

¿QUÉ ES LA
TRANSFORMACIÓN
DIGITAL
ACELERADA Y QUÉ IMPORTANCIA
TIENE PARA TU EMPRESA?

P.6

**ABLEREX EXPANDE SU
MERCADO**

P.8

**INCREMENTO
SUSTANCIAL
DE ACTIVIDAD
CIBERCRIMINAL**

P.12

EDITORIAL

Horacio Romero
Director de Teleinfopress



Director:
Horacio Romero De Lucca
hromero@teleinfopress.com

Directora de Redacción y Edición:
Liliana Almanza A.

Redes Sociales & Página Web:
Miguel Franck

Ventas:
teleinfopress+ventas@teleinfopress.com

Prensa:
teleinfopress+prensa@teleinfopress.com

Co-Directora:
Ninoska Azurdoy Caso
nazurdoy@teleinfopress.com

Gerente de Innovación:
Diego Romero A.

Oficina Central:
Santa Cruz, Bolivia
Equipetrol - Sirari
Calle Las Dalias N° 7 Oeste
Telf. : (591-3) 3429010 - 3429011
Telf. EE.UU: 1-9542828125
teleinfopress@teleinfopress.com
www.teleinfopress.com

Ejemplar de distribución gratuito a nivel nacional a: marcas, mayoristas y canales de distribución del sector de TI y comunicaciones. Además de CEOS, CIOs y Encargados de Adquisiciones de las principales empresas, instituciones y sector gubernamental.

Teleinfopress no se responsabiliza por las opiniones o conceptos vertidos en los artículos, entrevistas, publicidades o avisos. Prohibida su distribución parcial o total sin la expresa autorización del Grupo Romazur S.R.L.

- 3** TECNOLOGÍA PARA CLASES HÍBRIDAS: NO BASTA SOLO CON PROYECTAR
- 4** MULTISOL CUENTA CON NUEVO COUNTRY MANAGER PARA BOLIVIA, PERÚ Y PARAGUAY
- 6** ¿QUÉ ES LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL ACELERADA Y QUÉ IMPORTANCIA TIENE PARA TU EMPRESA?
- 8** ABLEREX EXPANDE SU MERCADO EN TERRITORIO BOLIVIANO
- 10** DESIGNAN A ROY MÉNDEZ COMO NUEVO GERENTE DE ENTEL
- 12** FORTINET IDENTIFICÓ UN INCREMENTO SUSTANCIAL DE ACTIVIDAD CIBERCRIMINAL DURANTE LA PANDEMIA
- 14** KLIP XTREME, DONDE LA MARCA INTEGRA UN ESTILO DE VIDA
- 16** ELSYS DESIGNA COMO MAYORISTA DE SU RECONOCIDA MARCA A POS NET BOLIVIA
- 17** ALIANZA SEGUROS PRESENTA 'ALIANZA POWERED BY HUBDTEC' ENFOCADO A PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS
- 18** LICENCIAS ONLINE ANTICIPA LAS TENDENCIAS IT 2021
- 19** SAMSUNG IMPLEMENTÓ LA PLATAFORMA DE ECOMMERCE DE VTEX CON GRANDES RESULTADOS
- 20** EL MERCADO DE CONECTIVIDAD CRECE Y TRIPP LITE AUMENTA SU DISPONIBILIDAD DE SOLUCIONES

TECNOLOGÍA PARA CLASES HÍBRIDAS: NO BASTA SOLO CON PROYECTAR



Si bien universidades y colegios están programando un retorno gradual a las aulas, muchas autoridades de distintos planteles han reconocido que hasta que no exista una vacuna, la nueva forma de enseñar será híbrida. Es decir, las clases serán impartidas de manera presencial y virtual.

En este contexto, el aporte de la videoproyección facilitará, por un lado, la entrega de contenidos al interior de las salas cuando se reanuden las clases presenciales. Y posibilitará, por otro, la implementación de clases remotas.

“La videoproyección de Epson asegura una participación realmente interactiva con los alumnos. Porque el desafío de las clases híbridas no será sólo transmitir conocimientos, sino lograr que durante la sesión, docentes y estudiantes se vinculen con el proceso de aprendizaje. Debemos asegurar que el docente pueda dictar sus cursos en un entorno virtual, pero manteniendo la naturalidad de una sesión presencial, integrando a sus alumnos y haciéndolos partícipes del proceso”, especifica **Luis Valenzuela, Channel Manager VAR de videoproyección de Epson para Chile y Bolivia.**

Así, los modelos **Brightlink 675Wi+** y **Brightlink 695Wi+** de Epson aparecen como so-

luciones idóneas. Ambos videoproyectores digitalizan el pizarrón por medio del software Easy Interactive Tools, dan la opción de compartir presentaciones previamente diseñadas y recursos de internet como videos en línea, música y otras aplicaciones. Además, se puede integrar una cámara frontal

para que los alumnos, desde casa, vean al profesor interactuar. De esta manera, durante la sesión transmitida por cualquier plataforma de videoconferencia (zoom, meet, teams u otra), todo estudiante conectado de forma remota podrá participar interactivamente y resolver en tiempo real algún ejerci-

cio desarrollado en clases.

“Por último, en el formato de clases presenciales, estos equipos entregan una proyección de hasta 100”, lo que garantiza que cualquier alumno visualice de forma clara los contenidos, aún con los estrictos protocolos de distanciamiento físico.

EPSON®
EXCEED YOUR VISION

Luis Valenzuela
Channel Manager VAR de
videoproyección de Epson para
Chile y Bolivia.





MULTISOL CUENTA CON NUEVO COUNTRY MANAGER PARA BOLIVIA, PERÚ Y PARAGUAY

Hugo Vinicius Garcia Razera
Gerente Regional en MultiSol IT

Multisol se prepara para una subida de la economía, en lo que considera un empuje muy fuerte este 2021 para remontar las actividades y ganar nuevamente el tiempo perdido.

Hugo Vinicius García, egresado de la UPSA en la ciudad de Santa Cruz de la Sierra en la Carrera de Ingeniería de Sistemas, se especializó en el área de seguridad de sistemas, donde como primera experiencia estuvo a cargo de la Auditoría Ethical Hacking al Banco Los Andes, siendo su principal función encontrar huecos de seguridad, vulnerabilidades y ayudar al cliente a asegurar su infraestructura.

En los últimos años, desempeño varios puestos en la industria formando la suficiente experiencia para contar con una vista de alto nivel que le permitió asesorar a ejecutivos en distintas áreas.

Hoy, bajo el liderazgo de Efraín Morales, General Manager at MultiSol Inc., en el puesto de Country Manager para Bolivia, Perú y Paraguay, Hugo Vinicius García Razera, desde este mes de noviembre, quien dirigirá las operaciones desde sus oficinas centrales en la ciudad de Santa Cruz.

La compañía se enfoca netamente

al aspecto comercial. Hugo Vinicius García, en entrevista exclusiva con TeleinfoPress indicó: *"El impacto en el comercio global ha sido muy fuerte tras la pandemia y se ha sentido en todos los puntos donde nosotros tenemos contacto y relaciones comerciales. Sin embargo, Estamos seguros que se viene un repunte con mucha fuerza de la economía"*.

