TELEINFOpress
TI & COMUNICACIONES
Año 11 / Nº 127 / Marzo 2020 www.teleinfopress.com 15Bs

RETO Y FUTURO DE LA TECNOLOGIA

LA CIBERSEGURIDAD, UNA ESTRATEGIA CORPORATIVA P. 3

ANÁLISIS DE RIESGOS DE CIBERSEGURIDAD CON T-RISK P. 4 -5

SISCOTEC SE PREPARA PARA LA PRÓXIMA DECADA P. 8 - 9

Director:
Horacio Romero De Lucca
hromero@teleinfopress.com

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

Directora de Redacción y Edición:
Liliana Almanza A.

Gerente de Producción:
Diego Romero A.

Redes Sociales & Página Web:
Miguel Franck

Ventas:
teleinfopress+ventas@telinfopress.com

Prensa:
teleinfopress+prensa@teleinfopress.com

Teleinfo Press La Paz:
teleinfopress+lapaz@teleinfopress.com

Teleinfo Press Cochabamba:
teleinfopress+cochabamba@teleinfopress.com

Teleinfo Press Tarija:
teleinfopress+tarija@teleinfopress.com

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

Es producto de:
ROMAZUR S.R.L.
Eventos Corporativos y Gerencia Operativa en Marketing Empresarial

TECNOLOGÍA EN LAS ELECCIONES

Antes de la mitad de este siglo, los ritmos de crecimiento de nuestra tecnología todavía serántan extremos que los cambios que conllevarán parecerán romper con la estructura de lahistoria humana.

En esta Era, la tecnología, da lugar a un mundo que seguirá siendo humano, pero quetrascenderá a innovadoras propuestas en distintos mercados y en el desempeño de laspersonas dentro las empresas que afectarán la velocidad de su crecimiento.

El ritmo del cambio tecnológico es tan rápido y su repercusión tan profunda, que la vida humana se ve transformada de forma irreversible.

El rendimiento de las personas y empresas se basa cada vez más en la integración de múltiples tipos de inteligencia artificial (IA) que van de la mano de las distintas tecnologías emergentes, que sin duda debemos aprender a aplicar y entender en nuestro normal desempeño y aplicar dentro de la transformación de nuestras empresas.

Horacio Romero
Director de Teleinfopress

CONTENIDOS

4 - 5 ANÁLISIS DE RIESGOS DE CIBERSEGURIDAD CON T-RISK

12 COMO LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL (IA) CONTROLÓ EL INICIO DE LA PANDEMIA

3 LA CIBERSEGURIDAD, UNA ESTRATEGIA CORPORATIVA

6 LA NUBE Y LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL IMPULSARÁN LOS SERVICIOS FINANCIEROS EN BOLIVIA

7 SEGURIDAD EN LA NUBE ¿DÓNDE ESTÁN LAS RESPONSABILIDADES?

8 - 9 SISCOTEC SE PREPARA PARA LA PRÓXIMA DECADA

10 EL MATE 30 PRO LLEGA A BOLIVIA

11 BANCO BISA AMPLÍA SU CAPACIDAD PARA GENERAR ENERGÍA LIMPIA EN SUS EDIFICIOS

15 LA SOLUCIÓN TÉRMICA PARA MEDIR LA TEMPERATURA DEL CUERPO HUMANO DE DAHUA

14 HEREDAMOS POLÍTICAS QUE AHOGAN AL EMPRENDEDOR E INVESTIGADOR

16 GIOVANNA CORTEZ ES LA NUEVA GERENTE GENERAL DE MICROSOFT REGIÓN SUR

17 MARTA SÁNCHEZ, ES LA NUEVA DIRECTORA DE MARKETING GLOBAL PARA AMÉRICA DEL SUR

18 GUSTAVO COLS, ES NOMBRADO B2B CHANNEL, LATIN AMERICA DE KASPERSKY

19 WATCHGUARD TECHNOLOGIES ADQUIRIRÁ PANDA SECURITY

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 Adquisisiones de las principales empresas, instituciones y sector gubernamental.
Teleinfopress no se responsabiliza por las opiniones o conceptos vertidos enlos artículos, entrevistas, publinotas o avisos. Prohibida su distribución parcial o total sin la expresa autorización del Grupo Romazur S.R.L.

POR: procom

PROCOM LTDA es una Empresa de Tecnológicas comprometida con sus clientes a resolver sus dificultades y necesidades del negocio a través de una amplia gama de servicios y soluciones tecnológicas que les permitan alcanzar el éxito deseado, acompañándolos en su transformación digital, minimizando sus riesgos cibernéticos, y mejorando sus procesos de negocio. Esto lo demuestran nuestros 33 años en el mercado Boliviano.

LA CIBERSEGURIDAD, UNA ESTRATEGIA CORPORATIVA

Transformación Digital
En materia de Ciberseguridad y asumiendo que hoy en día somos parte de una sociedad global, móvil y digital, es que PROCOM se focaliza en el **"CÓMO acompañamos a las distintas Organizaciones en su Transformación Digital, desarrollando soluciones tecnológicas innovadoras** que les permitan **mejorar su gestión, ser más eficientes y aumentar su productividad**."

El hecho de estar todo el día conectados ("always on") como comunidad y a través de distintos dispositivos, nos obliga como empresa a proveer soluciones tecnológicas innovadoras junto con transmitir y capacitar a nuestros clientes sobre el verdadero "**valor del riesgo informático"**.

Ciberseguridad, una Estrategia Corporativa:
PROCOM sabe que no es tarea fácil y que requiere un cambio cultural, pero se debe asumir y entender que la Ciberseguridad hoy en día DEBE ser considerada como una **ESTRATEGIA CORPORATIVA**, donde conviven holísticamente las tecnologías, los procesos y las personas.

Nuestra recomendación como PROCOM, es que toda Organización debe disponer directrices y aplicar políticas que les permitan construir una metodología bajo un marco de Ciberseguridad, basado en cinco pilares fundamentales, que son: ***IDENTIFICAR*** (visibilizar los recursos que respaldan las funciones críticas y sus riesgos), ***PROTEGER*** (adoptar las medidas de seguridad para garantizar la entrega de servicios), ***DETECTAR*** (las actividades que permitan identificar la ocurrencia de un evento), ***RESPONDER*** (las actividades necesarias para tomar medidas respecto a un incidente detectado) y ***RECUPERAR*** (las actividades necesarias para mantener los planes de resiliencia y restaurar cualquier capacidad o servicio deteriorado producto del incidente).

PROCOM ve que hay muchas Organizaciones que aún piensan que tener un buen antivirus les permite estar protegido de posibles ataques, pero no es así, esa mirada era válida en la década de los 90 donde el nivel de amenaza era muy débil, pero hoy en día estamos viendo y viviendo la presencia de ataques mucho más inteligente, cuya amenaza se mide según su nivel de comportamiento e impacto que pueda ocasionar sobre los distintos activos críticos.

Sin embargo, no todo es tecnología. Según Bruce Schneier, reconocido criptólogo, profesor de Harvard y CTO de IBM Resilient acuñó la frase ***"Si piensas que la Tecnología puede solucionar tus problemas de Seguridad, está claro que no entiendes los problemas y no conoces la Tecnología".*** Por lo tanto, el desafío que tenemos por delante es asumir que no todo es tecnología y procesos, también hay personas, donde como expertos en Ciberseguridad podemos entregar un mensaje a la comunidad: ***"llego el momento de darle mucho valor al TALENTO humano".***

IVÁN GOMEZ ZUÑIGA, GERENTE COMERCIAL DE PROCOM LTDA.

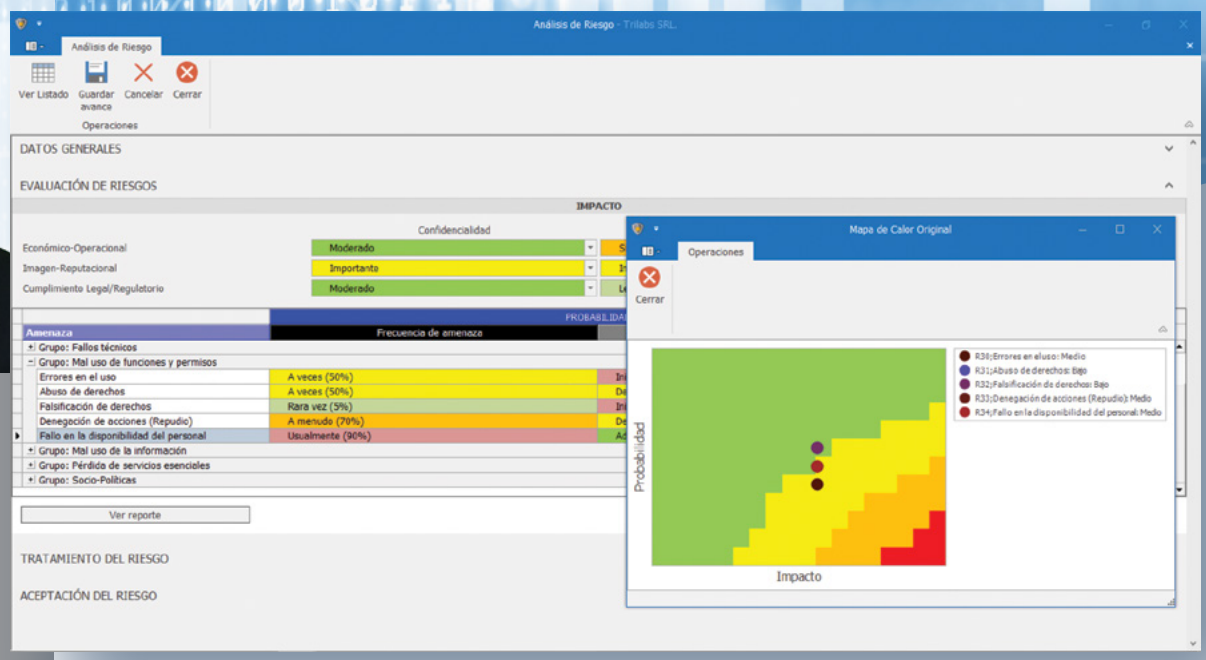
Si bien es cierto que la Transformación Digital confunde al pensar muchas veces que se trata solo tecnología, la visión de PROCOM es mucho más amplia, y está claramente centrada en los procesos de negocio. En resumen, decir que la Seguridad Informática no es un producto, sino un **"Ecosistema en el que conviven Personas, Procesos y Tecnología"**.

