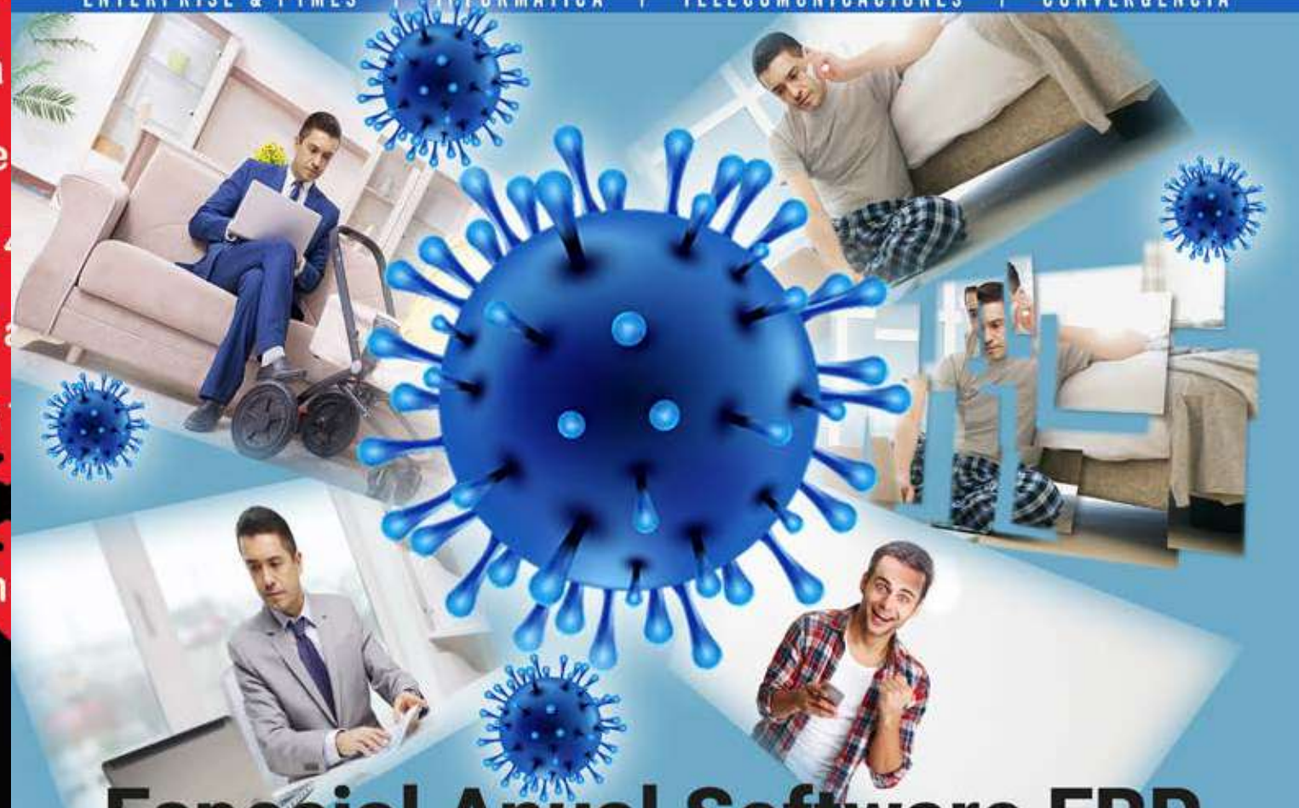
AÑO 19 | OCTUBRE 2020 | # 232

PRENSARIO TI Latin America

ENTERPRISE & PYMES | INFORMÁTICA | TELECOMUNICACIONES | CONVERGENCIA



Especial Anual Software ERP

Los nuevos axiomas del negocio en y post Pandemia

- El nuevo universo SaaS
- Auge de microproductos
- Integración de pasarela de ventas
- Democratización de soluciones especialistas
- Predominio del usuario millennial
- Caída de las fronteras
- Implementaciones última rápidas & twists comerciales

Seguridad IT e IP: convergencia superadora

Contact Center: los servicios Off shore en Cuarentena

Pulso IT en Argentina: cómo mover el negocio, online

COBERTURA CONTINENTAL

Connecting the World With the Power of Technology™

Tech Data

aws | DELL Technologies AUTHORIZED DISTRIBUTOR | HITACHI Inspire the Next | IBM Business Partner | MICRO FOCUS

NetApp | ptc | riverbed | RUCKUS an ARRIS company | vmware

www.techdata.com | www.gestionatunube.com | (54 11) 5530 1300 | LAC-Marketing-AR@techdata.com

Av. Leandro N. Alem 896, Piso 8, C1001AAQ, Capital Federal

© 2020 Tech Data Corp. Todos los derechos reservados.
Todos los productos, marcas y nombres son propiedad registrada de sus respectivos dueños.

La realidad supera a la ficción

Esta es una de nuestras ediciones más tradicionales, tras 22 años de trayectoria en el mercado TIC de América Latina. Se trata de nuestro Especial Anual de Software ERP, uno de los rubros donde Prensario TI Latin America primero se posicionó como referente, apenas concluída la burbuja del año 2000. Hablamos en su momento de customización de la demanda, cuando por las devaluaciones cross región que hubo entonces, los usuarios se abrían a proveedores no tradicionales.

Más de 2 décadas después, estamos en una situación de película: el mundo se haya sumergido en una pandemia global que no cede terreno con el correr de los meses, y se construye una nueva realidad a partir de los aislamientos y el operar full remoto. Todas las prácticas se abren a cloud, los eventos pasan a ser online, caen las fronteras y muchas empresas analizan cerrar sus oficinas y seguir operando con teletrabajo.

En medio de esto, resulta muy interesante ver qué ocurre con el ERP, el viejo software de gestión. Hoy es el núcleo de plataformas de software, integradas con CRM, RRHH, IA, IoT, etc. Hay un masivo corrimiento al SaaS, integración con plataformas de ecommerce, masificación de soluciones antes especializadas, a partir de implementaciones cada vez más rápidas y tácticas de venta innovadoras, como dar testeos gratis o el revenue sharing.

Una vez más, tomamos el rubro de tapa para brindar un reflejo del conjunto de la industria. ¿Qué podemos esperar para el mercado IT de América Latina? El futuro sin dudas será un híbrido entre lo que está ocurriendo ahora y lo que pasaba antes, pero con muchos más ingredientes de lo nuevo que lo que uno pudiera suponer.

Mucha gente reemplazará viajes por videoconferencias, y así. Lo remoto si se hacen bien los deberes, genera importantes reducciones de costos y optimizaciones operativas, de tiempo, como lograr que un experto atienda muchos más clientes por día que si tuviera que trasladarse físicamente.

¿La economía? Vapuleada por la pandemia, desde ya. Pero hay muchas empresas que están más contentas que tristes, por los saltos de evolución que han dado, dejando desde ya lo sanitario de lado. Ha nacido un nuevo mercado TI, con muchos de sus líderes redefiniéndose.

Nicolás Smirnoff | Director

Índice

4 • Especial Anual Software ERP: Los nuevos axiomas del negocio, en y post Pandemia

12 • Casos de usuarios, software ERP

20 • Transformación Digital & ERP: evolución

38 • Sección Software

44 • Seguridad IT e IP: convergencia superadora

48 • Sección Seguridad IT

64 • Informe Malware & Ransomware, enemigos latentes

66 • Sección Hardware, Servers & Storage

72 • Especial Pulso IT: el Canal en Argentina, online

76 • Sección Integración & Servicios

80 • Contact Center: los servicios Off Shore en Pandemia

82 • Coberturas eventos Contact Center: Avaya, CEM

86 • Sección Contact Center

100 • Sección Telecomunicaciones & Networking

106 • Coberturas eventos telecomunicaciones e infraestructura

108 • Sección Datacenter & Infraestructura

PRENSARIO TI Latin America

Año 18 Número 232 2020

Publicación mensual de
Editorial Prensario SRL
Las Casas 3535 - C1238ACC
Buenos Aires, Argentina
Teléfono: (+54-11) 4924-7908
Fax: (+54-11) 4925-2507

Editor/Director: Nicolás Smirnoff
Jefe de Redacción: Lucas Borrazás
Redacción: Lautaro Zunino
Director de negocios: José Piccini
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 Sandoval
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

©2019 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 Nº 10878

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

Por Nicolás Smirnoff

El Software ERP —Enterprise Recourses Planning— sigue dando que hablar. Es uno de los rubros más clásicos y tradicionales del mercado IT, pero hoy dejó de ser software de administración back office, para ser una nueva entidad que bien manejada, es omnipresente en los quehaceres de las empresas. Con la Pandemia, dio un salto de evolución, imponiéndose nuevos axiomas (ejes, paradigmas) que ya no se pueden dejar de atender. Veamos de qué se tratan.

Primero, una aclaración: este informe lo realizamos todos los años y en las últimas ediciones, destacamos tendencias fuertes que siguen rigiendo a pleno, pero que no vamos a desarrollar aquí para centrarnos en lo nuevo concreto de la pandemia. Vale igual mencionarlas a la rápida, desde ya: un pilar es que los ERP grandes dejaron de ser un producto y pasaron a ser plataformas de software, con el ERP en el centro y varias áreas alrededor: CRM, BI, RRHH, campos como IA para automatización inteligente o IoT, que catapultó ciertos segmentos, como salud o logística, al permitir trazabilidad de medicamentos, mercaderías, etc.

Players como **SAP** u **Oracle**, **Microsoft** desde siempre, pero también líderes regionales como la brasileña **Totvs**, hacen de las plataformas su razón de ser hoy en día. Otras tendencias son la especialización vertical, para generar valor intrínseco, o la combinación de productos con servicios, de información, etc. También, el foco cada vez mayor al mobile, como factor de democratización del ERP a todos los integrantes de la empresa, y para promover las labores en tiempo real. Los segmentos alto y medio-alto de ERP, se han alejado de los commodities a partir de todo esto.

Los hits de la Pandemia

Ahora bien, si un pilar es el de las plataformas, el otro es el pasaje a SaaS, y aquí sí entramos en lo disruptivo de este año. La Pandemia no inventa procesos, acelera lo que ya venía, empuja el futuro mediato a un presente palpable. Pero con eso, a veces, genera cambios cualitativos, saltos de evolución, sobre todo en los segmentos medios y bajos, los más propios del SaaS. En ERP este año, se generó un masivo corrimiento al SaaS. Incluso, sea dio en muchos acérrimos usuarios del onpremise. Como mínimo, las empresas de cierto peso de aquí en más pasan a tener estructuras híbridas, con lo core onpremise como estaba y todo lo nuevo que suman, en combinaciones cloud/SaaS donde corren las nuevas reglas.

Junto con el nuevo nivel de SaaS, han saltado varios nuevos rasgos, parte de la movida: el auge de microproductos, softwares ERP muy pequeños y básicos pero que expanden la línea de usuarios ERP en el mercado virgen, por mucho tiempo infranqueable; integración de pasarela de ventas, democratización de soluciones exclusivas, el ascenso de los usuarios 'millennial', el desdibujamiento de las fronteras, y las implementaciones última rápidas con los twists comerciales que esto genera. Veamos cada uno.

El nuevo universo SaaS

Cuando uno ingresa 'en serio' al SaaS, descubre que se trata de un mundo en sí mismo, que hay cantidad de opciones a cada paso y si uno toma malas decisiones —tanto proveedores como usuarios— puede terminar gastando más que en onpremise, o quedar inmerso en encrucijadas sin salida. Además, las soluciones muchas veces no se pueden conseguir a corto plazo, sino que implican desarrollos y expertise de años. Primer consejo: informarse bien.

Vamos a ejemplos, desde ya. Hay distintas formas de ser 'SaaS': full web, donde el software ya se crea para los entornos online, o modelos cliente servidor, que requieren interfaces según el hosteo para correr por la web. Los hosteos pueden ser propio —los primeros ASPs que se lanzaron— en datacenters locales de terceros, o con los grandes titanes online, que hoy son sobre todo **AWS** (**Amazon**), **Google**, **Microsoft** ***Azure*** e **iBM**, si bien hay otros.

Si un software ERP tiene una estructura monolítica o antigua, puede no adaptarse a todas estas opciones de hosteo, sólo a algunas, y ello limita los esquemas de costos para transitar. Si uno tiene en su costo licencias de terceros, como SQL, base de datos, está también más atado de manos. En el onpremise muchos recaen en versiones informales de SQL para sortear diferencias, pero eso dentro de **AWS** no se puede hacer. Los titanes ofrecen opciones de bajar costos, con servidores virtuales, analytics, microservicios, máquinas Spots, etc., que el software tiene que ser moderno para poder aprovechar.

Entonces, en el pasado al elegir un ERP había varios vectores fragmentados de costos, más allá del ERP en sí: el sistema operativo donde corría, bases de datos, los requerimientos de hardware, etc. Ahora en SaaS, la visión del usuario básicamente se reduce al fee que paga, con las funcionalidades que recibe. Quien logra bajar los costos fijos que no hacen al core, hace mucha diferencia en la mucho más apretada competencia digital actual.

Por eso ahora vale mucho más quienes han desarrollado versiones full web, quienes han escrito sus ERP en lenguajes libres, a lo largo de los años, frente a quienes con la Pandemia, se ven forzados a ir a cloud y encuentran soluciones intermedias pero con ERPs propios del on premise, que no dan sustento. Hasta hace poco la discusión era peleada entre full web sí o no, porque el cliente sólo veía lo funcional, y no cambiaba lo que tenía. Pero ahora con la Pandemia y la necesidad de teletrabajo, el push online se dio fuerte y de golpe, para ya muy difícil volver.

De un lado se acumulan las ventajas, y del otro los problemas en una carrera de transformación digital que se acelera. Cuando dos ERP están del lado evolucionado, la competencia se recrudece, y los detalles que fuimos mencionando cuentan. Hoy en el mercado medio no hay tanta oferta de ERPs full web, incluso entre los players grandes se dan estas diferencias de tecnología. Por eso vale que el usuario se interiorice bien al elegir, con visión de presente y futuro. Por otro lado, es bueno que haya muchos elementos a considerar en la nueva era, que alejen al ERP medio de los commodities, la gran amenaza para el sector hace 2-3 años, donde todo parecía reducirse a precio.

ERP, mapa 2020

2 PILARES

- Masivo corrimiento al SaaS
- Los principales ERP son plataformas de productos

TENDENCIAS QUE SIGUEN

- Cada vez más mobile
- CRM, RRHH, Analytics, IA, IoT, satélites del ERP
- Especializaciones verticales para escapar a los commodities
- Software & servicios, entrelazados

LOS HITS DE LA PANDEMIA & SAAS

- Cómo hacer diferencia en el nuevo universo digital
- Auge de microproductos
- Integración de pasarela de ventas
- Democratización de soluciones exclusivas
- Predominio del usuario millennial
- Desdibujamiento de las fronteras
- Implementaciones última rápidas & twists comerciales

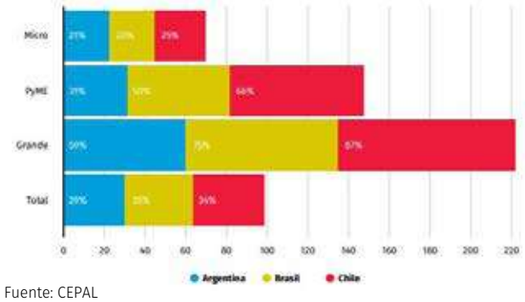
MarketScape: aplicaciones ERP, SaaS

Fuente: IDC

Los 'detrás de escena' del ERP SaaS

- Software full web vs. cliente servidor
- Software libre vs. licencias
- Hosteos propios, locales, globales
- Más opciones, menores costos
- Visión consolidada del cliente: fee mensual, prestaciones

Implementaciones de ERP, según tamaño de la empresa



Fuente: CEPAL

Los microproductos

Si el ERP es uno de los rubros más tradicionales del IT, desde siempre ha lidiado con un gran mercado virgen en el que le ha costado avanzar: pymes acostumbradas a hacer las cosas en forma casera que no se imaginan invertir una gran suma de dinero en un software de administración, cuando pueden seguirse moviendo como antes.

Con el Saas que les quita la inversión inicial, con las obligaciones cada vez más fuertes en materia impositiva hacia manejo digital, y con la pandemia que disparó el teletrabajo y la necesidad de sistemas remotos, muchas de estas empresas se abrieron y encontraron respuesta en esos productos 'de entrada', muy primarios. A veces son parte de proveedores más grandes, pero en general, resultan micro-emprendimientos con pocos clientes.

Los players ERP consultados por PRENSARIO, dicen que estos productos son buenos para el mercado oficial, porque ingresan usuarios que una vez que se acostumbran al software profesional, ya no lo dejan, y son clientes potenciales de software más medianos cuando crecen.

Esto se ha disparado en todos los países de América Latina que PRENSARIO tiene registro, mucho de México a la Argentina, también en Perú y Colombia. En estos territorios con mucha presencia de players locales, generó competencia y oportunidades. En otros como Chile o Costa Rica, donde ya había más extensión mayor de soluciones pequeñas, el cambio no se ha visto tanto. Pero en todos tienen lugar.

Pasarela de ventas

Todo ERP en su anuncio de nuevas funcionalidades eCommerce, menciona integración con las plataformas de venta online más conocidas, como en América Latina está el caso de la argentina **MercadoLibre**, que se ha extendido a nivel región. El tema es que las plataformas grandes obligan en general a condiciones poco ventajosas para quien comercia, y este necesita alternativas para un mejor negocio en el conjunto de su operación. Algunas empresas están desarrollando su propia plataforma de ventas online, pero buena parte aprovechan los ERP que las desarrollan por ellos, integradas al producto base.

La tendencia desde ya venía siendo macro, aplicando en todos los países, pero hoy en pandemia se ha disparado como factor híper distintivo, ante la disyuntiva de vender online, o paralizarse. En BtoC no hay otra alternativa que obrar con las plataformas líderes, pero en BtoB los eslabones de las cadenas comerciales se siguen unos a otros, se pueden armar ecosistemas completos. Varios ERP están cubriendo bien esta veta, trabajando en nichos específicos y tomando clientes en serie.

Democratización de productos exclusivos

También como parte de la movida SaaS, las empresas medias se están animando a tomar soluciones muy específicas de ciertos segmentos verticales, que antes eran propias sólo de las empresas más grandes. Al no tener pago inicial ni requerimientos de hardware, con consumo on demand, todo es a favor. Por eso estas soluciones hoy son generadas no sólo por los vendors ERP más grandes, sino también por los de rango medio, complementarias al producto base.

Nos referimos por ejemplo a ruteo inteligente para empresas de logística, distribuidoras de alimentos, con manejo de flotas que les permite reducir diametralmente costos. También, prevención de fraude en pequeñas financieras o cadenas de retail, con analytics o IA. O en el caso de IoT, trazabilidad de medicamentos en pequeños laboratorios, o de mercaderías en plantas de producción. Están expandiéndose más ERP con foco en manufactura y segmentos industriales.

La nueva fisonomía del usuario Millennial

Con la pandemia se dio la aceleración de un proceso que venía progresivo con el paso

El nuevo universo ERP SaaS

- Líderes de infraestructura: AWS, Google, Microsoft Azure e IBM
- AWS acapara más del 50% del procesamiento del mundo
- AWS ofrece más de 120 opciones distintas de servidores a tomar
- El software libre genera abonos SaaS más económicos
- Los ERP full web generan servicios SaaS con menos latencia
- Las plataformas integradas generan experiencias end to end mejores

de los años: el típico usuario responsable del ERP dentro de las empresas, deja de ser un hombre adulto con años de trayectoria, cuyas virtudes más apreciadas eran la estabilidad y confianza que inspiraba en los dueños. Ahora pasa a ser un millennial, alguien joven que tenga naturalmente embebidos los nuevos tips de la tecnología y sus lenguajes, y que pueda aportar ideas novedosas a la operación diaria.

Estos nuevos usuarios le exigen al ERP muchas más características que ser robusto y que funcione. Sobre todo, de arranque le piden que sea web enable, y que se pueda manejar como ellos están emparentados: todo por buscadores, por celular, rápido y fácil, evitando pasos entreverados o mecánicos. Del 'detrás de escena' al front tend, debe seguirse la misma línea.

Estos nuevos manager sólo quieren SaaS. Por eso muchos proveedores ERP acostumbrados al onpremise, ven de golpe cómo el 80-90% de las nuevas cuentas que los contactan, si no tienen SaaS, directo los dejan de lado. Los nuevos usuarios hablan/piensan de una forma tan certera, que hay que estar alineado si uno quiere avanzar. Esto se verá cada vez más en todas las empresas, por cuestiones tanto naturales como generacionales.

El nuevo usuario ERP Millennial

- SaaS o nada
- Todo web-enable
- Acceso por buscadores globales
- Mucho mobile & friendly
- Más creatividad que robustez
- Fobia a soluciones antiguas

Caen las fronteras

En las cuarentenas del Covid19, todo es online y la gente está en sus casas sin ir a las oficinas. Entonces, caen mucho las barreras geográficas, tanto las de distancias como las fronteras entre países. Es lo mismo estar en la misma ciudad a que no, si se hacen bien los deberes.

Los players globales ERP hace tiempo que están presentes cross región, pero muchos vendos locales descubren que les es más sencillo conseguir cuentas en otros países, ven que quedan igualados con proveedores autóctonos. Antes se requería abrir oficinas o tener una presencia firme, ahora mucho menos.

Cuadrante Mágico para Cloud Core Financial Management Suites

Fuente: Gartner, 2020

Si bien esto puede considerarse algo transitorio producto de la pandemia, mucho va a quedar definitivo. Lo del 'todo remoto' parecía una quimera hace algunos años, pero ahora sorprende como realidad. Varios proveedores ERP incluso están viendo que seguirán operando todo teletrabajo. Más que antes se abre el juego ERP, y entran en discusión por sobre todas las cosas, los pro y contras de cada producto.

La mayor barrera a la regionalización de los ERP no es geográfica, sino las reglamentaciones impositivas locales de cada país, que en mercados como Brasil y Argentina son en extremo complejas. Pero un ERP que sepa manejarlas, sea SaaS y tenga experiencia en customizaciones locales, puede hacer buena diferencia y expandirse.

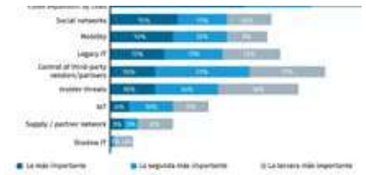
La otra cuestión brava no es la venta, sino el soporte, que los clientes obtenidos tengan el servicio que merecen. Para esto el teletrabajo es clave, porque permite arreglar videollamadas con especialistas y así cubrir en un dia por ejemplo 5 casos de 5 países diferentes, cuando antes al experto le tomaba una semana un solo cliente, si viajaba a verlo.

Twists comerciales de instalaciones ultrarápidas

El SaaS también promueve el desarrollo de productos ERP express, con mucho preparametrizado y optimizado. La prioridad es moverse en formato 'todo remoto' y tener instalaciones últra rápidas, bajando a 2-3 semanas lo que normalmente duraba 3-6 meses. Pueden ser proveedores líderes o ERPs medios, quienes los ofrecen.

Esto es una tendencia en sí, pero también lo son las vueltas comerciales que surgen de ello. Por ejemplo, hay ERPs que

Ecosistema & alcance del ERP



Fuente: Code Donostia

al entrar en contacto con nuevos clientes, ofrecen instalar el ERP en forma gratuita, a ver si funciona y les gusta, y ahí recién lo cobran. Si la instalación es ágil y económica, se puede correr el riesgo, antes no se podía.

Esto potencia la expansión a más clientes, así como profundizar la inserción en cuentas actuales con más módulos o soluciones. Otra chance que se ve es atar un producto satélite (como los especializados que marcábamos puntos arriba) incluso atado a otra marca de ERP, diciendo que la solución es compatible y agiliza las funciones de este.

Un futuro posible es ir más allá, y que el consumo de ERP sea tipo revenue sharing, por ejemplo cobrarlo según el volumen de transacciones del sistema, así proveedor y cliente ganan parejo, o un abono según el ahorro que se logra al implantar soluciones optimizadoras. Bien planteado, esto no puede fallar. En resumen, mucho puede hacerse, el SaaS abre a pleno el panorama.

La nueva normalidad

Se sabe que la nueva realidad que vive el mundo en Pandemia, no sólo América Latina, vino para quedarse en muchos sentidos. Obvio el virus terminará en algún momento, pero entre que pueden venir otras plagas y que una gran porción de la población le tomó el gusto al teletrabajo, buena parte va a seguir. No olvidarse que lo remoto genera grandes ventajas en baja de costos, administración de recursos, si se hacen las cosas bien. El futuro será un híbrido entre lo anterior y lo actual, pero tendiendo mucho a lo actual.

Entonces, todo lo que fuimos marcando en los puntos de arriba promete acentuarse. Todo lo nuevo en ERP será cada vez más SaaS, pago por uso, rápido y fácil... recordar: la pandemia no ha inventado nada, acelera lo que venía, pero también lo hace suceder al darle escala.

A planear, plantear las cosas en estas direcciones de aquí en más. Sobre todo, los proveedores de ERP y sus canales deben evolucionar, porque los usuarios son los que más se han modernizado en la cuarentena. Y hay muchos desafíos por delante. Por ejemplo, lograr saltar a nuevos ecosistemas de negocio, que hasta ahora no se manejan. Que un proveedor de ruedas, haga todo tipo de productos de caucho, y así. O lanzar nuevos servicios que abren horizontes de operación, como lo que decíamos del revenue sharing.

Si bien el usuario pide todo ya, a un proveedor de software puede llevarle meses o años, generar lo que este necesita. Hay que anticiparse, no se puede perder tiempo. Se pondrá muy interesante del mercado ERP por venir.

ERP: lo disruptivo que emerge

TWISTS COMERCIALES

- Testeos gratis ante implementaciones ultra-rápidas
- Atar productos a ERPs de otras marcas con sinergias

REVENUE-SHARING

- Abono según volumen de transacciones del sistema
- Abono según porcentaje de ahorro con soluciones optimizadoras

BUSINESS SCHEDULING

- Saltos a nuevos ecosistemas de negocio
- Incorporación de nuevos servicios que abren horizontes de operación

Ventajas del ERP Cloud

Fuente: SC Trafe Technologies

¿Necesita implementar Dynamics en Latinoamérica?

+ de 2000 Clientes | + de 1000 Profesionales certificados | Localización legal e impositiva para los países de la región. | Presencia en toda la geografía | Certificación ISO 9001 e ISO 27001

Implementacion - Roll-outs - Integraciones - desarrollo - soporte - Governance - QA

Contacto
(+5411) 5368 1000 | info@dynamicslatam.com
www.dynamicslatam.com

Microsoft Gold Partner

Dynamics Latam
dynamicslatam.com

Transener – Transba
mejora su servicio de energía

Claudio Aguerriberry, gerente de Sistemas de Transener – Transba

Transener – Transba, empresa de servicios públicos orientada a brindar calidad en la transmisión de la energía eléctrica, digitaliza la mayoría de sus procesos de misión crítica a través de *SAP Cloud Platform* y una solución desarrollada junto a **Inclusion The Cloud Company**, socio de negocios de **SAP**.

La empresa es líder en el servicio público de transporte de energía eléctrica en extra alta tensión. Como operadora de la red nacional, tiene presencia en toda la Argentina y cuenta con 50.000 torres y 160 estaciones transformadoras.

Antes de realizar la implementación, la compañía necesitaba optimizar la ejecución de los procesos de mantenimiento de equipamiento eléctrico, disminuyendo el trabajo manual y aumentando la eficiencia operativa. Tradicionalmente, la inspección de las torres se realiza de manera manual y con un operario que debe escalarla. Esto generaba, errores en las múltiples recargas de información y demora en la toma de decisiones: desde el momento en que el jefe de estación daba en papel las órdenes de trabajo a los operarios hasta que los datos estaban disponibles pueden pasar entre 15 y 20 días.

En respuesta a estas necesidades se trabajó junto a Inclusion en una aplicación que funcionara tanto offline como online, generando y ejecutando órdenes de trabajo desde dispositivos móviles. Para la sincronización de la información de las incidencias se utilizó SAP PM, mientras que la actualización automática de las tareas realizadas se hizo en **SAP ERP**.

Como herramienta adicional y complementaria al trabajo de mantenimiento se utiliza un dron que sobrevuela la torre y las anomalías se registran desde una tablet que disponibiliza de inmediato la información en los sistemas centrales y dispare las acciones correctivas necesarias. Los principales beneficios que se lograrán consisten disminuir riesgos de seguridad, el acceso a espacios que no están disponibles, alcanzar mayor eficiencia en el proceso de gestión de mantenimiento y disminuir los costos en papel y huella de carbono. Por este impacto, el caso fue galardonado en los **Premios ASUG** a la Innovación en Proyectos SAP 2020, otorgado por el Grupo de Usuarios de SAP en Argentina.

Claudio Aguerriberry, gerente de Sistemas de **Transener – Transba**: 'Esperamos, de esta forma cumplir con tres objetivos: minimizar el riesgo para las personas, tener la información disponible en tiempos cortos y automatizar los procesos'.

Lumina Copper,
funcionalidades más dinámicas

El clúster minero de Lumina Copper

Lumina Copper es una empresa minera de capital internacional fundada en el año 2003 en Perú. Desde el inicio de sus operaciones, y para la ejecución de distintos procedimientos financieros, la empresa dependía de un software corporativo personalizado a sus necesidades, por lo que le fue preciso contar con un proveedor externo para el desarrollo de dicha solución. Este software fue aprovechado por más de una década; sin embargo, motivado a la evolución de las tecnologías, en los últimos años Lumina Copper S.A.C. precisó de nuevas funcionalidades, por lo que decidió embarcarse en un proyecto tecnológico que actualizaría y permitiría que sus procesos fuesen más eficientes y eficaces.

Tras la observación de la necesidad de optimización y modernización, y de la mano con la empresa **IT Protector**, socia de **Microsoft** en Perú, quienes además han ofrecido un soporte continuo; Lumina Copper S.A.C. reconoció a la herramienta ERP *Dynamics 365 Business Central* como una de las mejores para la adopción de nuevas e innovadoras funcionalidades.

Miguel Montoya, jefe de Contabilidad y Finanzas en **Lumina Copper**: 'Luego de una vasta búsqueda y evaluación, era necesario evolucionar, por eso elegimos a Dynamics 365 Business Central como nuestro ERP porque se adapta a nuestras necesidades actuales de información financiera'.

Con el ERP Dynamics 365 Business Central, la compañía dispone de paneles informativos que aportan una visión general de sus finanzas, proporcionándole información en cualquier momento y en cualquier lugar, y reduciendo la necesidad de realizar demorados procesos manuales. Esta herramienta ha ayudado a automatizar diversas funcionalidades que contribuyen al cumplimiento normativo de la empresa.

La transformación digital de Lumina Copper incluyó, entre otros beneficios: la facilidad de generar reportes dentro de la plataforma de Dynamics 365 Business Central y de la infraestructura de Azure; la creación de dimensiones tales como Centro de Costo y Partida Presupuestal para administrar gastos de manera flexible a través de una interfaz automatizada; la dimensión Flujo de Caja para los movimientos bancarios y de presupuesto anual. Todo esto ha permitido un mayor control de todas las operaciones y áreas de la compañía.

CNdeF: gestión profesional eficiente

Martin de Castro, gerente general de Nacional

El **Club Nacional de Football** es una institución deportiva de Uruguay, fundada en 1899 en Montevideo, con la intención de crear y consolidar una institución de fútbol para uruguayos criollos frente al predominio de clubes y practicantes de extranjeros europeos de este deporte, siendo considerado así el 'primer equipo criollo' de Uruguay y uno de los primeros clubes fundados por nacionales en América.

El club decidió invertir en la profesionalización administrativa y ha confiado en la empresa **TOTVS** para modernizar su contexto de gestión. Adoptó un nuevo software para mejorar su gobernabilidad, visualizando todos los sectores administrativos que actuarán de manera más integrada obteniendo cuentas transparentes para patrocinadores, socios e hinchas.

En la era digital, los datos y la información son valiosas herramientas que al ser analizadas y utilizadas correctamente pueden permitir una mejora efectiva en las diversas áreas que maneja un club. Para aumentar la integración de la información y asegurar una gestión más transparente y asertiva, el club buscó un software de gestión que atendiera todas sus demandas de una manera unificada. Después de analizar diferentes sistemas en el mercado, la elección fue el *ERP TOTVS*, que integra, de forma sencilla y ágil, todos los procesos de la institución.

Una de las soluciones que incorpora el **Club Nacional de Football** es la Plataforma *Fluig* que permite gestionar desde cualquier dispositivo electrónico (teléfono móvil, tablet, pc, etc) todo el Business Process Managment (BPM) enfocado en compras, control de derechos de imagen, control de documentos electrónicos, control contable y de impuestos, y aprobación de viajes entre otros.

Funcionar con Business Intelligence a través de la solución *Smart Analytics* admite consolidar toda la información relevante en tableros dinámicos e intuitivos que permiten una gestión de indicadores desde la performance/productividad por deportista de cualquier categoría hasta evaluar las menciones del club en medios y redes sociales. La herramienta está disponible 100% en la nube, lo que dispensa gastos de infraestructura.

Martin de Castro, gerente general de **Nacional** afirma: 'Hemos decidido confiar en **TOTVS** porque es una empresa líder a nivel mundial, y muy reconocida en los clubes de la región que han incorporado esta herramienta. Esta implementación es un mojón importantísimo en el proceso de profesionalización de la gestión, lo que redundara en una mayor transparencia y en una mejor toma de decisiones desde el punto de vista administrativo y deportivo'.

Color Siete, crecimiento & visibilidad

Juan Camilo Villegas, CEO de Color Siete

Color Siete es una compañía colombiana dedicada al segmento de ropa y moda. Fundada en 1989, se ha convertido en un minorista importante, tanto a nivel local como internacionalmente.

En la actualidad, la empresa cuenta con operaciones en seis naciones, incluidos Venezuela, República Dominicana, México y Estados Unidos, que representan casi la mitad de sus ventas.

Para apoyar este crecimiento y la creación de sus dos subsidiarias, Color Siete Colombia necesitaba visibilidad en sus operaciones globales. Debido a esta situación, para mantenerse a la vanguardia de la competencia en una industria minorista atestada, y así también respaldar la rápida expansión internacional mediante la visibilidad en tiempo real de sus principales operaciones comerciales, se inclinó por **Oracle NetSuite** como la solución ideal para afrontar este proyecto.

Juan Camilo Villegas, CEO de **Color Siete**: 'La empresa siempre ha estado comprometida con la calidad desde nuestra primera puntada y esto continúa a medida que ampliamos nuestra cartera de vestuario. Al tener una visión unificada de nuestros procesos comerciales centrales, podemos obtener información sobre nuestro negocio que antes no era posible, por ejemplo, qué productos se están desempeñando mejor y qué tipos de telas y colores son más populares entre los clientes. Esto nos permite brindar a los clientes la gran experiencia que esperan de nuestra marca'.

Por su parte, **Gustavo Moussalli**, director Senior de **Oracle NetSuite**: 'La ropa de calidad y fashion-forward de Color Siete la ha hecho popular no solo en América Latina, sino en todo el mundo. A medida que la compañía continúa construyendo su imperio de la moda, NetSuite ayudará a su equipo a impulsar las eficiencias en sus procesos de negocios centrales y brindará información que le permita mantenerse por delante de la competencia'

Con **NetSuite**, Color Siete tiene una vista unificada de sus datos de CRM, gestión de inventario y gestión de pedidos que le ha permitido ofrecer una experiencia superior al cliente que de otro modo no sería posible con sistemas fragmentados. Además, la compañía ha optimizado la planificación de la demanda al aumentar la visibilidad en tiempo real de su inventario de almacén para garantizar que los clientes tengan acceso al producto que desean en el momento en que lo desean.

Continuidad operativa en la nube

En el cambiante entorno actual, mover las aplicaciones a la nube puede ser un factor clave para la agilidad organizacional. Descargue este informe para leer sobre cómo las soluciones basadas en la nube pueden posicionar a su organización para el éxito y evitar:

- Fallos críticos del sistema y tiempo de inactividad
- Pérdida de talento y conocimiento clave institucional
- Incapacidad para soportar adquisiciones y fusiones
- Tecnología obsoleta que sofoca la innovación organizacional
- Fallas de seguridad y riesgos de datos
- Aumento de los gastos técnicos para mantener el ritmo del crecimiento

Copyright ©2020 Infor. All rights reserved. www.infor.com.

infor.com/es-la

MASA,
trazabilidad & agilidad

Las oficinas centrales de MASA

El fabricante aeroespacial que suministra productos a fabricantes de aeronaves comerciales de todo el mundo, **Mecanizaciones Aeronáuticas S.A. (MASA)** debe llevar unos registros detallados. Además de las complejidades inherentes al entorno regulatorio de la industria aeroespacial a nivel global, uno de los kits que MASA envía a sus clientes para su montaje puede estar compuesto por 700 componentes únicos, es decir, que cada pieza tendrá su propio número de serie, lo cual exige unos altos niveles de trazabilidad.

Este nivel de detalle requiere un entorno reactivo que permita a los empleados y clientes de **MASA** saber cuántas piezas hay disponibles y qué piezas se han montado ya en qué kits de montaje, sin que haya prácticamente necesidad de intervención humana o procesos manuales para documentar todos los detalles.

MASA necesitaba alcanzar un nuevo nivel de producción y control. Dado que un solo kit de montaje puede incluir cientos de piezas, necesitaba un sistema de software con el cual poder hacer un seguimiento de todo, que garantizara la trazabilidad de todas las piezas mediante su propio número de serie único y que al mismo tiempo siguieran estando asociadas al kit de montaje entregado al cliente.

Con **Infor LN** implementado por **Semantic Systems**, la compañía puede sacar provecho de un sistema de planificación de recursos empresariales (ERP) reactivo y fácil de usar que se instaló rápidamente, con una mínima interrupción de sus operaciones diarias.

Cyril Vignes, responsable de Mejora Continua de **Mecanizaciones Aeronáuticas**: 'Estamos creciendo rápidamente, y nuestro antiguo sistema no nos permitía avanzar. Gracias a Infor LN, contamos con un sistema integrado y eficiente que se implementó rápidamente sin interrupción de las operaciones'.

'De esta forma hemos podido implementar rápidamente una plataforma de software fundamental para ayudar a sus empleados a ser incluso más eficientes en su trabajo diario, cumpliendo así con más pedidos de los clientes y reduciendo los niveles de inventario. Además, la empresa puede llevar más fácilmente un seguimiento de todos los detalles necesarios que debe registrar un fabricante del sector aeroespacial, simplificando así la generación y la presentación de informes para organizaciones gubernamentales y reguladoras clave. MASA cuenta también ahora con un sistema que está listo para crecer junto con su negocio y adaptarse a los futuros requisitos, sean cuales sean'.

Cerrey,
crecimiento & información confiable

Norberto Galindo, gerente de Tecnología de Cerrey

Cerrey es una empresa mexicana y una de las compañías fabricantes de calderas líderes en el mundo; cuenta con más de 50 años de experiencia y actualización permanente. Esta empresa es creadora de muchos procesos de innovación en la manufactura de calderas y en el servicio en el mercado de postventa alrededor del mundo, lo que ha dado como resultado una operación confiable, una vida útil más prolongada, mayor disponibilidad, bajos costos de operación y entregas a tiempo.

El no contar con la información correcta en el tiempo adecuado, generaba que se tomaran decisiones con información inadecuada, este era el mayor su obstáculo para alcanzar los resultados esperados. Ante la necesidad de cambio y para elegir un nuevo ERP, la empresa realizó un amplio análisis que inició con la preselección de ocho productos distintos. Para tomar esta decisión se involucró al departamento de sistemas y al de producción, quienes trabajando en conjunto determinaron las necesidades básicas principales y las especificaciones indispensables, necesarias y deseadas que debía cubrir el sistema. Finalmente, se tomó una decisión, considerando como base factores como: la funcionalidad, su facilidad de uso, que permitiera la trazabilidad de la información, la eliminación de interfaces, vanguardia en la tendencia tecnológica y que fuera flexible e impulsara al crecimiento de la empresa, así fue que se seleccionó a **Epicor ERP** como la mejor opción.

Norberto Galindo, gerente de Tecnología de **Cerrey**: 'La empresa inició un proceso de implementación en donde se buscó principalmente establecer a un equipo de responsables de todos los líderes de cada área de la empresa, así se pudieron asegurar de que estaban representadas todas las áreas involucradas y garantizar una implementación exitosa en toda la empresa. Para Cerrey crecimiento significa un reto, un reto bastante interesante que afortunadamente se ha presentado en nuestra empresa y en el cual el ERP de Epicor nos ha venido facilitando y apoyando en dicho crecimiento. Gracias al crecimiento que ha gestionado la organización, Epicor permitió que ese crecimiento fuera más fácil, es decir que, en lugar de agregar trabas para la empresa al momento de crecer, lo facilito a través de la utilización de las distintas herramientas que tiene su sistema'.

BEJERMAN

Transformá tu PyME y adaptala a una nueva realidad.
Programa de Emergencia PyME COVID-19.

En el contexto actual, la tecnología es la solución para reconectar con tus clientes, ganar nuevos y lograr nuevas formas de gestión adecuadas a estos tiempos.

Para apoyarte en esta transformación, Thomson Reuters creó el Programa de Emergencia PyME COVID-19.

Gestioná tu negocio y adecuate rápidamente al mundo que vendrá con:

- Descuentos y facilidades económicas para que incorpores la tecnología de gestión y trabajo remoto necesarias para mantener las operaciones de tu negocio.
- Soluciones integradas de gestión para necesidades específicas impuestas por el COVID-19.
- Webinars gratuitos con expertos en temáticas críticas.
- Acceso libre a contenido especializado en gestión PyME.

Conocé más sobre cómo podemos ayudarte en nuestra web.

THOMSON REUTERS®

MyLogic

MUCHO MÁS QUE UN ERP

MyLogic fue diseñado para el cambio. Permite a los usuarios implementar en forma autónoma y en tiempo real modificaciones que acompañen el ritmo del negocio, sin necesidad de programación.

EL PRÓXIMO PASO EN LA EVOLUCIÓN TECNOLÓGICA DE TU COMPAÑÍA

neuralsoft.com

Transformación Digital & ERP

La transformación digital es la reinvención de una empresa a través de la utilización de la tecnología digital para mejorar la forma en que se desempeña y sirve a sus clientes. Por eso, se trata de un asunto empresario y no solo tecnológico. La tecnología está ahora entrelazada con casi todos los aspectos del negocio. No sólo es omnipresente, sino que se está convirtiendo en el principal factor de diferenciación en el mercado, para apalancar el crecimiento empresarial y la rentabilidad. Es por ello que la base para comenzar la transformación digital es el ERP.