¿Cuál considera es la tendencia que surge tras la pandemia?

Si bien se dieron recortes y se cambiaron presupuestos, la necesidad esta. Nosotros como compañía en este momento estamos usando un medio virtual de comunicación, la tendencia y el requerimiento de más poder de procesamiento, de mayor ancho de banda, genera una tendencia de crecimiento exponencial. Entonces, esta la necesidad, pero tal vez no hayan los recursos y el dinero para poder ejecutar. Sin embargo nosotros, en nuestra estrategia comercial es muy provechoso, el hecho de que haya la necesidad pero no haya el capital

para ampliar y no hayan los suficientes recursos que requieren las empresas. Puesto que nosotros tenemos productos nuevos pero también tenemos la línea de productos reacondicionados, y estos productos reacondicionados funcionan a la perfección. Son equipos que por algún motivo el cliente decidió hacer una renovación, o que entro en quiebra, y todos los activos y sus productos fueron adquiridos por Multisol. Puesto somos una empresa Green que apoya al medio ambiente reutilizando los equipos en perfecto estado que podrían acabar en un basurero.

Sentimos hay una subida de la economía, un empuje muy fuerte para remontar las actividades y ganar nuevamente el tiempo perdido en 2021.

Como encargado del territorio de Latinoamérica, ¿Cuál es tu siguiente objetivo?

Tenemos varios objetivos, pero nuestro objetivo estratégico en este momento es abrir el mercado brasilero y desarrollar este mercado.

¿Cuáles son las ventajas competitivas y de valor agregado de la compañía en comparación a la competencia?

Multisol es un mayorista independiente y esto nosotros lo hemos elegido no por asar, sino porque esa independencia nos permite acceder a precios y a soluciones que normalmente están reguladas por los fabricantes. Esa independencia nos permite ofrecer a los clientes precios muy competitivos, incluso más económicos de los que se pueden conseguir con los fabricantes, esa es una de las ventajas que más destacamos, y otra de ellas son los tiempos de entrega. Contamos con un departamento de logística muy profesional. La agilidad logística nos permite realizar entregas, en el caso de Bolivia, hasta en 8 días e incluso menos si es que se requiere mayor celeridad, ya que manejamos stock en los warehouse de Atlanta Georgia, y desde Miami, Marruecos, China y desde otros países de Europa. Ese posicionamiento geográfico nos da una ventaja logística mundial muy eficiente.

Tripp Lite ofrece soluciones para audio y video, espacio de entretenimiento y protección ante fallas eléctricas.

Regalos para tus seres queridos o ¡para ti!



EXPLORE NUESTROS NUEVOS PRODUCTOS



UPS



Supresores



Cables



Escritorios



Estaciones de Carga



Adaptadores



Soportes de pantalla para escritorio



Soportes de pantalla para pared

Contáctanos

TRIPP-LITE

Powering and Connecting Your World

¿QUÉ ES LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL ACELERADA Y QUÉ IMPORTANCIA TIENE PARA TU EMPRESA?

Las organizaciones que pertenecen a industrias como los servicios financieros, energía, salud, gobierno, seguros, manufactura, telecomunicaciones y el comercio minorista buscan realizar su transformación digital mediante soluciones que se ajusten a su realidad actual y les permitan dar ese salto cualitativo para que sus proyectos sean una realidad.

“Las organizaciones exitosas logran lo mejor en su camino hacia la transformación, concentrándose en dar a las personas la posibilidad de lograr más usando la tecnología correcta” indicó **Francisco Navarro, CTO en DISPROTEC**, resaltó que desde DISPROTEC se sugiere focalizar el esfuerzo en cuatro áreas para desarrollar este tipo de proyectos:

- **Cultura:** contar con una cultura uni-

ficada y flexible que invite a la colaboración, permitirá que los cambios sean aceptados positivamente.

- **Potencial Identificado:** empezar el proceso haciendo un reconocimiento del potencial actual y hacia donde se quiere llegar; es clave para tener un proceso en positivo.

- **Auto Evaluación:** la mejora continua de productividad y eficiencia empieza

con una organización en constante desarrollo y evaluación periódica de sus logros.

- **Estrategia y Visión:** el tener una visión clara y una estrategia, que sea impulsada desde los más altos niveles gerenciales, son claves a la hora de diseñar e implementar la transformación digital; lo cual ayuda a que toda la organización se focalice en llegar a la misma meta.



Las tendencias se marcaron en Transformación Digital en 2020, un año de cambios

Durante los últimos años, los servicios y productos digitales se han usado para crear nuevas líneas de ingresos y reducir costos. Donde Navarro resalta 3 puntos importantes y los desglosa en una explicación simple y clara:

1- Hoy todas las empresas sin importar su tamaño tendrán que usar más tecnología, para cubrir las crecientes necesidades que exige esta nueva realidad:

- **continuidad en sus negocios**
- **trabajar de forma diferente**
- **de reducción de costos**

2- Los cambios actuales y futuros serán impulsados por quienes estén dispuestos a evolucionar y proveer valor

agregado nuevo a sus clientes.

3- Los líderes de hoy entienden la fundamental necesidad de repensar y cambiar sus operaciones.

La Transformación Digital es más urgente que nunca

Donde lo inmediato no es solo el transformarse, sino también incrementar la estabilidad, la velocidad de llegar al mercado, la agilidad de respuesta; todo orquestado para obtener un Rol más acelerado.

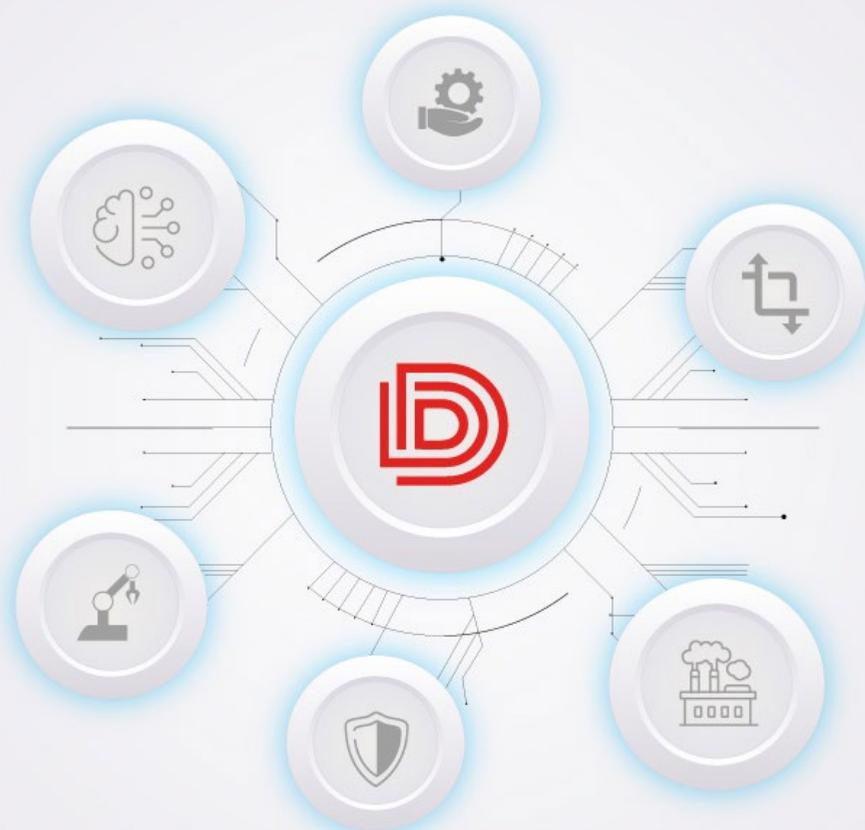
El viaje de cada empresa y negocio es único, es particular. Para avanzar, todas las organizaciones necesitarán acercarse a la tecnología digital y construir capacidades digitales que les permitan ser resilientes antes los cambios.