Todas las empresas hoy en día están obligadas a tener metodologías de Ciberseguridad, puesto que va en directa relación con poder reducir y gestionar el riesgo frente a una amenaza Cibernética que pueda impactar EN EL CORAZON DE SU NEGOCIO. Deben estar siempre alertas ante vulnerabilidades y brechas de ataque.

Finalmente, nuestro desafío como PROCOM es ser capaces de proveer tecnología de punta y soluciones efectivas a las distintas empresas para tener protegida su estructura crítica y de esa forma fortalecer su estrategia corporativa para que no vean comprometido sus activos, sus plataformas tecnológicas, y los sistemas que conviven dentro de la misma organización.

(+591) 3 432942
INFO@PROCOM.COM.BO

SANTA CRUZ - BARRIO AVAROA, CALLE CELIA SALMON #8
LA PAZ - CALLE BATALLÓN COLORADOS, EDIFICIO CÓNDOR - OF 401
COCHABAMBA - CALLE ANTEZANA #615 ENTRE LADISLAO C. Y URUGUAY
SUCRE- CALLE BOLIVAR # 507, CASI ESQUINA CALVO



Israel Rosales
GIAC GICSP, PCIP, CISSP, OSCP, CISA, CISM, CRISC, CEH, CHFI, OPST, ITIL, CobIT5, ISO 27001 SGSI Lead Auditor
Director de Proyectos en COSIM TI SRL.

Israel Rosales, es ingeniero informático con Maestría en Gestión de Proyectos.

Lleva más de 15 años de actividad continua en seguridad de la información, en cargos como Oficial de Seguridad de la Información (OSI) tanto en el sector de la Banca como en el sector Petrolero (nacional y multinacional). Facilitador de cursos oficiales para certificar CISSP en México DF y Bolivia. Además de ser docente invitado para la Maestría de Auditoría y Seguridad Informática, Maestría de Telecomunicaciones y Maestría de CiberSeguridad en la UAGRM. Autor del libro "GESTIÓN DE ETHICAL HACKING: Un proyecto del CISO para el Negocio". Revisor Experto de la Guía de certificación CISM v15 de ISACA. Expositor en eventos de ciberseguridad en Bolivia, Brasil, México y Paraguay. Autor de las herramientas T-BIA y T-RISK.

La gestión de riesgos sobre los activos de información es la principal actividad del Responsable de Seguridad de la Información, motivo por el cual requiere de herramientas que le ayuden a cumplir con todas las etapas de este proceso:

- Establecer alcance y límites (procesos y servicios).
- Evaluar los Riesgos (identificar, analizar y valorar)
- Tratamiento de Riesgos (evitar, mitigar, transferir, asumir)
- Aceptar el riesgo residual
- Comunicar y Monitorear los riesgos ante la Dirección.

El modelo metodológico para la evaluación de riesgos de seguridad en la organización, debe apoyarse en estándares internacionales como por ejemplo ISO/IEC 27005 (Gestión del Riesgo en la Seguridad de la Información) el cual es naturalmente compatible con los principios para la Gestión de Riesgos definidos en el estándar internacional ISO 31000.

Es importante comprender que el análisis de riesgo no solo debe cubrir el ámbito tecnológico, es decir, limitado a los activos informáticos de TI, sino que debe abarcar los procesos y servicios de negocio, enfocado en activos de información del negocio.

Durante las auditorías y consultorías que he venido realizando estos últimos años a diferentes empresas he notado que el regulador de entidades financieras ASFI (Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero) es cada vez más exigente en temas como la revisión del análisis de riesgos de seguridad de la información, llegando a observar cualquier implementación de seguridad, adquisición de soluciones o incluso alcance de servicios de ethical hacking que no estén justificados por un análisis de riesgos previo, al margen de que la entidad debe realizar al menos un análisis de riesgo anual tal como establece el Reglamento para la Seguridad de la Información emitido por el ente fiscalizador ASFI.

Debido a esta necesidad detectada, es que COSIM TI SRL, a través de su división técnica TriLabs SRL, pone a disposición de sus clientes, una herramienta automatizada denominada T-RISK para realizar los análisis de riesgos de manera más confiable, objetiva y automatizada que cuando se utilizar planillas tipo excel.

T-RISK le permite realizar análisis de riesgos bajo metodologías internaciona-

Contacto:
Web.: www.cosimti.com Tel.: 591-3-3454324
Dir.: Av. Beni entre 2do y 3er anillo, c / Los Paltos esq. Bibosi #2065 Of. 104

ANÁLISIS DE RIESGOS DE CIBERSEGURIDAD CON T-RISK

Todas las actividades para la seguridad de la información nacen a partir de un análisis y valoración del riesgo para ser efectivas.

les de seguridad de la información como ser ISO/IEC 27005, manteniendo una base de datos histórica de los AA.RR. realizados por cada gestión y con la posibilidad de generar informes ejecutivos para alta gerencia de forma rápida e ilustrativa.

T-RISK es la solución que permite realizar la gestión completa de los riesgos, desde que son identificados, analizados y valorados, hasta que obtienen una estrategia de respuesta para ser aprobados por la alta dirección de la organización.

El objetivo de T-RISK no es únicamente analizar el riesgo tecnológico, sino el riesgo para la seguridad de la información en los procesos y servicios de negocio, ya sea de forma cualitativa, semicuantitativa o cuantitativa según la madurez de la organización.

T-RISK le permite registrar al menos 4 tipos de estrategias para responder los riesgos:
1. Evitar/cesar la actividad que da origen al riesgo: Cuando el costo del control es mayor al beneficio esperado.

2. Transferir el riesgo o compartirlo: Cuando el riesgo persiste pese a la implementación de controles propios.

3. Mitigar el riesgo: Cuando el riesgo puede ser minimizado implementando medidas y mecanismos de control sin ayuda de terceros.

4. Asumir/retener el riesgo: Cuando el impacto del riesgo es menor al costo de implementar el control, por tanto, la organización puede convivir con el riesgo.

El resultado de esta simulación es un nivel de riesgo residual, para ser aceptado por la dirección según el apetito de riesgo de la organización.

T-RISK le permite elegir cualquiera de los tres módulos para la valoración de riesgos:

- Análisis de Riesgo CUALITATIVO
- Análisis de Riesgo SEMI-CUANTITATIVO
- Análisis de Riesgo CUANTITATIVO

De esta manera podemos realizar desde análisis básicos y sencillos de forma cualitativa, hasta análisis avanzados cuantificando las expectativas de pérdida anual.

El algoritmo del análisis semicuantitativo de T-RISK le permite realizar cálculos de probabilidad con mayor objetividad, considerando variables como ser: verosimilitud de las amenazas, frecuencia de ocurrencia, factores de aplicabilidad, madurez de los controles, capacidades de protección sobre los activos, entre otros como se expone a continuación:

$$PROB_t^{a,c} = FREC_t * MOD_PROB_t^{a,c} * F_t^c$$

$$MOD_PROB_t^{a,c} = 1 - f\left(\sum_{i=1}^{n}(CP_i^{a,c} * PROT_i^{a,c})\right)$$

T-RISK considera el riesgo agregado, es decir, cuando una amenaza afecta a X vulnerabilidades, que en conjunto producen un impacto importante. O bien, cuando X amenazas afectan simultáneamente a X vulnerabilidades menores cuya suma de impactos es significativa, según el escenario de riesgo definido.