El foco tradicional del ERP es ayudar a automatizar los procesos del negocio, especialmente aquellos que se consideran críticos para asegurar el funcionamiento básico de la empresa. Por otra parte, la transformación digital tiene un foco más amplio y disruptivo, en el que las empresas buscan nuevas maneras de hacer las cosas para satisfacer y encantar a sus clientes. El ERP es la primera etapa de la transformación, pero requiere trabajo adicional.

El dominio del ERP en la gestión de las empresas, lo ha convertido en uno de los sistemas de gestión fundamentales para directores de la gestión, lo que supone otra demostración más del fuerte impacto que tienen estos sistemas en la transformación digital de la empresa.

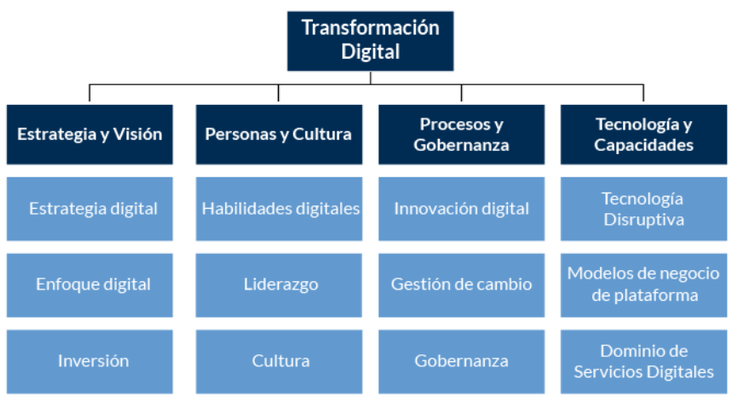
La transformación digital solo tiene sentido si es capaz de poner al cliente en el centro. Después de todo, el objetivo principal debe ser seguir siendo competitivos en un entorno donde los usuarios son cada vez más exigentes. El espíritu de innovación, que posibilita aportar valor añadido a los clientes. La utilización del Big Data para mejorar nuestro conocimiento a partir de una creciente cantidad de datos. Contar con un liderazgo convencido. El compromiso de todo el equipo en la transformación de la empresa, pero debe partir de la dirección e implicar a toda la empresa.

Los cambios que conlleva la transformación digital de un negocio necesitan del respaldo de un equipo sólido, ágil y productivo. Las tecnologías ERP permiten a las empresas en crecimiento fortalecer su fuerza de trabajo en todas las áreas de la empresa gracias a que pueden contar con una base y guía automatizada y optimizada para la organización y crecimiento de la empresa que, a su vez, permite a los miembros tener una visión mucho más estratégica sobre la transformación del negocio.

Por otra parte, la colaboración entre los departamentos o diferentes áreas de la empresa es fundamental para aprovechar las oportunidades del mercado y asumir la transformación digital con éxito. Los sistemas ERP modernos permiten que las empresas puedan gestionar todos los procesos desde una misma plataforma e integrar todas las áreas del negocio de forma automática para evitar la instalación de sistemas informáticos independientes, retrasos y errores humanos.

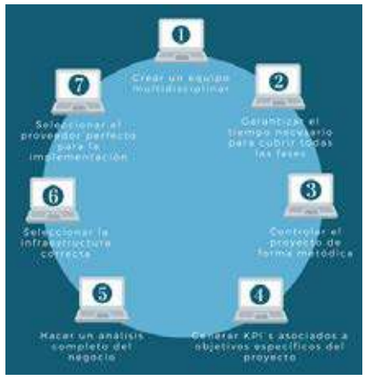
De igual manera, un software ERP asegura la calidad y consistencia de los datos, gracias a una base de datos única que los departamentos pueden rastrear para tener un conocimiento de la empresa con visión 360, integrar la entrada y salida de la información, etc.

La Transformación Digital & los procesos de las compañías



Fuente: Evaluando ERP

Claves para implementar software ERP



Fuente: Neteris

Toma de decisiones eficiente

Para que una empresa en crecimiento logre una transformación digital con éxito es importante que sus ejecutivos y miembros tengan la capacidad de tomar buenas decisiones y así, aprovechar las oportunidades de negocio que puedan presentarse. Uno de los beneficios de un ERP en una empresa en crecimiento que ayuda en la transformación digital es la capacidad que brinda a los ejecutivos para tomar decisiones más inteligentes e informadas, ya que les permite contar con la información de la empresa y de cada departamento en particular, actualizada y disponible en cualquier momento.

Transformación Digital en ERP: mejoras, optimización & reingeniería

Fuente: Evaluando ERP

Asimismo, los sistemas ERP ofrecen datos como reportes multinivel, reportes integrados de todas las áreas del negocio, datos estadísticos y balances que permiten fundamentar las decisiones de los ejecutivos y llevar a cabo estrategias a partir de información confiable y actualizada.

Los retos y desafíos de la transformación digital exigen que las empresas sean más eficientes que nunca. Un software ERP ofrece capacidad móvil para permitir que los colaboradores tengan acceso a la información y puedan gestionar los procesos desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Adoptar este tipo de tecnología es realmente valioso, porque significa dejar a un lado las limitaciones y gestionar todos los procesos de una forma mucho más rápida y fácil. La mayoría de los proveedores ERP ofrecen aplicaciones con interfaces amigables e intuitivas que tus colaboradores pueden aprender a manejar sin tener que someterse a largas jornadas de capacitación.

Un software ERP permite gestionar y mejorar todos los procesos operativos gracias a una óptima planeación de la compra y producción del negocio, una visión clara de los costos de los productos, medición de la eficiencia de los proveedores e identificación y cuantificación de todo el proceso de producción.

La eficiencia operativa permite a las empresas en crecimiento escalar mucho más, reducir costos, aumentar la rentabilidad de la mano de las tecnologías digitales que no solamente favorecen al negocio sino también, a cada uno de los miembros que la conforman.

En un entorno tan avanzado y competitivo como el que estamos viviendo hoy en día, es indispensable que las empresas en crecimiento se apoyen en herramientas digitales para mejorar sus operaciones y ser capaces de asumir retos que conlleva la industria. Sin embargo, es importante destacar que la transformación digital no sólo tiene que ver con la implementación de herramientas sino también de cómo los miembros de las empresas en crecimiento son capaces de aprovechar el potencial de dichas tecnologías.

Disponer de un ERP en la empresa se convierte en nuestro mejor aliado para lograr una integración completa de todas las funcionalidades del sistema y del resto de herramientas como el CRM, etc... Si podemos tener acceso a todas las tecnologías centralizadas en una misma plataforma de trabajo, mejoramos el control sobre el proceso de transformación digital.

Los ERP atesoran un gran número de módulos que permiten la realización de multitud de tareas y que se convierten en funcionalidades indispensables para guiar a la empresa hacia los objetivos que perseguimos con la transformación digital. Esto incluye el uso de plataformas sociales, sistemas en la nube y herramientas de análisis para valorar los resultados. Un ERP es escalable, un factor que resulta determinante para influir en el proceso de transformación digital de cualquier empresa. Un ERP de este tipo evita la necesidad de tener que sustituir o actualizar los sistemas de control más tradicionales y nos da acceso a las funciones más actuales del sistema.

10 pasos para una transformación digital exitosa

Fuente: D'Alessio

SAP, repensando el futuro

Mike Koetting, Chief Product Strategy Officer de SAP Concur

Hacia finales del mes de septiembre, **SAP** realizó su evento *SAP Concur Travel Industry Summit* donde reunió a los principales líderes de la industria, quienes analizaron el futuro del sector y la importancia de adoptar nuevas tecnologías para brindar un mejor servicio.

Mike Koetting, Chief Product Strategy Officer de **SAP Concur**: 'El turismo en general está sufriendo una crisis sin precedentes. Obviamente, todos los que formamos parte de SAP Concur somos parte de esto, y por eso estamos colaborando con toda la comunidad para repensar el negocio. De esta forma vamos a salir fortalecidos. De una amenaza mundial como esta, tenemos que encontrar oportunidades y proyectar el futuro'.

Dorian Stonie, Sr. Director Global Travel de **Salesforce**: 'Las empresas tienen que pensar nuevos planes de marketing y adaptarse al contexto. La automatización será sin duda un pilar fundamental. Para las compañías de viajes será necesario empezar a escuchar a la gente y sus preocupaciones. El apoyarse en nuevas tecnologías les servirá para contar con datos precisos de lo que buscan los clientes'.

Jim Lucier, presidente de **SAP Concur** cierra: 'Tenemos que seguir siendo optimistas, que más allá del momento que se está viviendo a nivel global, veo un gran futuro para el turismo. Se vienen cambios en todo sentido, que permitirá a los usuarios tener un mejor y más seguro servicio. Tomará tiempo, pero entre todos los que estamos en el rubro estamos trabajando para que el viajar sea más placentero que nunca. Sin duda debemos apalancarnos en las nuevas tecnologías, la forma más rápida de entender y ayudar a los clientes. Los cimientos y bases que estamos creando ahora, marcarán el futuro del turismo por un largo tiempo'.

Oracle NetSuite, simplicidad & ahorro de tiempos

Gustavo Moussalli, Oracle NetSuite LAD VP

Señala **Gustavo Moussalli**, **Oracle NetSuite** LAD VP: '**NetSuite** es una suite 100% en la nube que soporta las operaciones financieras , gestión de clientes y analíticos necesarios para una organización, permitiendo desde una única aplicación manejar todo el negocio de una empresa sin necesidad de varias aplicaciones; gracias a que está basado en estándares y cuenta con una experiencia de más de 20 años en el mercado, provee una amplia flexibilidad para realizar personalizaciones y ampliar la funcionalidad acorde con las necesidades de cada organización'.

'La base de **NetSuite** es un ERP que permite a las organizaciones comenzar con la estructuración de sus finanzas y su CRM , realizando los análisis para la evolución de su negocio, esto enfocado en funcionalidades para diferentes industrias, como servicios profesionales, manufactura, retail, entre otras'.

'**NetSuite** ofrece herramientas fundamentales en la gestión del backoffice de las empresas en momentos en que deben reinventarse para asegurar su operación. Esto es importante, porque las transacciones pueden ser online, pero se necesita un backoffice robusto para conocer el negocio, tener visibilidad de sus procesos, su flujo de caja, y control sobre todos los elementos de su negocio'.

Mousalli, concluye: 'Es importante tener en cuenta que muchas de las necesidades de las organizaciones no han cambiado, e inclusive se han vuelto mucho más importantes, por lo tanto, debemos asegurar que las organizaciones logren cubrir los elementos básicos que manejan su operación interna, con la certeza que tendrán la movilidad necesaria que permitan la evolución de su negocio y adaptarse a las nuevas necesidades de trabajo actuales'.

Seidor, acelerando la digitalización

Comenta **Javier Navarro**, CEO de **Seidor**: 'Al comienzo del año nadie anticipaba el impacto que tendría la pandemia para la industria. Algunas operaciones se sintieron realmente afectadas debido a la economía local, mientras que en otras hubo un pequeño impacto. De todas formas, el contexto generó la necesidad de poder acelerar el proceso de digitalización. La crisis no encontró preparados a todos por igual. Creemos que uno de los activos es poder colaborar y coinvertir con muchos de los clientes para encontrar soluciones nuevas a problemas nuevos. Es importante ser flexible ante un entorno que es desconocido o una vez que empezamos a tomarle el pulso se vuelve a transformar'.

'Nuestro plan de crecimiento hacia 2020, al día de hoy, vemos que no va a tener un impacto significativo. La visión es que la industria va a quedar rediseñada totalmente, pero desde **Seidor** vemos que seguiremos de una manera bastante sana'.

Javier Navarro, CEO de Seidor

'El segmento de empresas de ERP dentro de América tiene un mayor foco en tratar de concentrarse en aquellas áreas del negocio que agregan valor con el trato al cliente. Vemos mucho foco en invertir en soluciones de e-commerce. Alrededor del core ERP, se busca integrar otras aplicaciones de negocio preexistentes para poder modelar la empresa inteligente. Esto implica que en todas las áreas se pueda gestionar de forma simplificada y ordenada todos los procesos de la compañía'.

Evolucionando frente a la nueva normalidad

IBM y sus asociados de negocios juntos, desarrollando nuevos modelos de trabajo para ayudar a las empresas a resurgir con más inteligencia, resiliencia y agilidad durante los próximos años

Estos son tiempos desafiantes y para enfrentarlos, se requieren formas de trabajo nuevas y excepcionales. La flexibilidad y la adaptabilidad ya no son simplemente opciones, sino necesidades.

Con la mayor demanda de trabajo y supervisión de manera remota, las empresas buscan soluciones rápidas, ágiles y receptivas de todos sus proveedores, firmemente basadas en la cooperación y en la confianza.

La complejidad operativa es cada vez mayor, se necesita colocarla bajo un control constante para asegurar la flexibilidad necesaria que permita innovar rápidamente.

Es por esto que proporcionamos tecnologías de nube de código abierto que, integradas en las soluciones de nuestro ecosistema de asociados de negocios potencian la innovación y la eficiencia.

Las soluciones de IBM - diseñadas de forma exclusiva en un entorno de nube híbrida abierta y segura - y nuestro ecosistema pueden unir y simplificar todo lo que una organización necesita para lograr la inteligencia, la resiliencia, la seguridad y la flexibilidad para prosperar en el entorno empresarial digital actual. Ofrecemos capacidades que permiten a los desarrolladores implementar cargas de trabajo en un modelo con administración y seguridad integrada en cualquier infraestructura.

El resultado para nuestros clientes es un conjunto completo de soporte tecnológico diseñado para ayudar a las empresas a impulsar sus transformaciones comerciales y aprovechar todo el valor de la nube empresarial de IBM, la más segura del mercado.

El resultado para nuestros socios TSP (Proveedores de Soluciones Tecnológicas), es tener la ayuda de IBM en el desarrollo y construcción de la solución o servicio y acceder a una preparación estratégicamente efectiva para las nuevas formas de trabajo, considerando siete requisitos principales:

- La capacidad de gestionar **múltiples nubes de diferentes proveedores** a través de un enfoque unificado.
- Automatización de la gestión central de los sistemas de TI y prestación de servicios.
- Plataformas flexibles, diversas y seguras.
- Tecnología emergente, abierta y confiable.
- Conocimiento especializado y experiência de industria
- Recursos de apertura al mercado; alcance y visibilidad global de su solución
- Capacidad de predicción y recursos de Inteligencia Artificial para sus soluciones

La colaboración es clave. La integración de la tecnología de punta de IBM y las herramientas de desarrolladores en las soluciones de nuestros socios, son el camino más rápido para acelerar el crecimiento de sus negocios.

Pruébela. Bienvenido al mundo más abierto, seguro e híbrido de la nube de IBM.

www.ibm.com/ar-es/partners

IBM

La evolución de Microsoft Dynamics, por Artware

¿Cómo evoluciona **Microsoft Dynamics**, la división de aplicaciones de **Microsoft**? Busca hacer mucho foco de aquí en más en ERP, a partir de sus productos *Dynamics 365*, llamados así por tener integración directa con toda la línea *365* del vendor: son *Finance & Supply Chain*, , ERP de mercado medio-grande que es la evolución de *AX*. Y *Business Central*, que es la evolución de *NAV*, con foco en pymes y cuya versión online se empieza a localizar en la región, con fuerte motor en **Artware**.

Daniel Cantore, CEO de **Artware**: 'En los últimos años nos posicionamos como el principal proveedor de localizaciones regionales dentro de **Microsoft**, con una combinación eficaz de desarrollo y servicios. Nos especializamos en hacer funcionar la parte impositiva, que suele ser la traba más grande por las peculiaridades de los países latinos'.

'Esto lo logramos con *Finance & Supply Chain*, y ahora buscamos hacerlo con *Business Central*, para la versión online, que está por ser liberada a la región. La idea es hacer alianzas con partners **Microsoft** en distintos países. Son muchas las empresas que trabajan el producto en otros lugares del mundo, y quieren unificarlo en América Latina. Las ventajas de integración con *Microsoft 365*, con *Azure*, para gestión plena cloud, obviamente necesitan de la versión online'.

Croquis de MS Dynamics

MS Dynamics también tiene *dynamics 365 sales, marketing, Customer service y field service*, que es la evolución de CRM, y *dynamics 365 Commerce Human Resources, Project Operations*,. Toda la plataforma comparte el modelo de datos a través de *Common Data Model* y presenta las funciones de orquestación e integración con *Power Automate*. La analítica se presenta con la plataforma de *Power BI*. y se integra con *Azure* como gran plataforma cloud.

Infor, cada vez son más los clientes en la nube

Volker Lafrenz, VP y GM de Infor Latam

Afirma **Volker Lafrenz**, VP y GM de **Infor Latam**: 'Teniendo en cuenta el contexto actual, no hemos tenido caídas en nuestras ventas, incluso si nos comparo con competidores a nivel internacional, estamos mucho más arriba. Los motivos: vemos que la tendencia de los clientes es ir a la nube multitenant, algo que ha acelerado el proceso. La transformación digital en vez de realizarse en cuatro años se demoró dos meses debido a la pandemia. Hemos tenido varios clientes en el primer semestre que han salido en vivo'.

'En América Latina tenemos un enfoque muy fuerte en verticales como manufactura y distribución. Los features dependen de cada vertical, de hecho, también tenemos subverticales. Entre los principales requerimientos se encuentran la productividad, cómo ayudar a mejorarla. No vendemos el mismo producto a distintas compañías de rubros diferentes'.

'Nuestra ventaja competitiva es tener una filosofía de agilidad donde el objetivo no es decirle lo que tienen que usar, sino customizar el producto en base a sus necesidades. A fin de día, cada cliente tiene algo que lo hace distinto entre sí. También vemos una mayor necesidad de ir a la nube sin interrumpir el negocio y sin una gran inversión. Desde el punto de vista del negocio: mayor necesidad de trabajar omnicanal y tener más fuerza por el lado de productos que antes no estaban tan relacionados'.

Finaliza: 'Tecnológicamente, los usuarios quieren ir a la nube. Es una tendencia fuerte que sin el Covid no estaríamos donde estamos. Antes era 30-70 onpremise contra nube, hoy en día es 70% nube y 30% onpremise. Dejamos que el cliente tenga la elección sobre ir o no a la nube, incluso hacia un modelo hibrido'.

Softland capitaliza el aislamiento en oportunidad de innovación

El plan estratégico 2020-2023 de **Softland** contempla acciones muy concretas en materia de Customer Experience y Servicios Digitales. En línea con esa proyección trianual, la compañía finalizó el 2019 con una profunda renovación de su identidad corporativa.

Guillermo Vivot, director General de **Softland Argentina S.A.** afirma: 'El 2020 resultó ser un año muy particular, con una situación de pandemia que tomó a todos por sorpresa, pero como corporación supimos rápidamente organizarnos y tomar medidas en conjunto. Toda la filial de Argentina se encuentra trabajando en modalidad de teletrabajo, con mucha responsabilidad, compromiso y gran conexión entre los equipos'.

'Estamos cerrando el tercer trimestre del 2020 por encima de las proyecciones del presupuesto post COVID19. En este tiempo, fortalecimos nuestra propuesta comercial mediante alianzas estratégicas con terceros. Esto nos permitió profundizar nuestra propuesta Cloud, ofreciendo a nuestros clientes servicios de acceso remoto para facilitarles su capacidad de adaptación al nuevo contexto de trabajo remoto; así como también incrementar la base de nuevos clientes en modalidad suscripción, y on-premise con servicios complementarios IaaS'.

Guillermo Vivot, director General de Softland Argentina S.A.

Finaliza: 'Otro logro importante que nos enorgullece es que durante esta pandemia y bajo el concepto de teletrabajo, hemos podido lanzar nuestra última versión de *Softland Logic* para nuestros clientes, acompañado de mejoras en la gestión del servicio y automatizaciones de gran relevancia'.

TOTVS, visión de negocios proyectada

Flavio Azevedo Manager Director de MI en TOTVS

Flavio Azevedo, Manager Director de MI en **TOTVS** indica: 'Nuestra oferta de Software es híbrida y podemos ofrecerla como SaaS y On Premise. Pero todas las ofertas son especializadas por porte de empresa y por seguimiento. Tenemos una solución muy verticalizada por cada segmento y que entrega mucha adherencia para los clientes. Para el mercado de LATAM tenemos una especialización muy fuerte en manufactura, prestación de servicios, energía y construcción, retail y agrobusiness'.

'Nuestro diferencial en **TOTVS** es el conocimiento segmentado y especializado, como también la flexibilidad de medios de pagos para viabilizar los proyectos de nuestros clientes. Otro diferencial es nuestra capilaridad y cobertura de atención que nos aproxima mucho a las empresas, dando así una atención diferenciada y de visión de negocio. Estamos presentes en Argentina, México, Perú, Colombia, Chile, Uruguay entre otros países de LATAM. Por ser una compañía Latinoamericana tenemos en nuestro ADN la cultura y el camino latino de hacer negocios. Vemos muchas oportunidades en todos estos países y estamos muy preparados para atender la demanda del mercado'.

Azevedo, concluye: 'Creo que cuando finalice la pandemia tendremos empresas más maduras y fuertes. La transformación digital y la gestión de costos más efectivo permanecerá en la cultura del mercado. Y el mundo estará cada vez más global y conectado'.

Thomson Reuters, abanico de opciones en ERP

Rodrigo Hermida, Gerente General Tax & Accounting, South Latam

Señala **Rodrigo Hermida**, gerente general Tax & Accounting, South Latam de **Thomson Reuters**: '**Thomson Reuters** ofrece distintas soluciones de gestión robustas diseñadas para Pymes y que acompañan cada una de sus etapas de desarrollo. Para este tipo de empresas ofrecemos *Bejerman ERP*, que busca que cada empresa pueda alcanzar una máxima eficiencia operacional, ya que automatiza procesos y permite optimizar la gestión de todas las áreas de la compañía: contabilidad, impuestos, finanzas, ventas y cuentas a cobrar, compras y cuentas a pagar, comercio exterior, inventario y logística de depósitos, producción y recursos humanos, entre otros'.

'Además, *Bejerman ERP* ofrece herramientas avanzadas de análisis: genera reportes, informes y consultas a la medida de las necesidades de cada empresa. Para las empresas que requieran implementar el teletrabajo, ofrecemos *Bejerman Virtual*, permitiendo reducir los costos de infraestructura IT y manteniendo la seguridad de la información'.

'*Infouno* es la solución que le permitirá a la empresa pequeña profesionalizar sus procesos, con una solución world-class al alcance de la Pyme. La misma emite facturas electrónicas, gestiona cobranzas generando los recibos, realiza de forma automática los cálculos impositivos y emite los certificados y reportes correspondientes. Todo esto permite administrar las cuentas corrientes, finanzas y llevar la contabilidad de la organización. Al ser un sistema cloud, las pequeñas empresas podrán implementar el ERP sin necesidad de invertir infraestructura IT'.

QAD, adaptabilidad & eficiencia

Anton Chilton, CEO de QAD

Anton Chilton, CEO de **QAD** señala: 'En el clima empresarial actual, la capacidad para adaptarse puede predecir si una empresa prosperará e incluso si sobrevivirá. Las organizaciones que están diseñadas para manejar el cambio, que pueden repensar con éxito sus modelos de negocio y convertir la innovación en acción, las llamamos *Adaptive Manufacturing Enterprises*'.

'Gracias al uso de tecnología como Machine Learning, Inteligencia Artificial o Big Data, toda la información y los datos necesarios están al alcance para tomar mejores decisiones. Pero no sólo tenemos que saber entenderlos y usarlos, sino también estar dispuestos al cambio. Con nuestra herramienta de diagnóstico, las compañías pueden obtener información acerca de cómo pudieran aumentar su capacidad para prosperar en tiempos de cambio sin precedentes'.

'Por eso en **QAD** nos hemos esforzado durante 40 años para ofrecer soluciones escalables y adaptables a entornos reales. Estudiamos los comportamientos de todos los actores del negocio y procesos productivos, logrando una mejor performance de nuestras soluciones'.

Epicor, vigencia regional

Epicor Software Corporation anuncia su 20º aniversario de servicio de la compañía en Monterrey, México. La ubicación de Monterrey es la oficina más grande de **Epicor** en el mundo con más de 700 empleados que apoyan las áreas de desarrollo de software, servicio al cliente, servicios profesionales, desarrollo de mercado, ventas, soporte técnico, marketing, entre otros.

José Antonio López Chauvet, VP de **Epicor Latinoamérica**: 'Estamos encantados de celebrar nuestro 20 aniversario de operaciones en Monterrey y no podríamos tener éxito sin trabajar juntos como un equipo con nuestros clientes y socios en América Latina y el Caribe. Estamos deseosos de otros 20 años de éxito del cliente y crecimiento continuo en el territorio'.

Un ERP potente y escalable que se adapta a tu empresa

Contabilidad y Finanzas
Existencias e Importaciones
Activos fijos
Reportería y Gestión
Remuneraciones
Servicio Técnico
Crédito y Cobranzas
Rental
Presupuestos
Real Estate

informat 45 AÑOS a SaaS company!

www.inet.informat.cl

Av. Vitacura 2771, 5º Piso, Of. 504 · Las Condes, Santiago, RM, Chile · (+562) 2484 2450

Calipso: cómo hacer diferencia en SaaS

Calipso, ERP argentino de llegada regional, es uno de los players que más al día se encuentra con los requerimientos de los nuevos tiempos. Su software ERP sobre todo se vende SaaS, es decir 'como servicio'; es full web, por lo que se adapta a cualquier entorno digital; está escrito sobre *Postgre* para no afrontar licencias de terceros; y está subido sobre **AWS/Amazon**, que le permite optimizar capacidad, costos y servicios a los usuarios.

Pablo Iacub, presidente: 'Nosotros llevamos 7 años desarrollando nuestros productos hacia el full web y los sistemas operativos abiertos, visualizando el futuro que se venía. Hace tiempo la mayor parte de los nuevos clientes, nos pide avanzar por SaaS. Y cuando uno se dedica a SaaS, descubre que hay un mundo adentro, que lleva tiempo conocer bien. Por eso en la pandemia, cuando otros ERP salen desesperados a ser cloud, tenemos expertise y madurez para hacer diferencia'.

Profundiza: 'Si un ERP en lugar de ser full web es cliente servidor, el hosteo o es caro o queda limitado a esquemas locales, generando latencia y menor rendimiento. **Amazon** es el proveedor más grande y tiene muy buenas formas de bajar costos, pero hay que haber hecho los deberes durante años para poderlas aprovechar. En el SaaS lo que se ve es el abono, entonces es clave abortar costos que se pueden evitar'.

Pablo Iacub, presidente

'Así estamos teniendo un buen año, vendiendo incluso más que el año pasado, pese a la pandemia. Y vemos la regionalización mucho más potente, ya que ahora se caen las barreras geográficas. Tenemos la versión full y también una express, con mucho preparametrizado, que nos perite hacer instalaciones muy rápidas, en tres semanas lo que dura meses. Esto nos ayuda a expandirnos y que incluso nos testeen antes de comprar'.

'En nuevos productos, tenemos ya nuestra propia pasarela de ventas, aparte de integrarnos con las plataformas más conocidas: **MercadoLibre**, etc. Esto permite a ecosistemas verticales crear sus propios ámbitos de ecommerce a mucho mejores condiciones. Y también una solución de ruteo inteligente para empresas de logística, etc. A una distribuidora de gaseosas, le redujimos de 10 a 9 los camiones que desplegaba en forma diaria. Elige las mejores rutas y optimiza el stock. Hoy conviene tener **Calipso** en la región'.

PSL es adquirida por Perficient

Jorge Aramburo CEO de **PSL**: '**Perficient** es bien conocido como un experto en delivery global en un rango amplio de plataformas de tecnología y es un líder de confianza para proveer soluciones digitales de extremo a extremo a empresas líderes a nivel mundial. Los equipos certificados y experimentados de **PSL** se han caracterizado por su compromiso con la excelencia para nuestros clientes, siempre listos para escalar sus proyectos con las personas y capacidades adecuadas. **Perficient** y **PSL** comparten valores, principios y culturas similares, lo que hace a esta alianza el paso siguiente perfecto para amplificar el propósito de **PSL** de ayudar a nuestros clientes, empleados y comunidades a mejorar a través de la tecnología. Adicionalmente, esto fortalece nuestra habilidad de entregar servicios de desarrollo de software que excedan las expectativas de nuestros clientes y ayuden a transformar sus negocios para impulsar el crecimiento'.

Intelsis, ERP cada vez más importante

Intelsis continúa impulsando *Intelisis ERP*, el mismo permite que todos trabajen bajo los mismos lineamientos, mediante el registro de cada movimiento en línea y tiempo real, mismo que se va desarrollando de forma, de esta manera podrá compartir y editar información, así como mejorar la seguridad y el acceso. Asimismo de que cuenta con soporte técnico directo, implementación, migración de datos y actualizaciones.

Desde la compañía afirman que la manera de hacer negocios para muchas empresas se ha reinventado en los últimos meses, incorporar tecnología ha aportado grandes beneficios al optimizar los procesos comerciales dando oportunidad a que estas escalen a medida de sus necesidades. Hoy, vivimos en un mundo donde el ERP se está convirtiendo en una necesidad más que una comodidad. Los clientes ya no soportan los sistemas no integrados como una razón para el mal servicio al cliente o el servicio en general.

Neoris, garantizando la operatividad empresarial

Martín Méndez, CEO de **Neoris**: 'En el mundo de las empresas tenemos una preocupación muy grande por los trabajadores, entonces tenemos que esforzarnos para tener un ambiente más seguro. *HealthCheck* nace para apoyar los esfuerzos de empresas y gobiernos de reabrir sus operaciones y responder rápidamente a la nueva normalidad para retomar gradualmente su productividad'.

La plataforma ayuda a dividir el progreso para volver a las oficinas en 4 etapas progresivas con distintas características y necesidades. *HealthCheck* también contiene información para proteger la salud de los empleados: pautas de conducta a observar en el trabajo, reglamentos de distanciamiento social, protocolos de precaución y comunicación, números de contactos de emergencias, entre otras.

La plataforma tiene altos niveles de disponibilidad y elasticidad, lo que posibilita adaptarse al volumen creciente de usuarios en el momento de volver a las oficinas.

NeuralSoft presenta MyLogic, mucho más que un ERP

Gustavo Viceconti, CEO de **NeuralSoft** analiza: 'Inexorablemente los ERP con futuro serán aquellos capaces de responder con inmediatez a nuevos requerimientos y que no se limiten a brindar información para la toma de decisiones, sino que activamente sugieran acciones para el cumplimiento de metas y objetivos, con verdadera inteligencia de negocios'.

'¿Qué es MyLogic? Es un salto generacional en la evolución de los ERP que marca un nuevo paradigma en la forma de gestionar las empresas. Una de sus prestaciones más novedosas es la compatibilidad de las customizaciones exclusivas para cada cliente, con las futuras versiones de *MyLogic* que vaya liberando **NeuralSoft**'.

'*MyLogic* está pensado para empresas que buscan estar siempre un paso adelante de su competencia. La tecnología de *MyLogic* es la distancia más corta entre el pensamiento y la acción. La agilidad de una compañía para ejecutar una decisión, un nuevo proceso o acción comercial, depende en gran medida de la tecnología que dispone. Y de esta capacidad depende mucho su competitividad'.

'*MyLogic* fue diseñado para el cambio. Permite a los usuarios implementar en forma autónoma cambios de comportamiento en el software que acompañen los requerimientos y el ritmo del negocio, sin programación ni cambios de versión'.

'Es ideal para compañías que no han encontrado aún la horma de su zapato, porque los ERP estándar no se adaptan lo suficiente al core de su negocio y los desarrollos a medida le implican tiempos y costos inviables'.

'*MyLogic* toma lo mejor de los dos mundos. Brinda la adaptabilidad de un desarrollo a medida en los tiempos de implementación de un ERP estándar, con costos de mantenimiento muy inferiores a ambas opciones'.

¿Cuáles son sus fortalezas?

Alta flexibilidad: *MyLogic* se adapta a los procesos de la empresa y no éstos a la lógica del software.

Autonomía del usuario: El cliente puede, con total independencia del proveedor, modificar el comportamiento de *MyLogic* aplicando reglas de negocio (autorizaciones, alertas, promociones) desarrollando interfaces con otros sistemas y configurando tableros e indicadores en sólo segundos con simples drag and drop.

Gustavo Viceconti, CEO de NeuralSoft

Personalización: Cada persona de la organización puede modificar sus pantallas, formularios, reportes y tableros de comando.

Seguridad: Mucho más simple de administrar que en los ERP clásicos, reduce tiempos, costos y riesgos de baches o fallas en la configuración de permisos.

Co-creación: El usuario puede agregar a *MyLogic* funcionalidades propias en forma autónoma y **NeuralSoft** garantiza la compatibilidad de las mismas con las futuras versiones de *MyLogic*.

Reducción de costos: El conjunto de features enumeradas hasta acá implica una drástica reducción, cercana al 90%, en gastos de mantenimiento.

Inteligencia Artificial Predictiva: *MyLogic* hace que la Inteligencia Artificial, tan explotada ya para otros fines, sea aprovechada al máximo en la gestión de las empresas. Su "Consultor Inteligente", en base a los objetivos del plan estratégico y a lo que aprende de la operatoria diaria, colabora en la toma de decisiones, sugiriendo las acciones más convenientes.

Viceconti explica los motivos que los llevo a crear *MyLogic*: 'Además de nuestra pasión innata por la innovación, que nos llevó en 1999 a ser los pioneros de Argentina en ofrecer Software ERP en la nube y a reinvertir cada año el 18% de la facturación en I+D, siempre nos marcó el camino la mejora continua para incrementar la productividad en las organizaciones, haciéndolas más eficientes y rentables'.

'En estos 31 años hemos visto crecer constantemente las exigencias de las compañías mientras los ERP se fueron estancando en su velocidad y capacidad de dar respuestas a las mismas. Por eso *MyLogic* apunta al cambio constante de requerimientos. La simplicidad para modificar su comportamiento en forma rápida y segura es la gran diferencia con los ERP conocidos hasta ahora'.

En cuanto a la tecnología utilizada, el directivo de **NeuralSoft** comenta: 'Para poder hacer el software que soñábamos, necesitábamos programar de forma diferente. La programación no había cambiado mucho en los últimos 25 años. Eso nos estimuló a desarrollar tecnología propia: un lenguaje de programación de dominio específico llamado *FastPrg* pensado para desarrollar exclusivamente procesos de negocio. *FastPrg* permite programar entre 10 y 20 veces más rápido que lenguaje de propósito general'.

Finaliza contando sobre los planes de la empresa de cara al futuro: 'Apuntamos a que las soluciones desarrolladas por **NeuralSoft** logren que Argentina sea reconocida en el mundo por su tecnología. El lanzamiento de *MyLogic* marca un hito fundamental en ese camino'.

Oficina corporativa de NeuralSoft en Rosario, Argentina

SIDOM
Global Trade

VISITÁ NUESTRA WEB
www.sidomgt.com

¿Qué es SIDOM Global Trade?

Es la plataforma worldclass para la gestión del ***"track & trace"*** de Comercio Exterior más importante de Argentina y con fuerte expansión en la región. Cuenta con cerca del ***90%*** de los proyectos de comercio exterior en los últimos 3 años, **más de 15 años de experiencia** y una localización del producto para todo Cono Sur que incluye Argentina, Chile, Paraguay, Uruguay y Bolivia, y en continua expansión.

Modelo de licenciamiento de **módulos integrados** (Impo, Expo y Regímenes Aduaneros Especiales) y **usuarios ilimitados**, permitiendo el acceso a la plataforma de todas las áreas y proveedores de servicios involucrados para un **seguimiento automático** de operaciones comex.

Es la ***única plataforma 100% Cloud/SaaS del mercado*** que integra con las principales aduanas y todo el ecosistema de comercio exterior y los principales ERP's: ***SAP, Oracle, JD Edwards*** entre otros.

LA PLATAFORMA DE COMEX MÁS UTILIZADA POR LAS EMPRESAS LÍDERES

Se sumaron más de 40 clientes en los últimos 3 años

Tenemos un 55% del Market Share

0% Rotación de clientes

90% de los proyectos ganados en los últimos 3 años

Camila O´Gorman 412 Piso 6, Madero Harbour, CABA, Arg. | +54 11 3724 1700 | info@sidomgt.com | SIDOM GT

SIDOM GT: disrupción digital en la nueva era

En el mundo de los negocios las empresas disruptivas son las que deciden, intentan y buscan innovar creando oportunidades, abriendo nuevos mercados o mejorando sus procesos internos a partir de la pro actividad, desafiando valientemente los modelos existentes. La pandemia actual hizo que debamos adaptarnos rápidamente a la nueva normalidad, como un acto reflejo para cambiar y seguir arriba de esta nueva ola.

Desde **SIDOM GT** valoran la posición de afrontar esta nueva era y ponen a disposición sus servicios con el gran diferencial de ser una plataforma 100% web, de usuarios ilimitados y accesible desde cualquier dispositivo remoto.

Sebastián Acensio responsable de preventa regional para **SIDOM GT** indica: 'Para una industria dinámica como el comercio exterior, donde sus recursos más valiosos son el tiempo y la información, **SIDOM** se convierte en un en un partner tecnológico. A través de la utilización de tecnologías RPA posibilitamos la automatización de tareas, evitando pérdidas de tiempo, eliminando los errores de carga y permitiendo al operador de comex concentrar sus esfuerzos en tareas de valor agregado para el negocio. Gracias a su constante inversión en nuevas tecnologías y la incorporación de prácticas de Big Data management, desde **SIDOM** podemos brindar una rápida gestión de toda la información relevante para comercio exterior y todas las áreas periféricas a sus procesos. Sumando a esto, la visualización de información de forma organizada y unificada dentro de nuestro módulo de Business Intelligence, permite la utilización de nuestra plataforma como una Control Tower de la situación tanto local como regional de la operatoria, facilitando y permitiendo la toma de decisiones en tiempo y forma para un crecimiento sostenido'.

Federico Friscoletti, ejecutivo de **SIDOM** señala: '**SIDOM GT** vino a democratizar el acceso a la tecnología en el comercio exterior de nuestra querida Argentina, permitiendo que un nuevo exportador del interior del país que vio en este contexto desafiante, una oportunidad, utilice la misma plataforma que usa quizás una importante montadora de autos o una multinacional petrolera'.

Por su parte **Matías Martínez**, director de Negocio de **SIDOM** afirma: 'Si bien en **SIDOM** hace ya varios años venimos navegando en un 'blue ocean' ya que fuimos, entre otras cosas, la primera plataforma de comercio exterior 100% cloud de Argentina, sabemos también que cada vez más los clientes irán llevando sus procesos 'core' y tareas críticas a la nube, es clave para las empresas prestar especial atención en la ciberseguridad ,y hoy nos enorgullece ser el único sistema certificado en ISO 27001, y pioneros en incluir funciones de RPA en nuestra plataforma, para ayudar a nuestros clientes a sobrellevar los desafíos que expuso el contexto actual y poder continuar operando con sus equipos trabajando de forma remota y con altos estándares de seguridad'.

Sebastián Acensio responsable de preventa regional para SIDOM GT

Federico Friscoletti, ejecutivo de SIDOM

Matías Martínez, director de Negocio de SIDOM

Memory, proyección & estabilidad

Roni Lieberman, CEO de **Memory:** 'El hecho de trabajar en esto hace 30 años nos da solidez. Tenemos espalda. En Uruguay cerca de 20.000 empresas utilizan nuestro software. En total calculamos que son más de 50.000 en la región. Y ahora tenemos empresas nuevas entrando. Estamos en casi toda América Latina. Tuvimos distintos modelos de ingresos en los distintos países. Estamos atendiendo desde Uruguay. Nuestro foco está en perfeccionar lo que hacemos y no en plantar banderas en el mundo. Creemos que tenemos muchas más cosas para hacer en Uruguay. Como tuvimos experiencias en varios países, podemos capitalizar ideas novedosas que vemos en el exterior y traerlas al país. Mi foco hoy está más que nada en Uruguay'.

Dominiotech, renovando gestión empresarial

Dominiotech es una compañía peruana que provee soluciones para optimizar y gestionar eficientemente los compromisos, y gastos de los compromisos asumidos con el medio ambiente y seguridad ocupacional. La compañía impulsa tres soluciones: *eco2biz*, que planifica, gestiona, provee visibilidad y permite actuar oportunamente con el cumplimiento de los compromisos medio ambientales establecidos; *Safe2biz*, que optimiza la gestión de los procesos de seguridad y salud ocupacional, al mismo tiempo que permite cumplir con la normativa legal y los objetivos empresariales; e *Intrasolution*, plataforma para optimizar la gestión y administración de la información entre colaboradores (clientes, proveedores, socios...) de manera ordenada, estructurada y oportuna'.

¡RENUEVE ANTES DEL 31 DE DICIEMBRE Y APROVECHE LOS BENEFICIOS CON DWS SERBAN GROUP!

SI TIENE LICENCIAS PRÓXIMAS A VENCER CONOZCA NUESTRA OFERTA

Con Serban Group , junto a su socio Citrix, puede actualizarse a **Citrix Workspace,** que le otorga todo el **poder y confiabilidad** en una **solución integrada**. Los usuarios obtendrán acceso seguro a todo lo que necesitan a través de una **única interfaz**, sumado a que el departamento de TI dispondrá de una manera simple de administrar y entregar espacios de trabajo digital completos.

VENTAJAS CON CLOUD

- **Mayor productividad** : Los sistemas pueden entregar actualizaciones de manera eficiente y semanal.
- **Rápida**: Implemente servicios individuales o espacios de trabajo completos en menos de un día.
- Los empleados pueden **trabajar desde cualquier lugar**: pueden obtener acceso completo a la información en todos los dispositivos desde cualquier lugar del mundo a través de aplicaciones basadas en la web impulsadas por la nube.
- **Segura:** Mantenga bajo control todas sus aplicaciones, escritorios y datos.

VENTAJAS EXCLUSIVAS CON DWS SERBAN GROUP

- Servicios Profesionales necesarios para **migrar a la nube** y mesa de ayuda 7x24 Bonificada por los primeros 6 meses.
- **Descuentos especiales** por migrar a la nube en renovaciones vigentes o soluciones competitivas
- **Sin penalidades** para renovaciones retrasadas
- Financiación hasta 36 meses a tasa cero con **DWS Financial Services**

Google Cloud

CITRIX Partner Platinum Solution Advisor

DWS SERBAN GROUP

Líderes en implementación de Espacios de Trabajo Digital, se presenta como socio estratégico de sus clientes, estableciendo relaciones de largo plazo mediante el adecuado asesoramiento en la implementación de soluciones tecnológicas basadas en conceptos universales:

- Aumento productividad
- Baja de costos
- Mayor competitividad
- Diferenciación a través de la Innovación
- Altos niveles de Seguridad

¿Tiene preguntas? ¡Conversemos! Comuníquese con nosotros a través de los datos que se proveen a continuación

Julia Gómez
jgomez@serbangroup.com
www.dws.company

Defontana, nueva solución para potenciar el e-commerce

Diego González, gerente General de Defontana

Defontana, compañía de software ERP 100% web, lanzó una solución complementaria de e-commerce, integrada de manera nativa a su software de gestión, para potenciar la venta on line.

