



FORTINET IMPULSA LA DIRECCIÓN REGIONAL DE VENTAS PARA BOLIVIA - PERÚ - VENEZUELA Y URUGUAY YECSY ESCALONA

MULTICENTER MEJORÓ EL CUMPLIMIENTO DE SUS PEDIDOS EN MÁS DE UN 95% CON ZEBRA TECHNOLOGIES

Pag. 6

EL FUTURO EN RESPALDO DE LA INFORMACIÓN Y LA ENERGÍA

Pag. 10

SCHNEIDER ELECTRIC REALIZÓ SU PRIMER EVENTO PRESENCIAL PARA MAYORISTAS Y CANALES

Pag. 14



Pag. 4

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.

4 - 5	YECYS ESCALONA IMPULSA LA DIRECCIÓN REGIONAL DE VENTAS PARA BPUV
6 - 7	MULTICENTER MEJORÓ EL CUMPLIMIENTO DE SUS PEDIDOS EN MÁS DE UN 95% CONCEBRA TECHNOLOGIES
8 - 9	FINTECH BOLIVIA, LA NUEVA APUESTA DE INNOVACIÓN FINANCIERA
10 - 11	EL FUTURO EN RESPALDO DE LA INFORMACIÓN Y LA ENERGÍA
12 - 13	PLATAFORMA BOLIVIANA PROMUEVE LOS DERECHOS DE LA NIÑEZ EN INTERNET
14	VIVA TIENE NUEVO ACCIONISTA MAYORITARIO
16	SCHNEIDER ELECTRIC REALIZÓ SU PRIMER EVENTO PRESENCIAL PARA MAYORISTAS Y CANALES
17	HUAWEI BOLIVIA LANZA EL NUEVO SMARTPHONE P50 PRO
18 - 19	PISTA 8 Y ALIADOS LANZAN UN PROGRAMA FAST-TRACK PARA PYMES
20	FORTINET LANZA LA NUEVA VERSIÓN FORTIOS 7.2
21	GARTNER RECONOCE A NETSKOPE COMO LÍDER PARA SECURITY SERVICE EDGE (SSE)
22	FURUKAWA DESIGNA NUEVO COORDINADOR TÉCNICO PARA CONO SUR EN AMÉRICA LATINA
23	XEROX IENE NUEVO DIRECTOR COMERCIAL DE PAPEL PARA LATAM
24	LA EVOLUCION DEL ALMACENAMIENTO
25	SE PROPONE FUNCIONES NUEVAS PARA EL TRABAJO HÍBRIDO
26	SAMSUNG PRESENTA LOS NUEVOS MODELOS DE LA SERIE GALAXY A
27	LOGITECH PRESENTA RIGHTSIGHT 2 PARA REUNIONES HÍBRIDAS

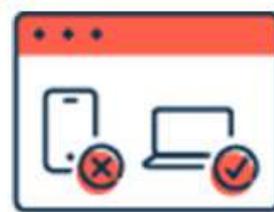
CONTROL DE ACCESO A REDES CON **aruba**



**Control de políticas
sin agentes
y respuesta automatizada**



**Aplicación de privilegios de
acceso para reducir el riesgo
de forma eficaz**



**Acceso protegido para
dispositivos invitados,
corporativos y BYOD**

desde 1981
Dima
tiene la solución

YECSY ESCALONA IMPULSA LA DIRECCIÓN REGIONAL DE VENTAS PARA BPUV



Fortinet, continúa su inversión en la región y este nombramiento es producto del crecimiento y la consolidación del negocio de **Fortinet en Bolivia**, lo que permite a la marca seguir aumentando la inversión e incrementando la cantidad de expertos en ciberseguridad que conforman al equipo en el país.

El **cluster de los 4 países** está a cargo de **Yecsy Escalona, Gerente Regional de Ventas para Bolivia, Paraguay, Uruguay y Venezuela** desde el primero de Septiembre de 2021. En la innovadora estrategia que sigue la marca a efectos del mercado, permite a **Fortinet** mantener una propuesta de crecimiento sostenido y centrada en el desarrollo de tecnologías complementarias, estrecha colaboración con su canal de distribución y cercanía con los usuarios, enfrentando la acelerada transformación digital de sus negocios.

La posición de Yecsy, nace de la continuidad en los resultados extraordinarios en estos **4 años como Channel Account Manager de la marca para Bolivia y Venezuela**, en los que su relación cercana con cada cliente definió las estrategias comerciales, que hoy le permite, en esta nueva posición, el desafío de llevar el cluster de países a otro nivel de ventas, poniendo foco sobre todo en el segmento de telco y SP, cuentas nombradas y en el mercado comercial.

Fortinet, destacó desde la presentación formal de Yecsy Escalona que confía en la amplia experiencia de la ejecutiva y en su profundo conocimiento sobre las necesidades del mercado en cuanto a ciberseguridad para continuar fortaleciendo su presencia local

En entrevista exclusiva con Yecsy Escalona, nos comenta sobre las principales amenazas cibernéticas a empresas y personas: .

De acuerdo con el reporte de nuestro laboratorio de inteligencia de amenazas de Fortinet, **FortiGuard Labs**, que colecta y analiza diariamente incidentes de ciberseguridad en todo el mundo, durante el año de 2021 la región experimentó un aumento en la

Fortinet, líder global en soluciones de ciberseguridad amplias, integradas y automatizadas, anunció que impulsará aún más el crecimiento y liderazgo de su equipo en Bolivia, a partir de la nueva posición de Yecsy Escalona desde septiembre de 2021, como Gerente Regional de Ventas para Bolivia, Paraguay, Uruguay y Venezuela, impulsando el desarrollo comercial de Fortinet en estos países, así como el gerenciamiento y la definición de las estrategias con los canales comerciales.

distribución de malware basado en la web o que descarga a través de correos electrónicos infectados. Los resultados del análisis de **FortiGuard Labs** también revelaron que América Latina sufrió más de 289 mil millones de intentos de ciberataques en 2021.

Durante todo el 2021, los ciberdelincuentes buscaron brechas en el trabajo remoto para intentar acceder a las redes corporativas a través de los empleados que trabajan desde sus hogares. Cuando las organizaciones implementan trabajo remoto a escala, los cibercriminales aprovechan la oportunidad para explotar las vulnerabilidades de seguridad que surgen a raíz del crecimiento de la superficie de ataque.

Las redes basadas en seguridad, permiten a las empresas tener visibilidad y cumplir con sus labores desde cualquier parte. Sin embargo, se necesitan herramientas que se adapten a estos entornos híbridos promoviendo visibilidad integrada de redes y endpoints junto con herramientas de inteligencia artificial para poder defender eficientemente a los equipos del presente tecnológico.