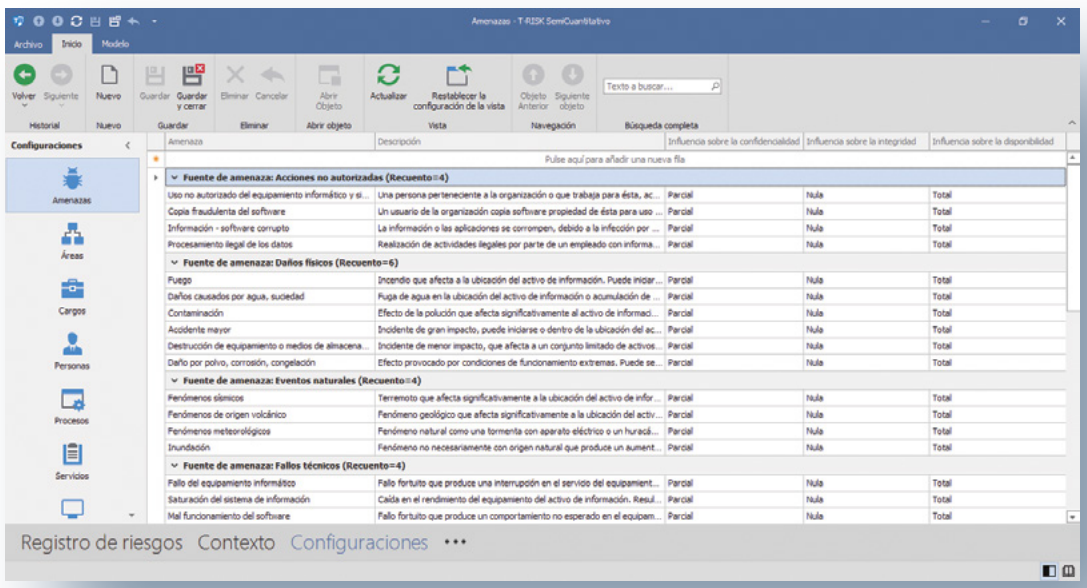
$$R_c^a = \sum_{i=1}^{n}(R_t^{a,c})/n$$

T-RISK le permite adicionar su propio catálogo de amenazas en T-RISK según los escenarios de riesgo a evaluar, definiendo aquellos procesos y servicios de negocio que serán sometidos al análisis de riesgos para luego ser aprobados por las gerencias correspondientes.

T-RISK le permite definir los activos de información y niveles de riesgo según la metodología de gestión de riesgos utilizada o aprobada en su organización. El objeto de esta definición, es que el análisis de riesgo sea estándar y ágil para una adecuada y pronta toma de decisiones.

Los mapas de calor son una herramienta indispensable en la etapa de Comunicación del Riesgo, ya que le permiten exponer de forma ilustrativa al negocio, aquellas amenazas identificadas según el escenario de riesgo, comparando de forma sencilla los riesgos inherentes versus los riesgos residuales, mismos que son incluidos automáticamente en los informes ejecutivos de Análisis de Riesgo para exportar o imprimir.

Las gráficas ejecutivas le permiten presentar ante la Alta Gerencia el avance de los análisis de riesgo de seguridad de la información realizados sobre los procesos de negocio, el perfil de riesgos de la organización y los resultados obtenidos como riesgo residual.



LA NUBE Y LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL IMPULSARÁN LOS SERVICIOS FINANCIEROS EN BOLIVIA

Microsoft y sus partners de negocio expusieron escenarios reales de transformación digital en la industria financiera. La tecnología como la nube y la inteligencia artificial harán una industria financiera más segura y eficiente.

Este 05 de marzo, en la ciudad de La Paz, Microsoft Bolivia expuso ante líderes de la industria financieras como la tecnología de la nube y la Inteligencia Artificial (IA) están transformando el servicio de los bancos y aseguradoras a nivel regional y local.

Durante el evento, se presentó la visión de una banca integrada, segura y accesible a través del ecosistema completo de Microsoft: Azure, Office 365 y Dynamics 365 con el objetivo de transformar la experiencia del cliente, optimizar la administración de riesgos, simplifique el cumplimiento normativo y ampliar la capacidad parar usar recursos a petición.

De esta forma, se explicó como la IA permitirá analizar las interacciones con los clientes y realizar un seguimiento de los indicadores clave de rendimiento, incluida la satisfacción del cliente. De esa manera, un banco podría identificar y abordar los problemas antes de que comiencen a afectar la relación con el cliente antes de que se deteriore o se convierta en un cliente crítico.

Asimismo, un informe de McKinsey & Company afirma que solo el 15% del control de riesgo bancario de hoy recae en la analítica, pero que para 2025, ese porcentaje aumentará al 40%. Por ello, el aprendizaje automático (machine learning), ayudará a los bancos y financieras a obtener información sobre los modelos operativos y de riesgo, así como a actuar sobre la inteligencia en tiempo real para mejorar la gestión de riesgos mientras cumple con los requisitos regulatorios más importantes.

Casos de éxito de la industria en Bolivia y Perú:

En Bolivia, Banco Pyme de la Comunidad en Bolivia, incrementó su capacidad de comunicación y reducción de tiempos administrativos gracias a Office 365, **a través de la empresa Cognos**, el socio de Microsoft. Este logro se consiguió al tener un modelo de suscripción única, que les permite acceder a la totalidad de las herramientas de Office 365, con la que pueden consumir tanto los servicios de correo electrónico de Exchange Online por medio de Outlook, Skype Empresarial, Teams.

Además, representó un ahorro significativo de tiempo y recursos al utilizar Skype Empresarial y Outlook para concentrar y agendar citas y reuniones de directivos con agencias y clientes alrededor del país.

Por su parte, la Adminstradora de Fondo de Pensiones (AFP) Habitat en Perú, desarrolló a "Habi" un chatbot potenciado por IA, Habitat pudo incrementar su calidad y eficiencia en atención al cliente. Solo durante sus primeros cuatro meses desde la implementación, el crecimiento de ese canal fue exponencial.

Antes de Habi, las conversaciones en la página de Facebook eran manejadas por una persona dedicada solamente a contestar la bandeja de entrada, y los mensajes giraban alrededor de 300 al mes. Ahora que cuentan con Habi, ese número creció un 1.500%, permitiendo que esa persona se dedique a tareas más estratégicas para Habitat.

SEGURIDAD EN LA NUBE ¿DÓNDE ESTÁN LAS RESPONSABILIDADES?

Álvaro Cuadros,
Gerente de Soluciones Coporativas

En Bolivia tenemos ya múltiples iniciativas de crear o migrar sistemas a la nube (Cloud), sea esta híbrida o privada. Esta tendencia imparable ocasiona que nazcan, naturalmente, dudas sobre cómo encarar las responsabilidades de seguridad derivadas de la misma.

Si estás en este proceso te aconsejo leer estos tips y si necesitas más información ahí te dejo unos links que espero sean muy útiles.

Existen múltiples artículos y papers sobre cómo debe funcionar la relación y distribución de responsabilidades de seguridad entre proveedores de servicios en la nube (cloud service providers (CSPs) y los clientes de este servicio, sin embargo, también existen varias y simultaneas interpretaciones sobre su correcta implementación.

La guía para gestionar efectivamente la seguridad en la nube *"Guideline on Effectively Managing Security Services in the Cloud"* Brinda una ruta sencilla y fácil de entender para los clientes de la nube y cubre en detalle el cómo diseñar, publicar y operar un servicio seguro en la nube en modelos IaaS, PaaS, y SaaS. Los clientes de cualquier Nube pueden usar esta guía para ayudarse a lograr que sus servicios corran de manera segura en la nube.

En la guía, la primera figura sobre la responsabilidad ilustra el alcance de responsabilidad en los modelos IaaS, PaaS, y SaaS de la siguiente manera:

Staying Secure in the Cloud Is a Shared Responsibility, Gartner, https://www.gartner.com/doc/3277620/staying-secure-cloud-shared-responsibility

División de responsabilidad de seguridad entre clientes de la nube y proveedores de Servicio en la Nube (CSP) en los diferentes servicios.

Si bien existen diferencias en las responsabilidades de seguridad entre modelos, existen también responsabilidades comunes a todos los modelos.

Responsabilidades del proveedor:
- Seguridad física de la infraestructura, incluyendo pero no limitada a: entrega de energía eléctrica, enfriamiento, protección ante incendios, agua y también hurto.

- Seguridad del hardware de computo, almacenamiento y de red.

- Seguridad de las redes básicas, tales como firewalls.

- Seguridad del almacenamiento de sistemas virtualizados a nivel de respaldo y recuperación de respaldos.

- Seguridad de la infraestructura de virtualización, tales como la isolación o separación lógica de los recursos propios de virtualización y separación lógica adecuada entre tenants.

- Identificación y control de acceso de los tenants.

- Acceso seguro a los recursos virtualizados de cada cliente.

- Gestión de seguridad, monitoreo de operaciones, y respuesta ante incidentes en la infraestructura.

- Formular y realizar pruebas adecuadas de los planes de continuidad y recuperación ante desastres para la infraestructura.

Tus responsabilidades como cliente de una nube
- Gestión de identidad y control de acceso a tus sistemas.

- Seguridad de los datos, los clientes controlan los datos en sus sistemas y por tanto son responsables por ellos, el proveedor únicamente los procesa. Este es un punto crítico que incluso se encuentra respaldado usualmente a niveles legales muy estrictos.

- Gestión de seguridad y control de las terminales por las cuales se acceden a los servicios virtualizados incluyendo: ***Hardware, Software, Aplicaciones y Dispositivos y sus privilegios.***

La guía proporciona en varios capítulos la descripción técnica de las medidas de seguridad para sistemas en la nube y provee además una ruta de implementación basada en tecnologías, productos y servicios vigentes. También ilustra que tecnologías, productos y servicios deberían ser implementados tanto por proveedores como clientes, de acuerdo con el modelo en el que se encuentren trabajando (IaaS, PaaS o SaaS).

Responsabilidades de seguridad: Este artículo se basa en varios otros escritos por el CSSM Working group

SE PREPARA PARA LA PRÓXIMA DECADA

"La nueva decada estará caracterizada porque la tecnología nos hará cambiar de la evolución a la exaptación, transformarse o morir, debemos cambiar antes de que tengamos que hacerlo"

Con estas palabras del CEO del Holding Siscotec se dio inicio a la 6ta versión del KickOff denominado como "desafio de la transformación digital para la nueva decada", oportunidad en la que asistieron altos ejecutivos de nuestras regionales de; Chile, EEUU, Perú y Paraguay, así como personal de las sucursales de La Paz y Cochabamba.