Ahora bien, algunas de las preguntas

que probablemente muchos líderes se hacen hoy son:

- **¿Cuál es la intensidad digital en las empresas con las que trabajo?**
- **¿Es medible la intensidad digital de mi negocio?**
- **¿Necesito implementar Transformación Digital para ... mi empresa?**
- **¿En mis clientes la intensidad digital es también importante?**

“Estos cambios están afectando a múltiples industrias, de todo tamaño y rubro, y desde DISPROTEC estamos listos a apoyarlos en este camino de incrementar la intensidad digital en sus empresas y estar listos para los constantes cambios y desafíos complejos” destaca Francisco Navarro.



DISPROTEC cuenta con el siguiente portafolio de:

Soluciones:

- Ciberseguridad.
- Industrial Internet of Things (IIoT).
- Inteligencia Artificial y Robotic Process Automation (RPA).

y Servicios:

- Software Factory & Software as a Service (SaaS).
- Consultorías en Transformación Digital a Medida.
- Managed Services & Staff Augmentation.

Acerca de Disprotec Srl.:

Disprotec (Distribuidor de Productos Tecnológicos) nace en el año 2009, ante la notaba carencia de una empresa mayorista que distribuye partes y piezas de computadora. Y ante la falta de la presencia de las marcas y su representación en el mercado como tal. Disprotec, cuenta con un equipo de gente apasionada cuya meta es mejorar la vida de cada uno a través de productos disruptivos. Construimos grandes productos para solucionar sus problemas de negocio.



Cristian Alvarez Salazar
Regional Manager para el Conosur Ablerex

ABLEREX EXPANDE SU MERCADO EN TERRITORIO BOLIVIANO

Ablerex, marca que inicialmente se ha dado a conocer fuerte en Latinoamérica en general, amplía su mercado en Bolivia y proporciona un increíble portafolio de soluciones, tanto en UPS monofásicas como también en UPS trifásicas.

El objetivo de **Ablerex**, como fabricante que no ha parado de crecer en territorio boliviano, ha dado a conocer su **amplio portafolio de soluciones de UPS monofásicas para aplicaciones de Home office (teletrabajo), sector gamers, tiendas de computación, como también en las UPS trifásicas para atender diferentes requerimientos, en desarrollo de Data Cen-**

ters e industrias en general, además de todos los equipos que requieran continuidad operativa con carga crítica.

Cristián Alvarez Salazar, Regional Manager South Cone en Ablerex Latam, en entrevista exclusiva con TeleinfoPress, comentó que actualmente, Ablerex desarrolla su estrategia con dos distribuidores clave en sus diferentes

verticales: A través de Ikonica, la vertical de TI para Data Centers, como a la industria, la banca y en cualquier tipo de industria en general donde es necesario equipamiento de respaldo de energía monofásico Online, trifásico monoblock y modular.

Referente al Home Office y retail, Ablerex desarrolla su estrategia a través de la

empresa Comcell, mayorista dedicado a soluciones de infraestructura tecnológica para usuarios finales y también a las pequeñas empresas de cómputo que brindan soluciones para el hogar, con UPS interactivas, regletas eléctricas y reguladores de voltaje.

¿Cuáles son las virtudes y fortalezas técnicas que tie-

DESIGNAN A ROY MÉNDEZ COMO NUEVO GERENTE DE ENTEL



ROY MÉNDEZ
GERENTE DE ENTEL BOLIVIA

El ministro de Obras Públicas, Servicios y Vivienda, Edgar Montaña, posesionó el viernes al ingeniero electrónico especializado en telecomunicaciones, Roque Roy Méndez Soletto como nuevo Gerente General de ENTEL.

Regresa a la cabeza de Entel, Roque Roy Méndez Soletto, quien desde este diciembre es designado por segunda vez como Gerente General de la Empresa Nacional de Telecomunicaciones ENTEL, tras una experiencia marcada habiendo ocupado el puesto de Viceministro de Telecomunicaciones y Director Ejecutivo de la ATT.

El ministro de Obras Públicas,

Servicios y Vivienda, Edgar Montaña, estuvo a cargo del nombramiento la tarde de este viernes. El acto de posesión se llevó a cabo en el Auditorio de la empresa estatal, en la ciudad de La Paz.

“La nacionalización de ENTEL permitió que las telecomunicaciones sean un derecho humano para todos los Bolivianos”, manifestó Méndez tras

ser posesionado por Montaña.

La nueva autoridad corporativa prometió centrarse en “hacer de ENTEL una empresa rentable, líder en el mercado, líder económicamente, pero principalmente, hacer de ENTEL el principal vehículo de la inclusión social, de llegar con las telecomunicaciones a todo el país”.

Méndez se desempeñó como Viceministro de Telecomunicaciones en dos ocasiones y además fungió como Director Ejecutivo de la ATT (Autoridad de Regulación de Transportes y Telecomunicaciones). Después de haber cumplido sus funciones como Encargado de la Transición de ENTEL en Santa Cruz de la Sierra en 1990.

FORTINET®

HOY MÁS QUE NUNCA LA TECNOLOGÍA NOS UNE

Nos ayuda a trabajar, estudiar, estar conectados con nuestros seres queridos y continuar con nuestros emprendimientos.

Es por eso que nuestro compromiso es ayudar a dar continuidad a la **transformación digital de América Latina por medio de la ciberseguridad.**

Lo hacemos con tecnología innovadora, nuestro equipo local experto, programas de educación e inteligencia sobre amenazas accionable contra el ciberdelito.

Sabemos que solo podemos avanzar, si lo hacemos de forma segura.

FORTINET Líder global en ciberseguridad

Promoviendo la transformación digital de América Latina con base en la ciberseguridad.



Educación en ciberseguridad para los trabajadores remotos

Acceda a los cursos gratuitos de concientización en seguridad digital en español de Fortinet.



Equipo experto y tecnología avanzada en seguridad

Conozca más sobre las soluciones amplias, integradas y automatizadas de Fortinet.

www.fortinet/lat



FORTINET IDENTIFICÓ UN INCREMENTO SUSTANCIAL DE ACTIVIDAD CIBERCRIMINAL DURANTE LA PANDEMIA

De acuerdo a los reportes de los laboratorios de inteligencia de amenazas de Fortinet, FortiGuard Labs, América Latina sufrió más de 20 billones de intentos de ciberataques entre enero y septiembre de 2020.