Tomando en cuenta la expansión y posicionamiento de Fortinet en Bolivia ¿Podrías comentarnos cuáles son las estrategias de fidelización de los socios comerciales?

En marzo de 2021 presentamos nuevas actualizaciones del programa **Fortinet Engage**, que permiten mayor flexibilidad y crecimiento en ingresos de los socios, es la principal acción organizada para fidelizar este contexto, entre los que les detallo:

Nuevos modelos de consumo:

Fortinet continúa permitiendo a los socios MSSP y SP construir servicios y hacer crecer su negocio aprovechando el Fortinet Security Fabric con nuevos modelos de consumo para **FortiSIEM**, **FortiEDR**, **FortiClient**, **FortiSOAR**, **FortiAI** y **FortiDeceptor**. Según **Gartner**, para el año 2024, más del 90% de los compradores que buscan subcontratar proveedores de servicios de seguridad se centrarán en los servicios de detección y respuesta ante amenazas. Con cada vez más clientes buscando modelos de consumo flexibles, la introducción de nuevas soluciones para endpoints de Fortinet permite a los MSSP y a los SP ofrecer a sus clientes servicios de seguridad que pueden desplegarse rápidamente y a menor costo.

Beneficios mejorados para los socios de la nube:

El "Programa de Partners Engage" permite a los socios participar como integradores, MSSP o como socios de la nube. Para los

socios de la nube, Fortinet está añadiendo formas adicionales en las que pueden aprovechar las diversas rutas al mercado mediante las ofertas de Seguridad Adaptativa de la Nube de Fortinet. Los socios proveedores de servicios gestionados en la nube ahora son inmediatamente elegibles para el modelo de negocio Engage Select Cloud. Los participantes en este modelo, pueden obtener descuentos adicionales en los modelos de licenciamiento flexible de Fortinet, incluyendo **BYOL y pay-as-you-go, y acceso a FortiCWP y FNDN**.

Especializaciones adicionales:

Fortinet está introduciendo nuevas especializaciones enfocadas en áreas de alto crecimiento con adiciones que incluyen: Acceso a redes de confianza cero, tecnología operativa y operaciones de seguridad. Las especializaciones ayudan a los socios a distinguir aún más su experticia entre los clientes actuales y potenciales como socios de confianza que tienen el conocimiento, servicios y tecnologías para satisfacer las necesidades de negocios del mercado.

Actualización de cursos NSE para cumplir con los requisitos de cumplimiento:

Los cursos de formación NSE de Fortinet y el programa de certificación de ocho niveles, que son gratuitos para todos los socios de Fortinet, han sido actualizados, permitiendo a los socios cumplir con más requisitos de cumplimiento.

¿Cómo ven el mercado regional en ciberseguridad?

Debido a la incursión de la pandemia, la mayoría de los sectores tuvieron que generar un cambio parcial o total en cuanto a

mecanismos tecnológicos, por ende, todos pueden ser objeto de ataques, pero dado el contexto actual los principales mercados verticales que recibirán más ataques serán la industria farmacéutica, comercio y servicios financieros.

La industria farmacéutica está atravesando el desarrollo, la distribución y la aplicación de vacunas contra el covid-19. Esta situación implica nuevos riesgos y desafíos, creando la oportunidad perfecta para los cibercriminales. Una intrusión exitosa en algunos de los procesos digitales podría implicar no solamente el robo de propiedad intelectual sino también pérdidas millonarias por medicamentos sensibles al tiempo y al frío, que pudieran resultar arruinados o contaminados.

Por otro lado, los sectores de comercio y servicios financieros, dadas las nuevas implementaciones de nuevas plataformas digitales de atención al cliente y ventas. Los cibercriminales se han dado cuenta de que los ataques de ingeniería social emulando correos reales son muy exitosos. Esto sucede porque los usuarios no están bien prevenidos o aún no hay una cultura extendida de ciberseguridad para toda la población.

El aspecto cultural juega un papel muy importante, ya que el desconocimiento y la falta de información sobre las distintas puertas de entrada a los ataques es lo que coloca a las empresas en un lugar de vulnerabilidad. Es necesario un cambio de mentalidad por parte de las empresas para generar reconocimiento de contenidos maliciosos entre los colaboradores y contar con procesos de prevención, detección y respuesta ante incidentes.



YECSY ESCAKONA

Gerente Regional de Ventas para Bolivia, Paraguay, Venezuela y Uruguay



MEJORÓ EL CUMPLIMIENTO DE SUS PEDIDOS EN MÁS DE UN 95% CON ZEBRA

Para mayor información:

Síto web:
www.hillersistemas.com.bo

E-mail de referencia:
sistemas@hiller.com.bo

Número de contacto o WA:
+591 65073297




El minorista boliviano **Multicenter**, **modernizó sus operaciones de bodega y fortaleció de esta forma su programa de fidelización a sus clientes, implementando la computadora portátil MC3300 y la impresora industrial ZT230 de Zebra Technologies**, una marca innovadora que

descata en la primera línea de los negocios con soluciones y socios que ofrecen una ventaja de rendimiento. De esta forma Multicenter aumentó la productividad de sus trabajadores y la eficiencia operativa en su centro de distribución.

Antes de utilizar las soluciones de **Zebra**, el minorista dependía de los procesos en papel -principalmente el registro manual de los pedidos, el almacenamiento de la mercancía, la preparación de pedidos y los envíos-, lo que provocaba una gran inexactitud en el inventario y un margen de error. Multicenter necesitaba una solución moderna **que acelerara su transformación digital e impulsara la eficiencia de los trabajadores de primera línea, basada en un aumento de la visibilidad operativa**. Con las soluciones informáticas portátiles y las impresoras industriales de **Zebra**, el minorista redujo los errores humanos en un 80% y mejoró el cumplimiento de los pedidos en más de un 95%



“Las soluciones de Zebra ayudaron a nuestro negocio a digitalizar las operaciones en la bodega y el centro de distribución, transformando la vida laboral diaria de nuestra primera línea”, dijo Christoph Postey, CEO de Multicenter. “Con más de 40.000 artículos y 16 categorías de mercancías, necesitábamos mejorar la visibilidad del inventario para ofrecer un mejor y más ágil servicio a nuestros clientes. La tecnología de Zebra nos permitió recibir mercancías y procesar pedidos cinco veces más rápido y reducir los tiempos de recuento del inventario en un 66%.”

Además de implementar soluciones tecnológicas en su cadena de suministro, Multicenter mejoró su programa de fidelización de clientes en la tienda, creando tarjetas de crédito para sus clientes in situ, en un proceso de diez minutos, con la impresora ZC300 de Zebra. Hasta la fecha, Multicenter ha emitido 15.000 tarjetas de crédito.