La 6ta versión tuvo como principal novedad el estreno de nuestra propia casa "Siscotec Tower" y nuestra sede campestre "Siscotec Space X Eco Resort".

Siscotec Space X Resort

Tanto el edificio como la sede campestre han sido pensadas para que nuestros clientes, fabricantes y mayoristas puedan disfrutar de nuestras modernas instalaciones y prepararse para la nueva decada que los futurologos denominan como el "***tsunami tecnológico***".

Debemos cambiar, adaptarnos y avanzar, con esta premisa es que nuestro KickOff conto con; 4 foros, 4 presentaciones, 3 dinámicas y 2 talleres. El cambio de la transformación digital debe empezar en casa, es así que el KickOff arranco con la presentación magistral de Pedro Cabrera Yegros con el tema "**Reingeniería personal para líderes**", presentación en la que Pedro nos consultaba acerca de si estaban preparados nuestros líderes para los desafios actuales y futuros.

"SISCOTEC es una empresa donde se respira innovación. Sorprende el crecimiento nacional e internacional que han tenido en tan pocos años. Más allá de los excelentes servicios que ofrecen, estoy seguro que la clave está en un management eficiente, una visión de marketing muy creativa, y personal -joven de edad y alma- que se ha comprometido a ser parte de una empresa fuera de serie. Y lo están logrando..."

Acto seguido, fue el turno de nuestro CEO - Fernando Hoyos, quien nos ilustro con su presentación **"estudia tu pasado para construir tu futuro"**, el mensaje fue claro y contundente ya que el personal pudo entender la diferencia entre el valor y el costo de las cosas, y es que los logros obtenidos hasta el momento no han sido nada facil y lo más importante, es que hay muchas cosas más por hacer y exitos que conquistar, **lo mejor esta por llegar.**

Los foros fueron catalogados como demasiado enriquecedores por todo el personal de Siscotec que asistió al KickOff, y es que la tecnología es transversal a absolutamente todas las personas sin importar el cargo que ocupen, precisamente este era uno de los principales objetivos de nuestro KickOff, que nuestro personal entienda que la transformación digital es inevitable, y que para no ser el próximo Blockbuster o Kodac debemos cambiar y adaptarnos para poder sobrevivir y avanzar. Compartimos con gusto las experiencias de cada foro con todos los lectores.

FORO I: 5G vs WiFi 6.0

El foro fue liderado por el Gerente General de Siscotec Paraguay Alejandro Horvath quien posee 23 años de experiencia en telecomunicaciones, el panel estuvo compuesto por nuestros ingenieros que atienden la vertical de telecomunicaciones en el holding, Josué Velasquez, Fanor Hidalgo, Miguel Mejia y Julio Lucia Litchmann, todos con basta experiencia en Service Providers. Previo al debate, Josué Velasquez encargado de la vertical Service Providers nos ilustro con una conferencia magistral sobre ambas tecnologías.

El debate giró en torno de si ambas tecnologías serían una competencia o se complementarian, así mismo se analizó el impacto que generaría en el mundo y especialmente en Bolivia la penetración del 5G y WiFi 6.

FORO II: BIOHACKING

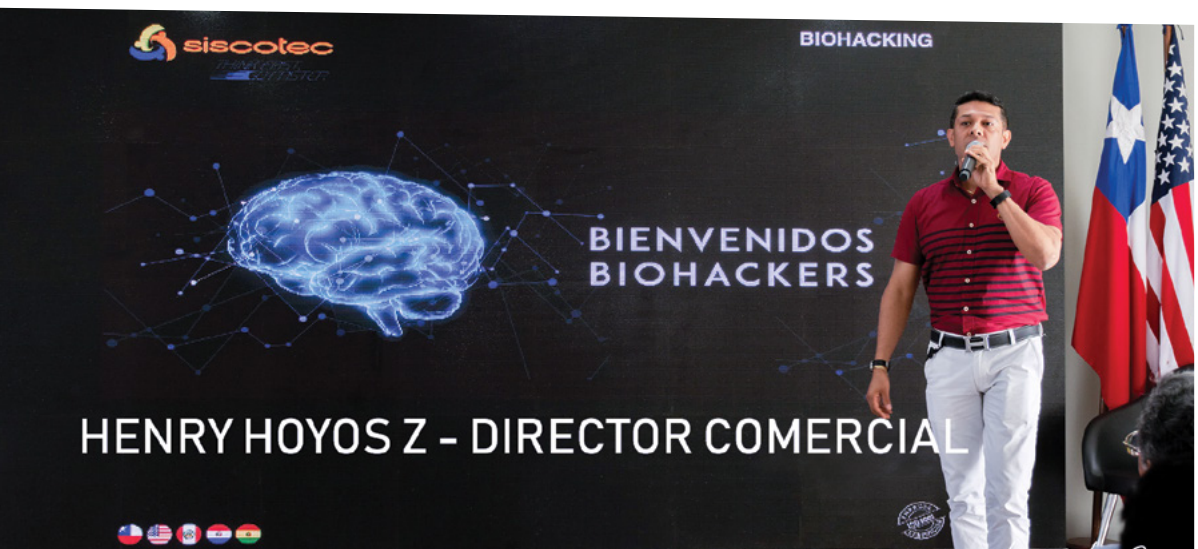
El foro fue liderado por el Gerente General de Siscotec Perú Jhonny Hoyos quien tiene en su haber mas de 500 proyectos de ciberseguridad en 20 años de dedicación a dicha vertical, los ilustres panelistas que acompañaron fueron; Joseph Sullca, Alexander Rodas, Hugo Vinicius y Sergio Diaz, la conferencia de "vamos hacia una dictadura digital" estuvo a cargo de Henry Hoyos.

Este fue uno de los foros más polemicos, ya que se hablo de que estamos entramos en la era de hackear humanos y de que vamos hacia una dictadura digital, Henry Hoyos decía que **"para hackear personas se requieren 3 cosas; conocimiento de biología, big data, y gran capacidad de computación"**, los panelistas expusieron con presición las técnicas y tecnologías que usan para realizar los servicios de Ethical Hacking para vulnerar a las personas.

FORO III: IMPACTO DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN LA HUMANIDAD

El foro fue liderado por el Gerente General de Siscotec Chile Rodrigo Venegas, el panel fue integrado por los especialistas en IA; Claudio Yáñez, Víctor Rojas, Williams Yapu y Alfonso Lambert, la conferencia sobre **"impacto de la IA en la humanidad"** estuvo a cargo de Víctor Rojas.

Definitivamente este fue el foro que despertó ánimos en algunos y preocupación en otros, Carl Benedikt dice que **"El 47% de los empleos actuales están en un alto riesgo de ser automatizados"**, pero también se dice que **"los bebes actuales van a trabajar en 67% de trabajos que todavía no se han creado"**, Babson Olin School of Business decía que **"en la próxima década el 40% de las empresas del Fortune 500 no existirán"**, Adaptarse o morir, ¿de qué manera afectarán estos cambios a las empresas y las personas?



FORO IV: TRANSFORMACIÓN DIGITAL, DEBEMOS CAMBIAR ANTES DE QUE TENGAMOS QUE HACERLO

El último foro estuvo a cargo del Gerente General ai de Bolivia Emilio Casanovas, fue acompañado por un inmejorable panel conformado por; Hernán Giurastante, Eder Mansilla, Pablo Rocha y Mario Barba, la conferencia **"debemos cambiar antes que tengamos que hacerlo"** estuvo a cargo de Hernán Giurastante.

No estamos en un cambio de era, estamos en una era de cambio caracterizada por la digitalización de todo lo que nos rodea, debemos cambiar antes de que tengamos que hacerlo, la discusión se torno muy amena y salieron interesantes preguntas acerca de las dificultades que las empresas encuentran para adoptar la transformación digital, así como las acciones que estas deben tomar y los servicios que como holding brindamos y brindaremos al mercado nacional e internacional.

Nos venimos preparando para esta nueva década que ha sido denominada por los futurólogos como el **"tsunami tecnológico"**, muy pronto realizaremos estos y otros eventos para nuestros clientes sin ningún costo, nuestro objetivo es prepararnos y preparar a nuestros clientes para la transformación digital, para ello ponemos a disposición del mercado nacional e internacional consultores expertos que gustosos atenderán sus requerimientos. Pueden contactarnos en; ventas@siscotec.com

EL MATE 30 PRO LLEGA A BOLIVIA

El equipado inteligente de Huawei llegó con un innovador sistema de cámaras que incluye un lente ultra gran angular, cámara de cine, sistema Ultra Low-light y Ultra Slow-motion.

Nadie quedará fuera de la selfie o foto panorámica gracias al nuevo celular inteligente de Huawei. Con capacidades tres veces mejoradas, este dispositivo genera un campo de visión de longitud focal ultra amplia con el más potente hardware de la industria colocado en un equipo móvil.

Huawei comunicó en un evento especial para invitados de la prensa que la tecnología con el Mate 30 Pro. Todos los detalles de una foto o un video en condiciones variables de luz tenue o brillante, logrando movimientos suaves y naturales, serán ahora posibles gracias al sensor más grande que en un smartphone Huawei haya podido tener, para una experiencia visual verdaderamente cinematográfica.