Fortinet, identificó un incremento sustancial de actividad cibercriminal durante la pandemia, principalmente relacionado con campañas de phishing o spear-phishing que es un phishing dirigido a personas seleccionadas previamente, lo que alertó en definitiva a la marca. En el contexto entrevistamos a Yecsy Escalona, Gerente de Canales de **Fortinet** para Bolivia y Venezuela.

¿Cómo influye el uso elevado de teletrabajo a partir de la pandemia en el tema de ciberseguridad de las empresas?

Debido a la necesidad de volcar la gran mayoría de la fuerza laboral al teletrabajo en forma

masiva, se ha aumentado en muchos casos la exposición, por lo que se debió en un inicio reforzar las inversiones en soluciones de acceso remoto seguro y seguridad para los dispositivos (**endpoints**). También muchas organizaciones han debido ampliar la inversión en autenticación robusta para mejorar el nivel de seguridad del usuario/contraseña. Por último, la nueva normalidad ha acelerado la adopción de soluciones de nube, por lo que las organizaciones activamente han puesto más detalle en analizar soluciones que permitan administrar la postura de seguridad en la nube.

¿Cómo integrar conectividad con seguridad para habilitar un acceso seguro a teletrabajadores, clientes y

proveedores?

Cuando pensamos en una plataforma tecnológica segura, las comunicaciones y la seguridad deben estar integradas. Definir el modelo de comunicación de una empresa es crucial en este momento para sus empleados, clientes y proveedores. Es importante tener en cuenta que el transporte de la información pueda garantizar niveles de control, niveles de seguridad, y niveles de detección y reacción. Las redes definidas por software (**SD-WAN**) resuelven muchos de estos desafíos, siempre y cuando tengan la seguridad integrada.

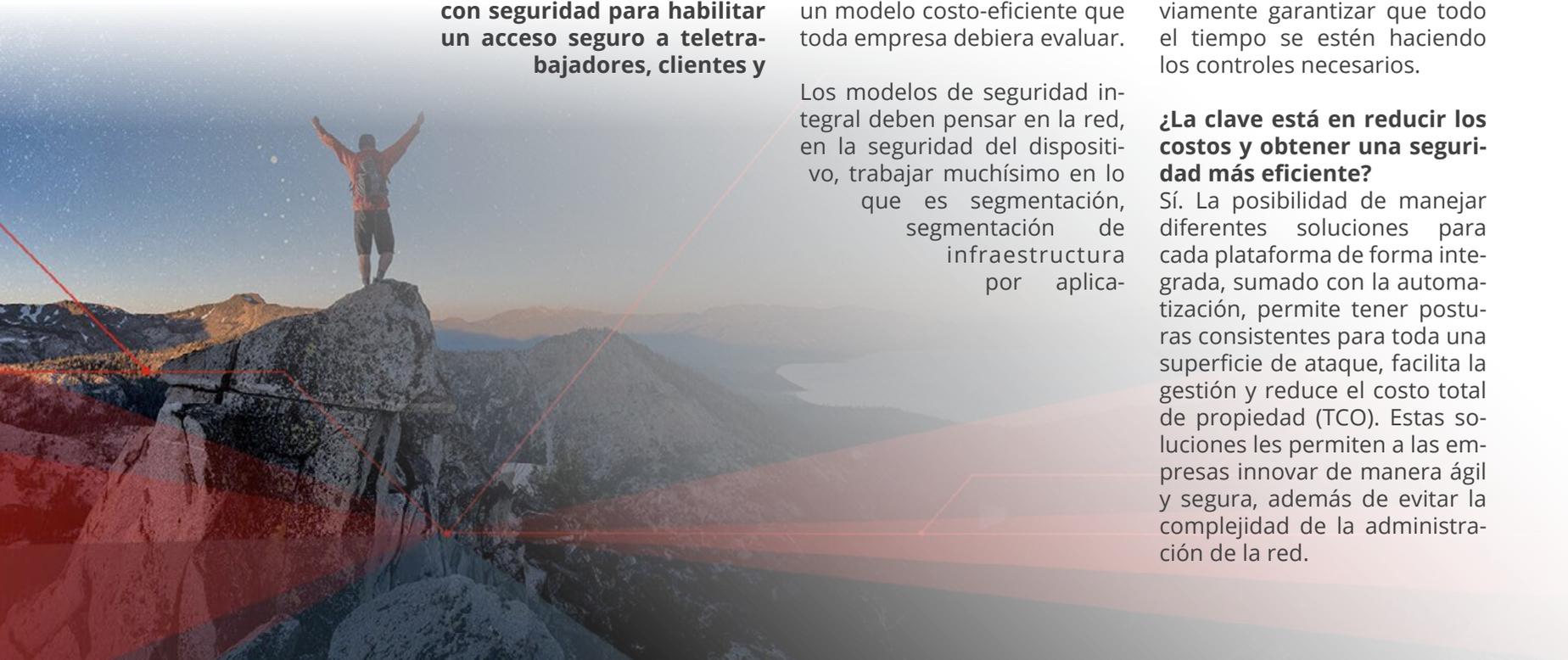
El integrar comunicaciones con seguridad, presenta hoy un modelo costo-eficiente que toda empresa debiera evaluar.

Los modelos de seguridad integral deben pensar en la red, en la seguridad del dispositivo, trabajar muchísimo en lo que es segmentación, segmentación de infraestructura por aplica-

ciones y por otro lado también, trabajar en una realidad donde conviven tecnologías heredadas, infraestructura física y plataformas multi-nube. La visión de seguridad tiene que cubrir la totalidad de la superficie de ataque, no puede ser parcial. No puede decir tengo esta estrategia en mi data center y mis aplicaciones, tengo otra estrategia para mis proveedores de nube, tengo otra distinta para mi red y dispositivos finales, eso realmente no escala. Debemos tener una estrategia para la totalidad de la cobertura de ataque, pero que esa estrategia sea coherente y homogénea para que no cueste mucho desplegarla, mantenerla, administrar y obviamente garantizar que todo el tiempo se estén haciendo los controles necesarios.

¿La clave está en reducir los costos y obtener una seguridad más eficiente?

Sí. La posibilidad de manejar diferentes soluciones para cada plataforma de forma integrada, sumado con la automatización, permite tener posturas consistentes para toda una superficie de ataque, facilita la gestión y reduce el costo total de propiedad (TCO). Estas soluciones les permiten a las empresas innovar de manera ágil y segura, además de evitar la complejidad de la administración de la red.





FORTINET®

Yecsy Escalona Delgado Gerente de Canales de Fortinet para Bolivia y Venezuela

¿Cómo proteger los dispositivos endpoints de los teletrabajadores en tiempo real?

El dilema que se presenta es: ¿cómo hacerlo económicamente eficiente? Por suerte es posible utilizar la escalabilidad de la nube y crear un concentrador de acceso remoto como parte de una estrategia de Seguridad como Servicio (SaaS) de Cloud. De esta forma, se puede desplegar rápidamente y optar por hacer la inversión en un modelo de gasto de capital o pagar como servicio.