Diego González, gerente General de **Defontana** explica: 'Si bien es cierto que el comercio electrónico venía con un crecimiento fuerte y constante, el contexto actual de pandemia y confinamiento obligado ha acelerado la necesidad de las empresas, sobre todo PyMEs, de comercializar sus productos y servicios a través de Internet de manera rápida, eficiente y segura. Ahora, **Defontana** entrega una solución complementaria totalmente integrada al ERP para apoyar a todas las empresas que deben potenciar el e-commerce para seguir adelante'.

Agrega: 'Esta solución permite sincronizar el stock y facturación de todas las ventas de manera fácil, rápida y segura. Es, sin duda alguna, una oportunidad para que las empresas puedan continuar con sus negocios en el complejo contexto actual y entrar de lleno al e-commerce con el acompañamiento y capacitación necesarios de quienes saben para sacar el máximo provecho a la plataforma y llevarla a su mayor potencial. Las empresas tienen que seguir operando y adaptarse a las circunstancias. Apoyar ese proceso es nuestro foco'.

La plataforma integral de e-commerce es provista por **Samurai**, un sistema completo de e-commerce, totalmente adaptado a los mercados locales, apto para B2C, B2B y Marketplace.

Informat hace diferencia en la pandemia

Informat, que comercializa ***iNet***, uno de los ERP más tradicionales del mercado medio de Chile, está generando un buen balance en la pandemia: situado como una solución robusta y flexible entre los sistemas worldclass y los de gama más baja, ayuda a la transformación digital de sus clientes y viene tomando cuentas nuevas, desde ambos lados de la pirámide.

Señala **Alejandro Padilla**, Gerente de Marketing: 'No nos podemos quejar, todo lo contrario. Tras unos primeros dos meses donde hubo mucha parálisis en Chile, pasamos a tener buen movimiento desde dos-tres vías. Por un lado, los clientes de siempre que necesitaban operar en forma remota, sean on premise o cloud. Dimos buenas respuestas a ambos lados, decidiendo muchos avanzar a cloud. Nosotros ya teníamos un 50% de nuestra clientela en la nube, con soluciones maduras, lo que hizo más dúctil y práctico el pasaje. Se aceleró lo que venía progresivo'.

'Por otro lado, pasamos a recibir nuevos clientes que ante los desafíos del Covid-19, se tentaron por transitar nuestras soluciones. En general, siempre recibimos clientes de marcas más bajas que quieren crecer, pero ahora también recibimos marcas altas que vienen de los worldclass. Cambiar de ERP es una forma certera de reducir costos, y también de ganar agilidad operativa'.

'Durante este año vimos oportunidades de crecimiento que antes no estaban tan claras, en ciertos segmentos donde con productos ya específicos, damos una respuesta directa. Es el caso de empresas agrícolas, muy vinculadas al comercio exterior, y de importadoras en general, donde nuestra adaptabilidad juega fuerte a favor'.

Finnegans GO, colaboración & optimización del negocio

Blas Briceño, CEO de Finnegans

Finnegans, compañía especializada en plataformas de gestión de negocios, anunció el lanzamiento de su nueva plataforma, *Finnegans GO*, orientada a brindar mayor colaboración hacia dentro y fuera de las organizaciones, optimizando el diálogo y las relaciones de negocios a través de toda la cadena de valor.

El lanzamiento se produjo en el marco de *Contextos 2020 - Hacia la coevolución digital*, un ciclo de eventos virtuales organizado por la compañía entre el 22 de septiembre y el 13 de octubre.

Blas Briceño, CEO y fundador de **Finnegans** afirma: 'Necesitamos organizaciones con una cultura basada en la agilidad, en pensar su propósito, y en apropiarse de lo digital, para favorecer la co-evolución, que se produce cuando dos o más organizaciones se favorecen mutuamente para avanzar. Nuestra nueva plataforma *Finnegans GO*, producto de una fuerte revisión de los propósitos y estrategias de las empresas, apunta a ese objetivo'.

La plataforma *Finnegans GO* se encuentra completamente basada en la nube brindando máxima seguridad de la información. No requiere instalación y puede ser accedida en todo momento desde cualquier lugar.

Buenos Aires Software lanza Discovery 5.60

La empresa lanzó una nueva versión de su sistema de gestión para PyMEs. Fueron renovados los circuitos del Sistema respecto a sus anteriores versiones para que las tareas sean más simples. Con esto, se obtiene un mayor dinamismo, mejor performance y es multiempresa. Además, permite alternar entre unas y otras para realizar la fiscalización de los comprobantes.

Trae la posibilidad de exportar el libro de IVA digital generando los archivos necesarios para su importación de la página de **AFIP**. Con *Discovery 5.60*, también puedes generar comprobantes (facturas y notas de crédito) en moneda extranjera a través del Módulo de Facturación Recurrente (MFR).

Por último, se obtiene procesos más veloces al tener la posibilidad de personalizar las búsquedas dentro del sistema, seleccionar y organizar las columnas de interés y filtrar la información que se necesita.

ERP & Cloud: fortaleciendo las capacidades humanas

Por Luiz Meisler,
Vicepresidente ejecutivo de Oracle Latinoamérica

El acceso a la Internet, como espacio casi infinito de información y conocimiento, expresa un acto democrático que comparte la mayor parte del mundo. El flujo de datos en la red fue uno de los aceleradores más importantes de la globalización y de los negocios transnacionales, y su capacidad para conectar personas congrega, según **Statista**, a unos 4.57 miles de millones de usuarios, el equivalente al 59% de la población mundial.

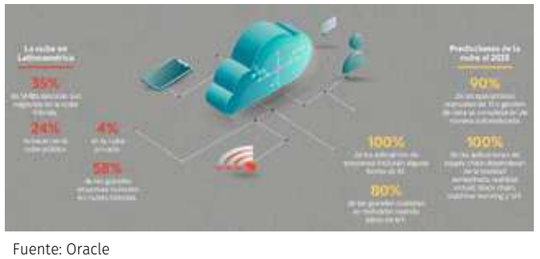
La transformación digital que estamos todavía experimentando se apoya en la capacidad que la Internet desarrolló para, no sólo procesar enormes cantidades de datos, sino además almacenarlos en lo que conocemos como la Nube, que nos exime de contar con servidores "físicos" propios donde albergar nuestra información.

Por un lado, se apunta a descentralizar procesos para garantizar una mejor operación. Para esto, las aplicaciones en la Nube permiten a las compañías manejar con eficiencia sus operaciones a través de soluciones contables, financieras, administrativas, de gestión humana, logística y de experiencia al cliente, entre otras, a las que se accede desde cualquier lugar, sin vulnerar las políticas de seguridad de las empresas.

Un buen ejemplo para lograr esta descentralización son los sistemas ERP, que se han convertido en la columna vertebral de muchas organizaciones por el apoyo que prestan a la contabilidad, procesos de fusiones y adquisiciones, recursos humanos, proyectos y otras actividades, con la cualidad principal de permitir el trabajo remoto de los colaboradores.

Herramientas como ERP son clave, además, para administrar los incrementos importantes en las operaciones. Por ejemplo, cuando el consumo a través de canales digitales advierte un pico, se debe responder de manera eficiente y garantizar una gran experiencia a los clientes, porque no sirve de mucho tener una vitrina llamativa si el almacén está en desorden y retrasa la entrega de los productos. Es crucial, entonces, conocer con certeza el inventario y estar al tanto de los movimientos y procesos. Esto es posible a través de soluciones como los ERP basados en la Nube, que permiten un funcionamiento sin disrupciones entre el *front office* y el *back office*.

Predicciones hacia 2025



Fuente: Oracle

Fuente única de datos: clave para la transformación digital

Por Rodrigo Sartorio,
Director de Productos de TOTVS

Imagínese si todos y cada uno de los tipos de información que necesita se almacenaran en un solo lugar. Ni siquiera en nuestra vida diaria, en la que tenemos acceso a casi todo a través de nuestro celular, esto es muy fácil de imaginar. ¿Y cómo saber si esa información que recibimos es realmente cierta o es una noticia falsa?

La importancia del ERP en los procesos

Ahora, imagine este mismo escenario en una empresa, en la que diariamente se producen y almacenan miles de datos nuevos de diferentes tipos. ¿Es posible encontrar una única fuente de datos y asegurar que la información resultante de estos datos sea la información correcta?

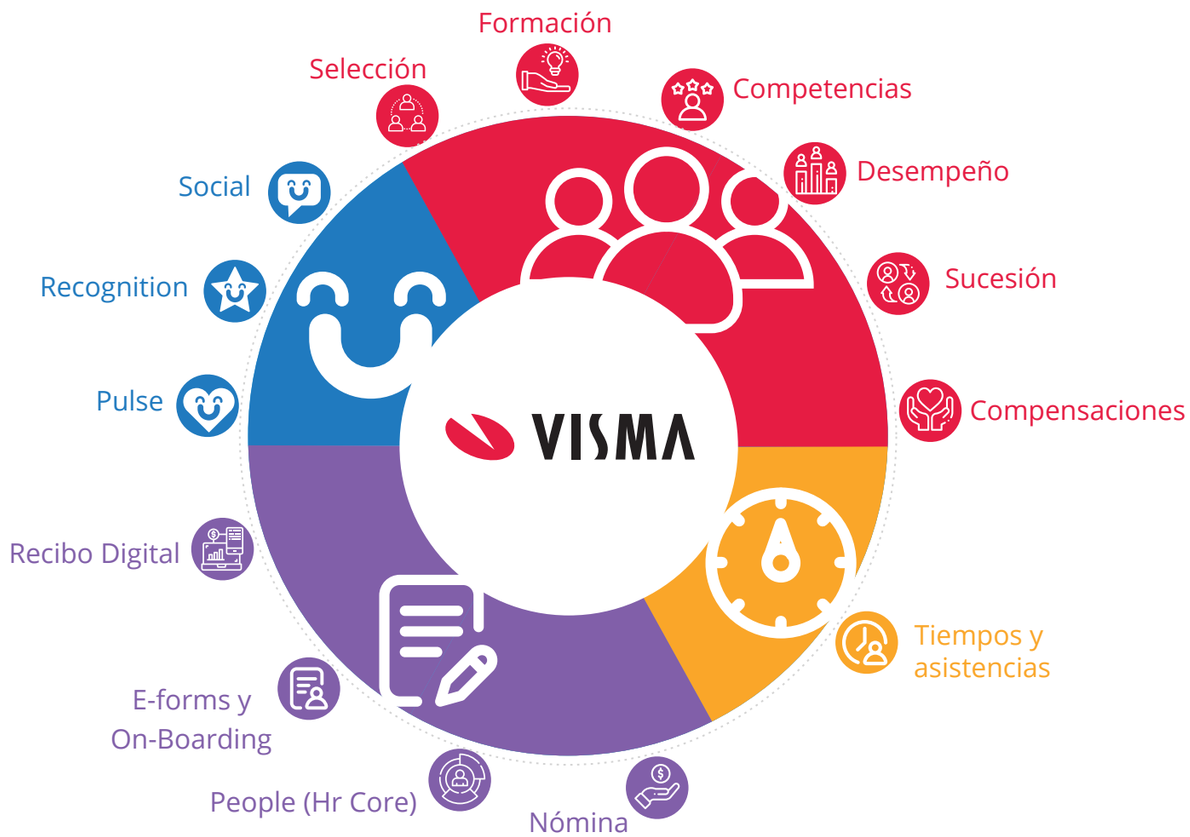
Sí, es posible. Si pensamos que esto no implica la existencia de una única fuente para los datos, sino la definición de un proceso que asegure que su ERP es el guardián de los datos oficiales para obtener la información más correcta y actualizada para los procesos de negocio. Es fundamental implementar una cultura de uso de este sistema como fuente de datos que generan información oficial dentro de la empresa.

Esta práctica, denominada Single Source of Truth o Fuente Única de la Verdad, da como resultado una ganancia significativa en la integridad de los datos y en el potencial de acierto de las acciones tomadas por los colaboradores. También evita que los elementos se dupliquen o desactualicen y reduce los esfuerzos del equipo para el análisis, la consulta, los informes y la toma de decisiones. Es un concepto que, correctamente implementado, se vuelve primordial en la transformación digital de los negocios.

Cada rubro recibe constantemente nuevos datos, como código fiscal, impuestos, certificaciones, que se enriquecen en la misma base de datos. Así, siempre que necesitemos disponer de una fuente de datos completa y fiable para los procesos de negocio gestionados por el ERP, encontraremos estos datos dentro del ERP y los extraeremos como información a través del ERP. Garantizamos una fuente única de información confiable de principio a fin.

Hoy en día, ya existen algunas formas de garantizar que las personas no puedan recopilar datos del lugar incorrecto. Sabemos que gran parte del proceso es humano y requiere del adoctrinamiento de los procesos hasta que se convierta en una cultura en las empresas. Pero invertir en el correcto almacenamiento de datos y evangelizar a los empleados para que tengan una única fuente para consumir estos datos como información es garantía de retorno y precisión en todas las operaciones diarias.

Hacemos que las organizaciones sean más eficientes, ayudándolas a automatizar sus procesos de RRHH



latam.visma.com

Visma, cómo elegir un proveedor de servicios de BPO de nómina

Mariano Mejliker, Alliances & Channels Manager Visma Latam

Hay diversas razones que justifican la tercerización del proceso de nómina o planilla. La selección del proveedor va a requerir un detalle fundamental: el proceso de nómina no admite fallas, su resultado final debe ser exacto, sin errores. Por lo tanto, el primer aspecto a considerar para la selección del socio adecuado, es que nos brinde seguridad, demostrando su experiencia, conocimientos y motivos que nos auguren un procesamiento libre de errores.

Una vez que tengamos la confianza sobre la experiencia del proveedor de servicios, vamos a considerar otros aspectos ligados al tipo de necesidad que se tenga. Se deberían evaluar aspectos como: regulaciones y localización, o sea que el proveedor de servicios debe contar con plena capacidad para afrontar los desafíos en términos de cumplimiento con la normativa legal, impositiva, y con temas de compliance. Además es clave que cumpla con los estándares y normas de seguridad y de protección de datos.

Es importante asegurar que la operación, uso y acceso a la información se pueda realizar sin alteraciones ni cortes ante incidentes serios, tal es el caso de la actual crisis del Covid-19.

Para concluir, cada vez es más creciente la demanda de un servicio de BPO que vaya más allá del procesamiento de salarios. Las compañías valoran el hecho que sus colaboradores puedan transaccionar directamente con un sistema que les permita autogestionar sus propios asuntos de RRHH, cómo pedir licencias, vacaciones, firmar sus recibos de sueldo, contar con una plataforma social, etc. Aquellos proveedores de BPO que adopten este tipo de servicios a través de alianzas tecnológicas, podrán brindar un servicio diferencial a sus clientes.

DWS, año catalizador para el teletrabajo

Richard Poore, Regional Director of Sales de DWS

El teletrabajo no es un tema nuevo, es algo que ya teníamos presente: desde la virtualización hasta el Digital Workspace. A raíz del tiempo de traslado en las grandes ciudades, que repercute en el tiempo productivo del trabajador, nos preguntamos ¿por qué no trabajar desde la casa? La pandemia ha sido un catalizador para la adopción de nuevas tecnologías que permitan realizar el teletrabajo.

Durante este año, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), a través de un informe reconoció el impacto que ha tenido el teletrabajo para afrontar la pandemia en los trabajadores de la región. En Latam el 76% de los empleados podrían trabajar desde su hogar, sin embargo el promedio es de solo 22%. El estudio expresa que los servicios profesionales, científicos y técnicos, tienen 85% más de probabilidad de teletrabajar, le siguen la educación con 62%, finanzas y seguros 80%, bienes raíces 60% y los medios de comunicación con 53%.

Es fundamental que las empresas puedan adaptarse a la "nueva Normalidad" garantizando el funcionamiento continuo con soluciones como *Digital Work Space*, haciendo previamente una evaluación y análisis del estado actual de los elementos que disponen para la migración.

Toda crisis trae una oportunidad, y es lo que al ser humano lo mueve a salir de su zona de confort, promoviendo la investigación y la búsqueda de soluciones, y a partir de ahí surge el cambio. Esta pandemia nos deja claro que debemos centrarnos en el usuario, mejorar su experiencia y permanecer atentos a condiciones externas.

Adonix anuncia acuerdo con Widepartner

Gabriela Perret, CEO de Adonix

Adonix y **Widepartner** establecen un acuerdo de cooperación. Siguiendo la estrategia de crecimiento global de **Widepartner**, la consultora tecnológica de soluciones de gestión *Sage X3*, estableció un convenio de colaboración con la empresa **Adonix**, reconocida por **SAGE** como socio estratégico en Argentina, con sede en Buenos Aires.

La responsable de **Adonix**, **Gabriela Perret** afirma: 'El acuerdo de colaboración con **Widepartner** fortalece el posicionamiento de *Sage X3* en Latam. **Adonix** aporta 15 años de experiencia en la implementación de ERP en empresas de habla hispana, y **Widepartner** en la visión global y expansión de negocios en otros países de la región'.

El acuerdo de colaboración de **Adonix** con **Widepartner** Brasil complementa el portafolio de servicios, la amplitud geográfica de las empresas y el perfil del equipo de profesionales con el objetivo principal de proyectar una respuesta rápida y eficiente a los desafíos de sus clientes actuales y futuros, de una manera nacional e internacional.

Widepartner forma parte del grupo **inCentea**. Respecto a la integración, el presidente del consejo de administración del grupo, **AntónioPoças**, comenta: 'Siempre hemos creído que en sociedad seríamos más fuertes e iríamos más allá. ¡Este acuerdo con **Adonix** es un ejemplo de ello! Estamos seguros de los beneficios que lograremos juntos'.

MicroStrategy convierte a Bitcoin en su principal moneda de reserva

La junta directiva de **MicroStrategy** tomó la **decisión** de convertir a *Bitcoin* en el principal activo de reserva de la empresa. La presentación ante la **Comisión de Bolsa y Valores (SEC)** de los Estados Unidos declaró que esto puede conducir a la expansión futura de las tenencias en criptomonedas de la compañía más allá de la compra original de 21,454 BTC, equivalente a USD 250 millones.

Michael J. Saylor, CEO de **MicroStrategy** comentó: 'Esta inversión refleja nuestra creencia de que *Bitcoin*, como la criptomoneda más ampliamente adoptada en el mundo, es un almacén confiable de valor y un atractivo activo de inversión con más potencial de apreciación a largo plazo que tener efectivo'.

Salesforce Digital 360 transforma las relaciones para el cliente digital

Adam Blitzer, EVP & GM, Digital de

Salesforce anunció *Digital 360*, una fusión entre *Marketing Cloud*, *Commerce Cloud*, *Experience Cloud* y *Trailhead*, el sistema de formación continua de **Salesforce** para lograr que la transformación digital de las empresas sea más rápida y sencilla.

Entre las novedades de *Digital 360* destaca la plataforma de datos de clientes *Customer 360 Audiences*, *Commerce Cloud Payments*, una solución de pagos impulsada por *Stripe* y *Experience Cloud* para experiencias digitales aceleradas impulsadas por CRM.

Adam Blitzer, EVP & GM, Digital de **Salesforce** afirma: 'Todas las empresas se han vuelto digitales de la noche a la mañana debido a la pandemia. Con *Digital 360*, estamos adaptando toda la potencia de **Salesforce** para los líderes digitales, permitiéndoles moverse con la velocidad, agilidad y escalabilidad que necesitan para operar en unos niveles de ventas del *Black Friday*, pero a diario'.

El ecosistema de socios de confianza de **Salesforce** es esencial para ampliar las capacidades de *Digital 360*. A través de la nueva página de la colección *Digital 360* en *Salesforce AppExchange*, los clientes pueden acceder a los servicios de consultoría de los especialistas en transformación empresarial: *Accenture Interactive*, *Deloitte Digital*, *Dentsu*, *Publicis Sapient* y *WPP*.

La asociación de **Salesforce** con **Google** proporciona herramientas de productividad, marketing, comercio y plataforma en la nube líderes en el sector que ayudan a las marcas a crear una experiencia más personalizada para sus clientes.

Zoho, focalizado en privacidad de datos

Raju Vegesna, Jefe Evangelista de Zoho

Raju Vegesna, jefe evangelista de **Zoho** afirma: 'Los usuarios se han acostumbrado a utilizar sus datos personales y privados como 'moneda de cambio' al momento de suscribirse a servicios en línea de forma gratuita, desde sus correos electrónicos o sus números de teléfono hasta sus hábitos alimenticios, sus preferencias comerciales o sus rutinas diarias, entre otras opciones. En estas transacciones, la persona termina comprometiendo su seguridad y su privacidad'.

'La privacidad constituye una preocupación primordial de los usuarios. Un estudio de **YouGov**, muestra que el 74% de las personas en Argentina están muy preocupadas por la forma en que las empresas podrían utilizar sus datos privados. Sin embargo, todo parece indicar que olvidan estas preocupaciones al momento de recibir alguna recompensa, así sea pequeña. Casos como los de **Cambridge Analytica** han hecho más visible cómo el uso conjunto de información privada de millones de usuarios puede tener consecuencias importantes, al punto de definir elecciones'. 'En **Zoho** hemos decidido nadar 'contra la corriente' para beneficiar a nuestros clientes. Por ejemplo, eliminamos de nuestros productos en línea todos los cookies y trackers de terceros, para evitar que sus datos sean utilizados en actividades que pongan en riesgo sus negocios. Estamos convencidos de que la decisión de cuidar la privacidad de los clientes no es una decisión de negocios, sino una decisión ética, en pro de un mejor futuro digital'.

'La industria va a un ritmo muy acelerado y es tan global que es muy difícil que un gobierno regule toda la actividad digital. Allí es donde los proveedores debemos establecer esos parámetros para nuestras actividades'.

Citrix, estudio revela el impacto de la aceleración digital express

María Celeste Garros, directora Regional de Ventas de Citrix

Desde **Citrix Systems, Inc.**, llevaron a cabo *Digital Shock*, un estudio que revela cómo es la experiencia de los tomadores de decisiones de TI durante el aislamiento social en Argentina. La experiencia durante estos meses de trabajo remoto impulsó a las organizaciones en Argentina a transitar una aceleración digital forzada que en muchos casos no había sido adoptada aún.

El 83% de los encuestados está de acuerdo en que la función/departamento de TI está más valorada que nunca. A su vez, el 74% menciona que su organización se ha dado cuenta de lo importante que es la TI para las operaciones de la empresa, y un mismo porcentaje está de acuerdo en que el contacto entre TI y el equipo de liderazgo ha aumentado significativamente. Como dato negativo, hay que resaltar que un tercio de los encuestados siente que el pensamiento de liderazgo de la vieja escuela ha impedido previamente su aceleración digital (45%). Además, el 73% cree que su organización debería haber invertido más en el hardware que permite a los empleados trabajar desde casa, y el 69% en software.

María Celeste Garros, directora regional de Ventas de **Citrix** para la región sur de Latinoamérica afirma: 'Los resultados generales del estudio demuestran el rol crítico de TI y su impacto en el mundo de los negocios, no solo ante un escenario extraordinario como el que estamos viviendo, sino también de cara a la nueva normalidad'.

HubSpot lanza nuevas funciones durante INBOUND 2020

HubSpot presentó nuevas funciones y actualizaciones para ayudar a enfrentar los desafíos provocados por la crisis de COVID-19. Las adiciones incluyen un CRM de ventas empresarial, un modelo de precios de contactos escalables, funcionalidad de personalización ampliada y más, lo que brinda a las empresas una mayor capacidad para unificar sus esfuerzos de marketing, ventas y servicios.

Christopher O'Donnell, director de Producto de **HubSpot** explica: 'Estamos para ayudar a las empresas a adaptarse a cualquier nueva normalidad que se les presente. En el último tiempo hemos estado trabajando para agregar una gran flexibilidad y potencia a nuestro software y las características que anunciamos están diseñadas para ayudar a las empresas a prosperar en el nuevo entorno económico'.

ESET

ZMA IT SOLUTIONS Value Added Solutions Distributor

NUEVAS TECNOLOGÍAS
PARA PREVENIR LOS MÁS SOFISTICADOS CIBERATAQUES

En 1995, ESET revolucionó la protección antivirus, reemplazando la obsoleta detección de malware basada en firmas por una nueva técnica denominada "reconocimiento heurístico". Actualmente, **la compañía vuelve a transformar la ciberseguridad con nuevas tecnologías en la nube**, que se combinan a las tradicionales protecciones on premise:

ESET LIVEGRID®
Detecta y reporta amenazas 0-day al sistema de protección en la nube.

RANSOMWARE SHIELD
Identifica las muestras como no infectadas, potencialmente no deseadas o maliciosas.

MACHINE LEARNING
Monitorea las aplicaciones ejecutadas en función de su comportamiento y reputación.

SANDBOXING
Identifica el comportamiento real del malware.

¿Está utilizando otro antivirus y desea migrar a ESET? Consulte por soluciones llave en mano y precios competitivos de upgrade a través de info@zma.la o WhatsApp (+54 9 11 3657 0780)

+54 9 11 3657 0780
WhatsApp: mensajes/llamadas

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

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

ZMA IT SOLUTIONS Value Added Solutions Distributor

VMware, animando una transformación digital en conjunto

Rolando Lucini, Managing Director de VMware SOLA

Bajo el lema 'Possible together', **VMware** realizó el *VMworld 2020*. Se estima que el evento contó con un superador número de inscriptos, las primeras cifras apuntan un total de 120.000 inscritos a nivel mundial, y parte de este éxito se debe a que algunos contenidos premium se ofrecieron de forma gratuita.

Rolando Lucini, Managing Director de **VMware** SOLA afirma: '**VMware** continúa profundizando su visión de dar soporte a cualquier aplicación, ejecutando en cualquier nube y siendo accedida desde cualquier dispositivo y proveyendo seguridad intrínseca, embebida en cada componente de la infraestructura. Durante *VMWorld* hubo decenas de anuncios para cada uno de nuestros pilares tecnológicos'.

'En espacio de trabajo digital por ejemplo, el lanzamiento de una solución *SASE* (*Secure Access Service Edge*) para acelerar el proceso y mejorar la experiencia de teletrabajo. Las soluciones de Espacio de Trabajo Digital combinan ahora VMware Secure Access Service Edge (SASE), Digital Workspace y Endpoint Security (by Carbon Black) proveyendo alta performance, seguridad y una experiencia de usuario más rica para la fuerza de trabajo distribuida'.

'En cuanto a aplicaciones modernas, **VMware** anuncia la expansión de su plataforma *Tanzu*, para el desarrollo, ejecución y gestión de aplicaciones modernas basadas en Kubernet. Ahora *vSphere 7* con *Tanzu* permite ejecutar Kubernetes sobre el hipervisor, permitiendo una administración consistente de K8s y Máquinas Virtuales en un ambiente único. Al mismo tiempo, la plataforma Tanzu se extiende a nubes públicas y gana terreno entre clientes, proveedores de nube pública e ISVs, haciendo posible la unión de los equipos de desarrollo y operaciones en torno al objetivo común de acelerar los ciclos de entrega'.

'En materia multicloud, seguimos extendiendo su oferta sobre **AWS**, incorporado ahora *Tanzu* sobre esta plataforma, una solución de DRS como servicio sobre AWS, innovaciones en conectividad y seguridad para cargas de trabajo **VMware** sobre **AWS** y ampliando el soporte para *VMware vRealize Cloud Management*. Sobre **Azure** la nueva generación de *Azure VMware Solution* permite a los clientes extender sus centros de datos o migrar cargas **VMware** a la nube de **Microsoft** manteniendo un modelo de operación consistente. Características similares son soportadas sobre **Dell Techologies Cloud** y **Google**'.

Pat Gelsinger, CEO de VMware

'Se anunciaron innovaciones en relación a *Virtual Cloud Network* en tres áreas fundamentales: automatización, conectividad de aplicaciones modernas, y servicios de seguridad. La evolución de *NSX-T* incorpora nuevas capacidades de automatización, escalabilidad, análisis predictivo basado en Machine Learning e inteligencia a la red virtualizada. *vRealize Network Insight 6.0* nos trae mayor visibilidad de la red al expandir su cobertura a *VMware SD-WAN*.

'Por último, en el área de seguridad los anuncios giraron en torno a la integración cada vez más sólida de Carbon Black y la infraestructura virtualizada, a través de Carbon Black Cloud Workload proveyendo ahora protección sin agente, dentro del hipervisor, para las cargas de trabajo en los endpoints, pero también en las nubes (públicas o privadas), con capacidades de NGA (Antivirus de Próxima Generación), y EDR'.

AWS, desarrollando la habilidad corporativa

Jaime Valles, Managing Director de AWS para América Latina

Durante la última semana del mes de septiembre **Amazon Web Service** llevó a cabo de manera virtual el *AWS Summint Online Americas*, evento que se desarrolló de manera virtual donde se presentaron soluciones tecnológicas en torno al machine learning y la inteligencia artificial aplicadas a distintas industrias como retail, educación, agricultura, venta directa, y salud.

El mensaje de bienvenida fue brindado por **Jaime Valles**, Managing Director de **AWS** para América Latina, el cuál resalta: 'Este evento forma parte de la continua inversión que AWS hace en América Latina, la cual incluye todo lo relativo a infraestructura en nuestros países. Aprocechamos este gran evento para anunciar oficialmente el lanzamiento de dos *AWS Edge Locatios* en México, en adición a los ya existentes en México, Chile y Colombia que fueron puestos en operación en el 2019. Esta nueva infraestructura proporciona conexiones seguras y confiables a la red global de AWS, asi como soportes para *AWS Edge* (incluidos *AWS Cloudfront* y *AWS Global Aceleration*). Nuestros clientes pueden esperar un 30% de mejora en la latencia de los datos, entregados a traves de estas ubicaciones edge'.

En lo que respecta a lanzamientos destacados, el **Centro de Innovación en Salud de la Clínica Las Condes** de Chile presentó de manera oficial *XeayCoviDetector*, una plataforma web basada en inteligencia artificial para contribuir a la detección de casos positivos de pacientes con Covid-19, mediante el análisis de imágenes de radiografías de tórax.

Marcelo Gálvez, doctor neuro radiólogo y jefe del **Centro de Innovación en Salud de la Clínica Las Condes** señala: 'Nuestro interés es tanto científico como de ayuda a los médicos que no tengan inmediatamente disponible un radiólogo o una tomografía computada, para que usen una herramienta adicional que ayude a la toma de decisiones sobre el tratamiento del paciente. En ciudades pequeñas el PCR puede tomar 72 horas o incluso más, las radiografías de tórax son las que están más ampliamente disponibles. La herramienta tiene precisión del 92% y una sensibilidad del 96%'.

Seguridad IT e IP: convergencia superadora

La modernización tecnológica de los sistemas en los sectores de servicios públicos, principalmente sobre la infraestructura eléctrica, la automatización de procesos, la gestión remota sobre protocolos de internet IP genera una serie de desafíos de seguridad en la operación de la infraestructura, la cual debe ser cubierta mediante buenas prácticas, guiadas bajo la normativa y procedimientos vanguardistas en la materia. Es por lo que las empresas del sector eléctrico en la región requieren la estructuración y aplicación de normativas y procedimientos propios que apliquen unos mínimos de seguridad cibernética en la compleja relación de los entornos de Tecnologías de la Información (IT) y la Tecnología Operativa (OT) hacia sus actividades de funcionamiento, operación y mantenimiento. Estas acciones son dinámicas en el tiempo y deben continuamente ser revisadas, actualizadas, replanteadas y en general ser direccionadas a las implicancias del momento.

En el contexto pandémico actual por COVID-19 es imprescindible que existan los protocolos necesarios de seguridad y blindaje de las operaciones, transmisión de información e interacción sobre redes de información. El uso de Internet de forma masiva para solventar las actividades económicas y la vida cotidiana crea debilidades y puede promover espacios vulnerables que en muchas ocasiones no han sido planificados por las compañías e instituciones.

La seguridad informática es un tema de nivel directivo y una parte esencial de cualquier estrategia empresarial digital sólida. Las nuevas tecnologías de detección, las actividades y los modelos de autenticación requieren grandes cantidades de datos que pueden abrumar rápidamente las soluciones de seguridad actuales en las instalaciones. Esto está impulsando un cambio rápido hacia productos de seguridad entregados en la nube. Estos son más capaces de utilizar los datos casi en tiempo real para proporcionar soluciones más ágiles y adaptativas.

Cuadrante Mágico para Security Information & Event Management

Fuente: Gartner

El cambio a la nube crea oportunidades para explotar el aprendizaje automático para resolver múltiples problemas de seguridad, como autenticación adaptable, amenazas internas, malware y atacantes avanzados. **Gartner** predice que para el año 2025, el aprendizaje automático será una parte normal de las soluciones de seguridad y compensará las capacidades cada vez mayores y la escasez de personal.

La VideoVigilancia IP se ha convertido en una industria de mucho crecimiento en los últimos años, dada su importancia tanto para el sector privado como público, y las continuas innovaciones e integraciones tecnológicas que impulsan aún más su desarrollo. Tal es así que, según un reciente estudio de **Research & Markets**, se estima que el mercado de la videovigilancia representará U$S 43.8 miles de millones a finales de 2025, con un aumento del 11.8% entre 2018 y 2025.

El crecimiento del mercado es atribuido a la creciente adopción de cámaras IP entre los usuarios finales en los países desarrollados y en los países en vías de desarrollo. La principal ventaja de las cámaras IP sobre las cámaras convencionales es la ventaja de transferir datos capturados o imágenes directamente a través de Internet en una fracción de segundo. Las cámaras TCP/ IP están centralizadas, lo que requiere una grabadora de video en red (NVR) para monitorear las grabaciones, o descentralizada en la cual la grabación de la cámara se puede almacenar en cualquier dispositivo de almacenamiento local o remoto.

En los últimos dos años, el mercado fue testigo del auge y despegue de las ICO como una nueva manera de obtener liquidez para financiar los proyectos en el criptomundo. No obstante, cerca de 80% de las ICO han sido estafas o proyectos fallidos, causando la pérdida de la confianza de los inversionistas. Asimismo, en la gran mayoría de las jurisdicciones alrededor del mundo, las ICO son un mecanismo no regulado de captación de dinero.

IoT & Convergencia

Es bien sabido que el Internet de las cosas tiene una seguridad débil, aunque alberga información extremadamente sensible. Los delincuentes cibernéticos están al tanto de esta vulnerabilidad. Sin embargo, a pesar de los riesgos de seguridad importantes de la tecnología, Gartner predice que los consumidores tendrán el doble de dispositivos IoT en 2020 que los que tienen hoy, lo que aumenta el número de dispositivos IoT a nivel mundial de 11 mil millones a 26 mil millones.

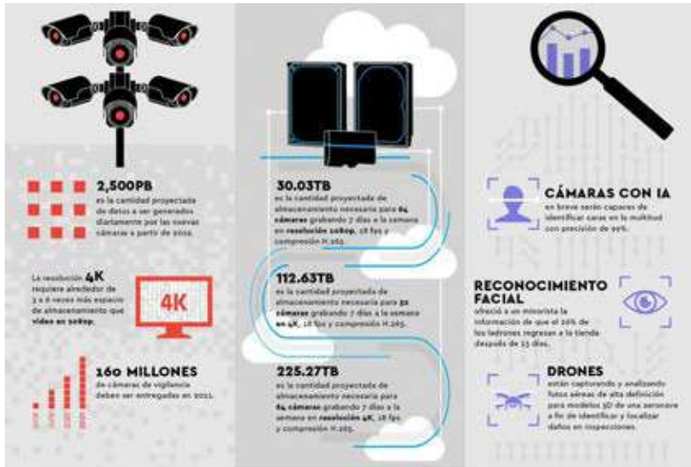
Claramente, la conveniencia y el ahorro que ofrecen los dispositivos IoT incentivan a los consumidores a seguir comprándolos, a pesar de los riesgos que conllevan. Ahora bien, si los productos IoT ahora son más populares que nunca, ¿por qué los proveedores no hacen un mayor esfuerzo por resolver los problemas de seguridad de sus productos?

Desde que los ataques al IoT empezaron a hacerse cada vez más comunes, las preguntas sobre su seguridad comenzaron a centrarse en cuándo sucedería el próximo ataque y con cuántos dispositivos contarían los atacantes, en lugar de qué medidas de seguridad se implementarían para evitarlos.

Tenemos tan asimilado que el IoT presenta pocas garantías en materia de seguridad que no deberían sorprendernos noticias acerca de un aumento de la inversión en soluciones de seguridad; tal como revela un estudio de Juniper donde afirman que el gasto en seguridad para Internet de las Cosas crecerá en un 300% entre 2018 y 2023.

El IoT y la videovigilancia van de la mano. A medida que la avalancha de dispositivos IoT expande sus tentáculos en los mercados corporativos, comerciales y residenciales, es esencial tener un plan de juego de seguridad cibernética viable.

Seguridad IP: Cifras & proyección



Fuente: Western Digital

Según analistas de mercado, el video es ahora el tipo de datos con crecimiento más rápido en el mundo, y el generado por los sistemas de vigilancia y seguridad no es un agente menor en ello. De acuerdo con IDC, la cantidad de Big Data generado por las soluciones de vigilancia aumentará 25% cada año hasta el 2021. Este crecimiento está impulsado por la instalación de cámaras más complejas y con mucha mayor resolución, aplicaciones cada vez más inteligentes y el uso más extenso de video para análisis a nivel global.

Mientras que esta enorme cantidad de datos en formato video se usa mayoritariamente para propósitos de seguridad, es también valiosa de modo creciente como fuente de inteligencia para el negocio. Sin embargo, persiste aún un importante reto para usar y gestionar de modo efectivo las enormes cantidades de datos de vídeo que se generan, el llamado Big Data.

IA que agrega valor

Al igual que los sistemas IoT, el Big Data y las herramientas de Business Intelligence, las soluciones de video inteligente basadas en cámaras de CCTV pueden jugar un papel clave en la transformación digital aportando el valor agregado. En este contexto, las cámaras

Internet of Things & Seguridad

Fuente: Western Digital

Seguridad IT e IP: convergencia superadora

actúan como sensores inteligentes capaces de transformar el vídeo en datos y, además, ofrecer imágenes reales de lo que ocurre, proporcionando una evidencia visual donde otras tecnologías solo muestran una representación gráfica de los datos.

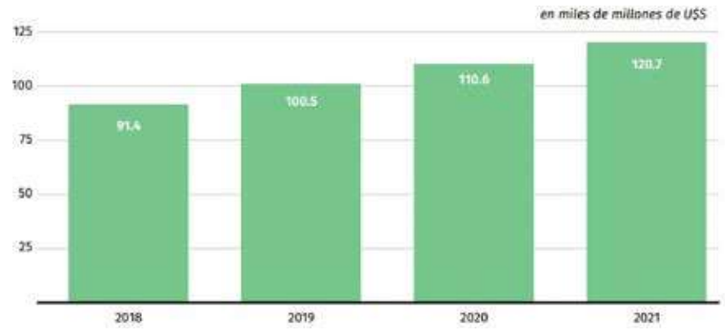
La videovigilancia no se trata únicamente de seguridad, sino que en muchos casos también se focaliza en extraer valor e inteligencia de los datos obtenidos. La necesidad de proporcionar capacidades inteligentes al video, junto con el desarrollo de sistemas de vigilancia basados en la nube, ha llevado a la evolución de cámaras inteligentes conectadas en red. Estas cámaras poseen un poderoso software de análisis y un dispositivo de almacenamiento capaz de implementar capturas y análisis locales (donde los datos se generan y se procesan), proporcionando información valiosa en vivo, sin los efectos de la disponibilidad o la latencia de la red.

Los sistemas de grabación de video en red se están volviendo inteligentes. Los NVR habilitados con IA se están diseñando y optimizando para que las nuevas GPU y CPU mejoren las capacidades generales de aprendizaje profundo y aceleren los algoritmos relacionados con el reconocimiento de objetos y el reconocimiento facial. Los NVR con aprendizaje profundo requieren una mayor capacidad de almacenamiento y un procesamiento más sofisticado que las cámaras individuales para conducir un análisis más avanzado, tal como la ubicación de una imagen facial individual a partir de semanas o meses de video almacenado, o para realizar mapas de calor de tráfico a partir de horas de videovigilancia de tiendas.

Desde el punto de vista de la seguridad en la nube, los riesgos y protección de los servicios Cloud van mucho más allá de los servicios SaaS, que se introducen en las organizaciones como si fueran Shadow TI. Realmente, el uso de soluciones IaaS como **Amazon Web Services**, **Google Cloud Platform** o **Microsoft Azure** se está disparando, sobre todo, según los equipos de desarrollo crean aplicaciones y recursos para apoyar objetivos estratégicos.

A la luz de este impulso, ya no tiene sentido gestionar políticas de protección de datos individualmente para cada IaaS, PaaS o incluso administrar las políticas de SaaS y Web por separado. Lo inteligente es contar con una estrategia de protección de datos que permita que una organización diseñe políticas granulares a nivel de usuario, dispositivo o actividad y que puedan aplicarse y gestionarse fácilmente en todas las plataformas, incluyendo Amazon S3 Buckets, Microsoft Azure Blob storage, Workplace by Facebook y servicios web.

Seguridad IT & IP: perspectivas de crecimiento

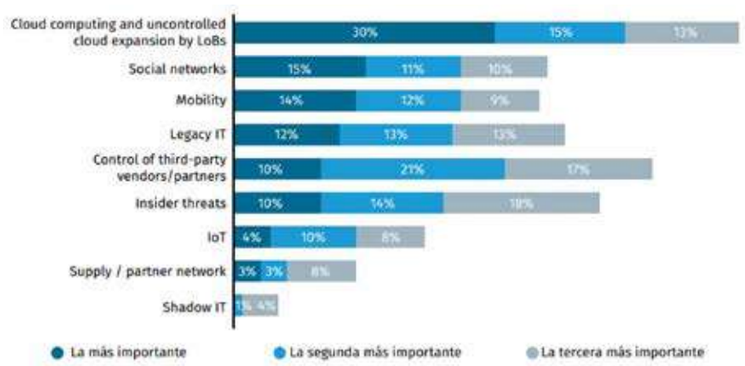


Fuente: IDC, global

IA en Seguridad: cómo reducir los riesgos

Fuente: Technocio

¿Cuáles son los riesgos de seguridad que más preocupan a los CISOs?



Kaspersky Lab, Encuesta +250 CISOs a nivel global

Minianálisis

Más evolución en seguridad

Por Nicolás Smirnoff

Hace justo un año, mientras cubríamos cantidad de eventos de seguridad, decíamos que era el momento de la Ciberseguridad, que pasaba a tener un lugar central dentro de la seguridad IT ya casi imposible de separar del core.

Hoy, con la pandemia, se puede decir que hay una nueva evolución. Desde ya sigue la ciberseguridad, pero la necesidad de operar remoto, la colaboración, la integración de los activos físicos y virtuales, hacen que se tenga que hablar de una seguridad más integral, donde está todo lo IT y también lo físico e IP: cámaras, alarmas, controles de acceso, etc.