"Estamos redefiniendo las posibilidades de la videografía móvil, con este sorprendente Mate 30 Pro" explicó el **Director para Huawei Bolivia, Richard Gao** durante el evento, quien además resaltó que este equipo de gama alta revolucionará el mundo de los smartphones por su innovador sistema de cámaras que incluye un lente ultra gran angular, cámara de cine, sistema Ultra Low-light y Ultra Slow-motion.

Huawei Mate 30 Pro integra una nueva Cámara Cine de 40 mega pixeles (MP), que junto a la Cámara SuperSensing, forman una Cámara Principal Dual, dando como resultado imágenes ultra claras, de alta sensibilidad y capacidades de cámara lenta cinematográfica, con un rango dinámico extendido y calidad 4K Ultra HD para videos.

Este sistema de cámara principal se complementa con dos lentes adicionales haciendo un total de cuatro: una cámara Telefoto de 8MP para capturar imágenes impresionantes de objetos muy pequeños a solo unos centímetros de distancia y una cámara de detección de profundidad 3D que permite obtener imágenes y videos con efecto bokeh de calidad profesional.

Durante la presentación Gao señaló: *"Lo que tus ojos no ven, tu Mate 30 Pro lo registrará",* a tiempo de compartir en la sala de experiencia preparada por Huawei, destacando: *"Listos para casi detener el tiempo y plasmarlo".*

Huawei Mate 30 Pro ofrece calidad 4K Ultra HD para videos, con la opción de elegir la duración y velocidad del disparo. Un ajuste manual del balance de blancos y métodos de enfoque, permitiendo a los usuarios capturar el contenido que se mueve a un ritmo más rápido, como el tráfico nocturno y hasta el artístico florecimiento de una rosa.

Las funcionalidades del Mate30 Pro son totalmente amigables e intuitivas. Ahora no necesitas ser un fotógrafo profesional, para captar esos momentos únicos. Tu mejor aliado para elevar al máximo tu experiencia es el Huawei Mate 30 Pro.

El Huawei Mate 30 Pro vendrá con la innovadora plataforma de distribución de aplicaciones móviles de Huawei preinstalada, App Gallery presenta una experiencia innovadora para descubrir y descargar tus aplicaciones, con más de 400 millones de usuarios activos mensuales, descargando y subiendo aplicativos móviles.

BANCO BISA AMPLÍA SU CAPACIDAD PARA GENERAR ENERGÍA LIMPIA EN SUS EDIFICIOS

Con el objetivo de generar su propia energía limpia y compensar la emisión de gases de efecto invernadero de sus actividades, Banco BISA instala nuevos paneles solares en las ciudades de La Paz, Cochabamba y Santa Cruz.

Banco BISA amplió su capacidad de generación de energía solar a más de 254 MWh año, al instalar tres nuevos sistemas de paneles fotovoltaicos en los edificios principales de sus principales sucursales; los mismos que se suman al colocado el 2019 en el inmueble de su oficina nacional, también ubicada en la sede de gobierno, **informó Franco Urquidi, Vicepresidente de Negocios de la entidad financiera.**

En Santa Cruz, **Miguel Navarro, Vicepresidente Regional de Banco BISA, y Gabriel Arciénaga,** representante de la empresa SIE SA, dieron a conocer en la presentación, el sistema fotovoltaico de 59,7 kWp, siendo esta la nueva implementación instalada en la terraza de las oficinas centrales cruceñas de la entidad financiera que cuenta con 153 módulos, y posibilitará la producción anual de 77,05 MWh.

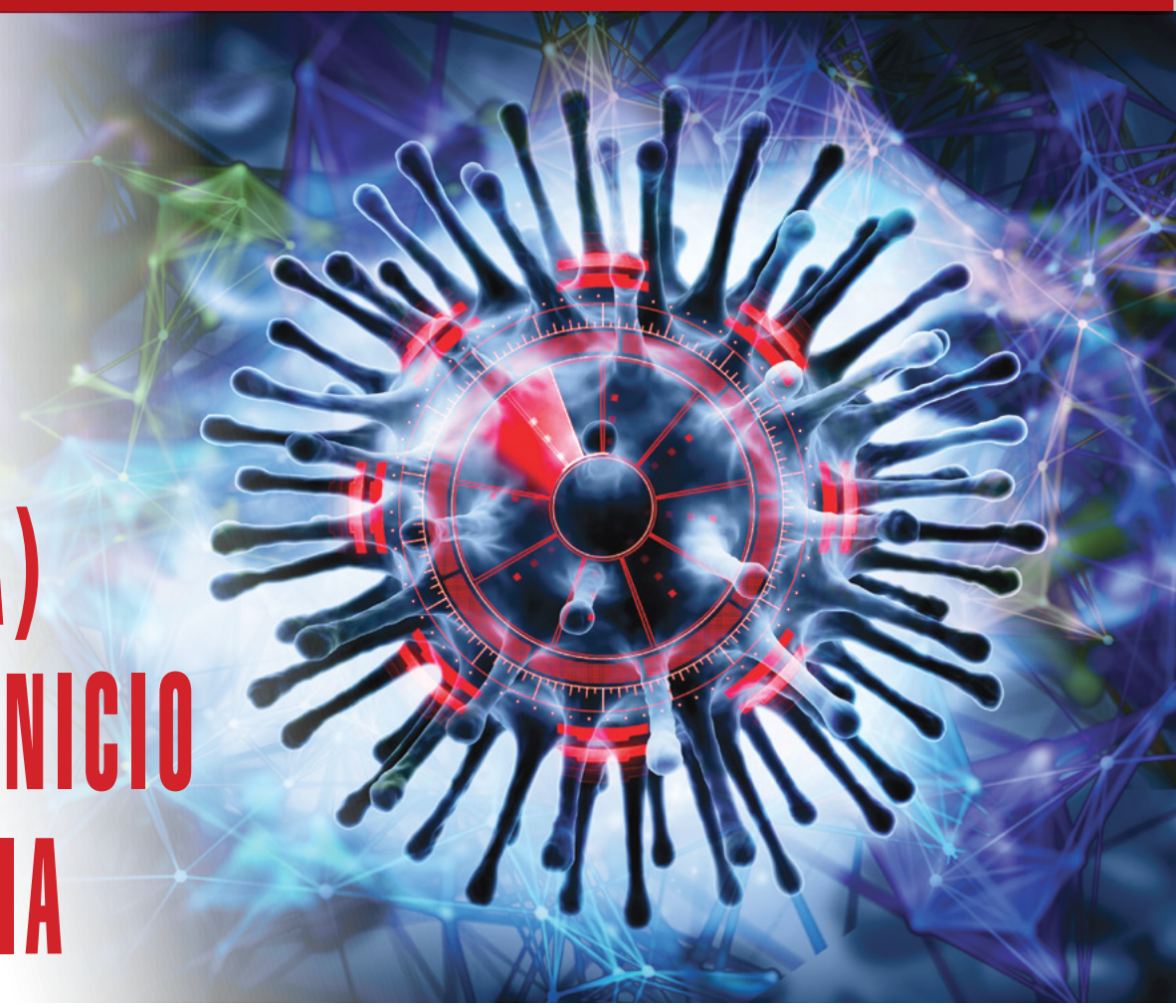
Miguel Navarro, resaltó que el Banco bisa hoy, presenta la iniciativa de enmarcar en su programa de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) denominado *"Conciencia Ambiental"*, las acciones que tienen el propósito de convertir al Banco en una institución *"carbono neutro"*, consiguiendo emisiones de dióxido de carbono netas iguales a cero, y así contribuir a minimizar el impacto ambiental y a mitigar el calentamiento global.

"Las instalación de paneles solares que hemos colocado en 4 de nuestros edificios a nivel nacional, dos en la ciudad de La Paz, uno en Cochabamba y uno aquí, en la ciudad de Santa Cruz, va en línea con nuestro programa de responsabilidad social, justamente para apoyar el medio ambiente. Esto nos ha permitido generar energía solar equivalente en un 20% de lo que el banco utiliza en el caso puntual de Santa Cruz. Por temas climatológicos, la demanda y el consumo de energía es mayor que en otras ciudades, la idea que tiene el banco es ir adelante con este tipo de inversiones, ya que estamos evaluando poder replicar en Tarija y en la ciudad de El Alto, esperemos que para este año o en el peor de los casos para el próximo año, podamos hacer inversiones para contar con paneles solares también en estas ciudades" indicó Navarro.

Por otra parte, Gabriel Arcíenaga, comentó a TeleinfoPress, *"Lo importante es recalcar que estas son energías renovables totalmente limpias, que no contaminan el medio ambiente. Entonces a través de la generación de energía a través de los paneles solares, el banco está evitando la emisión de más de 32 toneladas de dióxido de carbono al año, esto es un alto porcentaje significativo en estos días donde el tema de la contaminación y cuidado del medio ambiente es resaltado en todo el mundo. Esta tecnología, tienen una vida útil de más de 25 años. La empresa o la de fábrica, viene con garantía de 12 años en el caso de los inversores que son los que convierten la corriente continua a corriente alterna, o garantía de 5 años adicionales a través de un fie con la empresa de industria Alemana de alta eficiencia y los número uno a nivel mundial".*

En esta línea de reducción de CO2, el Banco BISA, luego de haber medido su huella de carbono el año 2010 promueve internamente desde hace algunos años el concurso "Guardianes del Planeta", que motiva a sus funcionarios a crear ideas innovadoras y creativas para reducir el consumo de agua, energía eléctrica y papel; así como fomentar hábitos positivos de cuidado del medio ambiente en su diario vivir.