En cuanto a la protección del acceso a la información, no solo se trata de cifrado al momento de diseñar la estrategia de seguridad de acceso remoto, también hay que pensar la forma de autenticar el acceso y la integridad y comportamiento del dispositivo que se está usando para acceder en forma remota. Para la autenticación, lo más recomendable es utilizar mecanismos de autenticación robusta, como la de doble factor, permite minimizar la posibilidad de robo de contraseñas o re-uso de ellas. Para robustecer la seguridad de los dispositivos, se está tornando más común incorporar a los tradicionales antivirus, inteligencia artificial para la detec-

ción y respuesta de incidentes (EDR, por sus siglas en inglés). En los equipos centrales de acceso remoto se debe tener la capacidad de inspeccionar incluso el tráfico cifrado que se produce entre el punto de acceso y las aplicaciones, y la infraestructura a la que se le está dando acceso.

¿Es la hora de las redes de confianza cero?

Sí, porque cuando pensamos en una estrategia integral de ciberseguridad es cuando surge el concepto de redes de confianza cero o zero trust. Zero trust no es una tecnología, es más bien una metodología y tiene que ver con cambiar el paradigma de cómo pensar las defensas. Antiguamente se pensaba en un perímetro y separar lo bueno de lo malo, lo riesgoso, lo confiable, lo peligroso o lo seguro, y básicamente se buscaba hacer segregación y poner controles para hacer esa separación. Ese es un paradigma que se implementó en muchas empresas, pero cuando se tiene hoy una superficie de ataque tan expandida, es muy difícil hablar de perímetro.

El paradigma de confianza cero tiene que ver con entender que

no existe una zona totalmente segura y es importante entonces tener control de la totalidad de la superficie de ataque, esto quiere decir, la totalidad de dispositivos, aplicaciones, actores que van a estar interactuando con esta tecnología y proveer defensas desde ese lado, de un lado desde donde saber que un dispositivo que hoy puede estar siendo seguro, mañana puede estar comprometido entonces no relajar los controles en ningún momento.

¿Cómo ayuda Fortinet a las empresas que tuvieron que mudar sus negocios a digital durante la pandemia? ¿En qué invertir? ¿Y cómo optimizar esas inversiones?

Lo que hablamos con nuestros clientes y con las empresas que visitamos tiene que ver con lo que llamamos la 'gestión de seguridad de nueva generación'. En la infraestructura de seguridad, que son las herramientas que los analistas y administradores de seguridad consumen y utilizan, tenemos que empezar a incorporar el uso de inteligencia artificial (IA) para poder realmente analizar el volumen de información que se genera y poder también operar y automatizar la respuesta.

Es importante tener en cuenta que la diferencia entre una brecha de seguridad y un incidente grave es cómo se reacciona, el tiempo en responder y cómo puede hacerlo. Las inversiones en ciberseguridad deben estar orientadas a incorporar una plataforma que permita visibilidad integrada para prevenir una amenaza, pero también la capacidad de detectar, responder y mitigar de forma automatizada y en tiempo real.

Creemos que la transformación digital de las empresas en Bolivia debe estar basada en la ciberseguridad, hoy no hay otra opción. Por ello, actualmente nos encontramos impulsando nuestra presencia en el país. Fortinet es líder en ciberseguridad con la mayor cantidad de unidades instaladas de equipamiento en ciberseguridad en América Latina, de acuerdo con IDC. Nuestro compromiso e inversión en el mercado nos ha llevado a contar con un equipo de expertos de ciberseguridad quienes, junto a nuestro ecosistema de mayoristas, canales, e integradores ofrecen la más avanzada tecnología en ciberseguridad y el conocimiento adecuado para implementarla.

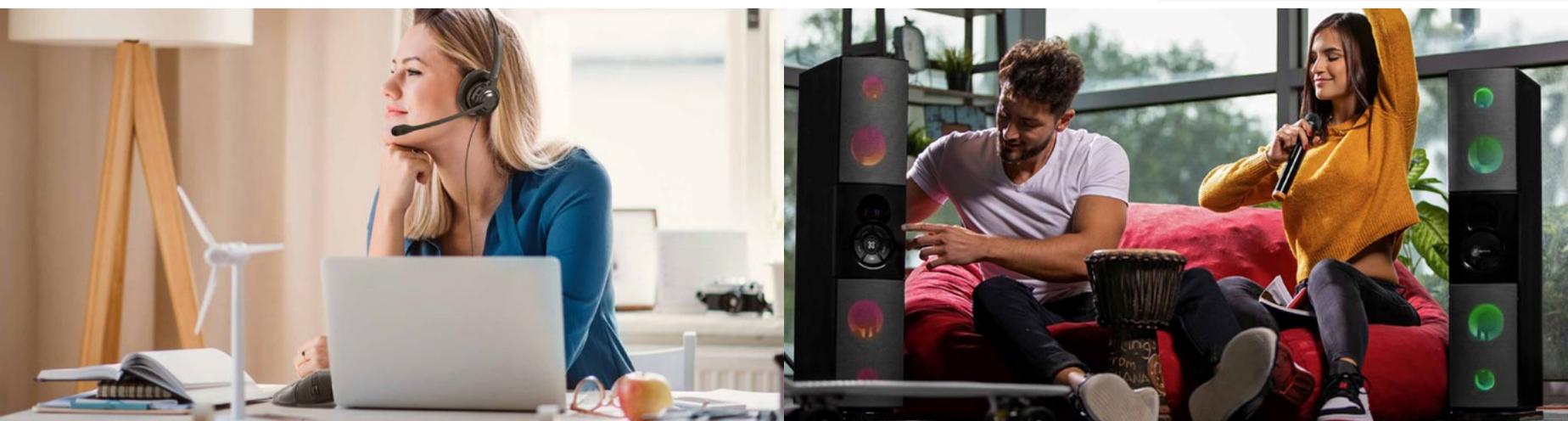
KLIP XTREME, DONDE LA MARCA INTEGRA UN ESTILO DE VIDA



Angelo Oritte

Regional Territory Manager en Klip Xtreme & Xtech en Accvent, LLC de Perú y Bolivia

Más que un encuentro con la tecnología, Klip Xtreme es un estilo de vida. La marca se enfoca en las expectativas del consumidor más exigente. Y a medida que la tecnología se desarrolla, crece a la par la demanda por mejores productos y mayores experiencias que exploten los sentidos.



Klip Xtreme se ha convertido en el sello distintivo de la innovación al combinar inteligentemente su estilo característico con la funcionalidad, calidad, confiabilidad y accesibilidad en todos sus productos.

Angelo Oritte, Regional Territory Manager en Klip Xtreme & Xtech en Accvent, LLC de Perú y Bolivia, resaltó que: *"Klip Xtreme, no solo ofrece un rendimiento inigualable, sino también la mejor calidad con la mejor experiencia de usuario en cada producto que se comercializa en los más de 45 países, gracias a su propuesta de productos integral de sus 3 categorías foco audio, lineal business y portabilidad"*.