Multicenter contó con el apoyo de Hiller S.A, socio PartnerConnect Business Premier de Zebra en Bolivia, que ayudó a identificar la solución adecuada para sus necesidades empresariales.

“Hiller se complace de trabajar con clientes como Multicenter, que piensan en el futuro y empoderan a los trabajadores con tecnología de punta para así mejorar la productividad de sus empleados, y con ello, el nivel de servicio que reciben los clientes”, indicó Oscar Pedraza, Gerente de Hiller S.A.

Ahora, el centro de distribución de la tienda departamental líder en Bolivia, opera con fluidez ahorrando costos operativos en un 70%. Simultáneamente, **con este proyecto Multicenter modernizó su área de atención y conquistó un nuevo segmento de clientes, aumentando los compradores en un 15% y la factura promedio de compra en un 40%.**

“Zebra ofrece la ventaja de rendimiento que las empresas requieren para mantenerse competitivas, mediante la digitalización de sus operaciones en una cadena de suministro inteligente y conectada”, dijo Alejandro Proserpi, vicepresidente de ventas y gerente general del Sur de América Latina de Zebra Technologies. “Trabajamos diariamente para ayudar a empresas como Multicenter, a maximizar la eficiencia operativa y agilizar los flujos de trabajo, así como mejorar la utilización de los activos y la productividad, para una operación más rentable que ayude a satisfacer las crecientes expectativas de los clientes”.

PRINCIPALES CONCLUSIONES

Las computadoras portátiles MC3300 y las impresoras ZT230 de Zebra, ayuda-

ron a Multicenter a mejorar su eficiencia operativa mediante la digitalización de los procesos, el aumento de la visibilidad del inventario y el impulso de la productividad de los trabajadores.

Multicenter redujo los errores humanos y los tiempos operativos en un 80%, así como los costos operativos en un 70%.

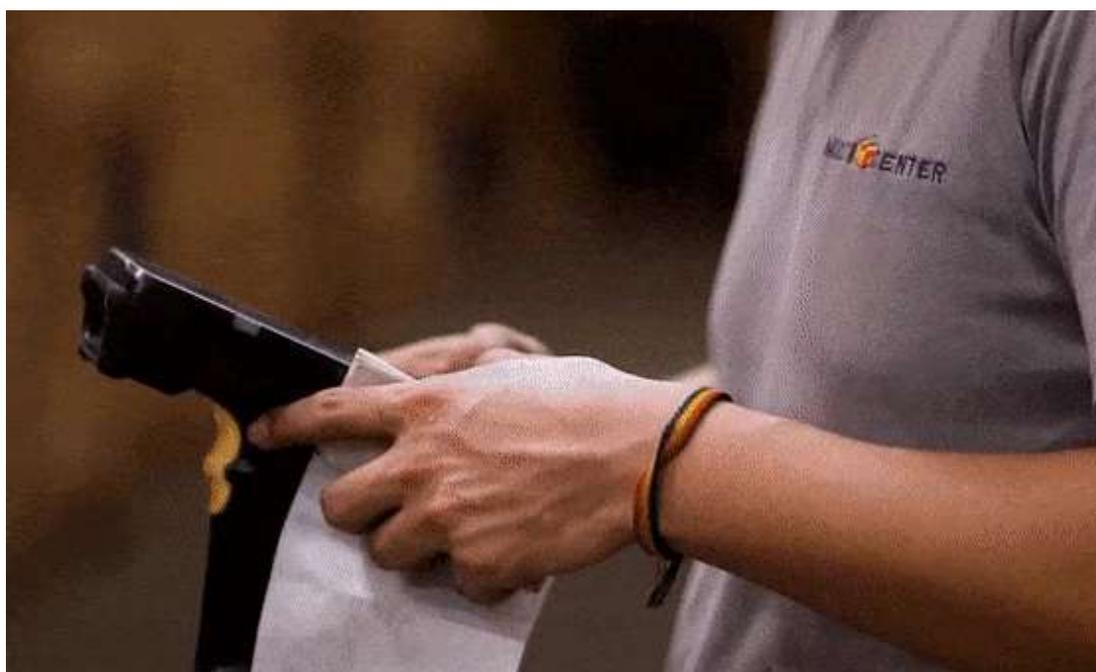
Tras la implementación, el minorista también recibió pedidos de mercancía y los procesó cinco veces más rápido y aumentó el cumplimiento de los pedidos en más del 95%.

Multicenter también implementó las impresoras de tarjetas ZC300 de Zebra para mejorar su programa de fidelización de clientes en la tienda. Poder crear y ofrecer

tarjetas de crédito para sus clientes en la tienda ayudó al minorista a incrementar el número de compradores en un 15% y las ventas promedio en un 40%. Conozca más sobre esta implementación en el siguiente video del caso:

Cabe destacar que Zebra, permite a las empresas florecer en la economía bajo demanda haciendo que cada trabajador de primera línea y cada activo en el borde sea visible, esté conectado y totalmente optimizado.

Hiller S.A, como distribuidor mayorista y socio certificado de Zebra Technologies en Bolivia, asegura la provisión continua de los suministros necesarios y equipos, como también una atención 24/7 del equipo a cargo del servicio técnico.



ZEBRA TECHNOLOGIES, DE LA MANO DE SU SOCIO LOCAL HILLER SA., ANUNCIÓ QUE EL MAYOR MINORISTA DE TIENDAS POR DEPARTAMENTOS DE BOLIVIA MULTICENTER, HA AUMENTADO LA PRODUCTIVIDAD DE SUS TRABAJADORES Y LA EFICIENCIA OPERATIVA EN SU CENTRO DE DISTRIBUCIÓN AL IMPLEMENTAR LA COMPUTADORA PORTÁTIL MC3300 Y LA IMPRESORA INDUSTRIAL ZT230 DE ZEBRA. MULTICENTER OPTIMIZÓ SUS TIEMPOS OPERATIVOS EN UN 80%.

FINTECH BOLIVIA, LA NUEVA APUESTA DE INNOVACIÓN FINANCIERA

MAURICIO DULÓN

Cofundador Cámara Fintech



En la constante búsqueda de implementar soluciones tecnológicas, actualizaciones de software y servicios que puedan facilitar los procesos financieros de las entidades relacionadas en el país, nace la Cámara Fintech Bolivia, una nueva apuesta hacia un futuro de tecnología en desarrollo.

Cámara Fintech de Bolivia

Bolivia está atravesando una serie de cambios tecnológicos, en busca de actualizaciones y modernización de procesos para estar acorde a la implementación de nuevas tecnologías, trabajo híbrido y en el desarrollo de plataformas; cambios desarrollados a nivel mundial pos-pandemia.