COMO LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL (IA) CONTROLÓ EL INICIO DE LA PANDEMIA



El Covid-19, más conocido como coronavirus, sigue acaparando titulares mientras las autoridades sanitarias tratan de contener los contagios y hacer frente a una de sus mayores crisis, el sector tecnológico, también está mostrando sus claves para frenar la expansión del virus.

La Inteligencia Artificial y el Big Data, a través de algoritmos predictivos, se han puesto en marcha para tratar de reducir y realizar un análisis predictivo desde la detección temprana de la pandemia.

Manuel Abril, Scrum Master en Paradigma Digital, opina que el valor que nos aporta la IA es indudable, tanto para evitar una posible pandemia, como para analizar las repercusiones que tiene el Coronarirus desde fuentes como medios o redes sociales.

¿Cómo se dio la voz de alarma de la epidemia en la región de Wuhan? Un epidemiólogo chino informó a las autoridades en la víspera de la pasada Nochevieja y el Comité de Salud Municipal de Wuhan emitió el primer *"aviso urgente por tratamiento de neumonía de causa desconocida"*. El 9 de enero de 2020, se declararía la alerta sanitaria global por la Organización Mundial de la Salud (OMS) y los centros para el control y la prevención de enfermedades de EE.UU.

Pero, **¿cómo fue posible la celeridad y transparencia por parte del científico?** Aquí es donde la tecnología ingresa. Mediante un sistema automático de vigilancia de enfermedades infecciosas del que hizo uso.

Este sistema fue capaz de leer un artículo escrito en mandarín en el que 27 personas sufrían de neumonía y todas ellas estaban conectadas de alguna forma con el mercado húmedo de Wuhan. Aunque el virus aún no estaba identificado, el algoritmo sí alertó de dos frases clave: *"neumonía"* y *"causa desconocida"*.

El sistema, creado por **BlueDot**, **«startup»** en Toronto creada en 2014, utilizó un algoritmo impulsado por **IA (Inteligencia Artificial)** que, mediante el procesamiento de lenguaje natural y aprendizaje automático, advirtió a sus clientes finales del más que probable brote de coronavirus.

Este algoritmo rastrea y analiza informes de noticias en 65 idiomas cada 15 minutos. Cruza esos datos con más de 150 tipos diferentes de enfermedades, información climatológica obtenida de satélites, bases de datos de sistema de salud nacionales e incluso, con la presencia de mosquitos o animales que transmiten enfermedades a los humanos.

El objetivo del algoritmo es el de encontrar un posible indicio de brote. Una vez completado el filtrado, es el análisis humano el encargado de verificar las conclusiones desde un punto de vista científico. Los resultados son compartidos con gobiernos, empresas privadas y de salud pública que permitan realizar un pronóstico acertado de hacía dónde saltaría el virus. En los días posteriores a su aparición, notificando a Bangkok, Seúl, Taipéi y Tokio, en el caso del Coronavirus.

Por otro lado, el Centro de Sistemas Científicos y de Ingeniería (CSSE) de la Universidad Johns Hopkins, ha desarrollado un *"dashboard digital e interactivo"* para visualizar y rastrear casos de coronavirus, informando en tiempo real a investigadores, autoridades de salud pública y al público en general, que informa la ubicación y el número de casos confirmados de COVID-19, muertes y recuperaciones alrededor del mundo, no solo en China.

Las redes sociales no son la mejor fuente para generar algoritmos predictivos o recoger información de una pandemia para ser mostrada en un dashboard, pero el reflejo de las preocupaciones y el impacto del virus a nivel mundial unido con las búsquedas de Google y los medios tradicionales de comunicación a través de Big Data, se logra recoger todo este impacto y dar una prevención.

VERICASH® SOLUTIONS

TRITURADORA PROFESIONAL MOD. VC3XXC

- Tritura papel, grapas, clips, tarjetas de crédito, CD-DVD
- Capacidad máxima 14 hojas (70g)
- Micro corte cruzado de 2mm x 10mm
- Nivel de seguridad 5*
- Ultra silenciosa
- Arranque automático
- Uso continuo máximo de 25 minutos
- Capacidad de recipiente 38 Litros
- Garantía 1 año

Carga de trabajo:

LIVIANA	**MEDIANA**	PESADA

*** Según norma alemana de niveles de seguridad DIN 66399**

CONTROL DE CALIDAD CON GARANTÍA

www.vericashsolutions.com

dmc
Mayorista exclusivo para Bolivia

Teléfono: 3543000

Dirección: Av. Grigotá No. 3800

HEREDAMOS POLÍTICAS QUE AHOGAN AL EMPRENDEDOR E INVESTIGADOR

El 13 de febrero pasado la presidente Jeanine Áñez posesionó al neurocientífico cruceño Mohammed Mostajo como Representante Extraordinario en Misión Especial para la Ciencia, Tecnología e Innovación ante Organizaciones y Entidades Internacionales con el fin de promover el desarrollo científico del país.

Mohammed Mostajo Radji (31 años), es considerado también uno de los 12 científicos más influyentes de la prestigiosa Universidad de Harvard.

La diplomacia científica viene cobrando fuerza a partir del año 2005 y tiene como centros de operación las zonas de Silicon Valley en San Francisco, EEUU, y Pekín en China, donde se concentran las mayores corporaciones tecnológicas. *El nuevo embajador* tiene el fin de generar acercamiento entre instituciones bolivianas con pares extranjeros para promover el intercambio de emprendedores, explicó.

"No es secreto que yo fui quien en 2015 propuso la creación del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación durante el congreso de científicos con el Expresidente (Evo) Morales y que lidere varias de esas conversaciones. Pero creo que con la visión de país que tiene la presidente Áñez, es prematuro hablar de un ministerio, ya que primero tenemos que hacer que los otros países entiendan nuestra nueva política de puertas abiertas a la colaboración. Bolivia ha pasado de ser un país cerrado y con una visión netamente nacionalista a ser un país con apertura mundial. Entonces, creo que donde puedo apoyar a mi país en estos momentos es proyectando esa nueva imagen" indicó Mostajo.

Explicó que las políticas de Estado que se han heredado, ahogan al emprendedor y al investigador (inseguridad, baja paga y aislamiento del resto del mundo). Hay que hacer mucho en temas gubernamentales para poder promover la investigación, la ciencia y la educación.

"El Exministro (de Educación, Roberto Aguilar, durante su gestión mencionó que Bolivia es el país sudamericano que más invierte en educación, pero no mencionó que somos el último país en Latinoamérica en el ranking Mundial de Innovación, o que nunca quisimos someter a nuestro sistema educativo a evaluaciones como la prueba PISA. De manera independiente, y junto a 23 universidades nacionales y extranjera. El año pasado publicamos el estudio de educación científica más completo de Bolivia, en el estudio, vimos por ejemplo, que hay muy poca diferencia en conocimiento entre estudiantes que están terminando la carrera universitaria y estudiantes de colegio, lo cual te dice que las universidades no están cumpliendo su misión. El PISA es un estudio mundial realizado que mide el rendimiento académico de los estudiantes en matemáticas, ciencia y lectura" resaltó Mostajo.

LA SOLUCIÓN TÉRMICA PARA MEDIR LA TEMPERATURA DEL CUERPO HUMANO DE DAHUA

Iniciativas que pueden ser altamente alentadoras en este momento de crisis que atraviesa nuestro Planeta, podrían lograr resultados en la prevención de enfermedades.

Dahua Technology, el proveedor de soluciones de vídeo y servicios de IoT inteligente, ha sido uno de los primeros participantes en la prevención y control de epidemias en Asia, uniéndose a los esfuerzos mundiales para combatir el virus para minimizar el impacto en la humanidad.

A finales de Enero, Dahua envió su primer lote de cámaras térmicas al área más afectada, Wuhan, el día 24, **la Solución Térmica de Dahua a la fecha está funcionando con éxito en varios sitios de China.**

La solución térmica de Dahua se ha aplicado en algunos centros comerciales locales, bancos, centros de transporte, parques empresariales y otros lugares para permitir una reanudación del trabajo segura y sin problemas.

Varias corporaciones importantes están utilizando la solución térmica de Dahua en sus oficinas centrales y subsidiarias para mejorar en su seguridad al ingreso del trabajo.

La solución térmica Dahua mide la temperatura corporal de sus empleados y maneja miles de flujo de personal todos los días. Comparado con la forma tradicional de medición de la temperatura corporal, un termómetro para la frente, el uso de la solución térmica de Dahua mejorará significativamente la velocidad y la precisión. Y al mismo tiempo, ayuda a reducir la infección cruzada a través de la medición sin contacto.

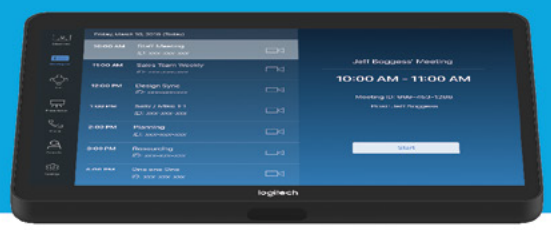
Para medir la temperatura de 5.000 personas, se requiere 4.2 horas usando un termómetro frontal, ya que se tarda unos tres segundos en media la temperatura. Utilizando **la Solución térmica de Dahua se necesita apenas 30 minutos** ya que mide 3 personas por segundo, demostrando una alta precisión de ± 0.3°C.