¿Cuál es el valor agregado de la marca post pandemia en su negocio lineal Business, ergonomía y audio mayor?

En nuestras categorías foco en las lineales: Business, Ergonomía, Audio Portátil, Audio Mayor y nuestro lineal de portabilidad (mochilas y fundas), y como estrategia para apoyar durante esta co-

yuntura al telestudio, en teletrabajo y al entretenimiento en casa, nos permite como marca acompañar en todo momento al usuario final a descubrir sus pasiones.

Respecto a nuestro lineal específico de Audio Mayor, a diferencia de otras marcas tradicionales, como Klip Xtreme incorporamos en todos nuestros productos un micrófono, que como ventaja competitiva de producto es nuestro diferencial.

El otro diferencial bien marcado es el eje de producto que tenemos en nuestra estrategia: **"un producto bueno", "un producto mejor" y "un producto superior"**. Nuestro producto bueno, es un producto funcional que lo utilizamos para hacer promocionales. El producto mejor, cuenta con características aspiracionales. Y el producto superior, no tiene nada que envidiar a las marcas tradicionales del mercado, como por ejemplo en audífonos que trae la tecnología de cancelación de ruido.

Entonces, esta estrategia de **"the good better best"**, nos permite ingresar en los distintos segmentos de mercados.

¿Cuál es la ventaja competitiva comercial de la marca en el mercado boliviano?

Lo que el usuario final requiere es constatar la seguridad que garantizamos al comprar el producto. Y esa seguridad la ofrecemos a través de nuestro representante para el país y distribuidor autorizado ComCell, quien tiene más de 12 años **como representante y 19 años posicionando la marca, además de proporcionar el servicio post-venta que se requiere.**

La ventaja competitiva que proporcionamos a través de ComCell en Bolivia, es la capilaridad que tienen con el mercado boliviano tradicional. Recientemente hemos contratado a Carlos Nakasone como nuevo Product Manager a cargo del canal Retail, el cual nos ayuda a lograr ser la marca preferida destacando calidad y precio.

¿Cuál es su servicio post-ven-

ta con el que cuentan sus clientes?

La relación comercial que tenemos con nuestro mayorista autorizado local de larga trayectoria, sumado al chat online a través de nuestras redes sociales Klip Xtreme, vía telefónica o por correo electrónico; nos permite como equipo estar preparados para atender inmediatamente a nuestros usuarios en Bolivia y estar en todos los segmentos competitivos en el mercado boliviano.

El usuario final puede comunicarse en cualquier momento de forma directa o ingresar a nuestra sección de preguntas frecuentes, que contiene valiosa información acerca de nuestra marca (acceso a especificaciones técnicas y manuales de usuario final), productos, servicios y puntos de venta. Esta interacción, más la retroalimentación del mayorista, me permite de igual forma a mí como Regional Territory Manager, tomar las acciones necesarias para estar más cerca de nuestros clientes y brindarles un diferenciador.

Acerca de Klip Xtreme:

Klip Xtreme, es una marca innovadora de accesorios, periféricos y de audio; DEDICADA a ayudar a los consumidores en el hacer y LOGRAR MÁS en la oficina, en aulas y ahora cuidándonos en casa o en cualquier parte de su mundo, a través de una versátil y amplia gama de soluciones de vanguardia como Esenciales de PC, Portabilidad, Soportes, Lineal Business y Audio portátil y mayor, con el fin de simplificar su día a día.

La empresa tiene su sede central en Miami, Florida, EE. UU. Las ventas se centran tanto en el consumidor como en los mercados comerciales de empresa a empresa (B2B).

Con presencia en más de 45 países, la marca mantiene una cadena fluida de distribuidores autorizados en los Estados Unidos, América Latina y el Caribe.

EVENTO



ELSYS DESIGNA COMO MAYORISTA DE SU RECONOCIDA MARCA A POS NET BOLIVIA

Proporcionando una mayor confianza al mercado boliviano, la multinacional brasilera ELSYS, nombró este pasado 16 de Octubre a POS NET como su mayorista oficial.

La empresa Elsys de Brasil, una marca Internacional dedicada a la producción de productos de soluciones para conectividad en las empresas y casas, así como equipos de seguridad; sensores, cámaras, alarmas para empresas y viviendas. Así como telefonía, hasta conectividad Satelital. Hizo su presentación oficial en Bolivia este 16 de Octubre, al mismo tiempo que presentó su producto estrella **AMPLIMAX**, enrutador de largo Alcance.

El enrutador 4G AMPLIMAX, amplía sus señales 2G, 3G

y 4G hasta 400 veces, ideal para lugares de difícil acceso y topografía complicada, tanto en lugares abiertos como ciudades.

El evento convocó a más de 50 canales del mercado mayorista, en un agradable almuerzo trabajo, donde compartieron con el mayorista oficial de la marca para la región de Bolivia, Pos Net.

Como reza en su lema empresarial *"Conectar personas para transformar vidas"*, siempre está buscando soluciones innovadoras para conectar a las personas y

transformar vidas.

El público crece y cambia con cada generación. La marca se especializa en TV, telefonía e internet, accesorios, seguridad, hogar inteligente y energía solar; que son productos con funciones exclusivas, calidad, facilidad de instalación, sencillez de funcionamiento y alta durabilidad.

En su solución integrada de telefonía e Internet para 2G, 3G y 4G de largo alcance, cuenta con una antena de heptabanda integrada, página web para información y configuraciones avanzadas y

diseño moderno. Además, integra una banda de 700 MHz (liberada al apagar la TV terrestre analógica), conector TNC hembra (para antena externa opcional), auto voltaje de suministro 100 a 240 VCA, y permite descenso por cable (RJ45) hasta 100 metros, con una longitud total de los cables telefónicos hasta 100 metros.

En Bolivia, Pos Net inicia el reto de desarrollar la marca de la mano de la multinacional brasileña, desde TeleinfoPress les deseamos el mayor de los éxitos en este nuevo emprendimiento.

ALIANZA SEGUROS PRESENTA 'ALIANZA POWERED BY HUBDTEC' ENFOCADO A PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS



La alianza powered by HUBDTEC tiene el objetivo de proveer asesoramiento a empresas asociadas de Alianza Seguros para brindarles soluciones estratégicas rápidas y acordes al mundo digitalizado actual para que comiencen a vender más.

Este 26 de noviembre, en la ciudad de Santa Cruz de la Sierra, Alianza Seguros y HubDtec inauguraron su nueva sucursal ubicada en el Ventura Mall con el proyecto "Alianza Powered by HubDtec".

Este proyecto busca brindar apoyo a pequeños y medianos emprendimientos, ofreciéndoles un lugar donde puedan acceder a los mismos beneficios que las grandes empresas, colaborando con asesoramiento para crear o expandir al servicio de administración en Redes sociales profesionales y auditoría de marca gratuita. Posteriormente podrá elegir uno de los planes mensuales acorde a su presupuesto, paquetes con los que podrá acceder a asesoramientos personalizados, servicio de inversión publicitaria, creación de campañas para redes sociales eficaces y acertadas, diseño publicitario y además el gran plus: salas de reuniones y espacios de trabajo equipados con la mejor tecnología en computadoras, impresoras y material multi-

media con conectividad de alta velocidad.