En el curso de este proceso de actualización tecnológica que atraviesa el país, se destacan nuevos emprendimientos, nuevas visiones con perspectivas muy positivas hacia el desarrollo; es así como nace la **Cámara Fintech de Bolivia**, con la idea clara de buscar ampliar los servicios financieros e impulsar la innovación financiera en Bolivia.

Las **Startups** que conforman Fintech, son empresas que proveen soluciones de tecnología financiera a diversas instituciones, empresas, entidades financieras, comercio electrónico y público final. El vasto crecimiento sostenible de estas entidades de apoyo tecnológico financiero en el país es evidente, ya que en la actualidad existen más de 30 plataformas que brindan estos servicios.

Los principales objetivos de la Cámara, son la implementación de innovación financiera, desarrollo de ecosistema de fintech y centralización de las mismas en todo el país, además de la colaboración con empresas proveedoras de tecnología. La Cámara Fintech, ha sido fundada por varias empresas, entre las que tenemos: [Libélula](#), [Ultra](#), [Pago Express](#), [Multipagos](#), [Moreno Baldivieso](#), [Mauricio Torrelío](#) y [Mauricio Dulón](#).

En entrevista con Teleinfopress, Mauricio Dulón cofundador de la Cámara Fintech de Bolivia, destacó que *“Una de las virtudes principales de estas empresas es la constante búsqueda de facilitar los procesos al cliente final, además de que los servicios financieros sean agradables y fáciles de emplear, generando innovación tecnológica en el sistema financiero”*.

¿Cómo nace esta iniciativa en Bolivia?

Luego de un largo análisis, nos dimos cuenta de la gran variedad de Fintech en el mercado boliviano, por lo cual empezamos todo esto creando un grupo de whatsapp, para poder mantener contacto con las empresas de Fintech y personas interesadas en ello, y buscando un mejor manejo y unidad de las mismas. Esto fue evolucionando poco a poco, hasta que de ahí surgió la iniciativa y consolidación de crear juntos la Cámara Fintech de Bolivia.



Integrantes de la Cámara Fintech de Bolivia

¿Actualmente, cuáles son los desafíos que presenta la Cámara Fintech Bolivia?

El principal desafío, es consolidarse y cumplir con sus objetivos, ya que la cámara nació con el principal objetivo de mantener en unidad a todas las Fintech de Bolivia y poder así compartir experiencias y prácticas. Además, buscamos poder encarar juntos temas regulatorios concernientes a la ASFI y a entidades regulatorias, pues siendo un gremio, podemos tener una mayor injerencia que individualmente.

¿Cuál es la perspectiva de la Cámara con respecto al futuro financiero tec-

nológico del país?

Buscamos apoyar a la innovación financiera en el país, tenemos muy buena perspectiva de ello, ya que creemos que no tenemos nada que envidiar a otros países de Latinoamérica; sin embargo, creemos también que unidos como Cámara Fintech podemos acrecentar y apoyar el mayor interés en esta innovación. Sabemos que hay mucho que aprender, pero también hay mucho que enseñar en cuanto a innovación financiera y las nuevas tecnologías que tenemos como Fintech, mismas que pueden aportar enormemente a la inclusión financiera y al desarrollo de los servicios financieros en el país.



EL FUTURO EN RESPALDO DE LA INFORMACIÓN Y LA ENERGÍA

ener
safe



Enersafe propone la solución de Micro Data Center como un sistema único, modular y compacto, que contiene todos los subsistemas de un gran Data Center insertos en un solo rack, que incorpora: Sistema de Cooling, Distribución de Energía, UPS, Control de Acceso, Monitoreo Remoto y Control de incendios.

El Micro Data Center de Enersafe, se adecua a diversas aplicaciones y espacios empresariales o industrias de colocación edge, con una mayor función de reducción de la latencia, mejora de la seguridad y ahorro de costos de red.

Un producto de Micro Data Center (MDC) flexible, ampliable e inteligente es una de las claves para el éxito de edge computing. Con todo esto en mente, Enersafe, cuenta con una plataforma de productos Modulares, como una solución "plug and play", totalmente cerrada y completamente integrada con sistemas de rack, alimentación y batería, refrigeración, monitorización y seguridad, que resulta en:

Fácil Implementación: Al estar prefabricado y totalmente probado, no se necesita ingeniería en el lugar para activar el producto. En un día, puede desplegar los equipos TI y poner en marcha rápidamente su negocio.

Fácil Gestión: Desplegada en cualquier lugar, en esta arquitectura estandarizada y plataforma de monitoreo remoto de acceso, usted puede obtener el control de estos activos críticos, reducir los riesgos y costos operativos, y mejorar los niveles de servicio.

Fácil Expansión: Una solución completa e independiente. Usted puede planificar e invertir sus activos de TI paso a paso mientras su negocio crece. Compre pequeño y escale grande. Invierta sólo cuando sea necesario.

En sus **Micro Data Center de Interiores (MDC) de 3, 6 & 10KVA**, totalmente integrados con los sistemas de rack de tipo interior, alimentación UPS, batería, refrigeración, monitorización, seguridad y sensor anti incendios, se los encuentra disponibles desde medio rack hasta múltiples racks, como un producto que llega para solucionar todo y que reduce en forma importante el costo de operación y espacio.



MDC

Sistema autogestionado, autosuficiente cuando hablamos de Temperatura, Humedad, Seguridad, Distribución y Respaldo de Energía, Continuidad operativa y monitoreo.



MDC 10KVA

10K - 20K MDC totalmente integrados con rack cerrado, refrigeración dividida, UPS, batería, distribución de energía, sistemas seguridad, monitorización e sistemas anti-incendios. Integración perfecta de la refrigeración por filas de racks y con capacidad de expansión.



MDC 6KVA

6K MDC 42U + sistema de cooling en la parte superior, totalmente integrados con rack cerrado, refrigeración de paquetes, UPS, batería, distribución de energía, seguridad, monitoreo y sistemas de seguridad, monitorización y sistema anti incendios. Sin complejas tuberías de instalación de condensadores remotos.



MDC

Disponibles desde medio rack hasta múltiples racks. Totalmente configurable en base a espacios y capacidades disponibles de los usuarios. Enersafe ofrece una configuración expandible en autonomías prolong



MDC 3KVA

3K MDC totalmente integrados con rack cerrado, refrigeración de paquetes, UPS, batería, distribución de energía, seguridad, monitoreo y sistemas de seguridad, monitorización y sistema anti incendios. Sin complejas tuberías de instalación o de condensadores remotos.