La solución térmica de Dahua ha estado desde Enero que comenzó la pandemia, ayudando con la prevención y el control de epidemias en aeropuertos, estaciones de ferrocarril, hospitales, escuelas y en varios lugares en toda Asia.

Con la solución térmica de Dahua también se puede controlar todo tipo de entradas y salidas, cocinas, escuelas, guarderías, etc., que apoyan a la prevención.

INICIA VIDEOCONFERENCIAS CON SOLO UN TOQUE. **JUST TAP!**

Interfaz touch en el entorno de trabajo, para soluciones de sala de videoconferencias con Google, Microsoft y Zoom.



Google Cloud Microsoft zoom

LOGITECH TAP. CREADO PARA LOS NEGOCIOS.

Operación práctica
Diseño elegante.
Facilidad y confort.

Instalación súper sencilla
Cables de salida posterior o inferior.
Conexiones seguras.

Varias piezas de montaje
La hacen adaptable
a cualquier espacio.

Más información en: https://www.logitech.com
Distribudor Autorizado.

dmc

GIOVANNA CORTEZ ES LA NUEVA GERENTE GENERAL DE MICROSOFT REGIÓN SUR

Giovanna Cortez
Gerente General De
Microsoft Región Sur

Microsoft permite la transformación digital para la era de cloud computer y intelligent edge. Su misión es capacitar a cada persona y cada organización en el planeta para lograr más.

Microsoft Latinoamérica, este inicio de año, anunció diferentes nombramientos para continuar con su compromiso de ayudar a sus clientes en la región a transformarse de manera digital y brindar los servicios y herramientas tecnológicas de la compañía para ayudar a las personas, clientes y socios a conseguir más.

Giovanna Cortez fue nombrada como Gerente General de la Región Sur (Perú, Ecuador, Bolivia, Uruguay y Paraguay), al mismo tiempo que continuará actuando desde Perú, liderando la región.

Giovanna, es Ejecutiva Senior con amplia experiencia en gestión, ventas, marketing y gestión de productos en toda la región de América Latina.
Experiencia profesional que desarrolla en segmentos de consumo y corporativos. En el lado del consumidor, la ruta exitosa de gestión de la categoría de electrónica de consumo, así como la gestión de ventas en el sector minorista, revendedores y en línea. En ventas de negocios corporativos y gestión de grandes proyectos en instituciones privadas y gubernamentales, construyendo programas de canales para apoyar estrategias de ventas.

Destaca en las Especialidades de: Management. Team Leader, Partners Leader, Consumer, Retail, Mercadeo, Gerencia de Productos, Consumer, Sales, Marketing, Consumer Category Management y Corporate Sales.

Giovanna tiene más de 20 años de experiencia en el mercado de la industria tecnológica, habiendo trabajado para Hewlett Packard en diversos puestos locales y latinoamericanos, desde el segmento de consumo hasta el de empresa, y con amplia experiencia en el ecosistema de socios. Se unió a Microsoft hace 6 años para liderar el negocio del consumidor, luego asumió el papel de Gerente de Territorio en LATAM New Markets y durante los últimos 2 años ha estado liderando el equipo Enterprise en la Región Sur, además de cumplir el papel de Gerente General de Perú.

La ejecutiva, también obtuvo importantes reconocimientos, ingresó al Ranking Perú MERCO Líderes 2019 en la posición 41 en general y 7ma posición en mujeres en el listado, que reconoce a los líderes empresariales más reputados dentro del país. También es miembro del Comité Digital IPAE, una importante institución en el entorno empresarial, miembro del Comité Consultivo de CENTRUM Católica, organización educativa clave en Perú, y mentora activa en ENDEAVOR.

“Estoy muy entusiasmada con la oportunidad de liderar el equipo de Región Sur y vivir nuestra misión de empresa en países clave de la región. Me siento energizada por el proyecto que tenemos en Sur para seguir transformando digitalmente a nuestros países, construyendo fuertes capacidades en socios y siempre basados en la confianza mutua para apoyar la transformación digital de nuestros clientes y evolucionar en nuestro camino de diversidad e inclusión”, resaltó a través del comunicado de prensa, compartiendo su deseo a la región.

Marta Sánchez
Directora de Marketing Global para América del Sur de Schneider Electric.

***Schneider Electric**, ofrecemos a todo el mundo las herramientas necesarias para el máximo aprovechamiento de la energía y los recursos, y nos asegura de que la vida siga en marcha (Life Is On) en todas partes, para todos y en todo momento.*

MARTA SÁNCHEZ, ES LA NUEVA DIRECTORA DE MARKETING GLOBAL PARA AMÉRICA DEL SUR

Schneider Electric, asume los desafíos de convencer a las empresas de la región a que inviertan en digitalización y en demostrar que la sostenibilidad y la rentabilidad van de la mano.

Schneider Electric, informó a través de su comunicado de prensa el nuevo nombramiento de **Marta Sánchez** como la nueva **Directora de Marketing Global para América del Sur.**

La colombiana Marta Sánchez, con una visión estratégica de más de 17 años de experiencia en Microsoft, en su último trabajo, aceptó el desafío de contribuir a la expansión de una mentalidad digital y disruptiva dentro de la empresa, que, en su opinión, es esencial para lograr el objetivo macro de ganar más y más clientes y socios digitales en la región.

"A nivel mundial, el 45% de nuestros ingresos proviene de la digitalización: productos conectados, Edge control, analytics, softwares, servicios, IA y mucho más. En Sudamérica tenemos cuantiosas oportunidades para aumentar los números. Y, en este sentido, una de nuestras prioridades es convencer a los usuarios finales, personas influyentes, socios y clientes de que, cuando eligen Schneider, adquieren un producto robusto y un sistema conectable. Estamos trabajando para garantizar que el enfoque de la marca sea holístico y completo", dijo la ejecutiva.

Sánchez, cuenta con un título en Ingeniería Industrial de la Universidad de Los Andes, en Colombia, y un posgrado en Marketing de la Universidad de Concordia, en Canadá, así como una maestría en Tecnología de la información por Bond University, en Australia, y Marketing moderno por Kellogg School of Management, Northwestern University, en los Estados Unidos.

"De hecho, me llamó la atención la oportunidad de trabajar para una empresa que lidera la transformación digital al promover la administración y automatización de la electricidad en industrias, data centers, edificios y hogares en todo el mundo. En Schneider Electric, creemos que el acceso a la energía y a lo digital es un derecho humano básico. Capacitamos a las personas para que puedan aprovechar al máximo la energía y sus recursos, asegurando lo que llamamos 'Life Is On'", indicó Sánchez.

"En esta era, tener acceso a la energía significa también tener acceso a lo digital, y todo esto crea un pasaporte para una vida más decente: educación, inclusión económica y progreso en general", agregó la profesional, recordando que en Sudamérica, cerca de 25 millones de personas aún viven sin electricidad.

GUSTAVO COLS, ES NOMBRADO B2B CHANNEL, LATIN AMERICA DE KASPERSKY

Gustavo Cols, fue recientemente ascendido a finales de enero como nuevo Head of B2B Channel, Latin America de Kaspersky, quien desempeñará sus funciones desde la ciudad de Orlando, Florida.

Gustavo Cols,
Jefe de Canal B2B Channel,
Latin America de Kaspersky

Kaspersky, es la compañía clasificada entre los cuatro principales proveedores mundiales de soluciones de seguridad para usuarios finales. A lo largo de sus más de 20 años de historia, Kaspersky ha seguido siendo un innovador en seguridad de TI y ofrece soluciones efectivas de seguridad digital para grandes empresas, pequeñas y medianas empresas y consumidores.

Gustavo Cols, es un experimentado profesional de ventas con más de 17 años en roles gerenciales. Tiene una gran experiencia en la administración de equipos de ventas y marketing, administración de cuentas clave, desarrollo de canales y gerencia de canales de distribución.

Como Jefe de Canal B2B de América Latina, será responsable de las Ventas de Canales B2B (SMB y Enterprise) a través de distribuidores y revendedores en México, el Caribe, América Central y América del Sur, incluido Brasil.

Responsable de igual forma del desarrollo de Kaspersky United Partner Program y estrategia de canal en América Latina, estuvo a cargo en la misma empresa como Director de Ventas para Pymes de América Latina, cumpliendo así una trayectoria de más de un año dentro Kaspersky, estando como Responsable de las Ventas y la Estrategia de Pequeñas y Medianas Empresas a través de más de 50 distribuidores y más de 1,000 socios en las mismas regiones.

“Soy un ejecutivo de negocios con más de 20 años de experiencia en ventas de canales y desarrollo de negocios. Reconocido por demostrar una aptitud natural para innovar nuevas estrategias para el crecimiento empresarial, así como para cultivar equipos talentosos y establecer contactos con clientes clave, tengo un historial de contribuir al crecimiento de la empresa a lo largo de mi carrera. Los puntos focales profesionales incluyen ventas de canales, desarrollo de negocios, liderazgo de equipos multifuncionales, soluciones innovadoras, planificación estratégica, gestión de operaciones, dirección de ventas, desarrollo de políticas, gestión de relaciones con clientes, gestión de ventas, pronósticos, marketing, desarrollo de estrategias, optimización de procesos, capacitación de socios y desarrollo, evaluación del desempeño y gestión de proyectos. Brindar una administración superior en las últimas áreas de especialización requiere la utilización de habilidades de comunicación efectivas, habilidades de negociación, así como perspicacia comercial, desarrollo de canales, administración de cuentas y administración de recursos para respaldar la eficiencia y los máximos beneficios” resalta el ejecutivo desde su perfil de LinkedIn.