Cabe destacar que los asegurados de Alianza Seguros cuentan con precio especial como parte de los tantos beneficios que el Grupo Asegurador tiene para sus clientes.

Aníbal Casanovas, Gerente Nacional Corporativo Comercial & MKT de Alianza Grupo Asegurador, en entrevista con TeleinfoPress explicó el objetivo de la alianza y de este gran emprendimiento en conjunto: Alianza innovando y apoyando a toda la sociedad cruceña, abre esta oficina en el Ventura Mall, un lugar de alto tráfico de personas que se pueden beneficiar con todos estos servicios.

Hemos creado un concepto nuevo, lo que respecta a dar un beneficio y servicio a nuestros asegurados en alianza estratégica con Hubtech. Hubtech es una empresa que da soporte en todo lo que es marketing digital, asesoramiento

de marketing y todo lo que es la parte de innovación.

Entonces, lo que queremos hoy por hoy, es que todos nuestros asegurados gocen de un espacio donde cuenten con un equipo de primer nivel para poder trabajar con WiFi gratis, y un servicio gratuito de lo que es servicio de marketing digital o marketing global, o contar con una auditoría de su marca tanto personal como empresarial. Pero además de ello que accedan a paquetes que valen de 100 bs hasta 500 bs que es realmente barato.

Odín Martínez, Director Estratégic Development en Smart MKD complementó y explicó los principales beneficios con los que contarán los usuarios:

¿Qué es lo que necesita una persona para usar el servicio? El único requisito que existe es ser cliente de Alianza en cualquiera de sus seguros. Con el carnet de asegurado basta. Sea póliza dental, de vida, de

auto, médica, cualquier tipo de póliza, siempre y cuando sea de Alianza.

¿Nos explicas a que se refieren al mencionar la prueba de productos?

Es un centro de experiencia permanente que se apoya en fabricantes de renombre internacional, en este caso tenemos a Epson en este periodo, donde por ejemplo puedes probar una impresora 3150 o una impresora 5190, ideales para la situación que estamos viviendo ahora en función de pandemia.

En Homeschool y trabajo remoto, si tú quieres probar por cuenta propia cual es la diferencia entre una impresora que tiene alimentador automático de hojas para escanear o una que no lo tiene, probar constatar la diferencia y definir qué producto es el que más se apega a tu necesidad tecnológica, y encima de eso pues te lo puedes comprar un precio descontado solo por ser cliente de Alianza.

LICENCIAS ONLINE ANTICIPA LAS TENDENCIAS IT 2021

Licencias
Online



Pablo Barriga
Solutions Architect de
Go Connect en Licencias OnLine

En 2020 fue un año atípico para todas las industrias. La pandemia impactó en el mercado, las organizaciones y principalmente en las personas, quienes debieron innovar para que la continuidad de negocio sea posible. El sector tecnológico fue clave, pero vivió un gran desafío: estar a la altura del contexto para que la productividad se mantenga.

“Este 2020, fue muy complicado para el área de TI por el impacto que generó la pandemia. Los hábitos de consumo y también las interacciones digitales permitieron mejorar varios servicios tradicionales, pero el esfuerzo en las áreas de TI fue enorme, hubo que hacer más con menos recursos”, expresó Pablo Barriga, Solutions Architect de Go Connect en Licencias OnLine.

Se trabajaron largas horas por proyectos de conectividad remota segura (VPNs), para habilitar de la noche a la mañana a un trabajador remoto. Para nuestros canales su giro de negocio se enfocó en servicios y llevando a desarrollar más proyectos en software y con habilitador muy importante la nube.

El mercado en los primeros meses demandó conectividad y comunicaciones. La habilitación de accesos seguros a través de VPN permitió a las empresas operar remotamente. Luego se impulsó cómo trabajar de una manera colaborativa y la herramienta que más se desarrolló fue toda la suite de Office365 especialmente Microsoft Teams, que durante el año se modernizó constantemente con nuevas funcionalidades, permitiendo a la empresa sincronizar sus equipos internos y mejorar la relación con sus clientes externos.

¿Cuál es el rol de Go Connect?

Según Barriga, el programa siempre se ha impulsado soluciones Innovadoras. Realizamos varias charlas focalizadas en la nueva realidad, enfocándonos en nuevas oportunidades para el tema de teletrabajo, virtualización de aplicaciones, consumir infraestructuras en la nube y seguridad para los nuevos endpoint de trabajo. A su vez, realizamos talleres de toda índole desde casos de uso reales, talleres de ventas, y no solo nos enfocamos en brindar las mejores soluciones del mercado para nuestros partners, sino que tengan la mejor asesoría y herramientas modernas para apoyarlos en este contexto.

Las integraciones más destacadas fueron las seguridad y resiliencia. *“La de seguridad avanzada de Check Point y Office365 es la solución que más se desarrolló en este año”, dijo. “Luego, la integración de llevar respaldos a la nube de Veeam con Azure, y consumir todo como un servicio implementado en nubes propias como Acronis o Veritas para temas de respaldos. Otro escenario destacado fue consumir Escritorios Virtuales en Azure con la integración de Citrix Cloud. Esto permitió habilitar espacios de trabajo bajo demanda con una variedad de capacidades de cómputo para acoplarse a las necesidades de la empresa moderna”.*

¿Cuál es el panorama de cara al próximo año?

De acuerdo con consultoras internacionales como IDC o Gartner, en el próximo año las empresas seguirán buscando el camino a una digitalización de todos sus procesos. “Para lograr este camino será vital la infraestructura y la ciberseguridad”, enfatizó Barriga.

La infraestructura puede ser local impulsada por tecnologías como VMware con VMware Cloud Foundation VCF, o escenarios de nube con Azure o con AWS. De igual forma, impulsando los escenarios híbridos en donde las tecnologías de SD-WAN permitirán integrar de manera sencilla las comunicaciones. Para cuidar las inversiones en digitalización, la ciberseguridad será un pilar importante. Esto salvaguarda toda la cadena de valor de las organizaciones, con propuestas orientadas a escenarios de Zero-Trust o también tecnologías de acceso como SASE.

La seguridad de la información será vital para cuidar los activos de valor de las organizaciones, propuestas de DLP para servicios SaaS y también DLP para puntos finales para cuidar la información que se está generando en el teletrabajo.

Esta nueva realidad nos enseñó que la empresa puede ser 100% digital. Llevar a la empre-

sa a este proceso de innovación requiere herramientas modernas que nos permitan construir este tipo de arquitecturas. La nube cuenta con todas estas herramientas, para habilitar paso a paso un proceso de digitalización empresarial, con Azure hemos llevado a empresas a consumir servicios base como el IaaS hasta llevarlos a consumir servicios PaaS, todos estos escenarios impulsados por el consumo de nuevas tecnologías como servicios cognitivos, RPA, IOT y Big Data.