Como se auguraba hace unos años, con la pandemia ambas áreas están quedando bajo una misma ala, que suele ser el manager de seguridad IT. Se trata de controlar todas las estructuras a distancia, ganando a la vez productividad. Nada puede dejarse afuera. Por eso este mes damos como informe principal la seguridad convergente, con sus bemoles. Como siempre, uno no puede quedarse quieto.

Fortinet, reconocido por Gartner

John Maddison, vicepresidente ejecutivo de Productos y CMO de Fortinet

Fortinet anuncia que se ha posicionado como *Líder en el Cuadrante Mágico* de **Gartner** de septiembre de 2020 para Infraestructura de WAN Edge, ubicándose más alto en capacidad de ejecución y en visión más completa en relación a su posicionamiento del año anterior.

Fortinet ofrece una solución desarrollada orgánicamente que consolida el enrutamiento avanzado, las capacidades de automatizadas SD-WAN y la orquestación intuitiva con opciones de seguridad flexibles a través de un firewall integrado de próxima generación o basado en SASE para seguridad proporcionada por la nube. La solución SD-WAN puede ser utilizada en hogares, sucursales, campus y múltiples nubes.

John Maddison, vicepresidente ejecutivo de Productos y CMO de **Fortinet** indica: 'Hace unos años, mientras toda la industria pensaba en SD-WAN como un producto aislado, en **Fortinet** adoptamos un enfoque de redes impulsadas por la seguridad, combinando redes y seguridad para ser el primer proveedor en ofrecer SD-WAN seguro. Nos complace haber sido colocados como líderes en el *Cuadrante Mágico 2020* para Infraestructura de WAN Edge, algo que creemos es otro indicador sólido de la capacidad de **Fortinet** para brindar una mejor experiencia de usuario con seguridad constante para nuestros clientes. **Fortinet** continuará revolucionando la industria con soluciones arraigadas en los principios de redes impulsadas por la seguridad, además de añadir seguridad más flexible a través de SASE'.

A principios de este año, **Fortinet** fue nombrada *Elección del Cliente de Gartner Peer Insights 2020* para Infraestructura de WAN Edge. Esta distinción se basa en los comentarios y las calificaciones de los usuarios finales profesionales que tienen experiencia en la compra, implementación o uso de *Fortinet Secure SD-WAN*.

Seguridad América, protección contra phishing

Graciela González, gerente de Ventas de Seguridad América

Graciela González, gerente de Ventas de **Seguridad América** afirma: 'Normalmente damos por hecho que los correos electrónicos son seguros, pero no siempre lo son. Muchas empresas quieren garantizar la seguridad a sus usuarios, encriptando los e-mails automáticamente. Sin embargo, lo anterior no asegura que su correo este completamente protegido. La encriptación ayuda a proteger y evitar el espionaje de los correos electrónicos cuando se envían y llega a su destinatario. Cabe destacar que millones de e-mails se envían sin encriptar, dejándolo sin protección alguna. Esto puede ser peligroso, ya que se transforma en un blanco fácil para los hackers'.

'Como sabemos que la encriptación no cumple su función de protección en su totalidad, es que Seguridad América cuenta con certificados TLS y s/mime de Globalsign que se enfocan principalmente en garantizar seguridad y protección avanzada a la información e identidad de sus correos. Seguridad de la capa de transporte (TLS) es un certificado que tiene como objetivo cumplir con el protocolo de encriptar y entregar de forma segura los correos electrónicos. Previene el acceso no autorizado en los servidores, evitando que personas externas lean su información'.

'El certificado s/mime es ideal para compañías de todos los tamaños, desde pequeñas hasta grandes empresas con altas tecnologías. Se caracteriza por contrarrestar el phishing y la pérdida de datos, cifrando los mensajes de punto a punto. Si ha enviado un correo con una firma, ayuda a evitar los ataques de suplantación'.

González, concluye: 'La privacidad y la seguridad de la identidad son factores intransables en la actualidad. Seguridad América brinda soluciones que se adaptan a sus necesidades. Contamos con un equipo de expertos que lo pueden asesorar y entregar un excelente servicio de soporte 24/7'.

FORTINET

IMPACTO DE COVID-19
EN EL CIBERCRIMEN EN ARGENTINA

El trabajo y educación en línea aumentan las amenazas de ciberseguridad

INTENTOS DE CIBERATAQUE EN EL PRIMER SEMESTRE DE 2020

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
15 MIL MILLONES

ARGENTINA
270 MIILLONES

INTENTOS DE ATAQUE DE FUERZA BRUTA EN AUMENTO

Los ataques de fuerza bruta se encuentran entre los ataques de intrusión **más frecuentes en el segundo trimestre del año.**

SSH.Connection.Brute.Force
Lanzó **200 inicios de sesión en 10 segundos.**

SMB.Login.Brute.Force
Lanzó **500 inicios de sesión en un minuto** a equipos con sistema operativo Microsoft Windows.

CAMPAÑAS DE PHISHING MALICIOSO

Continúan las **campañas diarias** de phishing, una estafa de ingeniería social que redirige a enlaces y sitios maliciosos, muchas de ellas bajo **pretextos relacionados a COVID-19.**

No. de campañas:

ABRIL	MAYO	JUNIO
4.250	3.590	2.841

RECOMENDACIONES

- **Capacitar a trabajadores** remotos y a sus familias sobre amenazas como phishing y sitios web maliciosos.
- **Realizar una revisión** de sus herramientas de seguridad.
- Asegurar tener una solución de **conectividad VPN.**
- Usar **contraseñas largas y complejas** y habilitar **mecanismos de autenticación robustos**, como multifactor, tokens o validación de imágenes (CAPTCHA).
- Considerar **soluciones NAC y EDR** para garantizar acceso único a dispositivos autenticados y responder automáticamente ante dispositivos que se comportan de forma anómala.
- Tener una **solución de correo electrónico seguro** para detectar y filtrar ataques de phishing y spam, y eliminar los archivos adjuntos maliciosos.
- Contar con **inteligencia artificial** para la detección y respuesta de incidentes.

www.fortinet.com

F5 Networks, economia digital basada en aplicaciones

F5 Networks presentó el Informe sobre el Estado de los Servicios de Aplicaciones 2020 que revela que todas las empresas están centrándose en las aplicaciones con el objetivo de avanzar más rápido, aumentar la eficiencia y entregar de forma segura a los clientes digitales las experiencias que el mercado demanda.

Que las aplicaciones permitan desarrollar los negocios no se limita estrictamente a las aplicaciones que generan ingresos, ellas representan sólo el 45% del porfolio de aplicaciones con que opera una organización; las demás son aplicaciones internas e incluyen productividad y procesos relacionados. Estas aplicaciones internas son críticas para digitalizar los procesos comerciales, y hacerlos consistentes, repetibles y escalables.

A medida que las actividades comerciales digitales maduran, las organizaciones buscan combinar servicios digitales de industrias o segmentos previamente desconectados, formando nuevos ecosistemas para crear valor mientras protegen las inversiones establecidas y emergentes. Directivos en América Latina ya están mirando hacia este futuro, informando que la nube, la automatización y la orquestación, y el análisis de amenazas en tiempo real, serán las principales tendencias estratégicas de los próximos dos a cinco años.

Algunos hallazgos del estudio mostraron: el 87% de las organizaciones están ejecutando la transformación digital; el 85% de las organizaciones operan en multi-cloud, pero tienen dificultades para aplicar políticas consistentes en todos los ambientes; el 77% de las organizaciones está automatizando las operaciones de red para aumentar la eficiencia; y por último, el 81% de los líderes informan que los servicios de seguridad son su máxima prioridad

Hillstone Networks, nuevos vectores de ataque

Eduardo Bello, director de Ventas Latam y Caribe de Hillstone

Eduardo Bello, director de Ventas Latam y Caribe de **Hillstone** da sus recomendaciones sobre cómo garantizar la continuidad operativa de las empresas: 'Contamos con un amplio portafolio basados en seguridad, esto nos permite no solo proteger el perímetro, también protección de trafico lateral, entornos virtualizados y en Cloud, nuestras soluciones proporcionan visibilidad, inteligencia artificial y alto desempeño'.

'La coyuntura que vivimos ha impulsado principalmente a nuestra región a dar pasos más rápidos en cuanto a migración a la nube, entornos virtualizados o incluso el mismo teletrabajo que hasta hace poco mantenía un porcentaje relativamente bajo en relación a otras regiones y estos cambios conllevan nuevos desafíos en materia de seguridad'.

Continua: 'Sin lugar a dudas, este año sigue siendo un año de muchos retos que han obligado a las compañías a modificar sus procesos y con ello, una vez más el perímetro se ha hecho más difuso, más amplio y está casi extinto en su conceptualización inicial. El reto en seguridad se viene dando por ser más agiles y flexibles para el cambio y al mismo tiempo tener redes más seguras y con alta capacidad de respuesta'.

Finaliza contando sobre sus expectativas para la post pandemia: 'La nueva normalidad llego para quedarse. Hoy vemos como se ha consolidado la movilidad, lo remoto, lo virtual y como esto se ha convertido en un vector de ataque muy atractivo para los ciber delincuentes y es allí donde las inversiones en seguridad toman cada vez más sentido para potenciar el uso de la tecnología como motor que impulse la productividad'.

McAfee, soluciones de seguridad integrada a los hogares

McAfee anunció su último portafolio de seguridad, el cual incluye productos mejorados con experiencias de usuario superiores, como una VPN nativa y nuevas características, incluida la protección integrada contra estafas de tecnología y redes sociales.

Pablo Nadeau, Sales Director **McAfee** afirma: 'El día a día de los consumidores está migrando hacia los hogares, por eso es necesaria una protección integral, fácil de usar y que se adecúe a cada aspecto de su nueva vida digital. Nos aseguramos que tengan soluciones adecuadas que les faciliten disfrutar de su conectividad en todos los aspectos de su vida digital, como el trabajo, las compras, el aprendizaje e incluso el entretenimiento desde casa'.

McAfee Labs encontró un promedio de 375 nuevas amenazas por minuto a través de aplicaciones maliciosas, malware de campañas de phishing y más, según su informe de amenazas *McAfee COVID-19*: julio de 2020.

Pablo Nadeau, Sales Director McAfee

Más allá de la invasión a la privacidad, esta problemática en crecimiento, ha dejado pérdidas económicas muy importantes. Para enfrentar estas amenazas y ayudar a combatir este tipo de delitos, la línea de productos de **McAfee** incluye las siguientes actualizaciones y mejoras: Protección contra estafas tecnológicas **con** *McAfee WebAdvisor*; y detección avanzada de Malware gracias a las nuevas capacidades de aprendizaje automático para mejorar el tiempo general para detectar amenazas emergentes en todos los dispositivos.

kaspersky BRING ON THE FUTURE SF

Amplíe su ciberseguridad sin invertir en nuevos recursos

Las tecnologías de ciberseguridad aclamadas por la industria y los clientes (con EDR en el núcleo) le permiten detectar y prevenir ataques evasivos rápidamente, sin ningún esfuerzo adicional de su equipo

2020 AO KASPERSKY LAB. ALL RIGHTS RESERVED.

Necesita más información
kas.pr/integrated-latam

Latam.kaspersky.com

Kaspersky: los riesgos del teletrabajo

Daniela Álvarez De Lugo, gerente general para el norte de Latinoamérica de Kaspersky

Daniela Álvarez De Lugo, gerente general para el norte de Latinoamérica de **Kaspersky** señala: 'La protección de nuestra información cobra hoy un papel fundamental, y en el caso de las empresas, que por ley deben proteger los datos de terceros, es todavía más importante'.

'Y es que de acuerdo a un análisis reciente de **Kaspersky**, se ha registrado un aumento constante en los ataques de ransomware dirigidos en los últimos meses, Desde enero hasta mayo de este año, la compañía bloqueó exitosamente 30.000 de esos ataques en todo el mundo, lo que se traduce en 208 posibles víctimas diferentes por día. Los datos de **Kaspersky** revelaron que Brasil encabeza la lista de los países más afectados por este tipo de ransomware en todo el mundo, mientras que, a nivel regional, Colombia, México, Ecuador y Perú completan la lista de los Top 5'.

'Una reciente encuesta de **Kaspersky** nos revela que las compañías no están explicando a sus colaboradores cómo trabajar de manera segura. Al menos el 73% de los encuestados dijo que no se les brindó capacitación en concientización sobre ciberseguridad cuando comenzaron a trabajar a distancia. Además, 27% de los empleados encuestados aseguran que ya han recibido, por ejemplo, correos electrónicos de *phishing* sobre el tema de COVID-19'.

'El primer paso para protegerse es el conocimiento; ya sea que se trate de un usuario o de una empresa, todos debemos conocer los riesgos de ciberseguridad y tener conciencia de los problemas que nos pueden acarrear'.

A10 Networks, valor agregado para Ericsson

Terry Young, directora de Marketing 5G de A10 Networks

Terry Young, directora de Marketing 5G de **A10 Networks** indica: 'La pandemia del Coronavirus ha aumentado la conciencia pública y del operador existente y los temores de las vulnerabilidades de la red. Los ciberdelincuentes han armado activamente las noticias sobre pandemias y han acelerado los ataques a la red de todo tipo, y los operadores móviles están luchando para satisfacer las nuevas demandas de tráfico en las redes 4G a medida que evolucionan a 5G'.

Ante esta situación **Ericsson** anuncia la última incorporación a su cartera central 5G de modo dual, el *Ericsson Packet Core Firewall* integrado con tecnología de **A10 Networks**. Esta nueva solución está lista para la implementación en la nube y los casos de uso de 5G. *Ericsson Packet Core Firewall* brindará protección en línea, reconocimiento avanzado de amenazas, detección y mitigación de DDoS, intrusiones de roaming, IoT y otras amenazas basadas en Internet, al tiempo que aprovecha las funciones de detección y mitigación de los equipos de transporte existentes.

Young, concluye: 'Al implementar el núcleo 5G de modo dual de Ericsson con seguridad integrada impulsada por redes A10, los operadores obtienen un camino sin problemas hacia la migración 5G con una seguridad sólida y consistente que utiliza el reconocimiento de amenazas avanzado y el aprendizaje automático'.

WatchGuard, advertencias por malware

Corey Nachreiner, Director de TI de WatchGuard

WatchGuard Technologies anuncia el lanzamiento de su Informe de seguridad de Internet para el segundo trimestre de 2020. Entre sus más importantes hallazgos el informe muestra que a pesar de una disminución del 8% en las detecciones generales de malware en el segundo trimestre, el 70% de todos los ataques involucraron malware de día cero (variantes que eluden las firmas de antivirus), lo que representa un aumento del 12% con respecto al trimestre anterior.

Corey Nachreiner, Director de TI de **WatchGuard** afirma: 'El aumento de los ataques bien planeados, a pesar del hecho de que las detecciones generales de malware disminuyeron en el segundo trimestre (probablemente debido al cambio al trabajo remoto), muestra que los atacantes están recurriendo a tácticas más evasivas y efectivas que las defensas antimalware tradicionales, basadas en firmas, simplemente no pueden capturar. Todas las organizaciones deben priorizar la detección de amenazas basada en el comportamiento, el espacio aislado en la nube y un conjunto de servicios de seguridad en capas para proteger tanto la red central como las fuerzas de trabajo remotas'.

Avast lanza Smart Life

Avast anuncia el lanzamiento de *Avast Smart Life* para 5G, su primera solución de seguridad doméstica inteligente para 5G, entregada como una función de red virtualizada. *Avast Smart Life* para 5G permite a los operadores proteger el hogar inteligente de sus suscriptores y todos los dispositivos conectados a nivel de enrutador virtual, según la tecnología de detección de amenazas impulsada por IA de **Avast**.

Nick Viney, VPS y gerente general de socios de la unidad comercial de **Avast**: 'Dado que la seguridad familiar, la privacidad y la seguridad en línea presentan preocupaciones importantes para los consumidores, brindar seguridad avanzada en la red es una oportunidad para los operadores. La capacidad de ofrecer una protección convergente en todos los dispositivos de los clientes contra malware, ataques a la red y controles parentales detallados sobre el acceso y el contenido será un valioso servicio diferenciador'.

LA EVOLUCIÓN DE LA CIBERSEGURIDAD.

CON INTELIGENCIA ARTIFICIAL,
NATIVO EN LA NUBE,
COMPLETAMENTE SINCRONIZADO

Conozca más sophos.com/es

SOPHOS

Thales, soluciones seguras de acceso remoto

Cada vez más empresas se benefician del trabajo desde casa. Las organizaciones ya están aprovechando la flexibilidad que ofrece el almacenamiento en la nube, con el 48% de todos los datos corporativos ahora almacenados en la nube (en comparación con el 35% hace tres años), según el *Estudio Global de Seguridad en la Nube de 2019* de **Thales**.

A medida que los equipos de trabajo se globalizan, más empleados recurren a las videollamadas como una forma de comunicación eficaz. El lanzamiento de 5G, con velocidades que alcanzan los 10 gigabits por segundo, 100 veces más rápido que en una red 4G, significa que los empleados en el hogar podrán acceder a la nube más rápido

¿Qué pasa con la seguridad? Los datos altamente confidenciales se almacenan en la nube de una organización; sin embargo, según el estudio de **Thales**, al 70% de los encuestados les resulta más complejo administrar las regulaciones de privacidad y protección de datos en la nube que en las instalaciones. El uso de cualquier dispositivo personal para acceder a datos confidenciales aumenta la amenaza de una violación de datos.

Al adoptar un enfoque de seguridad cero, las empresas pueden mantener sus datos seguros a medida que más empleados acceden a ellos de forma remota. El cifrado de datos limita el acceso a una parte autorizada que posee una clave y mantiene los datos seguros durante todo su ciclo de vida. La tokenización reemplaza los datos con un valor sustituto que conserva la longitud y el formato de los datos. Por lo tanto, independientemente de si los datos están en reposo, en movimiento, o respaldados, el uso de cifrados y tokens los mantiene protegidos.

Netskope mejora la seguridad de datos con la red NewEdge

NewEdge de **Netskope** se ha convertido este mes en la red con mejor conexión del mundo para la seguridad de datos en la nube, tras una importante inversión en los centros de datos de *NewEdge* en 40 regiones a nivelglobal.

Joe DePalo, VP Senior de Ingeniería de Plataformas, de Netskope

Netskope es el único proveedor de seguridad que en estos momentos realiza *peering* con **Microsoft** y **Google** en cada uno de sus centros de datos, ofreciendo una rápida seguridad en línea y el rendimiento predecible que requiere una plataforma *SASE*.

Joe DePalo, Vicepresidente Senior de Ingeniería de Plataformas**, Netskope** afirma: 'Cuando se construyó *NewEdge*, lo más importante era crear una red con rampas de acceso rápidas para los usuarios y conexiones adecuadas a los datos y aplicaciones que nuestros clientes necesitan proteger. Esto solo podía lograrse a través de un proceso de selección integral, añadiendo a todos los transitarios y pares en los mercados'.

'Cuando se trata de ofrecer cobertura y rendimiento, contar únicamente con los centros de datos es como un juego de suma cero. Al focalizarnos en entregar a nuestros clientes la red mejor conectada del mundo, somos capaces de ofrecer seguridad en la nube sin sacrificar el rendimiento'.

Con puntos de presencia en Brasil, Colombia, Chile y Argentina, entre otros a nivel mundial, *NewEdge* es un componente crítico en la visión de Seguridad para la Nube de **Netskope**, al permitir a la compañía conectar a los usuarios rápidamente, realizar el procesamiento de tráfico requerido para fines de seguridad y protección de datos, y luego acelerar el acceso de los usuarios a las aplicaciones web, SaaSo IaaS.

VU Security, Premio Microsoft Partner of the Year Bolivia 2020

VU Security anuncia que ha ganado el *Premio Microsoft Partner of the Year Bolivia 2020*. La compañía fue reconocida en el ámbito global de mejores partners de Microsoft por demostrar excelencia en la innovación e implementación de soluciones basadas en tecnología Microsoft.

Sebastián Stranieri, CEO de VU Security

Sebastián Stranieri, CEO de **VU Security** afirma: 'Estamos muy honrados de ser reconocidos por **Microsoft** dos años seguidos en la categoría *Country Partner of the Year*. Creo que demuestra que estamos en el camino indicado para mejorar el proceso de transformación digital y generar impacto social en América Latina, como lo estamos haciendo en Bolivia'.

Los Premios *Microsoft Partner of the Year* reconocen a los partners de **Microsoft** que han desarrollado y entregado soluciones excepcionales basadas en **Microsoft**. **VU Security** fue reconocida principalmente por el sistema implementado que permite a 4 millones de ciudadanos acceder a sus beneficios sociales relacionados con la crisis de COVID-19. El sistema fue desarrollado para identificar si los ciudadanos son elegibles para recibirlo y, si lo son, cobrarlo a través de un cajero automático al recibir un token en su dispositivo móvil.

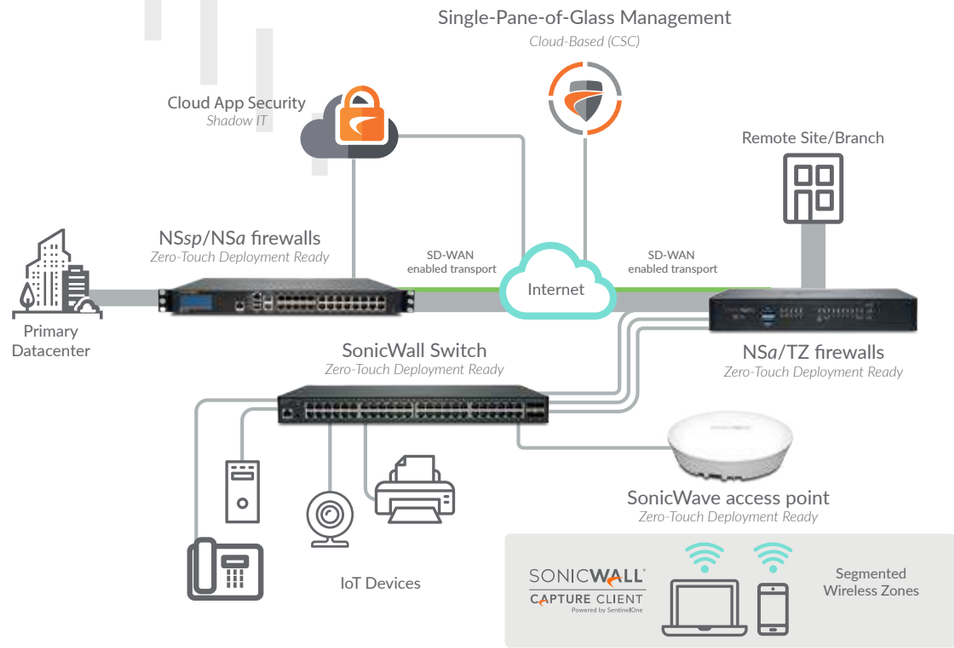
UiPath, cambiando el paradigma con híper automatización

Haig Hanessian, Sales Latam de **UiPath** explica: 'Estamos acompañando en la toma de decisiones y la mejor forma de implementar robótica en los distintos procesos de las compañías. Las empresas nos buscan porque necesitan un cambio en su operatoria, disminuir costos, reducir errores, responder más rápido a los clientes, etc.'.

'Creemos en el uso del poder transformador de la automatización para liberar el potencial ilimitado de las personas. Nuestra plataforma ayuda a que la interacción entre los diferentes sistemas sea más rápida. Contamos con un software amigable que se instala rápidamente y permite ver resultados en el corto plazo.

Finaliza: 'Gracias a la híper automatización, será posible entender el comportamiento de los procesos en tiempo real, detectando ineficiencias, cuellos de botella y trabajos duplicados, para luego poder mejorarlos y estandarizarlos Se han acelerado los planes de transformación digital por la necesidad de ofrecer un producto diferente, por eso la adopción de nuevas tecnologías se vuelve una necesidad'.

La evolución de la tecnología en la oficina remota es fundamental. La solución SD-Branch de SonicWall garantiza la conectividad y mejora la experiencia del usuario en las sucursales a través de una plataforma integrada que combina SD-LAN, SD-WAN y seguridad para empresas distribuidas que sumado a la implementación Zero-Touch la convierte en una solución extraordinaria para su empresa.



sonicwall-latam
@SonicWallLATAM
@sonicwall_inc
www.sonicwall.com/es-mx

Para conocer más escanee este código QR

SonicWall, combatiendo amenazas en sector salud

Carlos Gómez, Ingeniero de Ventas para Sudamérica de SonicWall

Carlos Gómez, Ingeniero de Ventas para Sudamérica de **SonicWall** afirma: 'Los datos presentados en el Informe sobre *Ciberamenzas 2020* de **Sonicwall** sugieren que en 2019 muchas compañías médicas no estaban preparadas para enfrentar las brechas de seguridad de ese momento. De las 40 exposiciones de datos más importantes del año, aproximadamente el 18% se llevaron a cabo en la industria médica o sanitaria. Estos incidentes resultaron en que aproximadamente 42 millones de personas vieron comprometidos sus datos'.

'Ante ello, y para poder proporcionar una postura de seguridad óptima en los hospitales frente a todas estas nuevas vulnerabilidades, **SonicWall** considera fundamental adoptar el modelo de seguridad Zero-Trust, mediante el cual las organizaciones no deben confiar absolutamente en nada dentro o fuera de sus perímetros, debiendo verificar todo lo que intente conectarse al sistema antes de otorgarle acceso'.

'Así, **SonicWall** ha desarrollado una alianza con la compañía israelí **Perimeter 81** para la puesta en marcha de soluciones SDP Zero-Trust y SASE, con el fin de implementar un nuevo enfoque de ciberseguridad en la que el perímetro ha desaparecido a la vez que los activos a proteger son cada vez más numerosos y distribuidos remotamente'.

Gómez, finaliza: 'Esta alianza junto con los equipos SMA (Secure Mobile Access) hacen que **SonicWall** pueda ofrecer un portafolio de soluciones idóneas para la protección de los centros hospitalarios'.

Sophos: phishing & ransomware evitables

De acuerdo con **Sophos**, los estafadores de Internet siempre buscan la manera de despojar de su dinero a los usuarios involuntarios de dispositivos. Y al igual que con todos los demás esfuerzos, han aprendido que la publicidad vale la pena.

En **SophosLabs**, se investigó recientemente una colección de estafas que explotan las redes de publicidad web para mostrar alertas de sistema falsas, tanto en computadoras como en dispositivos móviles, con el objetivo de asustar a las personas para que paguen por una solución, a un problema que ni siquiera tienen. Y este no es exactamente un truco nuevo. Las ventanas emergentes 'Scareware' se han utilizado durante años para incitar a las personas a descargar protección antivirus falsa y otros software maliciosos, incluido el ransomware; pero las últimas variaciones encuentran otras formas de sacar provecho de las alertas falsas, utilizándolas como el punto de entrada a las estafas de soporte técnico o incitando a sus víctimas a comprar aplicaciones fraudulentas o 'fleeceware' en una tienda de aplicaciones móviles.

Afortunadamente, estas estafas suelen ser bastante fáciles de detectar si se examinan críticamente. Al igual que los mensajes de *phishing*, a menudo contienen frases extrañas, mayúsculas y errores gramaticales u ortográficos. A veces incluyen una cuenta regresiva para ponerlo más nervioso, después de lo cual sugieren que su teléfono o computadora se dañará.

Algunas estafas de soporte técnico reproducirán mensajes de voz generados por computadora que lo instan a tomar medidas, pero todas estas estafas tienen una cosa muy específica en común: desaparecen cuando cierra su navegador.

Check Point, potenciando capacidades con nueva adquisición

Check Point anuncia la adquisición de una nueva tecnología basada en la nube que ofrece acceso remoto seguro, creada por **Odo Security**. Esta tecnología se integrará con las capacidades de prevención de amenazas de la arquitectura *Infinity* de **Check Point** y señalan que proporcionará una solución fácil y segura para abordar las crecientes necesidades que tienen las empresas de permitir el acceso remoto seguro de sus empleados a cualquier aplicación.

Dorit Dor, VP de Productos VP de **Check Point** afirma: 'Muchas organizaciones se encuentran comprometiendo la seguridad con el fin de proporcionar la conectividad requerida por sus necesidades empresariales. Al incorporar el acceso remoto seguro *clientless* de **Odo Security** a nuestra cartera de servicios de prevención de amenazas, ayudamos a las organizaciones a superar este dilema. **Check Point** ofrece una solución consolidada para ayudar a las organizaciones a conectar de forma segura cualquier número de empleados remotos a todo, desde cualquier lugar, haciendo que trabajar desde casa sea más fácil y seguro que nunca'.

Dorit Dor, VP de Productos VP de Check Point

'**Check Point** integrará la tecnología de **Odo Security** en su arquitectura *Infinity* y su visión SASE. Esta solución consolidada ofrecerá el acceso remoto más fácil y seguro con una seguridad inigualable, basada en los servicios de seguridad de prevención de amenazas de primera categoría de la NSS. Se espera que la transacción se cierre en una semana'.

Cómo obtener el servicio que espera de UCaaS

Para aprovechar al máximo UCaaS, TI debe encontrar una manera de garantizar la calidad del servicio

Por Ray Krug, arquitecto de soluciones en NETSCOUT

A medida que las comunicaciones unificadas (UC) se convierten en la herramienta de referencia para las empresas que buscan mejorar la colaboración y la productividad en toda la empresa, la externalización de estos servicios a la nube se ha convertido en una opción cada vez más popular. Según un informe de MarketsandMarkets, la adopción de UC como servicio (UCaaS) está lista para crecer de US $ 17.350 millones en 2016 a US $ 28.690 millones en 2021, particularmente entre las pequeñas y medianas empresas.

UCaaS, que externaliza la infraestructura de comunicaciones de una empresa a un proveedor de servicios en la nube, ofrece un menor costo de propiedad y una mayor flexibilidad. En lugar de requerir hardware interno costoso, UCaaS es administrado por un tercero. Y como todo está alojado en la nube, los empleados pueden acceder fácilmente a las comunicaciones de video y audio a través de cualquier dispositivo conectado a Internet. Pero todos esos beneficios tienen un costo, que es un menor control por parte del equipo TI cuando se trata de monitorear y preservar la experiencia del usuario.

Apostando por la fe ciega

Garantizar la calidad de servicio (QoS) en la red en las implementaciones de UCaaS es crucial para los clientes. Desafortunadamente, las organizaciones solo pueden confiar en que el proveedor de servicios de UCaaS ha implementado las medidas de calidad adecuadas para garantizar la prestación del servicio. Debido a que las empresas pueden colocar la instrumentación solo dentro de su propia infraestructura, no pueden monitorear entornos de nube de terceros para garantizar la QoS. Sin esa visibilidad, se hace difícil garantizar que las políticas adecuadas de QoS estén en su lugar y que el tráfico en tiempo real -sensible al tiempo de espera-, como voz y video, tenga prioridad sobre todos los demás datos. Para administrar de manera efectiva la experiencia UC, las empresas necesitan una visión integral del rendimiento de la red y las aplicaciones. Pero la realidad es que, una vez que el tráfico telefónico sale a la nube con UCaaS, esa visibilidad básicamente se pierde.

Viendo en la oscuridad

Hay un par de cosas que las empresas pueden hacer para restaurar la visibilidad:

1. Datos inteligentes. Hacer que los datos sean inteligentes implica extraer información lista para el análisis de las fuentes de datos en tiempo real, una gran bendición en el mundo digital actual. En este caso, las empresas pueden generar datos inteligentes a partir de datos en línea o paquetes de datos, lo que les brinda una visibilidad integral de todo lo que se ejecuta en la red. Esto, a su vez, proporciona evidencia concluyente cuando surgen problemas dentro de la infraestructura de la empresa o, por supuesto, cuando el problema se encuentra fuera de la organización y en el dominio de los subcontratistas. Es una forma segura de eliminar los juegos de culpas que llevan mucho tiempo y señalan con el dedo y que a menudo ocurren con los proveedores de servicios en la nube.

2. Pruebas sintéticas. Si bien los datos en línea pueden proporcionar información invaluable sobre el rendimiento de los entornos de UC, no pueden proporcionar la visibilidad necesaria de los sistemas basados en la nube de proveedores externos. En tales casos, las empresas pueden usar soluciones de prueba sintéticas que esencialmente automatizan un protocolo de prueba para determinar continuamente si el servicio UC funciona correctamente. Aunque esta metodología no identificará los problemas que ocurren dentro de la nube, alertará al equipo TI de una organización cuando se detecte un problema, lo que les permitirá contactar de manera proactiva con el proveedor de servicios.

Claramente, UCaaS ofrece a las empresas herramientas de comunicación, colaboración y presencia de importancia crítica que pueden brindar ahorros de costos, garantizar UCaaS de alta calidad es un requisito previo y crucial para brindar estos beneficios. Las herramientas de monitoreo avanzadas que aprovechan los datos inteligentes y las soluciones de pruebas sintéticas se pueden combinar para brindar una visibilidad sin precedentes de UCaaS, lo que ayuda a identificar y corregir problemas de red y permite a las empresas alcanzar los objetivos de ROI.

NETSCOUT

www.netscout.com

Estados Unidos
T: +1 781 362 4300
T: Ventas +1 855 773 9200
xxxx@netscout.com

Brasil
T: +55.11.4380.8035
xxxx@netscout.com

Mexico, Caribe & Central America
T: +52.55.4624.4842
xxxx@netscout.com

Norte de America Latina
T: +57.1.508.7099
xxxx@netscout.com

Sur de America Latina
T: +54.11.5218.4007
xxxx@netscout.com

NSA_001_EN-1901

NETSCOUT, protección contra ataques DDoS

Damian Mauro, director de Ingenieria de Netscout

En el marco del *Telecom SummIT*, **Damian Mauro**, director de Ingeniería de **NETSCOUT** para Latinoamérica señala: 'Las redes de internet y sus servicios se han vuelto un punto fundamental para atravesar mejor, hoy más que nunca, esta situación de la pandemia. En **NETSCOUT** quisimos hacer un estudio para saber cómo repercutía el Covid-19 a la llegada de la región, en el uso de nuestras distintas redes'.

'Los servicios de conferencia en línea han crecido enormemente, de igual manera lo hicieron los servicios de juego en línea, los servicios de streaming de video, pero también, muy importante los servicios de ingreso de redes corporativas a través de VPN. A su vez, lamentablemente tenemos que decir que han crecido mucho las actividades maliciosas, las situaciones anómalas, los ataques y en particular los ataques DDoS. Los mismos han crecido un 25%, en términos de volumen también han crecido sustancialmente. Hemos visto ataques que crecieron en comparación al mismo periodo del año pasado en un77%'.

Mauro, concluye: 'Hay distintos tipos de capas y distintos tipos de protección en ciberseguridad. Los ataques DDoS no son parables, identificables o solucionables a través de los fireworks, aún cuando sean de nueva generación. El principal motivo es porque son dispositivos que trabajan en modo stay fully, eso implica que son vulnerables fácilmente. Por eso nosotros ponemos delante del firework un dispositivo que trabaja de otra manera, específicamente para detectar este tipo de anomalía y poder proteger, no solo la red, sino hasta incluso los propios dispositivos como: fireworks, dpis, proxys, balanceadores o los propios servidores de aplicaciones. Todos ellos mantienen el estado de la conexión que es un recurso finito y que rápidamente puede ser congestionado, o saturado por ataques DDoS'.

ESET recomienda doble factor de autenticación

Camilo Gutiérrez Amaya, jefe del Laboratorio de investigación de ESET Latinoamérica

La pandemia del COVID-19 obligó a muchas empresas a realizar sus actividades laborales en modo remoto o teletrabajo, lo que hizo que **Zoom**, al igual que otras plataformas y servicios de videoconferencia, experimentaran un incremento vertiginoso en su popularidad. Sin embargo, esto también llevó a la compañía a estar en el centro de atención debido a problemas de privacidad y seguridad que se conocieron una vez que los usuarios acudieron de forma masiva a la plataforma. Recientemente, **Zoom** anunció la implementación del doble factor de autenticación para todos los usuarios. En este sentido, **ESET** aconseja mejorar la seguridad de las cuentas con esta capa adicional de protección que puede activarse mediante llamadas de teléfono, mensajes de texto y apps de autenticación. Además de la utilización del doble factor de autenticación, desde **ESET** recomiendan prestar especial atención a la configuración correcta de la seguridad de la plataforma.

Camilo Gutiérrez Amaya, jefe del Laboratorio de investigación de **ESET Latinoamérica** indica: 'Los sistemas de doble factor de autenticación para empresas y usuarios hogareños son mucho más seguros que las contraseñas. Muchos ataques pueden ser prevenidos al implementar esta medida. Incluso si un atacante logra infectar un equipo y roba una contraseña, el acceso no podrá ser logrado ya que no cuentan con el código de acceso. Este sistema garantiza que el trabajo requerido para un atacante es mucho mayor. Si además esto complementa la utilización de soluciones de seguridad en los dispositivos y la actualización constante de los sistemas, permite que el usuario disfrute de Internet de manera segura'.

Fluid Attacks, reforzando las vulnerabilidades

Felipe Gómez, LATAM Manager de Fluid Attacks

Los servicios de **Fluid Attacks** permiten a sus clientes trabajar a velocidad DevOps sin preocuparse por falsos positivos. El propósito de la compañía es encontrar todas las vulnerabilidades en los sistemas y reportarlas lo más pronto posible.

Felipe Gómez, LATAM Manager de **Fluid Attacks** indica: 'Hemos detectado que muchas empresas cuentan hoy en día solamente con herramientas automáticas dentro sus esquemas para detectar las vulnerabilidades de seguridad en sus sistemas. Esto significa que están en peligro de sufrir ataques cibernéticos. Hoy existe en el mercado una brecha de oferta y demanda de especialistas en ciberseguridad, específicamente en equipos rojos, que son quienes atacan sistemas para encontrar sus vulnerabilidades. Esto, sumado a la acelerada evolución de la tecnología, hace que algunas compañías se inclinan por adquirir herramientas que detectan de forma automática las vulnerabilidades en el software, y que pueden procesar grandes cantidades de información en tan solo unos minutos o un par de horas como mucho'.

Lumu Technologies, análisis regional de ciberseguridad

Lumu Technologies analiza el actual estado de la ciberseguridad y muestra el impacto que tiene sobre las empresas. El informe *'2020 Compromise Flashcard'* incluye datos puntuales sobre cómo están siendo atacadas, qué extrae el enemigo, cuáles son las industrias más impactadas y por cuánto tiempo el adversario permanece sin ser detectado.

Ricardo Villadiego, fundador y CEO de **Lumu Technologies**: 'Uno de los datos más llamativos es el tiempo que tarda una organización en identificar que está comprometida. Un adversario entra la red y se queda a vivir allí por casi siete meses sin ser detectado, lo cual es inaceptable. Cada año las empresas incrementan su gasto en ciberseguridad, pero las brechas no paran de crecer. Esta situación sucede por el simple hecho de no medir compromisos de forma intencional y continua'.

THALES

Proteja la información en su centro de datos, en la nube, y entornos híbridos

Thales y Gemalto han unido sus esfuerzos para crear un líder mundial en:

- Protección de datos, administración de llaves y criptografía
- Gestión de identidad y accesos
- HSMs de uso general, de pago y para la nube

Si tiene que cumplir con PCI, GDPR, LGPD, Ley de Protección de Datos, o bien desea migrar a la nube de manera segura, comuníquese con Thales para comprender cómo podemos ayudarlo

Oficinas Regionales

ARGENTINA | BRASIL | CHILE | COLOMBIA | MEXICO | PERU

thalescpl.com

+1 (408) 433-6000

ZMA: ¿Cómo protegernos de ataques Ransomware?

Frank Gil Castillo, CCO de ZMA

El **Ransomware** es una amenaza a la ciberseguridadcada vez más común en la Internet actual y puede afectar tanto a personas como a empresas. Es un código malicioso usado para extorsionar a sus víctimas. Cuando un dispositivo logra ser atacado con éxito, el malware de bloqueo de pantalla impide el acceso al equipo, mientras que el Ransomware criptográfico cifra la información allí alojada.

Frank Gil Castillo, CCO de **ZMA** explica: 'Ante el aumento de este tipo de ciberataques en los últimos meses, desde **ZMA IT Solutions** recomendamos la implementación de soluciones de seguridad para proteger a las organizaciones y las computadoras personales. Las soluciones anti-malware de **ESET** protegen contra todo tipo de código malicioso, incluso las ultimas variantes de Ransomware'.

Los módulos de protección incluidos en las soluciones de ESET son: *Ransomware Shield*: una tecnología que sirve para detectar Ransomware aún desconocido; *Sandboxing* basado en la nube: detecta amenazas desconocidas al analizar todas las muestras en pocos minutos; Protección contra ataques en Red: protege contra las vulnerabilidades sobre las cuales aún no hay parches o no se han liberado; y detección por ADN: en el interior del código de todo Ransomware existen ciertas líneas específicas de código, las soluciones de **ESET** pueden detectar incluso aquellas nuevas variantes que aún no son conocidas.

ESET cuenta con potentes y multipremiadas soluciones antimalware, entre las que se destacan *ESET Dynamic Threat Defense* (para clientes empresa) y *ESET Internet Security* (para las computadoras del hogar).

Radware expande su red global de servicios

Gabi Malka, COO de Radware

Radware, proveedor global de ciber seguridad anunció la incorporación de tres nuevos laboratorios en India, Brasil e Israel. Estas nuevas instalaciones respaldan el crecimiento de los clientes en los mercados emergentes donde existe una necesidad de resguardo de datos. De esta forma, se expande la red existente de centros de depuración que ya sirven al servicio de protección contra DDoS en la nube de **Radware** y aumentan la capacidad de procesamiento global de datos en aproximadamente un 30%'.

Gabi Malka, COO de **Radware** afirma: 'La localización de datos se está volviendo un tema muy importante. A medida que más países implementan leyes de privacidad de datos, las organizaciones buscan soluciones seguras que mantengan los datos de sus clientes dentro de sus fronteras geográficas. Al expandir nuestra red geográfica, podemos proporcionar a nuestros clientes en mercados emergentes soluciones seguras y de baja latencia que mantienen sus datos dentro de su país de origen, así como también pueden terminar los ataques cerca de su origen'.

Malka agrega: "La adición de nuevos centros de procesamiento de datos impulsa acelera nuestra estrategia Cloud al brindar soporte localizado a las regiones de crecimiento para **Radware**. La depuración local nos permite aumentar tanto nuestra cobertura como la experiencia del cliente'.

Finaliza: 'Los ataques DDoS se vuelven cada vez más sofisticados. El servicio de protección DDoS en la nube de **Radware** protege a los clientes incluso de los ataques más grandes y sofisticados, como ataques DDoS aleatorios y reflectantes, ataques DDoS en ráfaga, inundaciones SSL, entre otros'.