Actualmente, como el Jefe del Canal B2B para América Latina en Kaspersky. Bajo su liderazgo, administra todos los aspectos de las ventas B2B en América Latina. También, se encuentra creando estrategias innovadoras para el Programa de Socios de Kaspersky y el desarrollo de canales. Además, de comunicarse con los altos directivos, las partes interesadas y los equipos multifuncionales para garantizar que la estructura de soporte de ventas de la empresa impulse el negocio.

KASPERSKY ANTIVIRUS

WATCHGUARD TECHNOLOGIES ADQUIRIRÁ PANDA SECURITY

Ampliando la seguridad simplificada de la red al endpoint, la entidad empresarial combinada, proporcionará una gestión centralizada de la detección avanzada de amenazas y la funcionalidad de respuesta impulsada por inteligencia artificial (IA), técnicas de perfil de comportamiento y correlación de eventos de seguridad de punta.

Este 9 de marzo, **WatchGuard** Technologies, proveedor global de seguridad e inteligencia de red, Wi-Fi seguro y autenticación multifactor, anunció hoy que ha firmado un acuerdo definitivo para adquirir **Panda Security**, empresa mundial proveedor de protección avanzada en el endpoint.

"Una vez que se complete la integración, nuestra comunidad conjunta de clientes y socios se beneficiará de una poderosa plataforma de seguridad que une la red y el perímetro del usuario, promocionando la misma combinación de características de seguridad innovadoras y capacidades simplificadas de empaquetado, implementación y administración que ambas compañías conocen hoy en día", dijo **Prakash Panjwani , CEO de WatchGuard**.

Durante más de 20 años, WatchGuard se ha destacado en la industria en el desarrollo de soluciones innovadoras que simplifican la entrega y gestión de seguridad de red avanzada de nivel empresarial, entregada a las medianas empresas del mercado a través de un sólido ecosistema global de socios. La compañía se enorgullece de ofrecer en un solo SKU la entrega de un paquete completa de soluciones avanzadas de seguridad de red, que incluyen GAV, IPS, VPN, sandboxing y detección, correlación y respuesta avanzadas de amenazas.

Bajo su equipo de liderazgo actual, WatchGuard ha seguido cumpliendo su visión de proporcionar una cartera completa de productos y servicios de seguridad que protejan a los usuarios tanto dentro como fuera del perímetro de la red, incluidas soluciones seguras de Wi-Fi, autenticación multifactor y ahora lo más reciente, servicios de seguridad centrados en el usuario. La adquisición de Panda impulsa esa visión de la compañía y expande la cartera de productos y servicios de detección y respuesta a amenazas centrados en el usuario.

"Las empresas hoy enfrentan un panorama de amenazas cada vez más sofisticado y en evolución, escasez de profesionales de seguridad capacitados y un perímetro cada vez más poroso. Como resultado, la seguridad de la red, la protección avanzada de los endpoints, la autenticación multifactor, las redes seguras y las capacidades de detección y respuesta ante amenazas se clasifican constantemente como las principales áreas de inversión en seguridad por parte de los tomadores de decisiones de TI y los proveedores de soluciones de TI que los atienden ", dijo **Prakash Panjwani.**

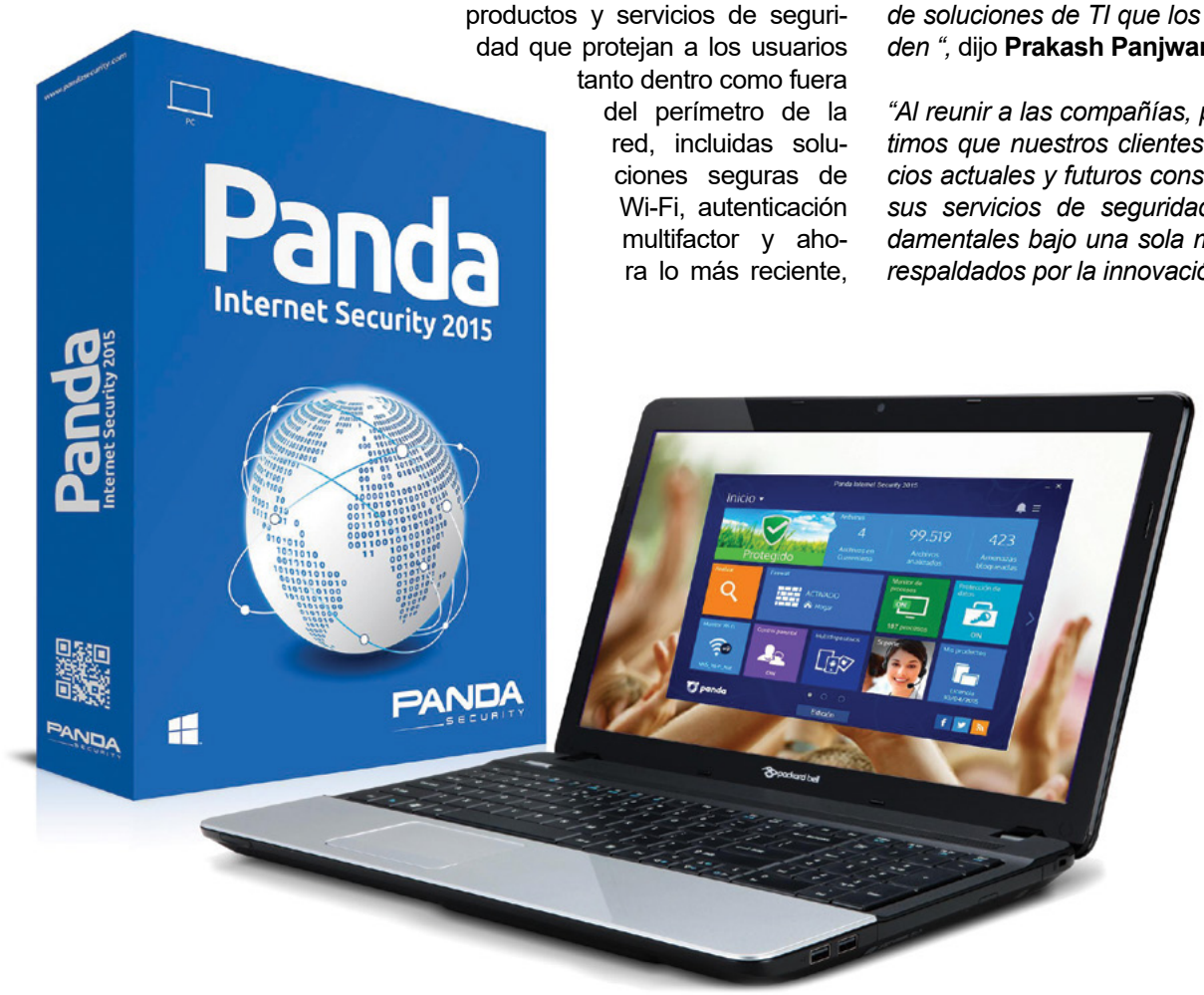
"Al reunir a las compañías, permitimos que nuestros clientes y socios actuales y futuros consoliden sus servicios de seguridad fundamentales bajo una sola marca, respaldados por la innovación y la calidad que es una parte central del ADN de ambas compañías".

Panda Security ha pasado los últimos 30 años revolucionando el espacio de protección avanzada para el endpoint de empresas y consumidores por igual. Panda Security fue el primer proveedor de plataforma de protección de endpoint (EPP) que ofreció un servicio de certificación al 100%, certificando la legitimidad y seguridad de todas las aplicaciones en ejecución.

La compañía también lanzó recientemente un sofisticado servicio de búsqueda de amenazas disponible para el consumo directo de la empresa y para los proveedores de servicios de seguridad gestionada (MSSP) que revenden los servicios de Panda Security.

"Estamos encantados de fusionarnos con WatchGuard debido a la nueva escala y el acceso al portafolio de productos que brinda a los clientes y socios de Panda Security", dijo **Juan Santamaría Uriarte, CEO de Panda Security.** *"También nos entusiasma ver que nuestra innovadora cartera de productos se entregue a través de la sólida red global de socios de WatchGuard. Juntos, esperamos construir una plataforma de seguridad que conecte la red y el perímetro del usuario, con capacidades inigualables en el mercado de ciberseguridad".*

La transacción está sujeta a las condiciones de cierre habituales, incluidas las aprobaciones regulatorias, y se espera que se cierre en el segundo trimestre de 2020. WatchGuard estuvo representado en la transacción por Paul Hastings LLP y Cuatrecasas, Gonçalves Pereira LLP.



EXPO TELEINFO

22 AÑOS

18-21 AGOSTO 2020
CAMPO FERIAL DE SANTA CRUZ

EXPOSICIÓN INTERNACIONAL DE SOLUCIONES CORPORATIVAS TIC Y TECNOLOGIAS EMERGENTES

591 - 72091601 | 33429010 | EXPOteleinfo@romazur.com