TRANSFORMACIÓN DIGITAL, PILAR PARA LA REACTIVACIÓN ECONÓMICA DE BOLIVIA



MAURICIO CHACÓN
Country Manager para Chile y Bolivia

Desde el punto de vista de Dell Technologies, Mauricio Chacón, Country Manager Chile y Bolivia, destaca la relevancia de cómo la tecnología hoy revoluciona los negocios como base fundamental contribuyendo a la reactivación económica del país.

A partir de la pandemia, la tecnología se mostró como el pilar para reinventar negocios, garantizar la continuidad de las operaciones y que millones de personas siguieran conectadas. **En Bolivia, la digitalización se manifiesta como una prioridad para las empresas y usuarios.**

Hoy en día invertir en conectividad en Bolivia es esencial para acelerar el proceso de reactivación económica luego de la pandemia del Covid-19. En este sentido, **los datos son el alma de los negocios y cada vez más se requieren soluciones tecnológicas que les otorguen prioridad para capitalizar las oportunidades y aprovechar el poder transformador de los mismos**, ya que las empresas necesitan de una base digital segura para estar preparadas ante cualquier panorama. Actualmente, **Bolivia registra 10.909.280 conexiones a Internet, de ellas, el 91,37% del total son tecnologías de acceso móvil 2.5G, 3G y 4G.**

Dell Technologies, analizó los esfuerzos de las organizaciones para superar las recientes interrupciones sin precedentes, **desarrollando un portafolio completo que asegure la cobertura a todos sus clientes en Bolivia, proporcionando apoyo al sector privado y público, así como al consumidor final.** Las soluciones están dirigidas a empresas medianas y grandes con soluciones Edge, de gestión de datos y de seguridad en un entorno multicloud y en un lugar de trabajo híbrido, **así como de la cartera de productos APEX, que ofrece infraestructura de TI como servicio y que también supone un cambio de juego para muchos usuarios.**

En cuanto la red 5G, se presenta como la próxima generación de conectividad que transformará la manera de vivir, trabajar y jugar y que también **impulsará un universo de posibles experiencias de realidad mixta en las que coincidan los mundos físicos y digitales**, además que su aplicación permitirá una reducción del 90% del uso de energía de la red, **lo cual significará que las baterías de los dispositivos IoT podrían durar hasta 10 años si son de bajo consumo.**

Mauricio Chacón, Country Manager de Dell Technologies para Chile y Bolivia, **informó que conforme la red 5G se expanda en Latinoamérica** y más usuarios comiencen a aprovecharla, este se convertirá en un cambio que marcará un hito en el país, permitiendo avanzar en economía y transformación digital.



“Apostar por la conectividad en Bolivia es esencial para acelerar el proceso de reactivación económica luego de la pandemia del Covid-19, en principio porque se trata de un instrumento para asegurar los derechos humanos fundamentales, dado que el internet fortalece el derecho a la salud y la educación; otra de sus grandes ventajas es que utiliza menos energía de alimentación en comparación con el 4G, lo cual significará un gran triunfo en materia de sustentabilidad”, expresó **Chacón**.

Una muestra de ello, **es el desarrollo de empresas con base tecnológica en el país, en los resultados de un reporte de mapeo del ecosistema de tecnología y evolución digital en Bolivia**, donde se observa que, el número de emprendimientos de esta índole se mantiene

estable y activa, **ya que en un plazo de dos gestiones se han creado 117 startups, el 78% de las unidades activas al 2021** y hay una variedad importante de sectores e industrias que son atendidas por ellos, incluidos el transporte, retail, servicios de comercio electrónico y desarrollo de software empresarial.

El ritmo acelerado de la transformación de los negocios, requiere que las empresas estén en constante búsqueda de innovar en tecnología y migrar a la digitalización para capitalizar las oportunidades que se les presente, bajo esta perspectiva, **la compañía apuesta por la democratización de la tecnología para que esté disponible a los usuarios de todo el mundo**, puntualizó el ejecutivo.



NOTICIA

NuevaTel Bolivia de la telefónica anunció el cambio al nuevo propietario Balesia Technologies Inc. con participación accionaria del 71,5%; miembro del grupo de empresas Balesia, que desarrollan, poseen y operan redes inalámbricas, IoT Edge Y tecnologías de computación Multi-Edge, además de contar con infraestructura de soporte en toda América Latina.



TIENE NUEVO ACCIONISTA MAYORITARIO

Trilogy International Partners Inc, confirmó la **transferencia del 71,5% de su participación accionaria** en NuevaTel PCS de Bolivia (operador

móvil de VIVA) a la compañía Balesia Technology, quien **iniciará formalmente sus operaciones en el segundo trimestre de 2022 en el país.**

La operación se mantendrá sujeta a las condiciones de cierre habituales. La nueva propietaria, dirigirá junto a la telefónica Comteco, quien cuenta con el 28 % de las acciones desde el inicio y observa con entusiasmo la transferencia del paquete accionario de Trilogy International a la empresa Balesia Technology.

"Estamos esperanzados en que sea positivo para Comteco y estamos dispuestos a colaborar en todo lo necesario, para que ellos asuman el control de la empresa y que este cambio nos pueda beneficiar", destacó **Hugo Franco, Presidente del Consejo de Administración de Comteco,** según nota de prensa.

Trilogy, actualmente brinda servicios en comunicaciones de banda ancha fija e inalámbrica a través de sus subsidiarias en Bolivia y Nueva Zelanda. Viva, opera en Bolivia desde 1999 e inicia a partir de las inversiones de la compañía multinacional Western Wireless con el 72% de las acciones.

"El entorno operativo boliviano sigue viéndose afectado negativamente por el Covid-19. Si bien la movilidad de suscriptores en el país ha aumentado, lo que ha resultado en una modesta mejora secuencial en algunas de nuestras métricas operativas, no hemos visto el repunte que esperábamos. Determinamos que registrar un cargo por deterioro de nuestros activos de larga duración en Bolivia era apropiado en este momento", expresó **Brad Horwitz, Presidente y Director Ejecutivo de Trilogy International Partners Inc.**



emBlue

Hacemos que la
omnicanalidad sea simple

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



www.embluemail.com



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

EVENTO



SCHNEIDER ELECTRIC REALIZÓ SU PRIMER EVENTO PRESENCIAL PARA MAYORISTAS Y CANALES

La transformación digital se ha convertido en una necesidad cada vez más latente para las empresas, pues con la aceleración digital a la que han estado sometidas en los últimos dos años, las innovaciones tecnológicas deben estar a la vanguardia de las necesidades corporativas. Por tal motivo **Schneider Electric**, llevó a cabo **3 Kick Off 2022**, efectuados entre el 9 y 22 de marzo, donde se dio la bienvenida al programa **"Estar conectado es fácil"**, un espacio en donde se empieza a **constituir relaciones de negocio basado en la proximidad y en los objetivos**.