Checkmarx anuncia su alianza con GitLab

Checkmarx, empresa especializada en soluciones de seguridad de software para DevOps, anunció su asociación estratégica con **GitLab**, la aplicación para el ciclo de vida de DevOps, que permite a los usuarios integrar las soluciones de pruebas de seguridad de aplicaciones de **Checkmarx** (*CxSAST*, *CxSCA* y *CxCodebashing*) directamente en la canalización *GitLab CI / CD*.

Moshe Lerner, VP Senior de estrategia de Producto y Desarrollo Corporativo de **Checkmarx** afirma: 'Proveemos la plataforma de seguridad de software para desarrollo más amigable de la industria, que se adapta directamente a los entornos nativos de los desarrolladores y les permite entregar software más seguro de forma más rápida'.

'Nuestra integración con **GitLab** reúne dos potencias de DevOps, fusionando las mejores capacidades de prueba de seguridad SAST y SCA automatizadas de **Checkmarx** con la plataforma integral de **GitLab** para ayudar a los usuarios a lograr verdaderas DevSecOps'.

Fastly adquiere Signal Sciences

Fastly anuncia el acuerdo definitivo para adquirir Signal Sciences, por aproximadamente $775 millones en efectivo y en acciones. La adquisición ampliará la robusta gama de productos de seguridad de **Fastly**, en un tiempo en el que la seguridad en el edge nunca había sido tan crítica. Las potentes soluciones de protección de aplicaciones y de API de **Signal Sciences** potenciará la oferta de seguridad de **Fastly** para brindar a los clientes una solución de seguridad edge completa.

La tecnología de **Signal Sciences** combinada con las actuales soluciones de **Fastly** conformarán la futura oferta de seguridad de la compañía, *Secure@Edge*. Será una moderna solución de protección de aplicaciones web y de APIs unificada que impulsará y protegerá a las compañías que busquen iniciar o ampliar su transformación digital.

GlobalSign lanza una solución de firma digital y electrónica

Blanca Yanulis, Regional Manager para América Latina de GlobalSign

GlobalSign Agree es una solución de firma basada en la nube que simplifica y agiliza las aprobaciones tradicionales en papel. En solo 5 sencillos pasos, puedes firmar documentos fácilmente.

La mayoría de las empresas están acostumbradas a firmar documentos en papel, pero **GlobalSign Agree** ha allanado el camino para un método de firma de documentos más ágil, conveniente y avanzado. En casi todos los países, un documento firmado electrónicamente / digitalmente tiene la misma validez legal que un documento escrito. Dado que los documentos se almacenan en la nube, las empresas no solo ahorran costos, sino también tiempo en términos de almacenamiento y búsqueda de documentos firmados. Puedes navegar fácilmente por los documentos utilizando las funciones de búsqueda integradas avanzadas que permiten organizar y clasificar documentos en un sistema de archivo estructurado.

Con la solución **GlobalSign Agree**, es más fácil que los documentos se firmen rápidamente, se envíen y almacenen de forma segura, para que puedas concentrarte en otras tareas. Además, puedes ahorrar tiempo y costos al limitar la necesidad de documentos en papel, suministros de impresión y mantenimiento. Olvídate de firmar, archivar y distribuir manualmente numerosos documentos en papel que tardan días en completarse. Con **GlobalSign Agree**, puedes firmar tus documentos con solo unos pocos clics.

En estos nuevos tiempos, que muchos de los empleados trabajan de forma remota, este tipo de soluciones permite agilizar el trabajo, ahorrar costos y al mismo tiempo firmar de forma segura.

CertiSur, nueva solución para autenticación de usuarios

Norberto Marinelli, CEO de CertiSur

Norberto Marinelli, CEO de **CertiSur** comenta: 'Estamos incorporando una nueva solución para autenticación de usuarios de **Entrust**. *IntelliTrust* es una solución de autenticación basada en la nube que está diseñada para ayudar a las organizaciones de todos los tamaños a implementar autenticación de múltiples factores para acceder a redes, dispositivos y aplicaciones. Las principales funciones incluyen inicio de sesión único (SSO), tarjetas inteligentes virtuales, automatización del flujo de trabajo, grupos de usuarios y administración de identidades'.

'Su función de autenticación multinivel ayuda a los ingenieros a preparar puntuaciones de reputación de dispositivos mediante la detección de patrones de fraude y tendencias inusuales de interacción del usuario. Los administradores pueden asignar credenciales de inicio de sesión individuales y acceso basado en roles a los usuarios, optimizando la protección de activos y aplicaciones vulnerables'.

Finaliza **Norberto** explicando cómo **CertiSur** puede garantizar la seguridad de las compañías que adoptaron la modalidad remota de sus trabajadores: 'Podríamos decir que prácticamente todos los productos y servicios que comercializa **CertiSur** apuntan a garantizar la seguridad del trabajo en modalidad remota. Los certificados para servidor permiten garantizar, por ejemplo, las páginas de acceso a los correos corporativos. Una infraestructura simple de PKI posibilita de forma inmediata la creación de una VPN altamente segura, sin posibilidad de intrusiones. La firma digital de correos electrónicos evita la impersonalización y, por ende, impide la posibilidad de fraudes'.

Elit, disponibilidad de las soluciones de Ezviz

Pablo Fumis, gerente de Producto de Elit

Pablo Fumis, gerente de Producto de **Elit**: '**Ezviz** es una marca reconocida a nivel mundial, y su casa matriz, **Hikvision**, líder mundial en fabricación de cámaras de seguridad, le da un respaldo más que suficiente para apostar en un país que cuenta con sus vaivenes económicos. **Ezviz** tiene como objetivo un mercado hogareño de seguridad,'

'Vamos a comenzar tcon el lineal de cámaras WiFi para el hogar. Tanto para interior, como para exterior. Además, sumamos un novedoso videoportero WiFi que permite ver desde su celular quién toca el timbre en la casa del usuario'.

Concluye: 'Con **Elit**, la marca tiene asegurado un alcance de cobertura a nivel país de manera total, tenemos clientes en el 86% de las ciudades del país. Es un rubro que está pisando cada vez más fuerte en el mercado IT. Seguimos apostando a una nueva marca de **Hikvision** que desembarca en el país de manera oficial,'.

Marcelo Shen, director comercial de **Ezviz** Argentina indica: 'Elegimos a **Elit** como distribuidor porque compartimos la visión de *estar cerca para desarrollarnos juntos* y ser líderes. **Elit** es uno de los distribuidores más importantes en el rubro de Informática y tiene una red de distribución muy desarrollada y canales estables'.

MCS Networks, la nueva generación de telefonía virtual

Hoy muchas empresas empiezan a migrar sus servicios a la nube, ya que ésta les permite reducir complejidad y poder concentrarse en labores fundamentales de su negocio. El servicio de telefonía es uno de esos cambios, por lo cual *Cisco Webex Calling* es una excelente solución para las empresas que buscan una transición simple y sencilla a la nube.

Contar con *Webex Calling* ofrece un sinfín de beneficios. Algunos son: permite la migración flexible a la nube al tiempo que protege las inversiones locales; simplifica las operaciones y reduce los gastos al centralizar la administración de aplicaciones y las bases de datos; crea una experiencia de usuario unificada, más productiva y uniforme en todas las cargas de trabajo de colaboración y dispositivos, teniendo la compatibilidad con *Webex Teams* para *Webex Calling*.

GlobalSign®
GMO INTERNET GROUP

e-Contract Service
Agree
By GlobalSign

El contrato electrónico Agree ofrecido por GlobalSign elimina las complejidades de su flujo de trabajo y convierte la firma de documentos en un proceso cómodo y rápido. Se trata de una solución totalmente digital a prueba de manipulaciones y compatible con AATL.

Características de las firmas electrónicas
- Solución sin cliente
- Impresión de sello
- Posicionamiento de sello intuitivo
- Validación a largo plazo
- Correspondencia con la emisión de certificados de individuales
- Fácil gestión

SIMPLIFIQUE SUS FLUJOS DE TRABAJO

Firme digitalmente sus contratos con AATL
Firme digitalmente sus contratos con nuestros certificados de firma de documentos y las funciones de fechado de tiempo.

Explore fácilmente todos sus contratos
Agrupe sus documentos en un sistema de archivo con funciones de búsqueda avanzada integradas.

Personalice el flujo de trabajo de su oficina
Gestione múltiples usuarios y contactos de aprobación en una solicitud de la firma determinada, todo desde una misma plataforma.

Proteja los documentos confidenciales
Proteja y autentique sus contratos con nuestra tecnología de cifrado superior.

Beneficiese de la mejor asistencia técnica del mundo
Disfrute de la asistencia técnica para sus firmas digitales que nuestro experto equipo de soporte técnico le proporciona de forma prolongada.

Realice un seguimiento de las solicitudes y recabaciones de firmas
Reciba recordatorios y notificaciones para llevar el control de las solicitudes de firma y evitar cancelaciones.

www.globalsign.com/es • contacto@globalsign.com • +91 11 4110 6000

Malware & Ransomware,
enemigos latentes

El malware y el ransomware constituyen una de las amenazas de seguridad más destructivas que afectan a organizaciones de todos los tamaños, desde PyMEs hasta grandes empresas y administraciones públicas. El malware está en constante evolución, y las organizaciones se enfrentan a grandes desafíos para responder a su amenaza y proteger sus entornos de IT contra nuevos tipos de virus, gusanos, spyware, ransomware y malware de criptojacking.

El *Informe 2020 sobre Malware y Ransomware* fue elaborado por **Cybersecurity Insiders** y **Core Security**, una compañía de **HelpSystems**, para conocer las últimas tendencias, desafíos y prioridades de inversión en seguridad contra malware.

El ransomware afecta a las organizaciones tanto en el aspecto económico como desde la perspectiva del control y las políticas de seguridad de IT. En lo que respecta al Negocio, los ataques de malware causaron un aumento en el gasto relacionado con la seguridad de IT (59%, en comparación con el 52% de la encuesta del año pasado) y pérdida de productividad (57%). A nivel de operaciones de IT, el malware causa tiempo de inactividad del sistema (50%) y obliga a los profesionales de ciberseguridad a actualizar la estrategia de seguridad de IT para centrarse en la mitigación (48%).

Dentro de los resultados más destacables que arroja el informe podemos mencionar que el 88% de los encuestados ven el malware y el ransomware como una amenaza extrema (55%) o una amenaza moderada (33%). Muy pocos encuestados (2%) no perciben ninguna amenaza en ellos.

Una mayoría importante (75%) de los profesionales de seguridad de IT predice que el malware y el ransomware se convertirán en una amenaza mayor en el futuro. Esto representa un aumento de cuatro puntos porcentuales con respecto a la encuesta del año pasado. Siguiendo esta línea, el 74% anticipa un aumento en la frecuencia de los ataques en los próximos 12 meses, lo que supone un aumento de seis puntos porcentuales respecto al año pasado. Una mayoría (79%) dijo que, como mínimo, es moderadamente probable que se produzca un ataque en los próximos dos meses. Esto supone un aumento de tres puntos porcentuales respecto al año pasado.

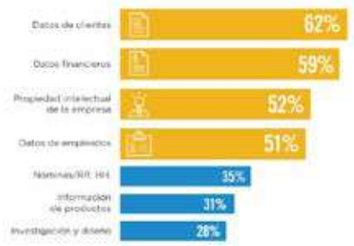
Malware que generan mayor preocupación

Fuente: Informe 2020 sobre Malware y Ransomware, Cybersecurity Insiders y Core Security

Motivaciones de de ataques de malwareo ransomware

Fuente: Informe 2020 sobre Malware y Ransomware, Cybersecurity Insiders y Core Security

Tipos de datos con mayor exposición



Fuente: Informe 2020 sobre Malware y Ransomware, Cybersecurity Insiders y Core Security

Riesgos derivados del trabajo remoto

Con la actual crisis sanitaria del COVID-19, muchas empresas han tenido que adoptar al teletrabajo de manera forzada para continuar operando. Sin embargo, muchas de ellas no han tenido tiempo de preocuparse por los riesgos de privacidad y seguridad en el teletrabajo. A medida que el teletrabajo se vuelve más una práctica extendida, la seguridad de los datos se vuelve más preocupante. Desde empleados que usan redes Wi-Fi no seguras hasta trabajadores que llevan consigo documentos confidenciales. El trabajo remoto ha agregado niveles adicionales de consideraciones de seguridad para las empresas y sus datos. Tanto los directivos de la empresa como sus empleados deben aceptar su responsabilidad de proteger la información de su empresa.

En este punto, la mayoría de los encuestados (82%) ve a los trabajadores remotos como una amenaza moderada para el negocio, como mínimo. Este es un tema crítico que las organizaciones deben abordar, sobre todo teniendo en cuenta el aumento masivo del teletrabajo a raíz de la pandemia de COVID-19 ocurrida en 2020. Los profesionales de la ciberseguridad consideran los correos electrónicos de spear-phishing como el vector de ataque de malware más peligroso, con un 83%, seguido de las explotaciones de servidores web y la suplantación de dominios (empatados en un 46%).

Ransomware: tipos & cómo ingresa

Hay una amplia variedad de tipos de ransomware y cada día aparecen nuevas variantes. Para la inmensa mayoría de las organizaciones afectadas por el ransomware, el ransomware de encriptación de archivos fue el principal agresor, con un 79% (lo que supone un aumento del 2% respecto a los resultados de la encuesta del año pasado).

Los encuestados indican que los correos electrónicos de phishing (68%) ocupan el primer lugar entre los puntos de entrada de ransomware, lo que supone un aumento de cinco puntos porcentuales respecto a la encuesta del año pasado, y sube desde el segundo puesto al primero. Los archivos adjuntos de correo electrónico (61%) y los sitios web maliciosos (46%) completan los tres métodos de infección más comunes por los que el ransomware obtiene acceso a una organización.

Impacto empresarial de malware

Fuente: Informe 2020 sobre Malware y Ransomware, Cybersecurity Insiders y Core Security

Ataques: velocidad, detección y confianza

Hay numerosas herramientas disponibles de detección de amenazas para ayudar a los analistas de seguridad a identificar y monitorear las ciberamenazas. La gran mayoría de los ataques de malware o ransomware identificados se detectaron con herramientas de seguridad antimalware, antivirus o endpoint (86%), y con gateways web y de correo electrónico (56%), y sistemas de detección de intrusos (56%), empatados en segundo puesto. Lamentablemente, cada vez más ataques de malware actúan de formas innovadoras y logran no ser detectados.

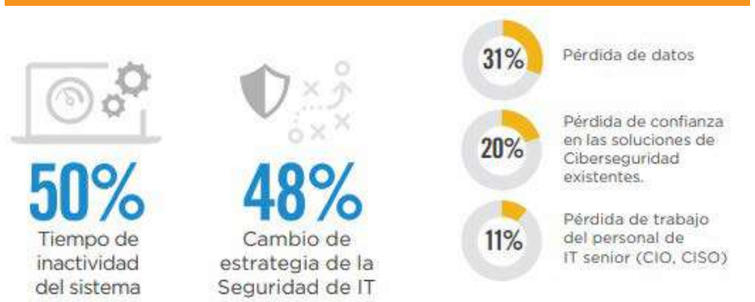
Si bien la velocidad de detección de malware o ransomware varía según la cepa específica y las capacidades de detección de una organización, la mayoría de los ataques generalmente se detectan en cuestión de horas (75%). El cincuenta y cinco por ciento de las organizaciones afirma que la detección se realiza casi en tiempo real o en cuestión de minutos. La tasa y la velocidad de detección de malware o ransomware son críticas para combatir los ataques rápidamente antes de que se propaguen por la red.

La mayoría de los profesionales de Ciberseguridad (56%) no confía totalmente en la capacidad de su organización para detectar y bloquear un ataque de malware o ransomware antes de que se propague a los sistemas de IT críticos de toda la organización. Solo el 12% tiene total confianza y el 32% tiene mucha confianza.

El rango de encuestados varió entre ejecutivos técnicos, gerentes y profesionales de Seguridad de IT y seleccionados de una muestra equilibrada de organizaciones de diferentes tamaños en distintos sectores. A modo de cierre de este amplio análisis sobre los resultados arrojados por el informe, y los peligros/preocupaciones que provocan estos ataques para las compañías, cuando se les preguntó acerca de las soluciones de seguridad más efectivas para combatir el malware o ransomware, los profesionales de Seguridad calificaron a las soluciones de Seguridad antimalware, antivirus o endpoint como las más efectivas, con un 75%. A esto le sigue de cerca el conocimiento y la capacitación de los usuarios, con un 70%.

Core Security ofrece soluciones de vanguardia para la prevención de ciberamenazas y la gestión de identidades, que ayudan a prevenir, detectar, probar y monitorear los riesgos de su empresa.

Impacto en operaciones de TI o seguridad



Fuente: Informe 2020 sobre Malware y Ransomware, Cybersecurity Insiders y Core Security

Amenaza que suponen los trabajadores remotos

Fuente: Informe 2020 sobre Malware y Ransomware, Cybersecurity Insiders y Core Security

Kodak Alaris potencia INfuse

Kodak Alaris INfuse AX Scanner

Kodak Alaris agregó la compatibilidad con *Windows Server 2019* a la infraestructura de *INfuse*, junto con la presentación de tres nuevos accesorios de cama plana. Además, en respuesta a la demanda de los clientes por un mayor control en el acceso y la autenticación de los usuarios, ahora cuenta con un accesorio para la lectura de tarjetas.

Estas actualizaciones están diseñadas para impulsar la adopción cada vez mayor de la *captura de los bordes*, que implica la digitalización de los procesos del negocio, donde los documentos ingresan a la organización.

John Blake, VP senior de Marketing y Productos para la división **Alaris** de **Kodak Alaris** afirma: 'La plataforma *INfuse* ofrece a socios y usuarios oportunidades enormes para automatizar los flujos de trabajo mediante la conexión óptima de la captura de documentos con los sistemas de negocio existentes y la nube. Al agregar nuevas capacidades, diferenciamos *INfuse* aún más y permitimos que nuestros socios logren relaciones más profundas con los clientes y hagan crecer rápidamente nuevos flujos para obtener ingresos'.

INfuse combina software y escáneres de **Kodak Alaris** con una aplicación para los socios de canal a fin de permitir que los usuarios finales incorporen fácilmente el contenido directamente a un proceso de negocios. **Kodak Alaris** agregó la compatibilidad con *Windows Server 2019* a su plataforma de digitalización centrada en los socios y conectada a la nube que también funciona con **Amazon**, **Alibaba** y **Microsoft Azure**. La ampliación de la infraestructura de *INfuse* para admitir entornos en la nube no públicos permite que los socios creen soluciones personalizadas que facilitan que los clientes trasladen la *captura de los bordes*, independientemente de donde se encuentren en su trayecto hacia la adopción de la nube.

Samsung Business TV, nueva era comercial digital

Las pantallas de señalización comercial son la solución perfecta para las empresas que buscan una manera sencilla y eficaz para comunicarse con sus clientes. **Samsung** presentó en Colombia su nueva oferta en pantallas de señalización comercial, *Samsung Business TV*, una apuesta que se adapta a todas las necesidades y tipos de negocios para facilitar la exposición y promoción de productos, al reducir la impresión de carteles y volantes para una comunicación más fluida y asertiva con los clientes.

Bibiana Hoyos, directora de la división B2B de **Samsung Colombia** comenta: 'Siempre buscamos desarrollar productos que ofrezcan las mejores opciones para satisfacer las necesidades de los negocios en esta era digital. *Samsung Business TV* aporta a una comunicación dinámica y funcional, respaldada con la mejor calidad de imagen y desarrollo de **Samsung**'.

El televisor para negocios de **Samsung** está diseñado para que pueda ser utilizado por tiempo prolongado sin tener el riesgo de daño en su funcionamiento o calidad de imagen ya que pueden ser utilizado en promedio 16 horas al día, 7 días a la semana.

Con el nuevo *Business TV Samsung*, los administradores no tendrán que dedicar más tiempo o contratar personal especializado para el uso y control de las pantallas, puesto que es posible programar el horario de funcionamiento de manera remota. Además, se puede proteger la información mediante un pin de seguridad con lo que será posible bloquear el puerto USB, evitar que personal externo tenga el control de la información y así evitar posibles interrupciones de contenido.

Red Hat, puesta en valor en Red Hat Forum

Red Hat presentó una nueva edición del *Red Hat Forum*. Este encuentro, que tradicionalmente se lleva a cabo de forma presencial en algunas ciudades de la región, tuvo lugar a finales del mes de septiembre de manera 100% virtual.

Con una apertura compartida entre **Paulo Bonucci**, VP de **Red Hat** en Latinoamérica, y **Ana Paula Assis**, su contraparte en **IBM**, el evento transmitió desde el inicio un mensaje muy claro sobre la visión de **Red Hat** de ser los líderes en el mercado de nube híbrida abierta.

Paulo Bonuci, VP y gerente General para Latam de Red Hat

Paulo Bonucci, VP de **Red Hat** en Latinoamérica afirma: 'Las tecnologías abiertas posibilitan una innovación mucho más rápida y precisa gracias a la colaboración de quienes tienen objetivos comunes. En **Red Hat** hacemos esto hace casi tres décadas'

Sebastian Cao, CTO de Red Hat en Latam

Sebastian Cao, CTO de **Red Hat** en Latam indica: 'Hoy la innovación está en todos lados, no solo la encontramos en las empresas nativo digitales sino en cualquier empresa existente. Encontramos grandes casos de innovación en banca, gobierno, salud o telecomunicaciones, y esto se da básicamente por la gran brecha entre expectativas que tienen los usuarios actuales frente a los servicios que muestran estas organizaciones. La diferencia entre la experiencia, rapidez, facilidad que están teniendo nuestros clientes, obliga a la mayoría de las empresas a innovar y buscar nuevas formas de hacer lo que ya hacían de una mejor manera'.

netskope

ZZZ... ZZZ... ZZZ...

¡Despierta!

¿Tu Seguridad en la nube no debería entender y controlar los servicios Cloud?

Cuando el 85% de tu tráfico termina en servicios SaaS e IaaS ¿qué sentido tiene que tu proxy no pueda entenderlos a bajo nivel y proteger así tus datos hacia Internet? Netskope Next Gen SWG consolida un Secure Web Gateway líder en el sector, un reputado CASB y un motor de DLP para Web, SaaS e IaaS.

¡Es el momento de transformar tus Proxies, simplificar y consolidar tu seguridad en una plataforma SASE!

NEXT GENERATION SECURE WEB GATEWAY:
PROXY + CASB + DLP + ATP

Solicite una demostración:
latam@netskope.com

VeeamON Tour Latam 2020

El pasado 10 de septiembre se llevó a cabo el encuentro *VeeamON Tour Latam 2020.*

El evento contó con más de 3.000 asistentes en línea, transmisiones en vivo y desde Buenos Aires, Argentina, con la presencia de **Maximiliano Jacoboski**, Senior Director Inside Sales; y **Martín Colombo**, Senior Regional Director.

Mauricio González, VP de Ventas para América Latina y El Caribe de **Veeam**: 'Hemos realizado un crecimiento del 20% en ingresos recurrentes de la compañía durante el segundo trimestre del año'. Por su parte, **Danny Allan**, CTO de **Veeam** anticipó el próximo lanzamiento de *Veeam Backup para Office365 v5* con nuevas capacidades por demás relevantes en el actual contexto: backup para Microsoft Teams, incluyendo recuperación granular de datos dentro mismo de Teams; y la llegada antes de fin de año de **Veeam Availability Suite v11**, cuando los clientes aún están descubriendo las más de 150 nuevas características y mejoras incorporadas de la v10 de su producto para backup de datos, lanzado en febrero pasado, y luego de recibir más de 15 actualizaciones este año, incluyendo **Veeam Backup para Microsoft Azure**; **Availability Orchestrator v3** y **Veeam Backup para AWS v2**.

El auditorio virtual del VeeamON Tour

Dmitri Zaroubine, Pre-Sales Manager, Latam MCA; y **Celia Cristaldo**, System Engineer Latam; fueron los encargados de contar en detalle las novedades que se vienen con las nuevas versiones de productos mencionadas. En lo que refiere a la Availability Suite v11, el especialista destacó que con **Veeam CDP** (Continuous Data Protection) se puede realizar recuperación ante desastres para cargas de trabajo Tier 1 de **VMware vSphere**, permitiendo recuperar intantánemente, con pérdida de datos mínima y proveyendo SLAs estándares. Además, enfatizó que puede proteger cualquier Sistema Operativo y aplicación, y que trabaja en cualquier almacenamiento. Además, hizo especial hincapié en que está incluido en la nueva modalidad de licencia portátil de la compañía: **Veeam Universal License**.

El equipo de Veeam junto a Sergio Goycochea y Debora Slotnisky (centro)

También informó que a v11 brinda **Instant Recovery** a nuevas plataformas y cargas de trabajo, como **Microsoft Hyper-V**, bases de datos **Microsoft SQL** y **Oracle**, y publish de Backup de contenidos de NAS como un file share, especialmente clave en la "nueva normalidad" con prevalencia de teletrabajo.

En el espacio de exhibición, los registrados pudieron acceder a partners de la compañía anfitriona, como **Cisco**, **ExaGrid**, **HPE**, **Lenovo**, **Pure Storage**, **Nutanix** e **Intel**; además de la participación de sus distribuidores en la región, como **Adistec**, **Llicencias OnLine**, **Ingram Micro** y **Synnex Westcon**.

QNAP, soluciones completas de red

Crear su infraestructura de red ahora es más fácil. Ya sea que necesite una red de 10 GbE compatible con numerosas estaciones de trabajo o solo unas pocas conexiones de 2.5 GbE, **QNAP** puede ayudarlo a llegar allí a una fracción del costo con numerosas opciones asequibles de alta velocidad.

QNAP's QHora-301W

Los estándares emergentes de Wi-Fi 6 (802.11ax) multigigabit han impulsado mayores demandas de ancho de banda para las conexiones de red inalámbricas y por cable. Si bien las velocidades de red más rápidas benefician en gran medida los entornos de múltiples usuarios como oficinas, los usuarios domésticos también deben exigir un mayor ancho de banda para aprovechar las velocidades de Internet más rápidas. **QNAP** ofrece una gama de soluciones de red y almacenamiento para satisfacer su necesidad de velocidades más altas.

QNAP cuenta con un amplio porfolio de soluciones de tarjetas de expansión de red rentables para empresas o usuarios domésticos para actualizar el ancho de banda de su NAS junto con adaptadores Thunderbolt y adaptadores USB para una conectividad fácil y rápida.

Una nueva forma de conectarse con Wi-Fi 6 y SD WAN. Para las empresas que se adaptan a nuevos entornos de trabajo remoto, la implementación de VPN a la que se puede acceder desde múltiples ubicaciones, así como la conectividad de red local de alta velocidad, nunca ha sido más esencial.

Ricoh, líder mundial en transformación según IDC

Ricoh anunció que fue elegida como 'líder en la transformación de la impresión' por **IDC MarketScape** por impulsar la transformación digital. El informe *IDC MarketScape: Worldwide Print Transformation 2020 Vendor Assessment*, evalúa el compromiso y los esfuerzos de **Ricoh** para convertirse en una organización más orientada a los servicios.

Según **IDC MarketScape**, **Ricoh** se encuentra en una posición sólida para impulsar la transformación en áreas tanto dentro como fuera del negocio de la impresión y reconoció el énfasis de la compañía en simplificar los procesos, desde la automatización de los flujos de trabajo hasta el suministro de un ecosistema de servicios escalable, modular y basado en una plataforma que convierte los datos en conocimientos de gran valor.

Ricardo Janches, gerente general de **Ricoh Argentina** indica: 'Los cambios repentinos en los lugares de trabajo han acelerado muchas tendencias de transformación digital que ya estaban en camino. En la nueva normalidad, la creación de flujos de trabajo digitales confiables para agilizar los procesos cotidianos y el acceso remoto seguro han pasado de ser *útiles* a ser 'absolutamente necesarios'.

CenturyLink FORUM 2020:
‘Bienvenidos a la cuarta Revolución Industrial’

Hacia fines del mes de septiembre se llevó a cabo *CenturyLink Forum 2020*. El evento es llevado a cabo de manera 100% virtual y auspiciado por la empresa **LUMEN**.

La presentación comenzó con una charla de bienvenida llevada a cabo por **Hector Alonso** y **Laurinda Pang**. Y continuó con la presentación de **Luis Piccolo**, VPS de Ventas y Cluster Sur de **LUMEN** con su charla: ‘*El triunfo de las plataformas digitales*’.

Luis Piccolo, indica: ‘Se está planteando una fuerte disrupción en el entorno. Cambios en millones de consumidores en todo el mundo y esto plantea nuevos desafíos’.

Uno de los grandes invitados de la jornada, fue sin lugar a dudas **Facundo Manes**, con su charla: ‘*Desafios para el día*

Facundo Manes, neurocientífico y conferencista internarcional

después’. Aquí, **Manes** señala: ‘Esta crisis es una oportunidad para desacelerar, para ser más creativos, para volvernos menos egocéntricos y más empáticos como un ‘todo social’. Para ser más consientes del presente y no vivir rumeando del futuro, organizando el pasado constantemente, factores que aumentan la ansiedad’.

‘Vemos un mundo en donde tendencias que venían sucediendo previamente se van acelerando, como la telemedicina, la educación a distancia. Se puede aplicar a cualquier área en donde había tendencias que venían pasando antes de la pandemia. Tomando la educación de ejemplo; todo parece indicar que vamos hacia un sistema híbrido de educación, el docente como mentor, como autoridad, como maestro, no va a desaparecer. Tenemos que sacar lo mejor de ambas partes, de la tecnología y de lo humano, se van a complementar. Tenemos que superar el miedo a la deshumanización, ya que solo sería un riesgo si pensáramos en reemplazar los consultorios, las aulas o las oficinas con inteligencia artificial o dispositivos’.

Finalizando la primera sesión, brindó una charla **César Cernuda**, presidente de **NetApp**. En su charla ‘*Transformación Digital*’, **Cernuda** afirma: ‘Nunca es tarde, no es tarde para hacer el cambio. Vivimos en un mundo de datos, vivimos en un mundo de transformación digital por ello es fundamental entender los riesgos, cómo crecer. Todos quienes no tengan un plan de transformación digital van a sufrir mucho en los próximos años. Es importante que nuestra transformación digital esté liderada por los datos, mi core son los datos, ellos son la base para la inteligencia artificial, el machine learning, entre otros’.

El segundo día de presentaciones inició con una charla de bienvenida, llevada a cabo por **Oscar Schmitz**, director CXO Community, quien fue moderador de varios paneles e introductor de presentaciones.

Hubo diversos paneles en donde se trataron varias temáticas, orientadas a los distintos rubros impactados por la pandemia del covid 19. Aquí se destacó el panel ‘*Medios y consumo: satisfaciendo las demandas de los consumidores 4.0*’.

Dario Gallo, gerente de gestión periodística en **Infobae**: ‘Muchos medios tratan de imitar a una red social en el sentido de lo que se publica, y yo creo que el medio tiene que cumplir otra función, la cual es informar, entretener, pero debe informar y generar una confianza en sus usuarios para que vuelvan al sitio. Es decir no estar pendientes de el click por una visita sino tenerlos como “el ceo mental”, es decir cuando ocurre un hecho, el preferido de todos los ceos es el que dice: ‘voy a **Infobae** a ver qué paso’.

‘Cada vez más, ante la cantidad de información, de fuentes, de versiones, cada vez va a ser más elegido aquel medio que sepa editar, sacar el jugo a esa información para que el usuario pueda entender cual es el

César Cernuda, presidente de NetApp

problema’.

Rafael Duzzi director of Engineering & Technology de **CNN Brasil**: ‘Teníamos un plan de desarrollo de plataformas digitales. Había un plan diseñado y había toda una expectativa por el canal de CNN Brasil ya que era un canal de noticias que recién nacía en Brasil. Entonces se hizo un esfuerzo muy grande por levantar la exposición de la marca, que de por si es mundialmente conocida. En poco tiempo logramos números imponentes en redes sociales, lo que esperábamos de trafico de usuarios para un año aproximadamente del estreno del canal, es decir lo que esperábamos tener de trafico para marzo del próximo año en cuestión a telespectadores y usuarios, lo logramos prácticamente en los primeros cuarenta y cinco días de estar operando’.

Otro de los grandes paneles de la jornada estuvo dedicado al impacto que tuvo el sector de banca, en este contexto de transformación digital.

Nelson Novaes Neto, CISO de **C6 Bank:** ‘El uso de estructuras distribuidas nos trajo muchos beneficios en todas las áreas del banco, además de resultados muy apropiados a nuestras expectativas. La innovación es lograr desarticular una idea o pensamiento de un producto, un pensamiento antiguo y usar las tecnologías a su favor’.

Dario Gallo, gerente de gestión periodística de Infobae

Pulso IT y el Canal de Argentina: primera edición virtual

Se viene **Pulso IT**, principal evento que reúne al canal de distribución e integración Argentino ante la pandemia, en este informe se entrevista a miembros de la **Cámara Argentina de Distribuidores Mayoristas de Informática, Productores y Afines (CADMIPyA)**. Su visión ante lo que viene:

1) ¿Qué expectativas tienen para el Pulso IT 2020?

2) ¿Qué novedades trae la empresa para compartir con los canales?

3) ¿Cuál es el valor agregado que le brindan a sus clientes en este contexto de pandemia?

La cuarta edición de la exposición de tecnología más importante de Argentina, *Pulso IT*, se realiza los días 20, 21 y 22 de octubre por primera vez de manera virtual y se prepara para llegar a más de 10.000 participantes del país y el Cono Sur para triplicar la audiencia.

La registración para participar de *Pulso IT Live 2020* es gratuita y ya está abierta la inscripción. Organizada por la **Cámara Argentina de Distribuidores Mayoristas de Informática, Productores y Afines (CADMIPyA)**, contará con importantes speakers como **Sergio Berensztein**, **Maxi Montenegro**, **Claudio Zuchovick**, y **Damián Di Pace**.

Pulso IT Live 2020 es un cita en la que, durante 3 días, marcas, mayoristas, resellers, CEOs y referentes que anuncian novedades, presentaciones de producto, y tendencias del sector con conferencias en vivo, charlas, paneles, capacitaciones, foros, salas de reuniones virtuales y networking desde su exclusiva plataforma online una multiplicidad de herramientas para generar negocios, contactos y oportunidades.

La agenda de este año incluye temas como el almacenamiento, cloud computing, comunicaciones, impresión, IOT, dispositivos, servidores, imagen, seguridad, software, apps, energía, networking, datacenter, gaming y periféricos, entre otros. Además, cada expositor tiene su micrositio desde donde lanza sus novedades, con su propia agenda y compartiendo información, videos, links a resellers, archivos y charlas en vivo.

Masnet S.A.
Vocero: Juan Marengo, Presidente

1 - Esperamos que sea un evento con mucha más capilaridad que el evento presencial, debido a que muchos clientes del interior no tendrán que viajar físicamente para acceder a todos los contenidos exclusivos que la exposición nos brinda. Las principales marcas del mercado estarán presente, por lo que será una exposición con un gran atractivo, tanto para clientes finales, como para los canales del sector IT.

2 - Hemos crecido mucho en nuestra oferta de marcas y solucione a nuestros clientes, nos mantenemos muy fuertes en infraestructura en donde junto a **Furukawa**, **Eaton** y **Gabitel** hemos incorporado a nuestro porfolio la solución de **Aruba/HPE**, para dar a nuestros clientes una solución integral en este segmento. Además seguimos trabajando fuertemente con **TPlink**, **Ubiquiti**, **Mikrotik**, **Cambium**, **Dahua**, **QNAP**, **Segate**, **Panasonic**, **Logitech**, **Yealink**, **Gigaset** y **Kingston**.

3 - Nos hemos podido adaptar muy bien a la nueva realidad, pudiendo abastecer el mercado en tiempos inmediatos y con rapidez en la entrega, alta disponibilidad de todas las soluciones, acompañamos al cliente en los casos que requiera financiación.

Solution Box Argentina
Vocero: Guillermo Tesouro, Socio y Gerente comercial

1 - Las expectativas son muy altas y estamos seguros que será un éxito ya que todo el gremio informático espera la fecha de este evento. Lo bueno del diseño virtual es que tendremos la posibilidad de contactarnos con resellers que no podían acceder a venir a Buenos Aires y de esta forma podremos llegar a ellos.

2 – Tendremos muchas novedades. Esta pandemia nos ayudó a dar un paso importante en productos de consumo, incorporamos componentes como Mothers, placas de video, procesadores, gabinetes, discos, memorias, periféricos, drones. Además, lanzamos dos marcas propias: la primera es *NSX*, la marca de Notebooks, PCs, Tablets de **Solution Box**. La segunda es *Q-BOX* que posee una línea de accesorios para gammer. Vamos a hacer el lanzamiento oficial en Pulso IT.

3 - El mayor valor que le damos a nuestros clientes es haber mantenido el nivel de atención y distribución sin cerrar ningún día, Hemos mejorado muchísimo el nivel de inventario para lo cual adquirimos nuestro quinto deposito. También estamos mantenido el nivel de capacitaciones al canal con más de 60 webinar por mes .

Nexsys Argentina S.A.
Vocero: Estanislao Holdowanski, gerente Soluciones de Datacenter

1 - Al ser un evento virtual, tenemos grandes expectativas en relación a la interacción con los asistentes, sabiendo que ahora contamos con la posibilidad de participar de un espacio de networking no sólo con canales de Buenos Aires sino de Argentina y de otros países, esto es uno de los principales diferenciales de esta edición.

2 - Tenemos propuestas de valor en prácticamente todas las líneas que manejamos, desde capacitación y acompañamiento hasta soluciones de Servidores y soluciones de teletrabajo y audio/video conferencia y por supuesto la nube.

3 - En este contexto ofrecemos todo el soporte que pueden necesitar nuestros clientes para impulsar sus ventas y continuar creciendo. Ahora más que nunca ponemos a disposición a todo nuestro equipo para apoyar a nuestros canales en cada etapa del ciclo comercial. Nuestra propuesta de valor abarca Financiación, Cobertura Regional, Apoyo en Marketing, Educación y Atención Personalizada.

Anixter Argentina S.A.
Vocero: Atilio Matzkin, Location Manager – NSS

1 - Esperamos que los asistentes puedan llevarse una clara mirada del mercado. Qué se viene, quienes son los jugadores, y qué nuevas soluciones hay para el contexto actual.

2 - Contamos con soluciones para tiempos retadores. Para este contexto actual, tenemos cosas de teletrabajo, Audio y Video profesional, seguridad electrónica, infraestructura y capacidades logístico/financieras que ayudan a los canales a desarrollar proyectos en sus clientes.

3 - Lo principal en este momento es que damos ayuda financiera, económica y logística. Acompañamos a nuestros clientes a diseñar, desarrollar y financiar proyectos de tecnología, tanto sean chicos, medianos o grandes. Tenemos equipos de ingeniería preventa, Supply Chain y servicios tanto locales como regionales para realizar propuestas que disminuyan el CAPEX y mejoren el OPEX.

Agenda completa del evento

Día 1 - martes 20 de octubre
- El mercado tecnológico de la post pandemia, la realidad económica del país y las lecciones aprendidas.
- Oportunidades de la video colaboración, la virtualización de escritorio y la omnicanalidad.
- Los desafíos del teletrabajo en la mirada de los líderes de la Industria del mercado.
- El imparable mundo del Gaming

Día 2 - miércoles 21 de octubre
- El software como impulsor de las economías regionales. El rol de las Pymes y los emprendedores.
- Infraestructura IT en tiempos de alta demanda.
- Mundo online. Redes Sociales, Ecommerce, Marketing.
- Los Partners en el mercado IT: Análisis macroeconómico y empresarial.

Día 3 - jueves 22 de octubre
- La nube como estrategia esencial en la transformación digital hoy.
- Los desafíos de la ciberseguridad en la nueva normalidad.
- Argentina en un mundo en transición: dilemas domésticos y del Cono Sur en un contexto de alta incertidumbre

CAISIT toma impulso y genera nuevos canales digitales

CAISIT es la cámara argentina de integradores de servicios IT, este año con esfuerzo y seguridad suma canales digitales para estar mas cerca del socio y sus expectativas.

Marcelo Cava, presidente, y **Marcelo Angrigiani**, VP: 'La asociación se apoya en tres ejes: representación plena, ante pares, entidades sectoriales y estructuras de gobierno; desarrollo sustentable, con acciones que den valor a los asociados y razón de ser a una organización en continuo crecimiento y gobernanza eficiente, una estructura ágil con rutinas operativas'.

'La pandemia nos hizo entender como a todo el mercado que teníamos que jugar en lo digital plenamente, por este ultimo hemos reestructurado nuestros servicios para funcionar como una cámara que integra a empresas de IT y genera nuevos negocios entre pares para sortear la pandemia de la mejor manera'.

Continúan: 'Entre las iniciativas que lanzamos, logramos posicionar una plataforma digital, Red de Servicios CAISIT, donde todos los socios presentan a sus compañías, la mecánica de nuestra plataforma es simple y genera llegar para el socio brindar servicios a otras provincias o sumar sinergia de trabajo en nichos'.

Finalizan los directivos afirmando: 'Desde la Comisión Directiva creemos en el networking, estamos estableciendo comunidades de colaboración entre los socios, para que cuando uno tenga una situación crítica representativa de intereses comunes, lo pueda plantear y entre todos se aporten soluciones a través de nuestro *Consejo de Defensa del Interés Común (CDIC)* de los integradores. Nuestra participación en *Pulso IT 2020*, es sumar nuevos socios de Integración IT a nivel nacional, y que nuestros socios tengan acceso a una de las exposiciones más reconocidas en el mercado de integración'.

1) ¿Qué expectativas tienen para el Pulso IT 2020?
2) ¿Qué novedades trae la empresa para compartir con los canales?
3) ¿Cuál es el valor agregado que le brindan a sus clientes en este contexto de pandemia?

Microcom Argentina

Vocero: Jonatan Oar, gerente General

1 - Contemplamos a *Pulso IT* con muchas expectativas, porque crece año a año y la evolución en este contexto de pandemia nos ha impresionado. La virtualidad de la plataforma on-line nos permite estar conectados con nuestros canales, de tecnología, seguridad, conectividad.

2. En **Microcom** van a encontrar que sumamos nuevas marcas, nuevo canales. Estamos en continua renovación, hemos incorporado nuevos productos en nuestro mix para profundizar y madurar nichos de mercado.

3 – En este contexto tan particular hemos puesto especial atención en el acompañamiento que brindamos a nuestro canal. Atendiendo a sus necesidades y buscando estar cerca para percibir las particularidades que genera el contexto. Además, contamos con sucursales tanto en Rosario como en Buenos Aires. Nuestro sistema de logística permite a cualquier usuario del país contar con la mercadería de manera rápida y cómoda.

Free S.A.

Vocero: Abigail Sokoluk, gerente Comercial

1 - Es el evento que congrega a nuestro mercado, así que nos genera mucha expectativa y ganas que salga bien porque demanda mucho esfuerzo por parte de todos los Distribuidores Mayoristas que formamos parte de **CADMIPyA**.