En términos de desafíos, el más complejo será definir si la empresa va por una estrategia de realojamiento (lift and shift) o una de Replataformar o Refactorizar cuando piensan migrar sus aplicaciones a la Nube. Encontrar el escenario correcto implicará inversiones y temas de seguridad que deben ser evaluados, cuidar los presupuestos y tener el menor impacto posible cuando se están generando nuevos escenarios de innovación.

“El mundo no ha parado por la pandemia. Mientras algunos segmentos de mercado siguen desarrollando y otros se siguen reinventando, lamentablemente están los que desaparecerán. Las nuevas tecnologías están permitiendo que todo tipo de empresa pueda ser parte de esta nueva realidad impulsada por la innovación”, finalizó Barriga.



SAMSUNG IMPLEMENTÓ LA PLATAFORMA DE ECOMMERCE DE VTEX CON GRANDES RESULTADOS

Samsung, implementó VTEX, la plataforma de comercio unificado que presta servicios a marcas y retailers en más de 42 países en el mundo y cuenta con más de 2500 tiendas online, y logra una propuesta omnicanal para sus usuarios.

Como market place Samsung cuenta con un espacio para que sus partners puedan ofrecer todo el lineal de productos, debiendo cumplir con una experiencia satisfactoria para los usuarios con acceso a un catálogo completo y actualizado, manejando un inventario y configurando promociones, además de gestionar cambios y devoluciones, entre otras cosas.

Darío Schilman, VP Ejecutivo de VTEX para América Latina y Country Manager para Argentina, Bolivia, Paraguay y Uruguay, comenta: "A lo largo de 2020, Samsung ha implementado y desarrollado grandes innovaciones tecnológicas gracias a nuestra plataforma de comercio unificado. Esto les permitió optimizar pro-

cesos y crecer exponencialmente en el canal online y en el físico, logrando así una integración omnicanal clave para los tiempos que corren. Nuestra solución de comercio unificado integra todos los canales de venta en una única plataforma, permitiéndole a las compañías como Samsung alcanzar sus metas de crecimiento esperadas".

Las personas tienen necesidades diferentes y parte de la misión corporativa es escucharlas y entenderlas para poder innovar con productos que las satisfagan. La compañía trabaja para ofrecer las mejores experiencias posibles brindando opciones en un ecosistema abierto que busca que la tecnología sea una herramienta que mejore

sus vidas.

Sin embargo, el contexto actual cambió las reglas de juego de la industria abruptamente de un día para el otro. Por esto, en los últimos meses Samsung enfocó sus esfuerzos en dos desarrollos primordiales: back office y back end. Las visitas a la web y las ventas por eCommerce crecieron de manera exponencial, por lo que también desarrollaron un chatbot para resolver consultas de manera online, además de ganar escalabilidad en las transacciones por medio de la automatización de las mismas.

"Galaxy para siempre", un front end y back office con un proceso 100% omnicanal, le

permite a los usuarios, con la compra del producto, hacer un grading online del producto actual para renovar el smartphone constantemente a lo largo de los años.

También la implementación del "pasillo infinito" de VTEX en las tiendas físicas le permite a los locales comercializar productos que no están físicamente disponibles en el punto de venta pero que el consumidor puede consultar y adquirir. Y en línea con la propuesta de omnicanalidad, los locales incorporaron tablets para generar códigos QR que permiten el pago desde smartphones, sin tener que intercambiar efectivo ni tarjetas, además de convertir a los locales en pick up stores de las compras digitales.

EL MERCADO DE CONECTIVIDAD CRECE Y TRIPP LITE AUMENTA SU DISPONIBILIDAD DE SOLUCIONES

La necesidad de las personas y de las empresas de estar permanentemente conectadas, está impactando positivamente el mercado de la conectividad, y lo está haciendo a gran escala.

Se proyecta que el aumento del uso de Internet se mantendrá los próximos meses en los niveles de 2020 -mayor en cerca de 42% en promedio al año anterior- y aumentará a lo largo de 2021, motivado por tendencias de largo plazo como el trabajo y la educación híbrida. A esto se suma el incremento de los servicios digitales en el sector comercial, de salud, finanzas y gobierno.

“La demanda de soluciones de conectividad de Tripp Lite creció en todos los países de la región y también a nivel mundial. Nuestras líneas de cableado (Cat5 y Cat6), fibra, HDMI, VGA, Displayport, DVI, USB, Lightning, Firewire, y HDBaseT, entre otros, han experimentado una alta demanda, que se explica por el crecimiento de la infraestructura de redes empresariales, el incremento en el volumen de datos, el uso intensivo de aplicaciones, el mayor acceso a internet fijo y móvil, y el uso intensivo de dispositivos de escritorios y portales”, señaló Juan Pablo Ortúzar, Vicepresidente de Ventas de Tripp Lite para América Latina y el Caribe, en el comunicado que hizo llegar a TeleinfoPress.

El portafolio de soluciones de cableado y conectividad de Tripp Lite incluye más de 500 conectores, cables para red, audio/video, señalización digital, de alimentación, para computadores y almacenamiento, además de adaptadores, convertidores, divisores, extensores, paneles de conexiones y hubs USB; todos disponibles a través de los mayoristas de Tripp Lite en la Región.

Las soluciones de conectividad de Tripp Lite complementan la oferta de protección de energía de la compañía y han logrado una alta participación de mercado principalmente por sus estándares de eficiencia, certificaciones de calidad y garantía. Asimismo, abren nuevas posibilidades para los partners de negocios de Tripp Lite y permiten a los clientes contar con soluciones

integradas de infraestructura TI de un solo proveedor.

“Los clientes confían en Tripp Lite y eso nos permite llevar al mercado una completa oferta de soluciones de conectividad. Nuestra marca es sinónimo de confiabilidad en la industria, y al

igual que las soluciones de protección de energía de Tripp Lite, el portafolio de conectividad que desarrollamos está alcanzando niveles de penetración crecientes y sostenidos”, recalca el ejecutivo.



emBlue'

Hacemos que la
omnicanalidad sea simple

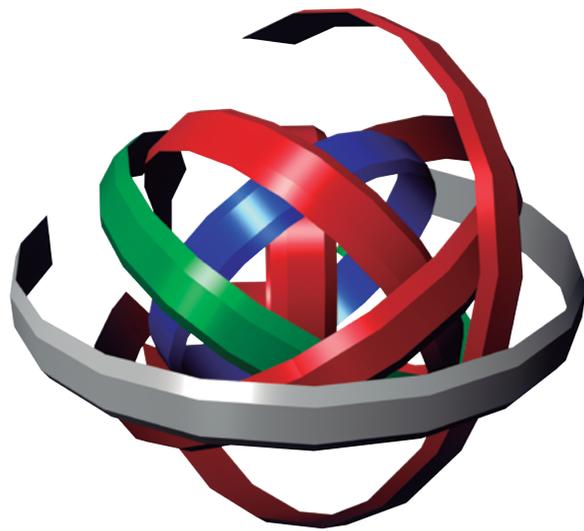
Marketing automation, email, sms,
push notifications y más.



www.embluemail.com



[/embluemail](https://www.instagram.com/embluemail)



TELEINFO*press*