Entre los **Programa de incentivos para Canales y Mayoristas**, que se dieron a conocer durante la presentación, el Programa **"Estar Conectado es fácil"**, busca que el partner identifique que en cada ocasión que se hable de este programa, se obtenga beneficios.

Adicionalmente se adelantó que desde ya, se está generando la expectativa sobre un nuevo programa de canales, el cual tendrá su lanzamiento a mediados de junio, y finalmente, se acompañará con un amplio calendario de entrenamientos técnicos y comerciales

En su primer evento presencial del año, APC by Schneider Electric contó con la presencia de más de 48 empresas de Perú, y Bolivia de forma remota, donde presentó a sus socios comerciales para estos países y además, las principales estrategias de Secure Power a tomar en cuenta para este 2022.

El evento contó con la participación de 48 empresas de Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia, para dar la bienvenida a las estrategias de **APC by Schneider Electric** de Secure Power. En este evento se presentaron los aliados del negocio, los principales desafíos, lanzamientos y prioridades estratégicas.

"Sabemos que para los países, mantener la sostenibilidad y continuidad de los negocios es fundamental. Es por eso, que desde Schneider Electric buscamos seguir siendo un apoyo clave para la aceleración de la transformación digital, el uso eficiente de la energía y la automatización de los procesos de las distintas industrias. Por esta razón, es importante resaltar que, esto lo hacemos

en un trabajo en conjunto con nuestros canales y mayoristas, desarrollando distintas estrategias en la generación de demanda, programas de fidelidad, capacitación de la fuerza de venta y disponibilidad de productos en el mercado", explica **Noelia Miranda**, Channel Manager de Secure Power para Sudamérica en Schneider Electric.

Latinoamérica, es clave para impulsar el negocio:

"Para este mercado, tenemos el lanzamiento de nuestro APC Experience, el cual estará enfocado en el canal peruano, directamente sobre producto para apoyo a las compañías", expresa **Roberto Chávez**, SAM Business Development Transactional Manager.

HUAWEI BOLIVIA LANZA EL NUEVO SMARTPHONE P50 PRO

Dos equipos compuestos por seis estudiantes bolivianos, en las categorías de redes y nube, **pasaron a la segunda fase de la competencia Huawei TIC 2021 - 2022** que comenzó el pasado octubre del 2021. Luego de ello, **se medirán con sus pares de los demás países latinoamericanos como Chile, Brasil, Perú, entre otros, para seleccionar a los ganadores** que pasarán a competir en la final mundial **que se desempeñará en el mes de junio en China.**

Se trata de **Sergio Goytia, Jesús Eduardo Gonzales Salazar, César Illanes** dirigidos por el tutor **René Sosa de la Universidad Privada Boliviana (UPB)** y **Pablo Huanca, Gabriel Jemio Carreño, Daniel Inchauste**, además del tutor **Luis Gonzalo Vallejos** de la **Universidad Católica Boliviana**, son los dos equipos ganadores **que pasaron a la segunda fase de la Competencia Huawei TIC.**

El concurso TIC de Huawei es un evento competitivo de intercambio de talento

en tecnologías desarrollado para estudiantes de todo el mundo. A través de esta competencia, **Huawei tiene como objetivo proporcionar a los competidores una plataforma para aprender e intercambiar ideas, mejorando así sus conocimientos y habilidades prácticas en TIC.**

La segunda fase de la competencia se realizó este 24 de marzo, a través de un examen semifinal en línea, a nivel Latinoamérica. **Los estudiantes de Bolivia se concentraron en las oficinas de Huawei en la ciudad de La Paz**, en un ambiente de simulación de laboratorio para realizar las diferentes prácticas y configuraciones requeridas en el examen, donde la duración de la prueba fue de 4 horas. Igualmente, son los campeones a nivel **Bolivia de las fases anteriores de la competencia realizadas en diciembre 2020** en las que participaron estudiantes de las universidades que son parte del programa **Huawei ICT Academy en Bolivia.**

Posteriormente, **el día 25 de marzo los estudiantes participaron de un taller técnico en el que tuvieron una introducción a las tecnologías que ofrece Huawei** y adicionalmente recibieron una charla informativa del departamento de Recursos Humanos de **Huawei Bolivia** sobre las pasantías y las posibilidades laborales que la empresa tiene disponibles para quienes estén interesados, **cerrando así el ciclo Académico-Laboral que es uno de los objetivos del programa de las Academias Huawei.**

Este concurso se inició en China el año 2015, **cuando participaron 7.500 estudiantes de 499 instituciones académicas.** En 2016 este mismo concurso se amplió a seis países: China, Gran Bretaña, Australia, Rusia, Pakistán y Sudáfrica, con la participación de 15.000 estudiantes de 658 entidades académicas. **En el 2021, el concurso llegó a más de 80 países con la participación de 100.000 estudiantes, de 2000 unidades académicas.**



Seis estudiantes bolivianos participaron en el concurso TIC de Huawei, un evento competitivo de talento en tecnología para estudiantes de todo el mundo. Los dos equipos representantes pasaron a segunda fase en las categorías de redes y nube, donde muy pronto se reunirán con los demás países latinoamericanos competentes para definir a los ganadores que pasarán a la final mundial que se realizará en el mes de junio en China.

PISTA 8 Y **ALIADOS** LANZAN UN PROGRAMA FAST-TRACK PARA PYMES



Pista 8 y colaboradores estratégicos como TECH4, Microsoft Bolivia y Fundación Coca-Cola, ampliarán su formato colaborativo mediante un programa fast-track que son esenciales para el desarrollo de ciudades inteligentes; este irá desde la idea hasta su aceleración, con el objetivo de impulsar a nuevas empresas a generar oportunidades que apuntan al crecimiento de la economía y la sustentabilidad de las pymes.



Mediante una convocatoria realizada el 17 de marzo, hasta el 17 de abril; Pista 8 y compañías aliadas como TECH4, Microsoft Bolivia y Fundación Coca-Cola, estarán lanzando un programa de fast-track, dirigida a empresas emprendedoras que tengan ideas de soluciones y startups operativas en las industrias de alimentos, agro, salud, finanzas, educación, entre otros, que serán esenciales para el desarrollo de ciudades inteligentes.

Programa FAST-TRACK por P8 y aliados. *“La cocreación de un proceso que se convierta en una pista completa para despejar startups al unir estratégicamente a varios aliados, es una fórmula que catalizará el desarrollo de soluciones país y dará visibilidad internacional a Bolivia como un ecosistema potenciador del talento emprendedor”*, dijo Viviana Angulo, Directora de Pista 8.