2 – En el último tiempo, logramos que las crisis y las situaciones extremas no nos paralicen, sino que por el contrario salimos a buscar marcas y partners que complementen nuestro portfolio para llevar cada vez más una solución end-to-end a nuestros clientes. Este año sumamos cableado estructurado y fibra óptica junto a **Actassi**, de **Schneider Electric**. Asimismo, incorporamos las UPS´s de bajo potencia y alta calidad marca **Forza**, como también productos **Zyxel**.

3 - Nuestro valor agregado de siempre es trabajar codo a codo con los partners, brindándole el soporte financiero y logístico sumado a la experiencia que desde el mayorista sabemos aportar.

Microglobal Argentina

Vocero: Sergio Mastrangelo, director de Marketing

1 - A pesar que la edición de este año es muy especial por ser virtual, esperamos mayor cantidad de visitantes con necesidades y requerimientos para hacer negocios en un contexto desafiante. Esperamos poder transmitir a nuestros canales la experiencia que adquirimos en estos meses, y ayudarlos a transformarse para que puedan acceder a nuevos modelos de negocios.

2 - Tenemos nuevas marcas, nos reorganizamos para atender a nuevos tipos de canales del segmento IOT, y estaremos lanzando nuevas funcionalidades de todas nuestras plataformas digitales que serán de gran utilidad para el canal.

3 - Logramos rápidamente adaptarnos y nuestros equipos comerciales y de preventa han logrado dar soporte a nuestros canales sin interrupción. Hicimos un esfuerzo muy importante para adecuarnos a las normativas de importación y pagos al exterior. Con esto logramos mantener el abastecimiento a pesar de las mayores restricciones.

HDC S.A.

Vocero: Rodolfo Manzoni, gerente de Ventas

1 - Este año, *Pulso IT* es más necesario e importante que nunca, dado el contexto y la pandemia que nos afecta, que podamos llevar a cabo un evento de este tipo, de manera 100% online y segura es realmente un gran logro de todos.

2 - Vamos a mostrar todas las novedades que tenemos, como el lanzamiento de nuestra marca de gaming **Shenlong**, en la cual tenemos un gran abanico de productos para este mercado que se encuentra en plena expansión. Por otro lado, mostraremos las novedades de **Moonki**, con toda la nueva línea de parlantes bluetooth, con tecnología TWS, batería recargable.

3 - Estamos terminando de desarrollar catálogos y videos en 4k de todos los productos. Ya que este nuevo paradigma termino de volcar la actividad al comercio 100% online, hoy si no podes mostrar tus productos con todas las variantes posibles, con material de calidad, terminas perdiendo terreno.

Dacas, alianza estratégica con Imperva

Esteban Gilitman, gerente General de **DACAS** señala: 'Podemos ofrecerle a los canales como valor agregado todo lo que es el apoyo en ingeniería de preventa, en forma conjunta con el equipo de **Imperva**, adicional a eso toda la parte logística en cada uno de los países que tenemos presencia local, todo lo que es apoyo financiero para el apoyo del negocio, apoyo de equipamiento de MRA en caso de falla de los equipos y acompañamiento durante todo el tiempo del proyecto. Un poco el objetivo de DACAS con los canales es hacer que los negocios sean win to win. Nuestro apoyo con Imperva va más que ver con distribución, logística, financiamiento y apoyo en la ingeniería de preventa'.

Finaliza: 'Desde el lado de **DACAS**, vemos en **Imperva** un complemento ideal con el resto de las marcas que comercializamos y realmente hay una apuesta muy fuerte entre **Imperva** y **DACAS** para hacer crecer esta alianza. En países como Paraguay, Uruguay, Bolivia, Argentina y Chile hay mucho para hacer y el mercado esta ávido de poder implementar soluciones y herramientas que le permitan crecer en lo que es seguridad'.

Esteban Gilitman, gerente General de DACAS

La forma más segura y eficiente de digitalizar los procesos de su empresa.

Una herramienta que fortalece la confianza en sus relaciones de negocio.

PKI de CertiSur es una completa plataforma de administración de certificados digitales totalmente integrable a aplicaciones. Tenga un sistema llave en mano para la emisión y administración de sus certificados digitales, junto con las soluciones complementarias a los servicios de PKI exclusivas de CertiSur.

www.certisur.com

Av. Santa Fe 788 2° Piso
(C1059ABO) Buenos Aires
(+54 11) 4311 2457 / sales@certisur.com

CertiSur
Signo de confianza

1) ¿Qué expectativas tienen para el Pulso IT 2020?
2) ¿Qué novedades trae la empresa para compartir con los canales?
3) ¿Cuál es el valor agregado que le brindan a sus clientes en este contexto de pandemia?

Elit S.A.
Vocero: Gerardo Luis Aguilera, Marketing Grouper

1 - *Pulso IT 2020* va a ser muy diferente a los que estamos acostumbrados. Entendemos que va a haber mucha información y todos los participantes están trabajando para que el evento sea un éxito y con un agregado que es el desafío tecnológico y la creación de contenidos digitales.

2 - Estamos presentando para este año, 2 marcas nuevas que hemos incorporado en 2020. También queremos informar que hoy **Elit** es el único distribuidor integral de **HP** en el país. Por último también destacar que hemos desarrollado nuevos beneficios para nuestros clientes, los cuales comunicaremos en el evento.

3 - Hemos ampliado nuestros servicios en nuestros canales de comunicación, servicios logísticos y en todos los procesos que se pudieran digitalizar. Todo esto para mejorar nuestra calidad de atención. Entendemos que todas las gestiones de la mayoría de los sectores ha cambiado, y en **Elit** lo hemos tomado como un desafío de mejora continua.

Air Computers
Vocero: Sergio Airoldi, CEO

1 - Estamos expectantes por el cambio de formato. Siempre nos gusta sentarnos y hablar cara a cara con los canales. Hoy ya no podemos, pero confiamos en que en esta edición no se perderá el espíritu de relacionamiento, que de seguro atravesará las pantallas.

2 - Tendremos lanzamientos de nueva generación de microprocesadores tanto de **Intel** como de **AMD** en nuevos productos de nuestras marcas propias *CX* y *Performance*, Por el lado de **Air Computers**, contaremos con novedades de **HP**, **Lenovo**, **Dell** y **Asus**, tanto en notebooks como en PCs de escritorio.

3 - Hoy los focos son la incorporación de más herramientas financieras que ayuden a concretar negocios, la optimización máxima del circuito logístico para hacerlo más veloz y eficaz, y el crecimiento constante de nuestro portafolio que hoy cuenta con más de 50 marcas.

Licencias OnLine
Vocero: Liliana Buso, Territory Manager

1 - Estamos a la expectativa de esta apertura del evento a países vecinos donde también tenemos nuestra operación. Creemos que es un medio importante para generar un canal de diálogo con los partners, y para entender cómo se configurarán las condiciones de negocios en los próximos meses.

2 – El contexto actual se convirtió en una oportunidad de brindar soluciones, de tener una conectividad inmediata e incluso hay partners que están construyendo servicios gestionados de VPN o de virtualización de escritorios. Ponemos a disposición de ellos todos nuestros equipos profesionales: Implementación y configuración, migración y actualización, asesoría en arquitectura de soluciones integradas a través de nuestro programa *Go Connect*, Entrenamientos especializados, etc.

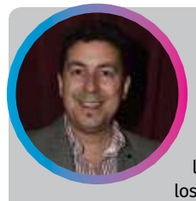
3 - Hemos demostrado que estamos preparados a nivel tecnológico, para probar nuestra resiliencia empresarial con un equipo distribuido geográficamente que puede administrar un modelo operativo en tiempos particulares como este. Como compañía digital y creadora del modelo de Distribución como Servicio (DaaS), nos deja muy tranquilos saber que nuestros partners perciben este valor como un diferencial.

Netpoint Argentina
Vocero: Pablo Seltzer, CEO

1 - Tenemos una gran expectativa por el ámbito de trabajo 2.0. Somos positivos respecto a la facilidad que *Pulso IT* le acercará a visitantes potenciales de toda la Argentina, como también en algunos países vecinos.

2 - Estaremos comunicando la nueva distribución mayorista de **Zebra Technologies**. De su línea de nuevas terminales de datos y del portafolio de lectores 2D, tanto para la lectura de códigos de barras unidimensionales como códigos QR, Datamatrix y PDF417. Además, **3nStar** estará presentando su nueva línea de computadoras all-in-one.

3 – Continuamos asegurando la provisión permanente de los productos de los fabricantes **3nStar**, **Epson**, **Honeywell** y **Zebra Technologies**; proveyendo a los resellers de productos de alta calidad y confiabilidad para los mercados de puntos de ventas, adquisición automática de datos, impresoras fiscales y accesorios específicos de oficina.



Grupo Núcleo S.A.
Vocero: Mauro Guerrero, CEO

1 - La posibilidad de llegar a todos los canales estando a un click de distancia, será una de los desafíos de este evento que promete ser muy atractivo. Años anteriores, quizá no teníamos la posibilidad de llegar a conocer muchos canales del interior o de otros países. Hoy gracias a las circunstancias, vamos a poder llegar a muchas más personas.

2 - Nos adaptamos a los cambios y así como desarrollamos una unidad de Covid19, donde contamos con una gran variedad de soluciones para el hogar y empresas, este año sumamos la unidad movilidad sustentable que cuenta con overboard y bicicletas eléctricas. Tampoco podemos dejar de nombrar nuestra unidad de educación con soluciones virtuales para todo el país en cuestiones de robótica.

3 - La excelente relación que hemos tenido a lo largo de los años en el mercado con nuestros proveedores nacionales e internacionales, hizo que estuviéramos a la altura de las circunstancias. A su vez, contar con un equipo que siempre trabajo codo a codo con el canal nos permitió identificar la situación de cada uno y así poder apoyarlos y desarrollar estrategias en conjunto para seguir creciendo juntos.

A10

Protección

DDoS

Le ayudamos a resolver el problema creciente de los ataques DDoS de IoT y de múltiples vectores para evitar el tiempo de inactividad de la empresa, la pérdida de ingresos y el daño a reputación corporativa.

Las amenazas modernas requieren defensas modernas

Los ataques DDoS continúan creciendo en intensidad, frecuencia y sofisticación sin un final a la vista. La mayoría de las tecnologías y métodos de defensa utilizados por las organizaciones luchan por mantenerse al día con las innovaciones y la persistencia de los ciberataques actuales. Se requieren enfoques nuevos y modernos para abordar la creciente amenaza de los ciberataques de IoT armados.

¡Nosotros le podemos ayudar!

Protección de Precisión
Escalabilidad Incomparable
Protección Automatizado de Día Cero
Bajo costo total de propiedad

Para más información, contáctenos o visítenos a través de:
latam_sales@a10networks.com | www.a10networks.com

Tech Data realizó Channel Connections 2020

Jan de Kok, director y gerente general interino de Tech Data

Tech Data organizó la edición 2020 de la conferencia *Channel Connections*, que este año pasó a ser una experiencia virtual. El evento tuvo un alcance extendido, lo que permitió incluir socios de 42 países de la región de Latinoamérica y el Caribe.

Jan de Kok, director y gerente General interino de **Tech Data** en Latinoamérica y el Caribe afirmó: 'La conferencia de este año tiene una capa adicional de importancia debido al entorno actual en el que nos encontramos. Tener la participación de clientes y proveedores de toda la región les brinda la oportunidad de explorar nuevos territorios, cultivar nuevas relaciones y comprender mejor los desafíos de negocio actuales que podrían superarse mediante la expansión comercial'.

Channel Connections reunió al ecosistema de socios de canal de **Tech Data** y a los ejecutivos de la empresa en un entorno fomentado para el relacionamiento, el aprendizaje y la colaboración. Los temas principales pasaron por las tendencias actuales en la industria de TI, las nuevas oportunidades de negocio y las capacidades que habilitan a los clientes e impulsan su adopción de nuevas tecnologías alrededor de la infraestructura del centro de datos, soluciones de punto final y ofertas de próxima generación, incluyendo la nube, seguridad y analíticas.

Finaliza **de Kok**: '*Channel Connections* es un claro ejemplo de cómo **Tech Data** está enfocada en habilitar la transformación de negocios con nuestros socios en LAC. En un mundo de disrupción sin precedentes, la transformación actual gira en torno a la necesidad de generar nuevo valor: desbloquear nuevas oportunidades, impulsar un nuevo crecimiento, y ofrecer nuevas eficiencias'.

Seguridad América, certificaciones SSL

Santibañez, gerente comercial de Seguridad América

Afirma **Francisco Santibañez**, gerente comercial de **Seguridad América**: 'La identidad digital es uno de los temas principales para **Seguridad América**. Nos comprometemos con nuestros clientes y le brindamos las mejores soluciones del mercado. La información confidencial que compartimos en distintos sitios web debe tener la protección adecuada que cada cliente merece'.

'Sabemos que los usuarios de internet van en aumento y que día a día confían más en los sitios web. Cada vez que nos queremos registrar en un sitio o queremos comprar algún producto online debemos ingresar nuestros datos personales y muchas veces desconfiamos, ya que la información puede tener un mal uso por parte de hackers o ladrones virtuales'.

'**Seguridad América** cuenta con *certificados SSL* de **Globalsign** que se utilizan para proteger la información de los sitios web. Cuando se instala se activa el candado y el protocolo que asegura el recorrido del usuario en su página. Existen varios certificados SSL, acordes a las necesidades de cada empresa o cliente'.

Santibañez, cierra: 'Las conexiones seguras son algo que los usuarios exigen como requisito básico para navegar en las páginas web. Los certificados SSL se utilizan para proteger las transacciones con tarjetas de crédito, la transferencia de datos y los inicios de sesión, y más recientemente se está convirtiendo en la norma para proteger la navegación de los sitios de redes sociales'.

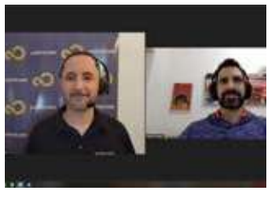
Evolution Invest, descentralizando medios de pago

Laura Iglesias, CEO de **Evolution Invest** explica: 'El enfoque del *Open Banking* propone que, con la autorización de los clientes, los bancos compartan su información con terceros. Este intercambio posibilita e impulsa el desarrollo de diferentes aplicaciones y ofrece a la población alternativas al sistema bancario'.

"Para explicarlo a nivel técnico, podemos decir que con el *Open Banking* las entidades comparten los datos a otras aplicaciones a través de APIs que conectan dos plataformas de manera eficiente y segura, siempre con el permiso y la validación del cliente'.

'Los bancos están expuestos a riesgos que los obligan a responder a normativas muy restrictivas. Por el contrario, los Proveedores de Servicios de Pago (PSP), al ser entidades destinadas específicamente a la gestión de pagos, no lo están. Esto les permite imponer menos requisitos a sus usuarios, facilitando la inclusión. El camino a seguir es el de la descentralización, la reducción de la informalidad y la baja de la presión impositiva'.

Nubiral, con AWS: transformando datos en ideas



Patricio Vázquez y Sergio Mastrogiovanni, durante la presentación del webinar

Nubiral, junto a **AWS**, llevó a cabo el webinar *Data Lakes: Transformando datos en ideas*, realizado el pasado 8 de septiembre.

De acceso libre y gratuito, el mismo fue dictado por los expertos **Sergio Mastrogiovanni**, Head of Data &Innovation de **Nubiral,** y **Patricio Vázquez**, Solutions Architect de **Amazon Web Services**.

Mastrogiovanni afirmó: 'Es importante capturar todos los datos y dejarlos en un solo repositorio para que se pueda conectar y sacar provecho de la misma a través de la generación del conocimiento de la propia data. Los datos son un bien estratégico para la organización. Hoy la data tiene todas las formas, está en forma de fotos, social media, videos, audios, grabaciones, diferentes cosas que está en nosotros capturarlas. El timing para la toma de decisiones se realiza entre el 40% y 60% de la data. Es importante tener procesos ágilesy ciclos cortos para ello'.

Contact Center: los servicios Off shore en Pandemia

Para el sector Contact Center, la pandemia por COVID-19 ha supuesto un enorme esfuerzo, pero a la vez ha servido como una gran oportunidad de poner a prueba, a gran escala y en real, algunos de los modelos, sistemas y soluciones que podrían dibujar el escenario post pandemia de los Contact Center. Es necesario analizar los resultados y sacar las conclusiones pertinentes.

La industria de call center cuenta con profesionales y talentos especialmente en la región Caribe, Colombia y Chile, en donde el desarrollo tecnológico y las políticas gubernamentales favorecen la expansión IT e inversiones a largo plazo. Entre los servicios más característicos ofrecidos por los call centers BPO, destacamos los siguientes: ventas directas y ventas cruzadas; servicio de televentas; mejora de los programas de fidelización; toma de órdenes; servicio de atención telefónico y soporte técnico; servicios de respuestas vía web; manejo de peticiones varias; servicios de Helpdesk; programación de eventos; ventas en línea vía tienda e-commerce; servicios de call center de llamadas salientes (outbound).

Entre las principales causas de externalizar se encuentran: reducir costos, con un mayor control de los gastos y convirtiendo coste fijo en variables; especializar el servicio de forma que se pone en manos de personal cualificado la gestión de procesos que normalmente están bastante alejados del core business de la empresa; para las pymes es una extraordinaria forma tener acceso a estos servicios sin incurrir en altas inversiones en tecnología y contrataciones que desmotiva.

El offshore o deslocalización en todos los casos obedece a una cuestión económica. Menores costos o mayores ventajas competitivas, fiscales, laborales, o de algún otro tipo que compensa el alejamiento del área de las fronteras naturales de la organización.

Según un estudio publicado por **Frost & Sullivan** el mercado latinoamericano de servicios de externalización de contact center espera que la Tasa de Crecimiento Anual Compuesto (TCAC) aumente al 4,8 % hasta 2021. Si bien el servicio de atención al cliente tradicional equivale a más de la mitad de los ingresos del mercado con 54.1%, el estudio reconoce que los sectores de Telecomunicaciones & Medios y Banca & Servicios Financieros, cada vez ganan más terreno.

El offshore propiamente dicho hace referencia a deslocalizar una organización, llevando fuera de las fronteras naturales de la empresa una parte de la producción, a veces por ventajas fiscales, otras de organización o de competitividad, como es el caso de los CC.

La externalización de procesos de negocio destaca, en estos momentos, como un modelo colaborativo al que muchas empresas pueden acogerse para replantear algunas de sus actividades tras el impacto de la crisis sanitaria. El área comercial es una de las que, necesariamente, se ve abocada a una digitalización y automatización cada vez mayores.

Es importante señalar el papel que están desempeñando los nuevos agentes de ventas que integran los servicios comerciales BPO. Del modelo tradicional de call center, que solamente utiliza el canal telefónico y que muestra cierto desgaste, hemos evolucionado al contact center. Este engloba distintas formas de comunicación entre el agente y el contacto. El contact center se adapta mejor a las nuevas necesidades de las empresas en el objetivo de mejorar su relación con los clientes: mejora de la experiencia de usuario y personalización de las ofertas para alinearlas con los perfiles de clientes que gestionan.

De esta forma, los perfiles profesionales que integran los nuevos centros de atención de llamadas son más especializados y apuntar a contar con expertos en marketing automation para hacer más eficientes todos los procesos.

Por otra parte, se ha comprobado que no solo se puede hacer, sino que además ha demostrado ser eficiente y parece que ha venido para quedarse el teletrabajo. Sin embargo, no deberíamos quedarnos sólo con esa idea simple. Amerita realizar un análisis exhaustivo de cada servicio concreto y sus necesidades, probablemente nos lleve a la conclusión de que el futuro pasa por un modelo mixto entre presencial y a distancia, lo que a su vez implica la necesidad de contar con herramientas que, analizando múltiples variables, nos permitan determinar el porcentaje óptimo de teletrabajo para cada cliente.

El teletrabajo no sólo consiste en brindar al trabajador un portátil, implica muchas más cosas que abarcan desde la parte técnica: Gestión de las licencias, el seguimiento y la forma de realizar mantenimiento del mismo, hasta la gestión de las personas: creación de distintos niveles de soporte en función del tipo de operador, la creación de herramientas de relación con el empleado, entre otros.

Luego, debemos analizar de forma cuidadosa cómo el teletrabajo, afectará al perfil del agente futuro. Serán necesarios perfiles más digitales y a la vez más comerciales, que sean capaces de gestionar Redes Sociales y textos, con capacidad para analizar datos y que puedan trabajar junto con robots como asistentes. Para ello deberemos desarrollar e implementar nuevos modelos de formación.

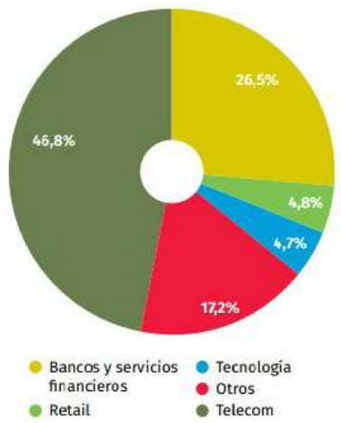
IA en el Contact Center

El futuro del Contact Center pasa indefectiblemente por la adopción de la Inteligencia Artificial como una de las herramientas básicas a implementar. La IA permite incrementar la automatización y el autoservicio, pero antes hay que identificar claramente y para cada cliente las solicitudes que nuestro sistema de inteligencia artificial es capaz de reconocer con un 100% de seguridad e implementarla sólo en esos casos para garantizar una gestión de calidad.

No todos los procesos ni todos los servicios serán susceptibles de incorporar IA y su idoneidad dependerá de múltiples variables, por ejemplo, el tipo de servicio o la edad del usuario que contacta nuestro Contact Center. Será clave ser capaces de explicar, tanto a clientes como a empleados, el alcance y las consecuencias de la implementación tanto del teletrabajo como de la IA. Por el lado de los clientes para hacerles ver que ninguna de las dos cosas significa un ahorro de costos y una rebaja de tarifas sino más bien lo contrario, un incremento de la inversión en equipamiento, I+D+I y formación.

Y por el lado de los empleados para vencer el miedo a la inteligencia artificial, que no la perciban como un sustituto de su trabajo, sino que la vean como una ayuda y una liberación de las tareas más tediosas y rutinarias, lo que les permitirá dedicarles más tiempo a otras de mayor valor añadido y más enriquecedoras, para lo que será fundamental involucrarles en el diseño de los procesos de Inteligencia Artificial de su servicio concreto.

Servicios externalizados: distribución de ingresos por vertical

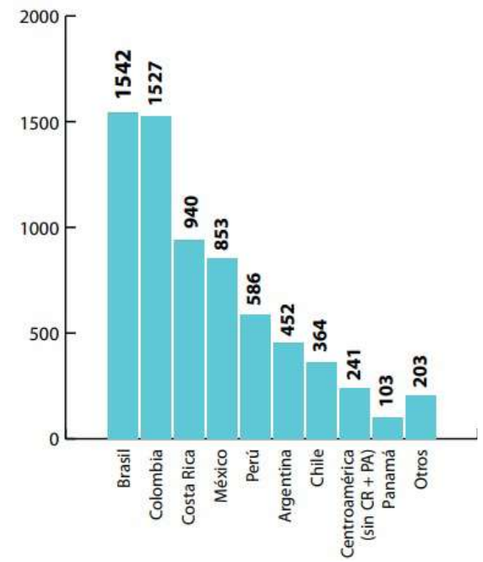


Fuente: Frost & Sullivan

El ecosistema de Contact Center BPO

Fuente: IndiaMART

Promedio de posiciones activas según cantidad de Contact Centers outsourcers



Fuente: Multifuente

Centroamérica: Agentes bilingües en empresas offshore

Fuente: COSEP

Avaya Engage Latin America:
Transformación Digital que se respira

'Hace un año, estábamos en *Avaya Engage México*, con 3000 participantes, nuestro gran evento presencial en América Latina. Un año después, tenemos el *Engage* por primera vez online, para toda la región y con 12 mil registrados. En la mañana del primer día, ya recibimos 3000 participantes. La misma (sideral) transición se dio con **Avaya** como compañía, De un año a otro, somos una empresa totalmente diferente: 100% orientada a cloud y modelos OPEX, con software como base. Entre la estrategia *OneCloud* y las ofertas por subscripción, el 80% de nuestros desarrollos son para el nuevo mercado digital que toma forma'.

De esta forma **Jim Chirico**, CEO de **Avaya**, definió la transformación de la empresa a los nuevos tiempos, dentro de la conferencia de prensa con que tomó forma **Avaya Engage 2020**, el gran evento del vendor para la región. Agregó: 'En los 14 años que llevó en la compañía, nunca viví un momento mejor en salud financiera y superación de negocio. La pandemia nos llevó a ayudar a nuestros clientes, pero también mostrar el gran valor de **Avaya** en la transformación digital. América Latina es prioridad para nosotros, seguiremos desplegando fuerte inversión en desarrollo y recursos locales'.

Anthony Bartolo, CTO de **Avaya**, añadió: 'La transformación de **Avaya** se basa en sumarle al expertise en UC y Contact Center, desarrollos de analytics, IA y ML para un salto de nivel en automatización inteligente. El R&D es prioridad y el foco en Customer Experience, la base de todo. Nuestro ecosistema *OneCloud* se sostiene en combinar nubes privadas y públicas con ***Avaya Spaces***, UCaaS, CCaaS y CPaaS, todo integrado a medida de cada cliente'.

Lars Ulrich, co Fundador y Baterista de Mettalica, entrevistado por Galib Karim, VPde Avaya para Latinoamérica

Simon Harrison, CMO de **Avaya**, resaltó que el *Employee Experience* y el Customer Experience son dos caras de una misma moneda, ya que el primero potencia al segundo. 'El secreto en los nuevos tiempos es sumar valor en ambos lados y que ello repercuta directo al ROI. Construimos el Future CX Center y el Future Digital Workplace'.

Los anfitriones del evento: Galib Karim, VP de ventas de Avaya, y Geoff Colvin, editor Senior de Fortune Magazine

Gastón Tanoira, líder regional de producto, destacó 5 grandes anuncios de **Avaya** en el evento: '1, un gran acuerdo global con **Teleperformance** para modernizar su infraestructura con 120 mil posiciones de OneCloud por subscripción. 2, Con **Teleperformance** Colombia, el desarrollo de IA para automatización y mayor inteligencia operativa. 3, un premio de **Frost&Sullivan** por ser la más rápida plataforma de UCaaS en la región. 4, el lanzamiento del User Group regional. Y 5, los premios a 5 empresas latinas por TD y CX superadores'.

Fernando Murillo, gerente de Netcom Teleperformance, José Guereque, CIO de Konecta, José Mejia, y Silvina Moschini, presidente de Transparent Bussiness & CEO de SheWorks

Galib Karim, VP Latin America: 'El 2020 fue un año atípico en todo sentido en la región, pero que también nos disparó en forma integral hacia adelante. Por un lado, desplegamos más de 150 licencias gratuitas por tres meses a los clientes para lidear con la pandemia. Por otro, impusimos el sistema por subscripción, que es un punto intermedio entre onpremise y cloud, para quienes quieren migrar a lo segundo. Es on premise pero OPEX, con consumo por demanda'.

Entre los dos días, el evento reunió speakers de realce global como **Steve Wozniak**, leyenda de **Apple**, **Uri Levine**, fundador de **Waze**, el ex futbolista **Hugo Sánchez**, **Marc Randolph**, co fundador de **Netflix**. Al final del primer día estuvo **Lars Ulrich**, el creador de METALLICA, a puro heavy metal. Otros invitados fueron **Geoff Colvin**, editor de la revista FORTUNE, que moderó la entrega de premios, **Rodrigo Garduño**, fundador de **54D**, y **Silvia Moschini**, cofundadora de **Trasparent Business** y **Sheworks!**, que dieron sesiones de coaching y motivacionales.

En total hubo más de 40 reuniones 1 a 1 entre clientes, socios y ejecutivos, y 9 historias de clientes de distintos países. Como cada año, se ayudó a una fundación, en este caso los 'Médicos sin fronteras', justo a tono con el Covid19. Sin duda, el futuro tomó forma, en los dos días de ***Avaya Engage Latam 2020***.

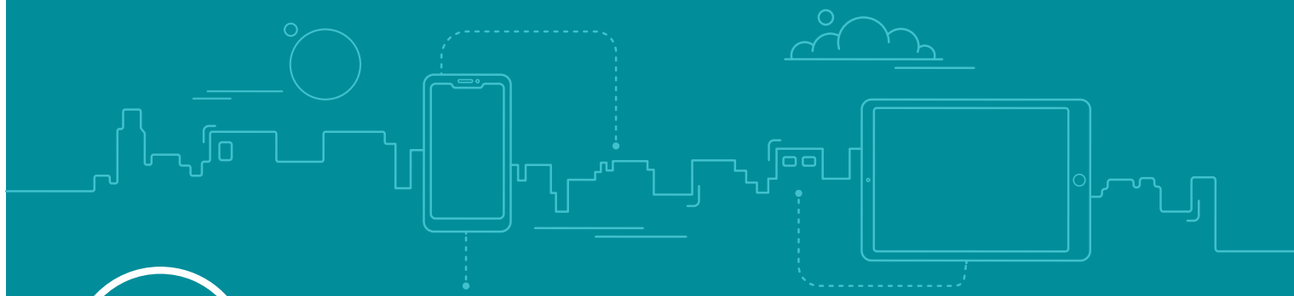
AVAYA ENGAGE℠

VIRTUAL

ON DEMAND

www.avaya.com/engagelatam

Durante el **2 y 3 de septiembre** vivimos en 3 idiomas la experiencia virtual de Avaya Engage. Si te lo perdiste o quieres volverlo a ver, accede a las sesiones **ON DEMAND**.



ALL IN LATAM

callme@avaya.com

Sigue **#Avaya Engage** y **Avaya Latam**

Engagement Center,
humanizando la experiencia al cliente

Se realizó *Engagement Center Plus*, el evento que nuclea a la comunidad regional de especialistas en atención al cliente. La transformación digital de las empresas es una realidad, así como la experiencia al cliente es la clave del futuro. Los gerentes de diferentes áreas de las empresas intentan establecer la "experiencia" como eje de sus estrategias, implementando modelos "centrados en el cliente".

Juan Pablo Stamati, BDM Contact Center Solutions CALA de **Avaya** estuvo a cargo de la charla inicial y resaltó la importancia de utilizar las redes sociales como canales de atención: 'La pandemia abrió un nuevo mundo en la comunicación con los clientes. En el último tiempo creció un 500% el uso de aplicaciones como **WhatsApp** y 250% en **Twitter**. Ofrecen respuestas rápidas a problemas comunes, pero hay que tener cuidado a la hora de incorporar inteligencia artificial. La mayor virtud de la comunicación conversacional es entender qué necesita el cliente, con el menor esfuerzo posible'.

Jonatan Ol Beun, profesor de Innovación de la **Universidad Di Tella** explicó: 'Innovar con nuevas tecnologías puede ser peligroso si no se plantea correctamente los procesos a seguir. Hay que tener en cuenta temas como la simpleza, que sea atractivo para el usuario y sobre todo el tiempo. El contacto digital es útil, pero nunca hay que dejar de lado el factor humano'.

José Luis Martínez, gerente Corporativo de Clientes de **Sancor Seguros** contó los desafíos que deben enfrentar las empresas para ganar agilidad usando servicios de contacto tradicionales: 'Un detalle que muchos dejan de lado son los procesos de soporte, y realmente es necesario considerarlos a la hora de armar el plan de atención al cliente. Es fundamental trabajar en equipos multidisciplinarios y de forma colaborativa'.

Los clientes no siempre perciben el esfuerzo de las empresas por mejorar la experiencia. **Federico Zinovich**, Customer and Employee Experience Advisor de **Focus CX** explicó 'Es clave hacer un análisis y ver si la realidad supera o no a la expectativa de los usuarios. Eso marcará la experiencia que se está brindando actualmente y permitirá planificar mejor el camino a seguir'.

Gustavo Koblinc, Integral Customer Service Management Corporate Manager de **Grupo Omint** disertó sobre cómo cumplir con las necesidades de eficiencia operativa y satisfacción al mismo tiempo: 'El contar con tecnologías ágiles ayuda a acortar los tiempos. Algo que puede ayudar a armar el plan de acción es crear y centralizar el área de experiencia al usuario. Todos tenemos que readaptar los procesos y repensar los modelos de atención. El innovar y la simpleza deberían marcar el camino'.

Cecilia Trabaldo, gerente de Customer Voice y **Martín Belogi**, gerente de NPS Insights, ambos de **Telecom**, explicaron los principales desafíos que enfrentan las Telcos y empresas en general en cuanto a atención al cliente: 'Tenemos los datos y conocemos los puntos de conflicto, el tema es cómo transformar eso en mejoras concretas y visibles para los usuarios. Todo se inicia en la experiencia al cliente. Hemos creado células de trabajo con dedicación full time, que está formada por especialistas en metodologías de Cx y Scrum Masters. De esa forma logramos transformar las ideas en soluciones originales de colaboración para brindar un mejor servicio'.

El evento estuvo organizado por **Tots S.A.** y tuvo como sponsor principal a **Avaya**, así como también a **Google Cloud**, **Verint**, **Genesys**, **Nosis**, **Scidata**, y **Anura**.

Juan Pablo Stamati, Business Development Manager – Contact Center Solutions, de Avaya

Jonatan Ol Beun, Profesor de Innovación, de la Universidad Di Tella

José Luis Martinez, Gerente Corporativo de Clientes, de Sancor Seguros

Federico Zinovich, Cx & Employee Experience Advisor, de Focus Cx

Gustavo Koblinc, Integral Customer Service Management Corporate Manager, de Grupo Omint

Cecilia Trabaldo, gerente de Customer Voice, de Telecom

Tres razones por las que usted necesita VoC (Voz del Cliente) en su pila de inteligencia digital

Primero coincidamos en una cosa: sus clientes son personas y las personas son complejas –tienen necesidades, intenciones, motivaciones, expectativas y sentimientos.

Es importante tener en cuenta esta cuestión porque con el enfoque actual "digital-first", que prioriza lo digital, es fácil perderse en clics y conversiones.

Como profesional que conoce el universo digital, usted sabe que es importante tratar cada interacción como una oportunidad para preguntarse ¿Por qué? Por ejemplo:
- ¿Por qué los visitantes hicieron clic allí?
- ¿Por qué abandonaron nuestro sitio?
- ¿ Por qué están satisfechos o insatisfechos con su experiencia?

Rápidamente se torna más complejo que eso, y la única manera de llegar al "por qué" es preguntar.

Éste es el campo de acción de los programas de voz del cliente (VoC), a través de los cuales las organizaciones sistemáticamente capturan las voces de los clientes actuales y aprenden a partir de ellas. En el entorno actual digital, los programas de VoC no son algo que simplemente "es deseable". Deberían ser una parte crítica de su pila de inteligencia digital. Cuando se combinan los datos de comportamiento con VoC o los datos de actitud, se puede obtener el panorama completo sobre su cliente. Usted puede comprender qué hicieron sus clientes, por qué lo hicieron y cómo los hizo sentir –y puede tomar decisiones mucho más atinadas gracias al aprovechamiento de este conocimiento.

Cómo mejora la Voz del Cliente (VoC) la Experiencia Digital

Muchas organizaciones mantienen varios esfuerzos de VoC en curso. Pero considere un enfoque más disciplinado:
integrando el conocimiento obtenido de la Voz del Cliente (VoC) en todas sus decisiones digitales. ¿Cuál es el valor?
- Insights más completos sobre el cliente
- Toma de decisiones digitales mejoradas
- Mayores ahorros e ingresos

Aquí se muestran tres maneras en las que un enfoque Integrado a VoC puede mejorar la experiencia digital para los clientes, así como los resultados para el negocio:

1. Logro de Tareas y Conversión en el Sitio Web

Una compañía de venta minorista observó que el abandono del sitio al momento del checkout había aumentado de un día para el otro. La posibilidad de ver el aumento de 40% a 50% aisladamente no ofrecía ninguna información accionable.
Sin embargo, a través de una plataforma de retroalimentación "siempre activa", los clientes frustrados se tomaron el tiempo de compartir su problema.

Resumo Ejecutivo

A través de un rápido análisis de la voz del cliente (VoC), filtrado por segmento, el equipo de producto del minorista fácilmente pudo comprobar el error de la página. Gracias a un ajuste inmediato para corregir un error de carga, las tasas de abandono durante el checkout volvieron al día siguiente a sus niveles promedio.

¿Cuál fue el data set combinado?
- Datos de comportamiento: Abandono durante el checkout
- Datos de actitud: La opinión (feedback) del cliente se dejó en la página de checkout

¿Cuál es el valor?
- Reducción de la pérdida de ingresos potenciales = valor del pedido promedio x la pérdida porcentual en conversiones diarias x el número de días para descubrir el problema sin VoC.

2. Contenido Mejorado y Usabilidad

Una agencia gubernamental tomó conocimiento de que un gran porcentaje de personas que visitaban la página por primera vez se dirigían a su página de contacto luego de pocos minutos de ingresar al sitio. La agencia necesitaba comprender por qué los visitantes no podían completar el
autoservicio y estaban llamando a su centro de contacto.

La agencia analizó la satisfacción para diversos segmentos.
Los datos de Voz del Cliente (VoC) confirmaron que los visitantes nuevos habían descubierto un problema con un campo de búsqueda. Los comentarios surgidos a través de un intercept digital aleatorio revelaron un problema con el campo de búsqueda. Los visitantes estaban buscando formularios específicos pero los resultados de la búsqueda no producían los resultados esperados. Este conocimiento impulsó un proyecto de meses para actualizar la funcionalidad de búsqueda de la agencia.

¿Cuál fue el data set combinado?
- Datos de comportamiento: Tiempo en el sitio y visita en la página para visitantes de primera vez.
- Datos de actitud: Satisfacción y feedback del cliente capturados a través de intercept digital aleatorio para visitantes que ingresan por primera vez.

¿Cuál es el valor?
- Volume reduzido de chamadas no Call Center = custo médio das chamadas x número de chamadas evitadas.

3. Mayor Eficacia de Marketing y Publicidad

Un proveedor de componentes eléctricos creó dos segmentos de audiencia para probar las conversiones en visitas que regresaban: visitantes satisfechos e insatisfechos, según lo definen los puntajes CSAT.

Descubrió que era mucho menos probable convertir a los visitantes insatisfechos en una visita posterior que a los visitantes satisfechos. Este insight empoderó a sus equipos de publicidad digital para que llevaran a cabo campañas de re-marketing a este segmento durante 30 días y más adelante reducir sus niveles de oferta.

¿Cuál fue el data set combinado?
- Datos de comportamiento: Conversión para visitantes que regresan al sitio
- Datos de actitud: Satisfacción del visitante

¿Cuál es el valor?
- Reducción del gasto de publicidad digital = costo por clic x clics de visitantes insatisfechos al sitio

LLegar al Fondo de la Cuestión

Los datos son poderosos, pero hay un efecto multiplicador cuando se puede combinar data sets. En lo que respecta a clientes, resulta crítico incorporar la Voz del Cliente (VoC) en toda su toma de decisiones digital.

The Customer Engagement Company™

Americas
info@verint.com
1-800-4VERINT

Europe, Middle East & Africa
info.emea@verint.com
+44(0) 1932 839500

Asia Pacific
info.apac@verint.com
+(852) 2797 5678

verint.com
twitter.com/@VerintLatam
Verint Latam
blog.verint.com

Unauthorized use, duplication, or modification of this document in whole or in part without the written consent of Verint Systems Inc. is strictly prohibited. By providing this document, Verint Systems Inc. is not making any representations regarding the correctness or completeness of its contents and reserves the right to alter this document at any time without notice. Features listed in this document are subject to change. Not all functionality is available in all configurations. Please contact Verint for current product features and specifications. All marks referenced herein with the ® or TM symbol are registered trademarks or trademarks of Verint Systems Inc. or its subsidiaries. All rights reserved. All other marks are trademarks of their respective owners. © 2019 Verint Systems Inc. All Rights Reserved Worldwide. 11.2019

VERINT.

Minianálisis

Los servicios en Pandemia

Por Nicolás Smirnoff

En esta edición, la sección de contact center hace mucho foco en los servicios off shore, que son un clásico de América Latina, en particular en la región andina. Brindamos un informe de cómo han reaccionado en la pandemia, qué servicios son los que más les prosperan.

Aquí podemos marcar que la pandemia, más allá de su tragedia sanitaria, aporta una gran oportunidad a la industria de contact center, de capitalizar cantidad de servicios que a las empresas les vale tercerizar desde que están con el aislamiento.

Venta online, soporte remoto, tercerización de servicios, optimización operativa, todo aplica para los BPOs y grandes tercerizadores. Mucho de lo que impone la pandemia vino para quedarse, y con ellos nuevos usos y costumbres. Quienes detecten oportunidades en formación y las ofrezcan primero, tendrán en qué dedicarse por buen tiempo.

Verint: el valor agregado de CX

Afirma **Nancy Porte**, VP de experiencia global del cliente en **Verint**: 'Todos lo hemos escuchado antes: Cuesta menos mantener un cliente que obtener uno nuevo. En lugar de agregar nuevos logotipos, las empresas ahora comprenden el valor de brindar una experiencia de cliente positiva para aumentar los ingresos de su base de clientes existente. Después de todo, el crecimiento es difícil de conseguir cuando hay clientes insatisfechos que abandonan el establo'.

Nancy Porte, VP de experiencia global del cliente

'Las iniciativas de experiencia empresarial del cliente (CX), diseñadas para aumentar la satisfacción y la lealtad del cliente, se han convertido en parte del panorama corporativo. Los líderes empresariales que aprueban los planes de negocio y la financiación se centran en respaldar los objetivos organizativos generales de contención de costes y crecimiento de los ingresos. Las iniciativas de experiencia del cliente no son inmunes a la necesidad de justificación empresarial. A medida que avanzamos hacia la aparición de modelos predictivos basados en datos, debemos comprender cuál es la ventaja financiera de un cliente satisfecho. Los profesionales de CX deben ser más eficaces en la creación y venta de un caso de negocio de CX'.

'La capacidad de colaborar, cuantificar y comunicar las contribuciones de la función de experiencia del cliente es vital para el soporte y el éxito continuos. Comprender cómo se ve una experiencia de cliente exitosa para un cliente existente es un gran comienzo, comprender qué prima pagarán por esa experiencia requiere la infusión de finanzas en el arte y la ciencia de la experiencia del cliente para llevarla a un nivel completamente nuevo, uno que Los ejecutivos de nivel C lo entenderán y lo apreciarán. El conocimiento es poder, al igual que la colaboración en el ámbito empresarial'.

Poly, distinción de calidad

Poly es reconocida por **Frost & Sullivan** en su reciente análisis del mercado global de auriculares profesionales como *Líder en Innovación Tecnológica Global 2020*, por el compromiso inquebrantable de la compañía de abordar las necesidades de los clientes, con un enfoque nítido en las tendencias tecnológicas y su portafolio innovador, que han establecido a **Poly** como líder tecnológico en el mercado. **Poly** aborda las necesidades en constante evolución de los clientes, y comprende intrínsecamente que la tecnología de un tamaño no sirve para todos.

La variada cartera de **Poly** ofrece modelos de auriculares profesionales con múltiples productos / series que cuentan con tecnología ANC avanzada. Además, la empresa ofrece la opción más amplia de auriculares certificados por **Microsoft Teams**, con más de 24 opciones de auriculares y dispositivos de altavoz personales. Estas soluciones se complementan con uno de los servicios de software de gestión y análisis de auriculares más avanzados del mercado.

Señala **Christine Roberts**, VPS y gerente general de auriculares empresariales de **Poly**: 'Nos sentimos muy honrados de ser reconocidos por **Frost & Sullivan** como líder de tecnología global en 2020. Desde nuestro profundo legado en el espacio de los auriculares hasta la innovación que impulsa nuestra cartera en evolución y las integraciones de socios, nuestra pasión por permitir conexiones humanas significativas a través de la tecnología, sin importar dónde se encuentre, está a la vanguardia de todo lo que creamos'.

Por su parte **Alaa Saayed**, director de la industria de TIC en **Frost & Sullivan** afirma: '**Poly** ha evolucionado y diversificado su oferta de auriculares, que incluye la adaptación de los factores de forma del producto, las características y capacidades, la entrega y el aprovisionamiento de productos, la gestión de productos y la propuesta de valor general de los auriculares. En el espacio de los auriculares profesionales con cable, Poly actualiza continuamente dos de sus modelos icónicos de terminales: el auricular insignia *Blackwire PC USB* y *UCC* y la familia de dispositivos de call center *EncorePro*'.

Autenticación de Nuance y prevención de fraudes www.nuance.com/fraud

FORTUNE

1B de dólares en pérdidas por fraude evitadas en 2018 y contando.

Identifica a la persona que se compromete con tu empresa, para que puedas proteger a tus clientes, tu negocio y detener a posibles criminales.

Mientras lees esto, es probable que haya estafadores tratando de acceder a las cuentas de tus clientes. Las consecuencias pueden ser devastadoras.

Nuance Security Suite puede verificar la identidad de tus clientes en cuestión de segundos mediante sus rasgos biométricos y de comportamiento únicos, evitando las actividades delictivas en el centro de contacto, en aplicaciones móviles y en sitios web.

Las soluciones de Nuance ayudan a proteger algunos de los bancos, empresas de telecomunicaciones, aerolíneas y minoristas más importantes del mundo contra los intentos de fraude. La tecnología biométrica autentica a los individuos por el sonido de su voz, las palabras que utilizan, su ubicación, el dispositivo que utilizan y su forma de hablar, tocar y escribir.

Durante más de 20 años, Nuance ha sido pionera en tecnologías como la comprensión del lenguaje natural, la IA conversacional y la biometría, con el fin de mejorar la experiencia de los clientes y proteger sus cuentas, sin importar el canal o dispositivo que utilicen.

Para tus clientes, se trata de un servicio rápido, fácil y seguro. Autentica sus identidades sin tener que recordar pines o contraseñas.

Para tu empresa, se trata de proteger a los clientes, sus negocios y de diferenciar su marca. Detecta inmediatamente cualquier actividad fraudulenta, evita futuros ataques de fraude y procesa a los delincuentes.

400 millones
de impresiones de voz almacenadas hasta la fecha

8 mil millones
de transacciones procesadas

8 de las 10
mayores empresas de telecomunicaciones del mundo han implementado la biometría

89 segundos
de reducción de AHT en los centros de contacto

191% de ROI
en 10 meses por los clientes de Nuance

90%
de detección de intentos de fraude

NUANCE

Obtén más información sobre cómo las soluciones de autenticación y prevención de fraudes pueden ayudar a tu empresa. Comunícate con cxexperts@nuance.com

Nuance, soluciones inteligentes para mejor atención

Jorge Rodriguez, director Senior de Nuance Enterprise para Latinoamérica

Afirma **Jorge Rodriguez**, director Senior de **Nuance Enterprise** para Latinoamérica: 'Tenemos el firme compromiso de transformar el recorrido del cliente en una experiencia que encante a los consumidores. Organizaciones de todo el mundo confían en nuestras soluciones inteligentes para satisfacer las, cada vez más, exigentes expectativas de los consumidores, desde un conjunto de dispositivos cada vez mayor y en todos los canales y puntos de contacto'.

'Estas soluciones emplean décadas de innovación en IA orientada a la conversación, el lenguaje natural y la voz para facilitar interacciones casi humanas en todos los canales que combinan el autoservicio y el servicio asistido ya sea para la adquisición de clientes o la atención al cliente'.

'Las soluciones de **Nuance** son posibles gracias a productos digitales, de voz y de seguridad. Además, todas ellas están optimizadas con nuestras potentes herramientas de análisis. Y todo implementado por el equipo internacional de servicios profesionales más grande del sector, que le ofrece una visión sin precedentes, una gran experiencia en el sector y una probada trayectoria en la consecución de objetivos en organizaciones como la suya'.

Rodriguez, finaliza: 'El futuro es hacia la automatización de la mayoría de las interacciones del servicio al cliente a través de la IA. Automatización para las interacciones, asistido por agentes y apoyadas por nuestra suite de seguridad. Además del apoyo de la IA con la finalidad de aumentar las habilidades del agente en todas las interacciones humanas'.

Aspect refuerza verificación de llamadas

Michael Harris, Chief Product Officer y CMO de Aspect

Aspect anuncia sus planes para integrar sus productos de marcación de centro de contacto empresarial con el servicio de llamadas verificadas recientemente presentado por **Google**. El nuevo servicio tiene como objetivo resolver el problema de diferenciar las llamadas entrantes legítimas de los spammers.

Los consumidores aún dependen mucho de las llamadas de voz para comunicarse con las empresas. Según un el reciente informe *Aspect Consumer Index 2020*, este es el canal de interacción preferido cuando la urgencia, la seguridad o la privacidad son críticas. Aquí radica el problema fundamental: los clientes a menudo no responden las llamadas si no reconocen el número. Es fácil para los spammers disfrazarse de asistentes verdaderos. El servicio de llamadas verificadas de **Google** aborda este problema fundamental.

Michael Harris, Chief Product Officer y CMO de **Aspect** indica: 'Integramos la nueva función de **Google** para facilitar buenas llamadas. Nuestros clientes empresariales se encuentran entre las instituciones financieras más grandes del mundo y necesitan llegar a sus consumidores. Asimismo, los consumidores deben responder a esas llamadas con confianza. Vemos las llamadas verificadas como un paso gigante en la dirección correcta'.

La verificación de llamadas es una función dentro de la aplicación de telefónica de **Google**, que viene precargada en muchos teléfonos Android y que se encuentra disponible para descargar desde mediados del mes de septiembre.

NICE inContact: cloud como respaldo

Paul Jarman, director ejecutivo de NICE inContact

Paul Jarman, director ejecutivo de **NICE inContact** *señala:* 'La agilidad y la mejora continua llevan mucho tiempo definiendo los atributos de las empresas de éxito. Por lo general, gracias al acceso inmediato a los datos, las organizaciones pueden identificar, comprender y actuar rápidamente sobre oportunidades y desafíos casi en tiempo real'.

'Ya sea que se trate de migrar a toda una fuerza laboral para trabajar desde casa o garantizar el acceso a la información y el contexto críticos del cliente, las empresas necesitan una base sólida independientemente de si el personal puede ingresar o no a la oficina. El mundo es impredecible; no hay forma de planificar eficazmente lo desconocido. Sin embargo, la nube puede ser un poderoso baluarte contra las interrupciones al entregar a las empresas y los centros de contacto las herramientas para ajustar el rumbo sobre la marcha. Estar preparado para cualquier cosa significa colocar las herramientas para adaptarse y mantenerlas al alcance de la mano'.

Mitrol: webpad garantiza la operatividad

Aimee Reyes, Sales Coordinator de México en **Mitrol**: 'Hemos puesto el foco en diseñar soluciones que resuelvan la exigencia e inmediatez que nuestros clientes exigen para enfrentar esta 'nueva normalidad', mediante la modalidad de teletrabajo a través del *WEBPAD*, manteniendo las mismas ventajas habituales las cuales nos ayudan a mantener nuestra propuesta de valor, acompañando a las empresas a implementar estas medidas preventivas.

'Hemos provisto a nuestros clientes de tecnologías web para la continuidad y seguridad a su CC. Con respecto a nuestros equipos de trabajo, desde el primer día *emigramos al teletrabajo usando nuestro WEBPAD* para algunas áreas, con esto garantizamos y salvaguardamos nuestro recurso más importante: el recurso humano'.

Genesys mejora la fidelidad al cliente junto a Adobe

Tony Bates, CEO de Genesys

Genesys anunció su colaboración con **Adobe** para ayudar a las organizaciones a romper el aislamiento de datos entre los departamentos de marketing, comercio, ventas y atención al cliente. La nueva integración entre *Genesys Cloud* y *Adobe Experience Platform*, permite obtener ahora una comprensión más profunda del contexto del cliente en cada punto de contacto.

Esto revolucionará el modo en que el contact center y las empresas aprovecharán la información para permitir una fidelización de clientes más inteligente, continua e individualizada. Como Premier partner del programa *Adobe Exchange*, **Genesys** está colaborando con **Adobe** para ayudar a las organizaciones a hacer realidad la visión de **Genesys** de Experience as a Service (SM) o experiencia como servicio.

Tony Bates, CEO de **Genesys** afirma: '**Adobe** y **Genesys** tienen el objetivo común de ayudar a las empresas a aprovechar mejor los datos de sus clientes. La capacidad combinada de nuestras plataformas integradas facilita a las organizaciones el uso de un contexto de clientes enriquecido, de modo que puedan proporcionar unas interacciones más personalizadas que creen conexiones empáticas más fuertes'.

Jabra, tecnología de uso intuitivo

Viviana Guio, gerente Cono Norte, Centro y Caribe de Jabra

Viviana Guio, gerente Cono Norte, Centro y Caribe de **Jabra** explica sobre el presente de la empresa: 'La primera mitad del año ha sido desafiadora dado que hemos tenido que atender una gran demanda de empresas que nos solicitaban, no solo dispositivos, si no también que les asesorásemos a cómo adaptar su cultura empresarial al trabajo remoto. Hemos conseguido atender las necesidades de nuestros clientes y como consecuencia hemos visto un crecimiento en el grupo'.

Sobre los principales requerimientos de los usuarios, **Guio** comenta: 'Todos nuestros dispositivos están siendo bastante demandados. Desde los modelos de la *Serie Evolve* que son más indicados para el trabajo desde casa, hasta los de la línea *Biz* y *Engage* con conexión USB para los centros de contacto que han tenido que llevar sus operaciones al ámbito casero'.

Finaliza: 'Nuestros auriculares ofrecen los mejores beneficios de un dispositivo profesional; calidad de audio inigualable, cancelación de ruido activa y pasiva, filtro en el micrófono para que la persona que está al otro lado escuche perfectamente, protección auditiva y un diseño cómodo cableado o inalámbrico'.

Seytech apoya al canal con un showroom digital

Martin Raffaelli, Gerente Comercial Argentina y Chile de Seytech

Si bien este ha sido un año muy particular, nos encuentra comercializando productos indispensables para el Homeworking. Como en la mayoría de las empresas esta pandemia nos obligó a reorganizar nuestro equipo, sumar valor agregado y calidad de servicio a nuestros canales a nivel comercial y logístico.

La gran masa de requerimiento de nuestros canales paso por Headsets, WebCams y soluciones de colaboración. Además, muchas empresas se armaron de infraestructura de salas donde las soluciones de video-colaboración fueron las más buscadas.

Nuestro valor agregado radica en poseer un showroom físico donde desplegamos todas las tecnologías VC que tenemos a disposición y nos da la posibilidad de ofrecer demostraciones de alta calidad de manera presencial o remota, esto nos destaca como un socio estratégico para nuestros partners y nos hace un referente en servicio y soluciones de Video Colaboración de las mejores marcas.

Nuestra estrategia de Productos DEMO es crucial: esto es algo que también nos diferencia, porque los clientes de nuestros canales pueden acceder a probar las distintas tecnologías que ofrecemos y pueden percibir in situ como se ven y se escuchan a la hora de interactuar entre ellos.

Ahora estamos trabajando en un showroom con experiencia digital inmersiva, que contará con tours virtuales interactivos, con el objetivo de sumar más valor a nuestra oferta, logrando un customer experience 360° donde los clientes podrán acceder a más información sobre las soluciones. Es un proyecto que está avanzando y queremos compartir con toda nuestra comunidad, por eso los invitamos a mantenerse atentos en nuestros medios de comunicación.

TecnoVoz, integrando cada vez más canales digitales

Gerardo Andreucci, Director General de TecnoVoz

Gerardo Andreucci, director General de **TecnoVoz** comenta: 'La compañía demuestra un alto nivel de resiliencia, habiendo capitalizado las problemáticas surgidas a raíz de la pandemia, aprendiendo y actuando proactivamente con el objetivo de un crecimiento integral'.

'Este año se produjo la consolidación de nuestra solución *GO! - Gestión Omnicanal*, integrando cada vez más canales digitales. Además del canal por excelencia como lo es la telefonía, incorporando la gestión de tickets, lo cual genera al cliente una experiencia unificada, continua y consistente bajo una interfaz de usuario intuitiva y amigable'.

Continua **Gerardo**: 'Nos diferenciamos por la solidez de nuestra tecnología, la versatilidad de nuestros productos y la predisposición de nuestro grupo humano, avalados durante 27 años en el mercado, siendo pioneros e impulsores de la industria del Contact Center. Este año sin dudas nuestro gran diferencial consiste en brindar servicio más allá de lo establecido en cualquier contrato, para que nuestros clientes puedan brindar un servicio de calidad a sus clientes, en medio de una situación crítica e impensada'.

Finaliza dando su visión al futuro post pandemia: 'Observamos una fuerte tendencia hacia una automatización transversal a todos los canales digitales, redes sociales y la creciente adhesión a arquitecturas Cloud, que presenta una solución a aspectos clave como son el management de servidores, la seguridad y la escalabilidad de recursos. También una profundización en el conocimiento de las preferencias y experiencias de los clientes a través de Analytics y Business Intelligence'.

TheEye, desrobotizando a las personas

TheEye es la única plataforma de Automatización de Procesos con Inteligencia Artificial con tecnología y metodología propia. Desarrollada en Argentina, está presente en Colombia, Perú, Paraguay, Chile, España, México y localmente. Forma parte del portfolio de startups de alto impacto tecnológico invertidas por **Globant**.

Javier Ailbirt, CEO y cofundador de **TheEye** comenta: 'La pandemia frenó muchos proyectos que teníamos encaminados, pero también nos mostró nuevos nichos con una necesidad increíble. Nos especializábamos en rubros como banca y seguros, pero ahora también nos hicimos muy fuertes en todo lo relacionado con transacciones online como las fintech y empresas que trabajan e-commerce'.

'**TheEye** permite automatizar tecnológicamente los procesos en las empresas. Nosotros des-robotizamos a la gente, o sea, le sacamos todo lo aburrido y rutinario para que puedan enfocarse en los temas centrales. Es una realidad, que el 80% del tiempo de trabajo se va en tareas manuales, entonces al incorporar nuestra plataforma, las personas pueden enfocarse en nuevas funciones. Liberamos tiempo de valor'.

Javier Ailbirt, CEO de TheEye

Finaliza **Javier**: 'La realidad del mercado nos muestra que cuanto más atrasado se está en la adopción de nuevas tecnologías, más burocrático y lento se vuelven los procesos, llevando a una falta de productividad alarmante. La digitalización es una realidad y no hay que demorar más su implementación.'.

HAL, transformando el marketing digital

Cecilia Hayafuji, CEO de HAL

Cecilia Hayafuji, CEO de **HAL** nos cuenta sobre cómo cerraron el primer semestre del año: 'Nos fue muy bien en el primer trimestre a pesar del contexto. Como muchos en esta industria, nos encontramos que el COVID aceleró la transformación digital en muchísimas empresas. Proyectos que estaban encajonados hace años reflotaron a fuerza de la necesidad y vendimos más *Hubspot CRM* que todo el año pasado. El módulo de *Marketing Automation* creció gracias a que es, entre otras cosas, una excelente plataforma de colaboración para equipos de marketing digital'.

Sobre los principales requerimientos de los clientes, **Cecilia** explicó: 'El teletrabajo y la necesidad imperiosa de que los equipos de trabajo se mantengan productivos, forzó a muchos a buscar soluciones con estos cuatro ejes: que sean rápidas de implementar, con interfaces de usuarios que faciliten la adopción, poderosas y del nivel de cualquier software world-class, y que sean escalables a futuro. *Hubspot*, en ese sentido, cumple con todos los requisitos'.

Finaliza contando sobre los lanzamientos que hizo **Hubspot** en *Inbound*, su evento global que se realizó el 22 y 23 de septiembre: 'Se anunciaron mejoras importantísimas y especialmente sus productos *Enterprise* pegaron un salto impresionante. Apuntamos a crecer en el segmento midmarket y grandes cuentas apalancados en que somos el único *Advanced Implementation Certified Partners* de la región, o sea con certificaciones para implementar versiones *Hubspot Enterprise* y desarrollar integraciones con otros aplicativos empresariales'.

Logitech, se alía con Samsung para ofrecer soluciones integrales de trabajo

A medida que las personas de todo el mundo demandan cada vez más una tecnología de colaboración conveniente y eficiente, llegó el momento de que los principales actores de la industria combinen su experiencia y sus conocimientos, creando soluciones que permitan a los usuarios obtener la mejor experiencia, sin importar dónde se encuentren.

En este sentido, especialistas prevén que el mercado de las videoconferencias crecerá y generará ingresos por 50.000 millones de dólares (USD) en 2026, tras haber alcanzado solo los 14.000 millones de dólares en 2019. La videoconferencia se convirtió rápidamente en una plataforma importante para comunicarse y garantizar la continuidad del negocio. De hecho, las descargas semanales globales de aplicaciones de videoconferencia aumentaron de cinco millones por semana a 50 millones.

Pensando en la vuelta a la rutina laboral dentro de la oficina, **Logitech** y **Samsung** ponen a disposición de sus clientes tecnologías especialmente pensadas para equipar salas de reuniones. De esta forma, las empresas podrán encontrar una solución integral, independientemente del tamaño y la distribución de la sala o el presupuesto. **Samsung** dispone de una amplia gama de pantallas (de distintos tamaños y comodidades) que se complementan perfectamente con los sistemas de audio **y** video de **Logitech**.

Logitech posee una cámara web ideal para videollamadas y actividades online. A su vez, para terminar de armar una oficina casera, **Logitech** ofrece auriculares (que se conectan por USB o por bluetooth) que brindan experiencias más inmersivas de audio.

Infobip humaniza el servicio al cliente con 'Moments'

Sergio Prada, director de ventas de Infobip

La plataforma global de comunicaciones en la nube, **Infobip** lanzó *Moments*, un nuevo hub omnicanal con un toque humano que le permite a las marcas llegar y comprender mejor al usuario que en la actualidad se encuentra hiperconectado.

Sergio Prada, director de Ventas de **Infobip** comenta: 'Además de conocer a los clientes, para construir confianza y fidelidad, en la actualidad es necesario comprenderlos, ser empáticos con ellos y saber cómo es su experiencia con los diferentes canales'.

'Con base en estos comportamientos, nuestra solución *Moments* permite a los especialistas en marketing ofrecer una experiencia verdaderamente personalizada al entregar mensajes, en la más amplia gama de canales programables ofrecidos por cualquier plataforma, para el consumidor de hoy, en un momento apropiado con información relevante. Es parte de la evolución, impulsada por la 'nueva normalidad', hacia una forma de marketing centrada en el cliente'.

Las características claves incluyen: gestión sencilla de campañas en varios canales, datos de clientes unificados, segmentación inteligente de audiencia, automatización dinámica de marketing, y analíticas avanzadas.

Prada concluye: 'Este lanzamiento manifiesta nuestro objetivo de aportar un toque humano a las comunicaciones en la era actual de las conexiones, en la que la mayoría de la gente consume a través de una aplicación o un teléfono móvil'.

Customer Experience & Innovation Congress se potencia

Amazon, **Avaya** y **Comscore** se suman a la agenda del *Customer Experience & Innovation Congress* que se realizará los días 3, 4 y 5 de noviembre próximos bajo el lema *Un mundo conectado con la Experiencia*.

El evento es organizado por **Evoltis**, en un entorno de Realidad Virtual. Reunirá a profesionales y empresas destacadas de Latinoamérica para compartir tendencias, estrategias y prácticas en 3 jornadas de participación y networking.

La agenda cuenta con más de 30 disertantes, expositores y panelistas en torno a temas referenciales como: Innovación, Experiencia del Cliente, Transformación digital, E-commerce, Tecnologías exponenciales, Metodologías ágiles, Gestión del talento, Contact center & BPO.

Vocalcom impulsa agentes integrales

De acuerdo con **Vocalcom**, el mérito de las nuevas tecnologías no es la sustitución de los empleados sino proporcionarles herramientas para que sean más productivos, más creativos, y estén más capacitados y a la vez más empáticos. En otras palabras, la tecnología nos hace más 'humanos'. La necesaria aceleración de la digitalización de los centros de contacto pondrá de manifiesto el valor fundamental del toque humano.

El toque humano será más relevante en el futuro, porque una excesiva dependencia tecnológica puede afectar negativamente a la experiencia del cliente. Somos criaturas sociales y no podemos subestimar el valor de la interacción con otro ser humano, y no con una máquina, cuando se trata de un problema complejo y emocional: los humanos ofrecen un nivel de empatía que ningún chatbot ni agente automatizado puede ofrecer a día de hoy. Según el Índice de rotación 2020 de **CallMiner**, la emoción es un elemento clave para la retención de los clientes: después del precio, donde también se incluyen factores emocionales, como la fidelidad y el trato correcto.

La crisis de la COVID-19 ha acelerado la transición al modelo de trabajo remoto. La siguiente generación de agentes expertos en tecnología, la 'generación Z', probablemente rechazará los largos y aburridos turnos de los contact center centralizados. Intentarán trabajar de una manera distinta y añadir más valor. El 'Agente Integral' del mañana deberá estar equipado con las mejores y más convenientes herramientas digitales, desde las plataformas de trabajo intuitivas a las nuevas tecnologías como la Inteligencia Artificial.

Belltech, potencia el Customer Experience

Afirma **Alejandra Gunsche**, jefa de Marketing regional de **Belltech**: 'Buscamos mejorar la experiencia de los clientes por medio del uso de tecnologías que permitan optimizar los recursos en tus puntos de contacto, ser más eficientes en las atenciones y cuidar cada fase dentro del customer journey. Nuestra oferta es integral e incluye desde el software, el hardware y los servicios asociados para integrar soluciones que te permitan administrar y maximizar el uso de tus recursos en la atención de tus clientes. Proveemos desde atms a kioscos de autoservico, desde sistemas de monitoreo y analítica a inteligencia artificial aplicada para la automatización de las atenciones'.

Alejandra Gunsche, jefa de Marketing regional de Belltech

'Contamos con más de 22 años de experiencia apoyando a las principales empresas del sector Bancario, Retail y Comunicaciones en su transformación digital. Poseemos presencia regional con oficinas locales en 7 países de Latinoamérica. Somos partners certificados de los proveedores de tecnología líderes de la industria y contamos con un índice de satisfacción de clientes de NPS 64'.

Gunsche, finaliza: 'Las reaperturas comerciales y poco a poco el retorno a la movilidad anticipa grandes desafíos. Las empresas deben entregar una experiencia omnicanal en sus atenciones y facilitar, sin importar la plataforma escogida para el contacto, una atención rápida, simple y efectiva. Soluciones de comunicaciones provistas por **Belltech**, como *CXone*, e integradas a sistemas de autoservicio inteligente, ayudarán a entregar experiencias satisfactorias y seguras, maximizando el uso de los recursos'.

Neotel, mayor control de operaciones

Muchas empresas utilizan cada vez más agentes de call center que trabajan de forma remota, ya sea mediante el teletrabajo o buscando reducir la mano de obra contratando mediante outsourcing para abaratar costos, por lo que el monitoreo es el mejor proceso gracias a la grabación, espionaje y susurro, donde todo está al alcance de la inspección.

El sistema de monitorización de **Neotel** permite un registro y grabado de llamadas telefónicas entrantes y salientes. No requiere adquisición de hardware específico así como tampoco la instalación de ningún software. Las grabaciones estarán disponibles hasta 2 meses después de la misma, que pueden ser descargadas donde y cuando quiera, solo con acceso a internet.

El servicio de *Spy and Whisper* es una aplicación que permite escuchar todas las llamadas recibidas o hechas desde su empresa, pudiendo comunicarse con el agente que está realizando la llamada y guiar para la atención que amerita el cliente, sin ser escuchado por el interlocutor principal. Con el servicio *SPY and Whisper* y a través del interface web de su PBX usted podrá usar una herramienta que le ayudará a la formación de los teleoperadores.

S1 Gateway, operatividad frente a la adversidad

Desde **S1 Gateway** afirman, dado que la atención telefónica requiere de presencia física, varias empresas están proponiendo a sus clientes usar más los canales digitales, que pueden operar remotamente. Esto genera una mayor demanda de posiciones para atender estos canales, por lo que estamos implementando un equipo de atención especial para una rápida implementación masiva.

Estamos trabajando en capacitar rápidamente a nuevos equipos, con videos que solucionan gran parte del espectro de atención, de manera que un equipo de trabajo puede estar operativo en tiempos mínimos.

El módulo de analytics de **S1Gateway** permite tener un monitoreo completo y a tiempo real de toda la operación. La presencia, tiempos de atención, y todas las variables adicionales se controlan como si la operación funcionara localmente, garantizando la calidad de los procesos y respuestas.

Zendesk presenta WhatsApp for Zendesk

Warren Levitan, VP de Conversational Business de Zendesk

Zendesk anunció *WhatsApp for Zendesk*, un nuevo conector con la API de *WhatsApp Business*, que le permite a las empresas, rápidamente, contactar y responder a los usuarios de **WhatsApp**.

Presentada en *Zendesk Showcase São Paulo*, *WhatsApp for Zendesk* le permite a las compañías de todo el mundo brindar una mejor experiencia del cliente en el canal preferido. Se basa en la tecnología de **Smooch**, recientemente adquirida por **Zendesk**, y significa un importante paso para sumarse a la nueva ola de conversaciones conectadas en canales adicionales como *Facebook Messenger*, *LINE*, *WeChat*, *Telegram*, *Twitter DM* y más.

Warren Levitan, vicepresidente de Conversational Business de **Zendesk** expresa: '*Whatsapp for Zendesk* marca la próxima fase de nuestra integración con la API de *WhatsApp Business* como un proveedor de soluciones de negocios y refuerza nuestro compromiso de brindarle a las marcas y a sus clientes experiencias de mensajería modernas en las apps que elijan. En resumen, le estamos facilitando la comunicación a las compañías y a sus clientes, al hacer que esa comunicación sea más rápida, más conveniente y natural'.

inConcert, consejos para el uso de chat con clientes

Según estudios, más del 40% de los usuarios prefieren el chat para recibir soporte o asistencia en compras online. El chat en línea forma parte de los canales disponibles en la suite de contacto omnicanal de **inConcert**, tanto como un botón de *live chat* en la página web como en otros medios como *Whatsapp* o redes sociales.

Pero la tecnología es solo una parte. La otra parte es desarrollar una estrategia de atención específica para el canal de chat.

Tips para utilizar el chat con clientes

1) *Personaliza la interacción*: Hay detalles en el trato que marcan la diferencia.

2) *Resuelve los casos y cierra las ventas en la misma conversación*: Cuando se trata de un chat de soporte, es fundamental integrar este canal con una solución de Helpdesk.

3) *Garantiza que siempre haya atención en línea*: Si vas a colocar un botón de chat, debe haber alguien del otro lado.

4) *Distribuye las consultas de forma inteligente*: La distribución inteligente de los leads es una de las claves para la conversión a ventas.

5) *Usa respuestas enlatadas*: Para acelerar la atención, la mejor práctica es redactar previamente las respuestas, y seleccionarlas en el momento de chatear.

6) Cuida la escritura: Es muy importante la buena ortografía y sintaxis.

La plataforma de atención omnicanal de inConcert permite usar el chat de forma completamente integrada al resto de los canales de contacto.

Pines S.A. soluciones para la gestión financiera

OMA System Plus es una solución integral para la gestión financiera, desarrollada en Argentina por **Pines S.A.** Su capacidad de parametrización permite a los usuarios finales adaptar el sistema a sus necesidades operativas, definiendo nuevos modelos de negocio en forma eficaz, eficiente y autónoma.

Además, la disponibilidad de información consolidada y la agilidad en el procesamiento y obtención de datos, logra un adecuado entorno de Information Management, necesario para el soporte a la toma de decisiones en entornos cambiantes.

OMA System Plus se integra con los principales mercados del sistema financiero, manteniendo vínculos directos con el *Siopel* del **MAE**, el *Rofex*, el *Sinac* de la **Bolsa de Comercio de Buenos Aires**, y los principales entes registradores y compensadores, como **Caja de Valores**, **Argenclear**, **Cryl** y **Argentina Clearing**.

OMA System Plus permite administrar completamente las operatorias financieras abarcando la gestión de operatorias de Front office, Middle Office y Back Office; es flexible y parametrizable, y permite gestión de riesgo sobre operatoria. Cuenta con un robusto esquema de seguridad y segregación de funciones mediante perfiles. Además, permite la interacción con los ERPs tradicionales y se puede realizar procesos administrativos contables automáticos, integrados a la gestión operativa.

Llega E-commerce Innovation Week LATAM 2020

Innovación LATAM LLC continúa renovándose y durante la semana del 26 al 30 de octubre realizará una nueva experiencia digital gratuita, el *E-commerce Innovation Week LATAM 2020 #EIWLA*. Esta iniciativa dará un enfoque a las tendencias actuales y a los desafíos que enfrenta el mundo del comercio electrónico en Latinoamérica.

David Cherrez, CEO de **Innovación LATAM** comenta: 'La semana de E-commerce y los eventos en línea de *Innovacion LATAM LLC* marcan una nueva etapa de **Innovacion LATAM** en digital. Lo que nos hacía resaltar en los eventos presenciales era la calidad de los temas, la calidad de los oradores y participantes, además de la cercanía que podíamos tener con nuestros clientes o patrocinadores. No era tanto la cantidad de asistentes, sino la calidad, interacción y la experiencia del cliente que podíamos ofrecer'.

Aruba Networks, impulsando la transformación digital

Jorge Calvi, Systems Engineer - Argentina & Paraguay.

Señala **Jorge Calvi**, Systems Engineer para Argentina & Paraguay de **Aruba Networks**: 'Conectamos dispositivos de usuario, cosas (IoT), y Centros de datos, con foco en Simplicidad, Performance y Seguridad. Nuestro portafolio de productos y servicios ofrece soluciones LAN, DC-LAN, WLAN y SD-WAN para todas las verticales del segmento corporativo, y plataformas orientadas especialmente al segmento Pyme y de consumo'.

'**Aruba** mantiene su condición de líder en el segmento de redes LAN y WLAN de forma ininterrumpida por más de 14 años, participa activamente en el desarrollo de nuevos estándares, Sus pilares son la innovación mediante el desarrollo de nuevas tecnologías, y la capacidad de ejecución, poniendo a disposición de nuestros clientes, las soluciones de conectividad que mejor se adaptan a sus necesidades de mercado'.

'Impulsamos el desarrollo y el uso de técnicas avanzadas de Inteligencia Artificial, para operaciones de IT, AI Ops, y las capacidades de automatismo y orquestación con aplicación transversal en toda su línea de productos, para continuar simplificando la operación de redes cada vez más complejas, y ofreciendo la mejor experiencia de uso'.

Calvi, concluye: 'Esta situación ha causado cambios importantes en la forma en la que las personas trabajan y se relacionan, y la transformación digital es protagonista y habilitador fundamental en la continuidad de nuestras actividades. La post pandemia nos plantea acelerar un rediseño de los espacios de trabajo, donde movilidad, analíticas y adaptabilidad a los cambios son características indispensables para el desarrollo exitoso y sustentable de nuestras actividades'.

Huawei, facilidades en cloud

Ryan Wu, director del departamento de Ventas de Soluciones y Marketing de Software de Huawei

Huawei lanza una nueva solución de pago digital en la nube, en el marco del evento *Better World Summit 2020*, diseñada para ayudar a los operadores de servicios de pagos digitales a construir ecosistemas de pago centrados en las denominadas súper aplicaciones que acelerarán la inclusión financiera digital en los mercados emergentes.

Ryan Wu, director del departamento de Ventas de Soluciones y Marketing de Software de **Huawei** indica: 'Según la GSMA, el dinero móvil tiene hoy más de mil millones de usuarios registrados tras más de 10 años de desarrollo.'

'Sin embargo, el pago móvil de los comercios debe continuar su proceso de maduración. Todos sabemos que la clave del éxito en el negocio de los pagos móviles se basa en el ecosistema. Las denominadas como súper aplicaciones son plataformas críticas, posicionadas como un punto de interacción para los socios del ecosistema, y que proporcionan un mercado comercial eficiente. La solución de pago digital en la nube de **Huawei** está diseñada para proporcionar una plataforma de pago y una súper aplicación que ayude a los operadores de pagos móviles a construir un ecosistema de manera rápida y eficiente'.

La solución de pago digital en la nube de **Huawei** aporta valor a los operadores de pago desde tres enfoques: experiencia extremadamente digital, aceleración de servicio, e interacción ágil.

Antel, mayor infraestructura para el agro

Gabriel Gurméndez, presidente de Antel

Antel dice una vez más presente en la 115ª Exposición Internacional de Ganadería y Muestra Internacional Agro Industrial y Comercial, Expo Prado 2020. Su presencia en el evento demuestra la importancia del interior del país como una de las prioridades para la empresa.

Gabriel Gurméndez, presidente de **Antel** afirma: 'La propuesta de este año consiste en exhibir una tecnología de Internet de las Cosas para la actividad productiva y el agro, utilizando la aplicación *MiNube* de **Antel** en asociación con **Quanam**'.

'Es un desarrollo que usa la tecnología disponible en beneficio de la producción nacional, especialmente la agropecuaria: la capacidad de conectar maquinaria agrícola, cosechadoras, tractores, flotas, camiones y permitir realizar las métricas y los análisis de todo tipo para ayudar a la eficiencia de la producción. Son las cosas que se vienen. **Antel** está ya introduciéndose en el mundo de 5G, el de la hiperconectividad de las cosas y de la alta velocidad'.

'Estamos hablando de dedicar el 75% de los proyectos en fibra óptica para el interior del país. En materia de celular, vamos a terminar creciendo un 30% respecto a los promedios de inversión de los últimos dos años en esa área'.

Tigo, consolidación en Panamá

Tigo se posiciona Panamá como la empresa con la comunidad digital más grande y la red móvil más moderna del país, al brindar las mejores soluciones a través del más amplio portafolio de servicios fijos y móviles para el sector de consumo masivo y empresarial. Todos unidos por un propósito: construir las autopistas digitales que conectan a las personas, mejoran sus vidas y apoyan al desarrollo de nuestras comunidades.

Rodrigo Diehl, gerente general de **Tigo Panamá** señala: 'Hoy reforzamos nuestro compromiso de largo plazo con Panamá, lanzando nuestra marca **Tigo** en el país. Somos un equipo de más de 5 mil panameños que aman su país y nos sentimos muy orgullosos de estar haciendo este lanzamiento en estos momentos. Simboliza futuro, esperanza y nuestro compromiso a continuar echando para adelante por Panamá'.

QNAP®

Caja de almacenamiento SATA JBOD

Series TL

Solución de expansión de almacenamiento ideal para QNAP NAS, servidores y PC

Escenarios de uso versátiles para satisfacer las necesidades de expansión de almacenamiento
EL TL SATA JBOD proporciona un alto potencial de capacidad de almacenamiento para expandir la capacidad de almacenamiento de un QNAP NAS, servidor o computadora Windows/Ubuntu.

SFF-8088 (SFF-8644)

Conectividad de cable de alta velocidad SFF-8088 (o SFF-8644)
El TL SATA JBOD se conecta a tu NAS o PC mediante el cable de alta velocidad SFF-8088 (o SFF-8644) para aumentar en gran medida el rendimiento de la transferencia de datos.

Configuración y gestión flexibles de almacenamiento
Con el software de utilitarios y las aplicaciones para NAS y PC, el TL SATA JBOD se puede administrar fácilmente utilizando el dispositivo host elegido.

www.qnap.com

QNAP SYSTEMS, INC.
Copyright © 2020 QNAP Systems, Inc. All rights reserved.

Iplan, impulsando fibra óptica

Damián Maldini, CEO de Iplan

Iplan lanza el primer servicio de Internet por fibra óptica para usuarios residenciales. Continuando con su ambicioso plan de expansión a nivel país, denominado *Iplan Nacional*, la compañía que desembarcó en julio en la ciudad de Rosario con su oferta residencial, ahora llega a Córdoba.

Si bien **Iplan** tiene presencia en esta ciudad desde hace más de 20 años brindando servicios para empresas, con *Iplan liv* el servicio de Internet por fibra óptica directa al hogar, la compañía llegará a un nuevo segmento de clientes y ampliará su red de fibra óptica para todos sus clientes.

Cabe destacar que la red que la empresa está construyendo en la ciudad de Córdoba tiene las mismas características que aquellas que se han desplegado en las principales ciudades del mundo, como Tokio y Nueva York.

Damián Maldini, CEO de **Iplan** señala: 'Una vez más, apostamos al país y realizamos importantes inversiones, que combinadas con tecnología y 'know-how'. Nuestra red de fibra óptica directa hasta el hogar nos permite brindar capacidades infinitamente mayores con disponibilidad del 100 % y nos otorgan una fuerte ventaja frente a las obsoletas redes de cobre con tecnología ADSL o cable módem utilizadas por nuestra competencia'.

La oferta inicial del servicio residencial cuenta con una capacidad de 200 Mbps, y se completa con 300 Mbps y 500 Mbps de ancho de banda, en todos los casos con wifi de alta capacidad. Cabe destacar que el lanzamiento de *Iplan liv* en Córdoba es un hito que da continuidad al proyecto denominado *Iplan Nacional*, con una importante inversión para ampliar su red de fibra óptica y prestar así su servicio de máxima calidad a miles de clientes.

Motorola Solutions, innovación de productos

Scott Mottonen, VPS de Productos de Motorola Solutions

Motorola Solutions anuncia el lanzamiento de *APX NEXT XE*, su radio Project 25 (P25) de próxima generación con capacidades de banda ancha, diseñada específicamente para bomberos. Combina comunicaciones de voz de misión crítica con aplicaciones de datos que combinan control de voz por radio, mensajería, mapeo y nuevas aplicaciones de colaboración vitales que pueden ayudar a mejorar el conocimiento de la situación de quienes están en el campo'.

Scott Mottonen, VPS de Productos de **Motorola Solutions** afirma: 'Un equipo de bomberos tiene que estar preparado para cualquier cosa, desde responder a emergencias médicas, realizar rescates técnicos hasta hacer frente a incendios forestales. Si bien las comunicaciones de voz siguen siendo un salvavidas para los bomberos, diseñamos el *APX NEXT XE* para la variedad de tareas que puede traer cada día. Cuando se preparan para un rescate, pueden recibir imágenes y videos de los obstáculos que deberán abordar. Cuando el tiempo es esencial, también pueden ver la ubicación de los demás en un mapa en vivo'.

APX NEXT XE se ofrece con *ViQi Voice Control*, que permite a los usuarios controlar su radio mediante comandos de voz simples e intuitivos. Permite al personal de bomberos realizar acciones como cambiar el canal de radio, verificar el estado de la batería, ajustar el volumen de la radio y más con un toque del botón dedicado *ViQi*, para que su atención permanezca en la tarea en cuestión. El control de voz *ViQi* está diseñado para funcionar en los entornos ruidosos que se encuentran en el lugar del fuego, con micrófonos de alto rango dinámico que mejoran la inteligibilidad y un habla más clara.

5G Americas, nuevos desafíos

José Otero, VP de 5G Americas para Latinoamérica y el Caribe

México pareciera ocupar el segundo lugar en adopción de 5G en la región mesoamericana, después de Panamá, a nivel continental y mundial aún se encuentra muy rezagado. Existen desafíos previos a la adopción de tecnología de quinta generación, como lo es la continuación en el crecimiento y consolidación de la tecnología 4G en todo el territorio nacional. Un factor central para impulsar un ecosistema 5G es poner aún más espectro en manos del mercado, el **Instituto Federal de Telecomunicaciones** es de los pocos reguladores en la región que han avanzado en definir una hoja de ruta para colocar una mayor cantidad de frecuencias en el mercado, tanto en las bandas bajas y medias, como en las bandas altas, también conocidas como milimétricas.

José Otero, VP de **5G Americas** para Latinoamérica y el Caribe indica: 'Lo fundamental para el crecimiento exitoso de las tecnologías 5G es una política claramente definida por autoridades locales para facilitar el despliegue de los distintos tipos de infraestructura que se requieren para este propósito, ya sea que se trate de fibra óptica y o de antenas. Mientras dicha política no exista, habrá incertidumbre para la inversión'.

Orange: red corporativa post covid

Fernando Montenegro, Sales Director para Cono Sur de **Orange Business Services**: 'Desde el inicio de la pandemia, muchas industrias han implementado con éxito el trabajo remoto, inclusive en funciones que anteriormente hubieran sido impensadas. Más allá de las medidas iniciales para garantizar que los usuarios puedan acceder a la red corporativa a través de VPNs, las empresas tendrán que pensar cómo proveer mejores herramientas para que los teletrabajadores tengan una mejor experiencia de usuario'.

'A largo plazo hay un papel importante que juega la oficina en lo que se refiere a colaboración y reuniones en persona. Mientras que algunas personas volverán a la oficina ocasionalmente respetando las normas de distanciamiento social, otros continuarán trabajando desde sus casas. Esto obliga a los equipos de IT a replantear los recursos y la infraestructura de red'.

HubSpot
Sales Hub

Hay CRMs obsoletos o hay HubSpot Sales. Nació cloud. Nació como plataforma abierta. Se implementa, integra, usa y mantiene fácil.

HAL

Únicos **Advanced Implementation Certified Partner** para implementar versiones HubSpot Enterprise e integrarla con cualquier software corporativo.

HubSpot PLATINUM PARTNER
HubSpot Advanced Implementation Certified
HubSpot HubSpot Certified Trainer

contacto@hal.company
www.hal.company

Andicom 2020 live!