El programa tiene como objetivo que *“ningún talento se vaya”*, frase que hace referencia a la situación de muchos emprendedores que, al no encontrar un acompañamiento rápido experimentado en el uso de mejores prácticas e integral para el desarrollo de su proyecto, desisten de generar las soluciones que sus entornos necesitan y que pueden ser innovaciones requeridas por las industrias más tradicionales y por los nuevos mercados.

La operativización del fast-track estará a cargo de TECH4 en la fase de incubación y de Pista 8 en la fase de aceleración. Ambas organizaciones tienen un fuerte compromiso con el ecosistema empre-

dedor boliviano y las startups que pasaron por ellas como Enviospet, tuGerente, Minkedu, entre otros; que accedieron a competencias internacionales, y empiezan a levantar fondos especializados dentro y fuera del país.

“El proceso de incubación está dirigido a personas que quieren desarrollar un producto mínimo viable y validar que, con equipo y tecnología, se puede llegar al siguiente paso que es la aceleración”, comentó Claudia Requejo, CEO de TECH4.

Las ideas y startups seleccionadas tendrán acceso al network de los organizadores, a orientación especializada en las áreas claves del negocio, y mentorías

personalizadas con expertos nacionales e internacionales, entre otros beneficios.

Sin embargo, la participación de Microsoft Bolivia complementa la propuesta fast-track con el componente tecnológico al poner a disposición de los emprendimientos seleccionados las herramientas, comunidad y servicios de Microsoft; donde Paola Vergara, Country Manager de la Multinacional en el País, considera el acuerdo como un hito importante para su compañía. *“Al ser la primera alianza de este tipo, se busca fortalecer el uso de nuestra tecnología en las empresas nativas digitales”*.

Desde la Fundación Coca-Cola de Bolivia, el Director Luis Lugones resalta la importancia de esta alianza para el desarrollo de startups en el país: *“De esta manera ratificamos nuestro firme compromiso de generar oportunidades para el crecimiento de nuevos emprendedores, impulsando ideas e iniciativas que apuntan al crecimiento de la economía y la sustentabilidad”*.

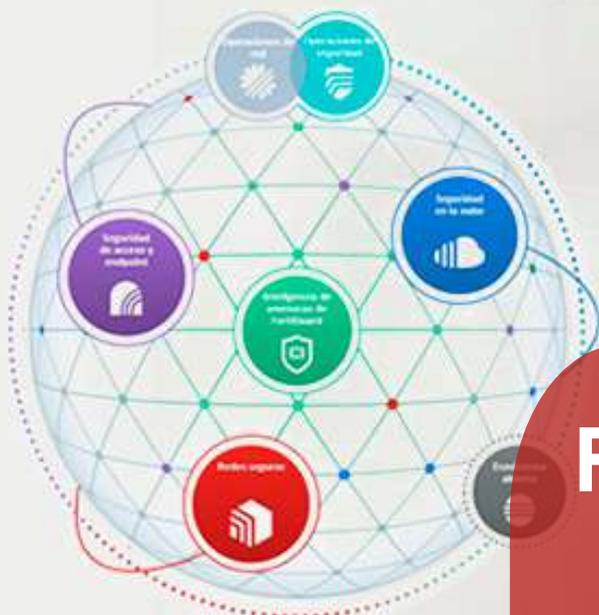
¿Y cuáles son los requisitos para postular al programa?

Ser un negocio innovador con potencial de crecimiento, ser un proyecto original del equipo, tener conocimiento y exposición a su mercado objetivo, tener al menos una mujer en el equipo y, si aún no incorpora tecnología, identificar esta oportunidad durante el crecimiento del modelo de negocio.

Las solicitudes serán recibidas a través del enlace: <https://www.convocatoria2022.pista8.com/>



FORTINET.



FORTINET LANZA LA NUEVA VERSIÓN FORTIOS 7.2

Fortinet anunció el lanzamiento de FortiOS 7.2, entre sus últimas actualizaciones en su sistema operativo insignia y la base de Fortinet Security Fabric. Estas mejoras permitirán proteger aún más las redes híbridas actuales frente a un panorama de amenazas en aumento, al mismo tiempo que ayudarán a las organizaciones a lograr la aceleración digital.

Las organizaciones que han adoptado el mejor enfoque de su clase para la seguridad, hoy enfrentan el desafío de la expansión de proveedores y soluciones. Por lo tanto, además de converger la red y la seguridad, **las organizaciones también deben comenzar a consolidar los productos de seguridad implementados en su superficie de ataque en constante expansión** para mejorar la visibilidad, centralizar la administración, orquestar políticas y automatizar la detección rápida de amenazas y la respuesta en tiempo real.

Para ello, la firma de ciberseguridad **Fortinet Inc.** presentó **FortiOS 7.2**, la última versión de su sistema operativo **Fortinet Security Fabric**. Las últimas actualizaciones **tienen más de 300 características nuevas que mejoran la capacidad de hacer converger la seguridad en cada extremo de la red combinada con el rendimiento y la escala.**

“Fortinet continúa ampliando los límites de lo que es posible en la convergencia de redes y seguridad para permitir que los clientes y socios compitan de manera segura y efectiva en el mercado digital actual. Las redes y la seguridad ya no pueden tratarse como

estrategias separadas. El presente y el futuro previsible consisten en redes híbridas, y solo con seguridad en su núcleo, esas redes podrán adaptarse a velocidad y escala para asegurar cada perímetro.”, comentó **John Maddison, Vicepresidente Ejecutivo de Productos y CMO de Fortinet.**

Sin embargo, **Fortinet Security Fabric** esta diseñada para proteger y adaptarse dinámicamente a las redes híbridas actuales en cualquier perímetro, y **FortiOS 7.2** es el corazón de la plataforma, permitiendo a las organizaciones implementar este servicio en todos los perímetros, lo que **permite que la seguridad escale y se adapte dinámicamente a medida que la red evoluciona.**

Según la compañía, una de las funciones más esenciales de una solución de seguridad moderna es **su capacidad de escalar, expandirse y adaptarse a una red híbrida en continua evolución.** Lograr esto, requiere hacer converger la seguridad con la red; tal convergencia **permite que los sistemas de seguridad se adapten sin problemas a los cambios de la red a medida que aborda los requisitos en constante evolución.** Sin embargo, el

desafío al que se enfrentan la mayoría de las organizaciones es que pocas soluciones de seguridad son realmente capaces de proporcionar esta función esencial.