Con un recuento de la hoja de ruta en el marco de la política digital transversal del Estado en sus dos años de mandato, el Presidente **Iván Duque Márquez** destacó, en la apertura del Congreso TIC ANDICOM2020 Live, que Colombia va en la dirección correcta para convertirse en el Sillicon Valley de América Latina, en marco regulatorio, en inversión, en proyectos y en filosofía del Estado. Adicionalmente hizo una invitación al Congreso ANDICOM, que por primera vez en su historia se realiza 100% virtual y donde confluyen todos los actores de la industria TIC, para que se una en ese propósito.

En esta ocasión, y por primera vez, el evento se celebró cien por ciento virtual, congregando durante dos días en un escenario a los más importantes representantes del sector TIC.

En la jornada inaugural, el Presidente Duque estuvo acompañado de **Manuel Martínez**, director ejecutivo de **CINTEL**, y **Víctor Muñoz**, consejero presidencial para Asuntos Económicos y la Transformación Digital de Colombia. La bienvenida a los asistentes virtuales a ANDICOM2020 Live corrió por cuenta de **Manuel Martínez Niño**, director ejecutivo de **CINTEL**: 'Las TIC han ratificado de manera tan contundente su rol como eje central y motor generador de desarrollo económico y social de la humanidad; todos los sectores productivos han podido mantener su continuidad de actividades, algunos de manera parcial, gracias a la disponibilidad y eficiencia de las plataformas digitales'.

Marcel Regis, presidente de **Bavaria**: 'Todo el tiempo nos encontramos buscando alternativas para apoyar al país y ser parte de la solución. Lo que iba a pasar en cinco años o más, pasó en menos de seis meses'.

Olga Lucía López, VP de TI de **Grupo ISA**: 'El sueño es que los equipos se puedan auto-recuperar. Hablamos de no necesitar al ingeniero que mira la torre o se desplace hasta el campo, sino que lo haga de forma remota con asistencia, realidad virtual, inteligencia artificial acompañando sus decisiones'.

Paolo Leidi, subgerente de Desarrollo de la Red de **ENEL – CODENSA**: 'Desde 2015 estamos realizando un cambio en torno a cómo armar nuestra estructura interna mirando la estrategia desde el punto de vista de la digitalización. La pandemia puso nuevos objetivos y consideraciones, pero la estrategia del grupo no cambia. Si no somos dinámicos es muy difícil lograr entornos conectados'.

Karen Abudinen, ministra TIC, cerró la trigésimo quinta versión del congreso: 'Una empresa que camina hacia la Cuarta Revolución Industrial y ve las tecnologías como un recurso esencial para su crecimiento, es una compañía que asegura el futuro de su economía, porque el futuro es digital'.

Panel de Reflexión sobre TI, con representantes de Blue Radio, Oracle, Microsoft, Torre, NAOS y AB Inbev

Conversatorio: Tecnología y postpandemia, con representantes de CRC, BID, UIT, Asomovil, CITEL y ANE

Panel sobre el sector eléctrico: Rubén Cruz de CIDET; Hugo Canaval, líder de TI de Celsia; Gloria Salazar, gerente TI de XM; Paolo Leidi de ENEL – CODENSA; y Olga Lucía López de Grupo ISA

El panel virtual sobre las claves para innovación tecnológica en la industria y el Estado

Mauricio Ferrer, vicepresidente de Tecnología, Innovación y Servicio al Cliente de Protección

Conservatorio CLUB CIO de la Alianza del Pacífico: Esteban Villaseca, gerente de Innovación y Desarrollo Tecnológico de ENAP Chile

Intuitivo, omnicanal, IA-Ready, seguro.

VOCALCOM Hermes360

La solución de Contact Center de última generación.

Flexible, intuitiva y completa: La solución del Contact Center Vocalcom Hermes360 optimiza la productividad de los agentes y brinda la mejor respuesta a cada cliente, independientemente de cuál sea el canal de comunicación.

Fácil uso. Agilidad. Rendimiento.

- Una interfaz intuitiva de última generación
- La mejor tecnología Inbound y Outbound
- Fácil integración con tecnología AI
- Una herramienta omnicanal con acceso a todas las redes sociales
- Supervisión en tiempo real con Dashboards personalizables
- Disponible en Cloud o en On-Premise con seguridad reforzada

DCD México, Centroamérica y Caribe 2020: online y presente

Se realizó una nueva edición de *DCD México, Centro América y Caribe*, esta vez en formato virtual. El congreso duró 3 días (29-30 de septiembre y 1 de octubre) y contó con un amplio programa de ponencias, paneles de expertos y actividades de networking.

Manuel Becerra Novelo, director TIC América Latina de Hasbro

Israel Mondragon, IT Platforms & Infrastructure Manager de Bayer

La apertura del evento estuvo a cargo de **Manuel Becerra Novelo**, director TIC América Latina de **Hasbro**: 'México corre el riesgo de ser uno de los países más afectados por la pandemia por la debilidad de nuestra economía macroeconómica. Pero la transformación digital de las empresas puede ser un camino. Hay que realimentarnos de tecnología, mejorar modelos de negocios y generar una nueva cultura organizacional. Hay que reconstruir las organizaciones y generar un impacto en el corazón de las compañías'.

Jarol Montalvo Medina Ingeniero de Apps de **Furukawa Electric**, **Rodrigo Leal Cuevas**, Subdirector de Operación de DC de **Santander Global Tech**, **Israel Mondragon**, IT Platforms & Infrastructure Manager de **Bayer**, y **Rolando Barrientos**, Associate Director IT Infrastructure de **KPMG**, estuvieron analizando el panorama actual del mercado mexicano y cómo la aceleración de la transformación digital ocasionada por la pandemia está afectando a la industria de Data Center.

Rolando Barrientos de **KPMG** afirmó: 'El trabajo cambió drásticamente y ahora los procesos de los clientes se han vuelto mucho más eficientes y necesitan una gran cantidad de herramientas implementadas. En las circunstancias actuales, la clave es la agilidad y practicidad para ser productivos'. **Israel Mondragon**, de **Bayer**, aclaró: 'Tuvimos la necesidad de buscar una tecnología más avanzada y robusta. Lo que creíamos no necesitar o innecesario, paso a ser fundamental como sistemas que nos permitan trabajar en línea'.

El panel de tendencias y retos en centros de datos para 2021 estuvo a cargo de **Commscope**. **Sharon Mennie**, Sales Director de la marca explica: 'La migración de datos requiere una mayor velocidad. Para el año que viene ya estamos hablando de 800gb/s, lo que significa el estar duplicando la velocidad actual. Las empresas necesitan prepararse y adoptar infraestructura apropiada para soportar esos números'.

La falta de personal capacitado es un tema recurrente en las empresas. La industria de Data Center necesita adoptar nuevas medidas. **Juan Manuel Salgado**, gerente de Infraestructura TI de **Bunge** comentó: 'A veces se implican muchas certificaciones y estandarizaciones al hablar de centros de datos. Hay mucho personal que no tiene las calificaciones necesarias para operar y eso es una complicación'. **Judith Vila**, Head of Human Resources de **IBM México** agregó: 'El principal problema es la poca afluencia que tienen las carreras técnicas. Además, es un reto encontrar personal femenino, hay que trabajar más en lo que es la inclusión de mujeres en la industria'.

Aurelio Lagarda Fierro, IT Operations Director de **Walmart** cerró la jornada comentando sobre las mejores estrategias para generar valor, del Data Center al cliente: 'La pandemia creó una nueva normalidad. Desde la forma de trabajar, hasta las estrategias para llegar a nuevos clientes. En los sectores TI tenemos que asegurar que el servicio sea continuo. Nuestra correcta operatoria va a generar una mejor experiencia del cliente, entonces hay que hacer los ajustes de enlaces, robustecer servidores, etc.'.

Algunas de las marcas presentes fueron: **Siemens** como sponsor principal, además de **Commscope**, **Corning**, **Caterpillar**, **Equinix**, **Forza**, **Furukawa Electric**, **Generac**, **HPE**, **Huawei**, **IDOM**, **Kio Networks**, **Nexxt Solutions**, **PQC**, **Schneider Electric**, **Legrand**, **Stulz**, **Veeam**, **Vertiv**, entre otras.

Panel de tendencias en centros de datos a cargo del equipo de Commscope

Rolando Barrientos, Associate Director IT Infrastructure de KPMG

Aurelio Lagarda Fierro IT Operations Director Walmart

Juan Manuel Salgado Miranda, gerente de TI, Infraestructura y Operaciones de Bunge

A dónde nos lleva el 2.0

Por Nicolás Smirnoff

Muy buena repercusión tuvimos el mes pasado, con nuestro Especial Anual de Infraestructura 2.0. Dimos el 2.0 para todo, las infraestructuras convergentes, Servers & Storage, datacenter, ciudades digitales. ¿De qué se trata la movida, a un mes de distancia?

No es un juego lingüístico, desde ya. Con la nueva normalidad que marca la pandemia, todo pasa a ser mucho más online que antes, crece el 'X as a service', todo como servicio, y entonces hay que tener estructura para soportarlo, y también rubros flexibles para integrarse y formar parte. El software define X toma los rubros de hardware.

Tanto la capas lógica como física de las empresas, dieron un salto al respecto esta temporada. Algunos cumpliendo lo que demoraban, otros con temor. Pero todos se han dado cuenta de las nuevas ventajas. La pandemia terminará, pero sus efectos quedarán.

Lo que anticipaban los datacenters outsourcers chilenos, de un mercado con pocos providers grandes y el conjunto de empresas tomando su servicio, tal vez no se de puro, pero hoy es mucho más probable de concretarse.

Vertiv, diferencial garantizado con Partner Program

Mariana Coste, gerenta de Canales APUB en Vertiv

Afirma **Mariana Coste**, gerenta de Canales APUB en **Vertiv**: 'Hemos aprovechado el desafío del confinamiento y la modalidad de trabajo remoto como una oportunidad. Hemos podido llevar entrenamiento e iniciativas de habilitación a socios ubicados en países que usualmente no visitamos con tanta frecuencia de manera física. En países como Uruguay y Paraguay nos está yendo muy bien en este tipo de reuniones que hacemos no solo con nuestros canales, sino que muchos de ellos han implementado la metodología de hacer reuniones con sus clientes y desde **Vertiv** los acompañamos'.

Vertiv Partner Program tiene un gran diferenciador, tiene herramientas concretas como el *Vertiv University*, para capacitación constante. Entre los incentivos de venta están el registro de proyectos, descuentos, rebates, recompensas para los vendedores, Fondos Co-op y más. El nuevo portal de canales tiene la información más sistematizada y accesible a los partners gracias a su look and feel renovado. Además, toda la información se encuentra en español para nuestras tres categorías de Partners: Gold, Platinum y Diamond. Está diseñado para capacitar tanto a los distribuidores como a los revendedores, con el objetivo de satisfacer las necesidades de sus clientes y que a su vez los canales puedan brindar valor agregado a través de las soluciones de **Vertiv**'.

Coste, concluye: 'Para alcanzar una ventaja competitiva en sus mercados, los clientes de nuestros socios están invirtiendo en la implementación de activos de TI en el espacio libre del 'Borde' y del 'Núcleo', a medida que la megatendencia de digitalización continúa. **Vertiv** ocupa una posición privilegiada para ofrecer a nuestros socios una oferta integral, con un portafolio indicado para este objetivo'.

Schneider Electric, promoviendo eficiencia energética

Salvador Ortiz, Business Developer Manager de MX-CAM en Schneider Electric

En la actualidad los sistemas de enfriamiento para data center son una necesidad creciente, en la cual, existen un sinfín de productos, pero no todos ellos son altamente eficientes y amables con el medio ambiente, eso es una características del portafolio de Schneider Electric, puesto que los equipos de gas no contienen cloro, para evitar el daño a la capa de ozono.

Salvador Ortiz, Business Developer Manager de MX-CAM en **Schneider Electric** indica: 'Los equipos que utilizan gas, son amigables con el medio ambiente, ya que no contienen cloro y no daña la capa de ozono, en ese sentido es que nos estamos enfocando con nuestras soluciones, con la finalidad de tener un enfriamiento correcto desde el gabinete, hasta un tema de colocación para grandes data centers o tipo edge computing'.

'Contamos con nuestros canales especializados en energía y aires acondicionados de precisión, sin embargo, el programa de canales es robusto y seguimos reclutando partners expertos, no sólo en aire acondicionado, sino en todas las soluciones de TI. Desde un data center tipo edge computing, hasta un cuarto de telecomunicaciones e incluso de grandes data center. En ese sentido, nuestros socios ya tienen cierta experiencia, pero seguimos explorando con otros canales que quieran unirse a través de nuestro portal de partners'.

Salvador Ortiz hace un llamado a los canales para que consideren dentro de su oferta a **Schneider Electric**, ya que cuentan con las capacidades técnicas a través de su equipo de preventa para consultoría, además de la alta eficiencia, calidad y proveer ahorros eléctricos, económicos y favorecer al medio ambiente, lo cual indudablemente, es una moneda de cambio, para nuevos negocios que concrete el canal de distribución.

El borde de la red es una evolución, no una revolución.

Su borde de la red está evolucionando rápidamente hacia donde sus clientes se encuentran y de acuerdo con sus necesidades. Ofrecer este borde de la red es diferente para cada negocio. Vertiv colabora con usted para ayudarle a encontrar su borde de la red, implementar su infraestructura crítica y garantizar que su negocio se anticipe a lo que está por venir.

¿Cuál es Su Borde de la Red?

Vertiv.com/YourEdge

© 2020 Vertiv Group Corp. Todos los derechos reservados. Vertiv™ y el logo de Vertiv son marcas o marcas registradas de Vertiv Corp. Todos los demás nombres y logos a los que se hace referencia son nombres comerciales, marcas, o marcas registradas de sus dueños respectivos. Aunque se tomaron todas las precauciones para asegurar que esta literatura esté completa y sea exacta. Vertiv Group Corp. no asume ninguna responsabilidad y renuncia a cualquier demanda por daños como resultado del uso de esta información o de cualquier error u omisión. Las especificaciones, los reembolsos y otras ofertas promocionales están sujetas a cambio a la entera discreción de Vertiv y mediante notificación.

IBM: la importancia de la nube híbrida

Natalia De Greiff, VP de IBM Cloud and Cognitive para América Latina

Señala **Natalia De Greiff**, VP de **IBM Cloud and Cognitive** para América Latina: 'Los eventos de 2020 destacaron aún más la urgencia de los líderes empresariales de acelerar sus proyectos de reinvención digital. Sin embargo, si bien varias empresas ya han digitalizado aspectos aislados de su negocio, muchas aún no han entrelazado los diferentes segmentos de su organización de una manera que les permita ser inteligentes, resilientes y flexibles'.

'Uno de los principales desafíos es la incapacidad de sus sistemas para comunicarse entre sí. A medida que las empresas comenzaron a mover cargas de trabajo a la nube, crearon entornos de múltiples nubes fragmentados, propietarios y aislados'.

'Por eso, la nube híbrida se ha convertido ahora en la forma más segura de ayudar a las empresas en el proceso de transformación digital. De hecho, según **IDC**, en la era post-COVID-19, la nube híbrida es la tendencia más importante en América Latina, especialmente en cargas de trabajo críticas'.

De Greiff, finaliza: 'La plataforma de nube híbrida es la cuarta gran plataforma en la historia de IBM, construida sobre los estándares abiertos de *Red Hat OpenShift*. Los softwares de **IBM** están diseñados de forma exclusiva en un entorno de nube híbrida abierta, para ayudar a los clientes, dándoles las habilidades para: modernizar, creando entornos de TI integrados y ágiles; predecir los resultados permitiendo recopilar y analizar datos; automatizar para poder decidir y actuar; y seguridad, para protegerse contra amenazas'.

Nutanix, innovación en HCI

Nutanix presenta las principales nuevas funcionalidades de su popular software de infraestructura hiperconvergente (HCI), que brindarán innovaciones importantes a los mercados de datacenters y nube.

Estas innovaciones aumentarán el desempeño en hasta un 50%, proveerán redes virtuales nativas para simplificar las implementaciones multinube, monitoreo de seguridad continuo para posibilitar la implementación de estrategias de confianza cero y la ampliación de las funcionalidades de automatización y presupuesto para recursos de la nube.

Además de ampliar la pila de su software de HCI a la nube pública, la empresa sigue marcando el ritmo de la innovación en el mercado de HCI de rápido crecimiento al poner a la verdadera modernización de IT al alcance de todas las organizaciones. Esta infraestructura se convirtió en el estándar que impulsa las nubes privadas modernas y el software de **Nutanix** cuenta con el reconocimiento de más de 17.000 clientes y analistas líderes de la industria por su simplicidad, escalabilidad, resiliencia y seguridad inigualables.

LatinCloud, Programa de Asistencia PyME Digital

Quienes trabajamos en tecnología hemos sido los menos afectados por la pandemia del COVID-19.A nivel de logística del trabajo, porque el teletrabajo es habitual, y en materia económica tuvimos un crecimiento en ventas y una alta demanda de servicios en la nube, generada por emprendedores que debieron volcarse a un e-commerce y tiendas que debieron cerrar sus puertas por el aislamiento que se vieron obligados a vender sus productos de manera online.

Ante este panorama, entendimos la importancia de nuestros servicios en este proceso de transformación digital que ya dio sus primeros pasos en el país, pero que se aceleró en gran medida por la pandemia.

En el mes de mayo, surge el *Programa de Asistencia PyME Digital* impulsado por **CeHost- Cámara de Empresas de Hosting** con el objetivo de asesorar y ayudar a las PyMES y emprendedores no digitalizados que debieron cerrar sus puertas por el aislamiento social, a continuar con su actividad económica a través de la venta online. No dudamos en sumarnos desde el primer momento, y ofrecer de manera gratuita los servicios de hosting necesarios para construir un sitio web y subirlo a internet.

Contamos con el apoyo de dos agencias y diseñadores independientes, que ofrecieron su tiempo y conocimiento con el objetivo de aportar al programa junto a **LatinCloud** y asesorana las PyMEs en cuestiones de diseño y desarrollo de la página web.

Creemos que al sector tecnológico siempre le costó que el mercado entienda la importancia de la trasformación digital. Pero hoy es el momento, es la hora de lo digital.

Siemon presenta los nuevos cables blindados

Siemon anunció la ampliación de su línea de soluciones de infraestructura reforzada con una nueva categoría 6A de cables blindados y que cuenta con revestimiento de elastómero termoplástico (TPE) con resistencia superior a la humedad, la luz solar, la temperatura, la abrasión y el aceite y los productos químicos; al mismo tiempo que ofrece una mayor flexibilidad.

Con un rápido crecimiento de IoT e IIoT y más dispositivos que nunca conectados y comunicándose a través de Redes basadas en Ethernet, la demanda de conectar dispositivos fuera del entorno de oficinas comerciales está en su punto más alto. Al conectar cámaras de vigilancia al aire libre, Puntos de acceso Wi-Fi, máquinas de punto de venta o cualquier dispositivo en entornos hostiles como laboratorios, cafeterías, instalaciones médicas y terminales de transporte, la confiabilidad de la red requiere componentes capaz de soportar condiciones más severas. El nuevo TPE blindado de categoría 6A reforzado de **Siemon** cuenta ensamblajes que combinan el rendimiento confiable de alta velocidad de **Siemon** con la resistencia superior del TPE para soportar estas aplicaciones y más.

veeam

Administración de datos en la nube

Descubra el poder de sus datos y transforme la TI

veeam.com/es-lat

Huawei, nuevo DC en Chile exclusivo para IA y Big Data

Jason Jin, presidente de Huawei Cloud & AI en Chile

Huawei ha anunciado la implementación de un segundo centro de datos en Chile, impulsando al país como un hub digital en Latinoamérica. La compañía proyecta que este nuevo centro, ubicado en la Región Metropolitana, estaría operativo a finales de 2020. El proyecto forma parte de los primeros US$ 100 millones de inversión anunciados por la compañía.

Según comunicó la compañía, con esta implementación, '*Huawei Cloud* será la única nube que implementará servicios de Inteligencia Artificial (IA) y Big Data en Chile, lo que permitirá que los datos de clientes locales puedan ser analizados en forma más rápida por medio de un cluster de IA'.

Jason Jin, presidente de **Huawei Cloud & AI** en Chile afirmó: 'Estamos muy felices de estar lanzando nuestro segundo Data Center en el país. Esto traerá muchos beneficios para nuestros usuarios, ayudará a dar una mayor seguridad en caso de catástrofes y permitirá también preparar a Chile para los próximos desafíos tecnológicos que vienen en el futuro'.

Además, con esta nueva infraestructura, **Huawei** se convertirá en la única empresa en Chile con dos Data Centers, lo que generará beneficios directos a sus clientes, ya que ofrecerá mayor seguridad de los datos y capacidad para prestar servicios. Asimismo, le permitirá a compañías de distintas industrias contar con más y mejores herramientas para desarrollar y potenciar sus negocios.

Panduit Online Summit, la educación híbrida es el futuro

Enrique Colín Murillo, director de Telecomunicaciones de la Universidad IBERO

Las instituciones educativas se enfrentan hoy en día al reto dar continuidad a la enseñanza desde diversas ubicaciones y a través de múltiples plataformas, buscando mantener un nivel óptimo para el aprendizaje de los estudiantes. Por eso **Panduit** realizó *Panduit Online Summit*, para conocer sobre las nuevas tecnologías aplicadas a la educación en Latino América.

Enrique Colín Murillo, director de Informática y Telecomunicaciones de la **Universidad Iberoamericana** de México contó sobre el desafío que tuvieron que enfrentar: 'La pandemia nos obligó a reorganizarnos y adelantar proyectos que no estaban planificados para el corto plazo. Nos vimos obligados a incorporar software para laboratorios y apoyo al docente, además de licenciar plataformas de colaboración tipo campus. Lo más importante es que hubo que capacitar a todos en temas de seguridad, conceptos básicos, vulnerabilidades phishing, robo de información, etc.'.

Paulina López Ocampo, directora de Servicio y Recursos de la Información de la **Universidad ICESI** de Colombia dejo su opinión sobre la importancia de incorporar soluciones apropiadas: 'Lo más importante es asegurar la infraestructura de red. Nosotros tuvimos que crear salones híbridos que permitan la transmisión de audio y video. Para eso, nos apoyamos en cableado estructurado de **Panduit**, que nos aseguro contar con un campus interconectado, confiable, escalable, y con baja latencia.'.

Jorge Bleizeffer, gerente Comercial para la Región Norte, Bajio y Pacífico de **Panduit** cierra afirmando: 'Es el momento de revisar y repensar nuestros centros de datos, porque hoy más que nunca necesitamos ofrecer un servicio continuo y seguro. Los fabricantes estamos preparados y tenemos soluciones especiales para las instituciones educativas'.

Eaton, tecnología de celdas de combustible para ganar eficiencia

Twin Vortices Series (TVS) de Eaton

Eaton anunció que su tecnología *Twin Vortices Series (TVS)* ha demostrado ser un componente integral en los módulos de celdas de combustible de hidrógeno, que se benefician del preciso control del flujo de aire que ofrece la unidad *TVS* para operar con la máxima eficiencia. El soplador para celdas de combustible TVS, de accionamiento eléctrico, proporciona un control de aire preciso y rápido que permite un rápido ajuste del voltaje de la celda de combustible para ciclos transitorios de servicio.

A diferencia del sobrealimentador *TVS*, el ventilador de celda de combustible *TVS* está cubierto por una carcasa y montado directamente en un motor eléctrico, que opera en un rango de corriente continua de 300 a 450 voltios y no tiene polea ni cubierta frontal. El motor eléctrico se puede calibrar para que funcione a menos de 14.000 revoluciones por minuto. La tecnología también es escalable en una amplia gama de desplazamientos de

Eaton ya está suministrando unidades de *TVS* a varios clientes para su uso en autobuses propulsados por hidrógeno, con planes para aumentar la producción en el futuro.

Rittal, mayor control de energía en racks TI

El consumo de energía es un factor importante para que las operaciones de TI sean rentables. Es esencial disponer de la máxima transparencia en el consumo. **Rittal** ha integrado amplias funciones de medición para un análisis detallado de la energía en su nueva familia de productos *PDU (Power Distribution Unit).*

Las PDU's se pueden configurar online, de modo que los usuarios de TI pueden implementar de forma rápida y sencilla la distribución de energía de alta calidad conforme a los requisitos individuales en cualquier rack TI.

Con un suministro de energía inteligente, **Rittal** ha evolucionado significativamente su gama de infraestructuras TI, compuesta por la refrigeración TI, la monitorización, la seguridad física y los centros de datos llave en mano, incluidos los servicios en el cloud, para los futuros requisitos del mundo TI.

Lenovo lanza soluciones hiperconvergentes

Kamran Amini, VP y director general de Server, Storage and Software Defined Infrastructure en Lenovo DCG

Lenovo Data Center Group (**DCG**) anuncia una serie de nuevas y renovadas soluciones de infraestructura hiperconvergente (HCI) y Cloud Services, que ayudarán a los clientes a seguir el ritmo según las necesidades del negocio. A medida que el trabajo remoto se convierte en la nueva normalidad, las organizaciones necesitan adaptar su estrategia de nube híbrida y modernizar su infraestructura de centro de datos. **Lenovo** aborda esta realidad proporcionando una incomparable plataforma de soluciones de infraestructura hiperconvergente en colaboración con **Nutanix**, **Microsoft** y **VMware**, y amplía las funcionalidades de gestión de sistemas definidos por software con *Lenovo XClarity*.

Lenovo se centra en soluciones completas HCI preparadas para su puesta en marcha en colaboración con proveedores de software de cloud híbrida líderes del sector, lo que ayudará a los clientes a implementar y gestionar un entorno de Edge con actualizaciones más sencillas, fácil escalado y un modelo de pago por uso.

Kamran Amini, VP y director general de Server, Storage and Software Defined Infrastructure en **Lenovo Data Center Group** señala: 'La estrategia para la nueva normalidad se centra en modernizar el centro de datos y derribar las eternas barreras digitales a las que muchas organizaciones hacen frente hoy día. Nuestra amplia oferta de soluciones de Edge al cloud **híbrida ágiles y** preconfiguradas, en colaboración con los principales proveedores de HCI, permite a los clientes aprovechar la flexibilidad, escalabilidad y economía de la nube'.

Tripp Lite: Asegurar la óptima distribución de energía

Víctor González, Territory Manager LATAM de Tripp Lite

Los problemas más frecuentes que ocurren en el centro de datos y/o en los servidores se generan por mala calidad de energía, por no administrarla de manera correcta y/o por no contar con fuentes redundantes, lo que puede dañar severamente las fuentes de energía de los dispositivos y provocar discontinuidad en la operación del negocio.

Más que una simple barra de contacto, las unidades de distribución de energía "PDU´s", tienen un papel fundamental para lograr la óptima distribución de energía proveniente del UPS o de la alimentación principal de la corriente eléctrica hacia los equipos tecnológicos conectados ya que dependiendo del modelo, integran tecnología que te permite medir la energía eléctrica que recibe cada dispositivo, monitorearla, controlarla y administrarla a distancia, de manera eficiente, para asegurar la continuidad de operación y evitar riesgo eléctrico. Por eso, es importante tener en cuenta algunas medidas para evitar sufrir cortes de energía. Durante un apagón prolongado es importante suprimir del sistema UPS, de manera presencial o a distancia, la carga de los dispositivos que no son fundamentales para la operación, a través de un PDU controlable, que permite apagar cada contacto, de manera individual, a fin de reservar el tiempo de respaldo de las baterías sólo para los equipos críticos.

La administración remota tiene sus complicaciones también. Por ejemplo, se corre el riesgo de desconectar un dispositivo por accidente o la conexión no autorizada de algún equipo no crítico, algo que puede provocar sobrecarga de energía en un UPS.

Por último, es importante contar con un PDU con tecnología Hot-Swap porque genera una conexión directa de los equipos TI conectados al UPS principal, hacia la línea de energía proveniente de un sistema UPS adicional o la línea de la alimentación principal de la corriente eléctrica, para poder sacar de operación al UPS principal, sin tener que apagar los equipos conectados.

Tivit, mayor eficiencia operativa

Ivan Souza, Country Manager de Argentina en TIVIT

El término 'Cloud' ya no es un concepto conocido solo por informáticos, más bien es un concepto que engloba a toda la organización. Para tomar decisiones a corto, mediano y largo plazo las empresas deben conocer todos los aspectos de la nube y así podrán hacer un uso eficiente y a la medida del tamaño y nicho de cada organización.

Ivan Souza, **Country Manager de Argentina en TIVIT** afirma: 'Las empresas que han entendido sus necesidades y las de sus stakeholders, y las han trasladado a los servicios Cloud se ven inmensamente beneficiadas, porque pueden generar una importante reducción de costos y una mejor experiencia del cliente al mejorar la eficiencia operativa. La transformación digital pasó de ser una opción o una ventaja competitiva, a ser una necesidad. Las decisiones hoy se toman en función de cómo hacer un mejor uso del Cloud, como obtener necesidades a la medida y como el uso de esta herramienta nos permitirá crecer, siempre y cuando sepamos cómo administrarla de forma adecuada'.

Ascenty respalda estrategia de expansión

Ascenty crea el directorio para reforzar el compromiso de mantener estándares de excelencia en el desempeño en el área de Seguridad y Salud Ocupacional. Con 22 centros de datos propios en Brasil, Chile y México, 15 de los cuales están en operación y siete en construcción. A lo largo de 10 años de funcionamiento, **Ascenty** cuenta con más de 100 certificaciones en sus centros de datos en gestión ambiental, responsabilidad social corporativa y seguridad y salud ocupacional.

José Carlos Queiroz, director de Seguridad y Salud de **Ascenty**: 'Llego con el objetivo de brindar y mantener un ambiente de trabajo seguro y saludable, previniendo lesiones o enfermedades a nuestros colaboradores, clientes, proveedores, contratistas y la comunidad. Estamos en auge, con más de 200 mil metros cuadrados en operación y construcción, en tres países diferentes, y esto requiere una atención aún mayor en este tema de seguridad'.

DCD > Eventos 2020

Nuevos eventos virtuales con contenido de máxima calidad, 100% online y totalmente gratis.

Próximos eventos virtuales:

> España
15-17 Septiembre

> México, Centroamérica y Caribe
29-30 Septiembre
01 Octubre

> Building the Edge
14-15 Octubre

> Critical Power
27 Octubre

> Keeping IT Cool
28 Octubre

> Brasil
3-5 Noviembre

> South America Evolution
17-19 Noviembre

Más información:
datacenterdynamics.com/es/eventos

DatacenterDynamics (LATAM) DCD_ES DatacenterDynamics en Español

Nexxt Solutions suma a PC ARTS en Argentina

Nexxt Solutions anunció la realización de un acuerdo estratégico con **PC ARTS** para sumarlo a su red de distribuidores.

Erika Merlo, gerente de Territorio para el Cono Sur de **Nexxt Solutions** explicó: 'Elegimos sumar a **PC ARTS** por varias razones, siempre fue un distribuidor pionero y a la vanguardia de la industria IT y que ha logrado ver a sus clientes como socios de negocios. Tienen una fuerza de venta muy involucrada y un conocimiento en el mercado completamente indiscutible. El alcance del acuerdo que hemos realizado es para todo el país ya que con el trabajo que está haciendo nuestra Product Manager, **Luciana Vázquez** lograremos seguir creciendo en capilaridad'.

'**PC ARTS** contará con todos los productos de **Nexxt Connectivity**. Estamos convencidos que nuestras soluciones van a ser una gran oportunidad para sus clientes, ya que van a mejorar su experiencia con la conectividad a un costo más que accesible con características únicas. Nuestra expectativa es seguir creciendo, y consolidar esta poderosa alianza como inquebrantable'.

Por su parte **Luciana Vázquez**, Product Manager de PC **ARTS** explica: 'Con la incorporación de **Nexxt Solutions**, queremos complementar nuestro Catálogo, con una línea de productos de conectividad, con una óptima relación precio/calidad. La tecnología de **Nexxt,** nos permite poner a disposición de la comunidad de clientes de **PC ARTS**, productos de una gran performance, un buen nivel de garantías, importantes márgenes para el canal y precios accesibles para el usuario final'.

Legrand toma medidas para combatir el cambio climatico

Legrand, muy consciente de la emergencia climática, como especialista global en infraestructuras eléctricas y digitales para edificios, anuncia su determinación de acelerar su descarbonización. El **Grupo Legrand** ahora está alineando su estrategia con el objetivo más ambicioso del Acuerdo de París, el cual es limitar el aumento de la temperatura global a 1.5 ° C.

Benoît Coquart, Director Ejecutivo de Legrand

Benoît Coquart, director Ejecutivo de **Legrand**, declaró: 'Hace tiempo nos comprometemos a un proceso con la intención de limitar el impacto ambiental y el cambio climático, y hoy nos estamos estableciendo una nueva ambición dirigido a lograr la neutralidad de carbono. Esto refleja nuestra determinación de seguir siendo un jugador de referencia en el inicio de una sociedad baja en carbono, al reducir drásticamente la huella de carbono del Grupo, al traer nuestra cadena de suministro a bordo con este enfoque, y a continuar desarrollando y promoviendo la eficiencia energética con soluciones diseñadas para reducir el consumo de energía en los edificios'.

Legrand tiene como objetivo eliminar sus emisiones netas de gases de efecto invernadero para 2050 en todas sus actividades. El camino hacia esta neutralidad de carbono comprende: acelerar los esfuerzos de reducción de emisiones, una reducción anual promedio del 3% en el consumo de energía de nuestras instalaciones, la implementación de soluciones de eficiencia energética, uso de fuentes de energía renovables a través de la producción o compra de energía verde, y apoyar la cadena de suministro en la reducción de sus emisiones de CO_2.

GlobeNet presenta su nuevo cable submarino MALBEC

GlobeNet, proveedor de infraestructura de telecomunicaciones de las Américas, presenta su nuevo sistema de cable submarino *MALBEC*, con inicio de operaciones previsto para fin de este año.

Mapa del nuevo cable de GlobeNet

MALBEC tiene una longitud total de 2.600 km y unirá las ciudades de Río de Janeiro y Sao Pablo con Buenos Aires, a través de estaciones de amarre en las localidades de Las Toninas (Argentina) y Praia Grande (Brasil). El sistema *Malbec* estará interconectado con el resto de la red **GlobeNet** ampliando así su sistema de cables submarinos a 26.000 km. ofreciendo conectividad directa entre el Cono Sur, Brasil y los Estados Unidos.

Con la última tecnología en redes ópticas, como multiplexación por división de espacio (SDM, por su sigla en inglés), *MALBEC* duplicará la conectividad internacional actual a la Argentina. Ha sido diseñado para ofrecer la menor latencia con EE.UU., Brasil y el resto de LATAM, y permitirá un mejor acceso a contenido de redes sociales, streaming y gaming.

MALBEC habilita a clientes argentinos el acceso a los mejores servicios IP, y su conexión a Internet Exchanges (IXs) internacionales (Nueva York, Frankfurt, Londres, París, etc.) y a las principales nubes de USA y Brasil. Con puntos de acceso en los principales data centres y POPs de Buenos Aires y Sao Paulo, *MALBEC* desempeñará un papel clave en la transformación digital y el desarrollo económico de toda la región.

Fujitsu reimaginará el futuro en Digital Global ActivateNow 2020

El nuevo evento insignia de la compañía que se ofrece como una experiencia digital, tendrá lugar el 14 y 15 de octubre de 2020. En esta ocasión tiene un nuevo formato para mostrar a los ponentes un contenido de alta calidad que es reconocido en todos los eventos de **Fujitsu**.

La multinacional cree que la recuperación colectiva de la sociedad ante la pandemia del COVID-19 estará impulsada por el *Human Centric Innovation*, la transformación digital y la confianza. Por consiguiente, el tema principal de *Fujitsu ActivateNow* es la *Confianza*.

Diseñado para permitir a las empresas explorar cómo pueden reimaginar su forma de operar, el programa de conferencias del *Fujitsu ActivateNow* pretende ser un catalizador para que las organizaciones den el siguiente paso en sus procesos de transformación digital.

EcoStruxure IT revoluciona el DCIM, ya que ofrece una arquitectura de gestión de centros de datos como servicio y está diseñada específicamente para entornos híbridos de TI y centros de datos.

Esta arquitectura independiente del proveedor establece una nueva cota en lo que se refiere a obtención proactiva de información relacionada con activos vitales que afecten al estado y la disponibilidad de un entorno de TI. Además, cuenta con la capacidad de ofrecer recomendaciones viables en tiempo real para optimizar el rendimiento de las infraestructuras y mitigar riesgos.

ECOSTRUXURE IT EXPERT
Software de monitorización en la nube multi vendor de simple implementación. Administra alarmas, mantiene su tiempo productivo y comprobando el estado de los equipos de sus infraestructuras físicas tanto in situ como de forma remota.

ECOSTRUXURE IT ADVISOR
Software de planificación y modelado. Reduce los costos operativos, planifica el tiempo de funcionamiento y automatiza la creación de informes para las auditorías y la supervisión de los directivos mediante la optimización de las capacidades actuales y nuevas, el análisis del impacto empresarial, la automatización del flujo de trabajo y la implantación de un sistema de costos basado en la energía.

ECOSTRUXURE ASSET ADVISOR
Monitorización remota de su centro de datos las 24 horas. El Connected Services Hub de Schneider Electric monitorizará en remoto y de forma ininterrumpida todos los dispositivos conectados a la infraestructura física, lo que permite resolver incidencias críticas con total seguridad y rapidez.

CONTÁCTENOS Y PRUEBE GRATIS ECOSTRUXURE IT POR 90 DÍAS.

Nuestras Soluciones de Infraestructura

DATACENTER ENERGÍA NETWORKING CABLEADO SEGURIDAD

WHATSAPP CHAT

Bolívar 332 Piso 2, Ciudad de Buenos Aires, C1066AAH, Argentina
+54 11 4343 5417 | +54 11 3088 5036
ventas@stym.com.ar | www.stym.com.ar
stym.argentina stym-computacion-srl stym_argentina

Elite Partner
Life Is On APC by Schneider Electric
Certified in:
Data Center
Prefabricated Data Center

Furukawa Electric: 'El futuro de la Minería 4.0'

Denys de Souza Scheiner, Product & Application Engineering de Furukawa Electric en Latam

De acuerdo con **Furukawa Electric**, alcanzar una Minería Inteligente, o Minería del Futuro, más que una aspiración, se ha transformado en una exigencia ineludible para incrementar la productividad y eficiencia del sector. Inmersa en la Cuarta Revolución Industrial, la actividad minera ha logrado adoptar los avances de la transformación digital, como la automatización e IA, ubicándose a la vanguardia en materia de investigación y aplicación de nuevas tecnologías.

Con el objetivo de acelerar la digitalización e incorporación de nuevas tecnologías en la industria minera chilena, el **Consejo Minero**, junto con la **Fundación Chile**, la **Corporación Alta Ley**, además del apoyo de **Corfo** y la asesoría técnica del programa *Interop*, lanzaron el Roadmap: *Digitalización para una Minería 4.0*.

Denys de Souza Scheiner, Product & Application Engineering de **Furukawa Electric** en Latam señala:' Actualmente, los cables ópticos optimizados para esa aplicación proporcionan específicas ventajas operacionales, como soportar altas y bajas temperaturas, requisitos de características mecánicas extremadamente estrictos, además del corrosivo contacto con aceites, grasas y productos químicos, situaciones comunes en la minería subterránea y a rajo abierto'.

'La capacidad de establecer redes cognitivas, al igual que un sistema nervioso orgánico, permiten que en una faena las máquinas, aplicaciones y robots autónomos se comuniquen en tiempo real, aprendan y optimicen su funcionamiento. Es fundamental contar con una infraestructura digital que garantiza la continuidad operativa de estos procesos'.

Generac, unión que refuerza el valor energético

Russ Minick, CMO de Generac

Generac Power Systems y **Baker Electric Home Energy** se unen para impulsar la adopción residencial de un nuevo almacenamiento solar con el sistema *PWRcell* de **Generac**.

Baker es un proveedor de soluciones integradas de energía para el hogar. La presencia en el mercado y la experiencia de **Baker** en generación, gestión y optimización de energía lo convierten en un socio ideal para **Generac** a medida que la empresa continúa avanzando en el mercado de almacenamiento solar con sus sistemas integrados *PWRcell* y soluciones para todo el hogar.

Russ Minick, CMO de **Generac** indica: 'Estamos entusiasmados y honrados de trabajar con un actor importante en el mercado solar residencial como **Baker**. Son una de las principales organizaciones de la región. Juntos, podemos llevar más energía solar y almacenamiento a los propietarios de viviendas, lo que es necesario para la confiabilidad y la resistencia ahora más que nunca con el aumento de los eventos de cortes de energía por motivos de seguridad pública'.

El almacenamiento solar *PWRcell* de **Generac** es el sistema de almacenamiento de energía más poderoso disponible para los propietarios que buscan ahorros de energía y energía de respaldo. Ahora, la disponibilidad del producto **Generac**, su capacidad y su rendimiento mejorado en comparación con la competencia está creando opciones nuevas y atractivas para los propietarios, incluida una solución de energía completa para toda la casa y la capacidad para instalaciones al aire libre.

Google Cloud, IA & transformación digital

Rodrigo Ponce, Gerente General de Google Cloud Argentina

Afirma **Rodrigo Ponce**, gerente general de Google Cloud Argentina: 'Todos los días como usuarios consumimos distintos servicios y productos en la nube. Esos servicios tienen una infra que permite una escalabilidad, acceso desde cualquier lugar y que eso siempre esté disponible. Ponemos la infraestructura al servicio de las empresas para que puedan sacar provecho de esa tecnología y transformar los negocios. La nube per se tiene un beneficio adicional, esos servicios se consumen y opera en modelo pago por uso'.

'Actualmente, todas las industrias están atravesando un proceso de transformación digital, por elección o reacción, pero todas están alcanzadas por este proceso. Algunas estaban en un estadio inicial, otras mucho más avanzadas. A nivel tendencias, sobresale la adopción de inteligencia artificial. Empezó siendo algo muy puntual como poder analizar datos de forma ágil y claramente se empezó a expandir a todos los procesos de negocios. Hoy en día mediante IA utilizamos capacidades en cámaras de planta industrial para que puedan entender qué está pasando y a partir de eso prevenir accidentes (uso de herramientas, mercadería fluyendo mal, entre otros). Este es un claro ejemplo de IA que no tiene como foco los datos en sí'.

Equinex, colaboración con Nokia

Equinix anuncia que ha sido seleccionada como proveedor estratégico para el servicio gestionado de la red mundial de IoT de **Nokia** (**WING**), en una colaboración para llevar al mercado las arquitecturas y servicios edge de última generación. **WING** permite a los operadores que no tienen alcance de IoT entrar rápidamente en dicho mercado o ayudar a los operadores a ampliar un negocio de IoT existente.

Jim Poole, VP de **Equinix**: '**Nokia** necesitaba acceso a múltiples mercados y ecosistemas para conectarse con los proveedores de servicios nacionales y las empresas que quieren desarrollarse en el ámbito del IoT.