De esta manera, **FortiOS 7.2 proporciona mejoras en toda la cartera de soluciones de red, punto final y nube de la compañía que consolidan aún más los productos de punto de seguridad en una sola plataforma amplia, integrada y automatizada.** Esta integración más profunda permite la correlación avanzada de vulnerabilidades y parches virtuales para brindar una protección más completa, **incluida una mejor seguridad para los dispositivos IoT y la automatización avanzada de procesos para que los equipos de NOC y SOC puedan simplificar y automatizar aún más sus flujos de trabajo.**

“Más de 20 años de priorizar la investigación y el desarrollo orgánicos han posicionado a Fortinet como la fuerza impulsora detrás de la innovación en ciberseguridad. Y ahora, con el lanzamiento de FortiOS 7.2, Fortinet está estableciendo nuevos estándares de la industria para redes convergentes y seguridad”, concluyó **Maddison.**



GARTNER RECONOCE A NETSKOPE COMO LÍDER PARA SECURITY SERVICE EDGE (SSE)

En el Cuadrante Mágico 2022, Gartner nombró a Netskope Líder para Security Service Edge, gracias a la plataforma de seguridad en la nube de la compañía "Netskope Security Cloud", que ofrece visibilidad de datos en tiempo real y protección frente a amenazas en sitios web y aplicaciones privadas desde cualquier lugar y en cualquier dispositivo.

Netskope, anunció que Gartner, Inc., ha reconocido a la empresa como Líder en el Cuadrante Mágico 2022 para Security Service Edge (SSE). La compañía cree que este reconocimiento de Gartner subraya su rápido crecimiento y adopción de clientes en todo el mundo, su visión tecnológica estratégica y su capacidad de ejecución detrás de SSE, el cambio de seguridad más importante de la década.

Sin embargo, el cambio arquitectónico en la seguridad y las redes se está afianzando rápidamente, y **las empresas están dejando atrás las tecnologías obsoletas y los proveedores heredados para adoptar SSE, las capacidades de seguridad críticas para la arquitectura Secure Access Service Edge (SASE) del futuro.** Gartner ha declarado que "para 2025, al menos el 60 % de las empresas tendrán estrategias y plazos explícitos para la adopción de SASE que abarquen el acceso de usuario, sucursal y borde, frente al 10 % en 2020".

"Security Service Edge asegura el acceso a la web, servicios en la nube y aplicaciones privadas. Las capacidades incluyen control de acceso, protección contra amenazas, seguridad de datos, monitoreo de seguridad y control de uso aceptable impuesto por integración basada en red y API. SSE se entrega principalmente como un servicio basado en la nube y puede incluir componentes locales o basados en agentes", afirma Garther.

A medida que las empresas transforman su infraestructura de TI heredada, trasladando las aplicaciones y datos a la nube; **Security Cloud de Netskope ofrece SSE a través de una plataforma integral de tecnologías nativas de la nube que permiten una transformación digital empresarial segura y una conectividad segura para trabajar desde cualquier lugar** utilizando **Cloud Access Security Broker, Secure Web Gateway y Zero Trust Network** integrados; como también, capacidades de acceso con aislamiento de navegador remoto y **Cloud Firewall** incluidos.

Asimismo, la arquitectura de la compañía incluye NewEdge, la nube privada de rápido crecimiento, **que permite un acceso veloz y seguro desde cualquier ubicación a datos, aplicaciones y sitios web dondequiera que residan.**

"Netskope se fundó con la idea de que la rápida adopción de aplicaciones en la nube por parte de TI y los usuarios finales, la transformación de Internet general y el acceso local para que sea desde cualquier lugar y desde cualquier dispositivo, y el activo no humano más valioso de una empresa es sus datos, transformaría el perímetro de la empresa en un borde de seguridad virtual. Nuestra opinión siempre ha sido que la seguridad debe poder moverse con las personas y los datos dondequiera que vayan, y tener en cuenta el contexto para proteger esos datos donde sea y cuando sea que se acceda a ellos", dijo Sanjay Beri, CEO de Netskope. "SSE, como la pila de seguridad que habilita SASE, describe exactamente lo que Netskope ya ofrece a empresas y gobiernos de todo el mundo."

ROSTRO IT

FURUKAWA DESIGNA NUEVO COORDINADOR TÉCNICO PARA CONO SUR EN AMÉRICA LATINA



LUCAS SAMYN

Coordinador Técnico para Cono Sur

Furakawa Electric Latam designó a Lucas Samyn como **Coordinador Técnico para Cono Sur**; este nuevo nombramiento impulsará al crecimiento e innovación de ventas de la compañía, donde el ejecutivo se encargará del área técnica en control y gestión del proceso de fase de preventa.

Asimismo, encabezaré el equipo de ventas para apoyar proyectos de alto nivel en los mercados de Bolivia, Chile, Argentina, Paraguay y Uruguay, con reporte y relación en Ingeniería de Soluciones Globales en la casa matriz regional en Brasil.

El ejecutivo es Ingeniero Electrónico de la Universidad de Marina Mercante de Buenos Aires, Argentina. A través de su desarrollo profesional, el especialista ha obtenido múltiples certificaciones de alto nivel como EMC² VNX Operating Environment (Cloud Computing), Allied Telesis Advanced Network Designing and Implementing, FCP Professional Master Furukawa, Programa de Líderes y Fortalecimiento del Liderazgo; así como el Alcatel Lucent Administration LAN (Switching and Routing).

Con esta nominación, Furakawa Electric Latam busca seguir impulsando la visión y las metas de la organización, siendo una empresa innovadora en mercados globalizados, potenciando las soluciones de conectividad desarrolladas de la compañía.

Furakawa Electric ascendió a Lucas Samyn a Coordinador Técnico para Cono Sur en Latinoamérica. En su cargo, encaminará las metas e innovación del área técnica de control y gestión de ventas de la compañía para Bolivia, Chile, Argentina, Paraguay y Uruguay.

XEROX TIENE NUEVO DIRECTOR COMERCIAL DE PAPEL PARA LATAM

Con una destacada trayectoria en Xerox, Mario Martínez fue designado para encabezar el área de ventas de papel en la empresa en América Latina. Su conocimiento del mercado, visión estratégica y resultados mostrados con su equipo en México serán fundamentales para asegurar la evolución del negocio de papel en LATAM, y ser un referente a nivel global.

MARIO MARTÍNEZ
Director Comercial de Papel

Mario Martínez es designado para encabezar el Área de Ventas de Papel en Xerox en la región de América Latina, gracias al compromiso y visión del ejecutivo hacia la compañía. En su posición, impulsará el crecimiento del área comercial y guiará a los grupos líderes de la organización, desarrollando nuevas estrategias de venta del sector.

La carrera de Mario en Xerox inició en 2012, recorriendo en años posteriores diferentes posiciones comerciales que enriquecieron su conocimiento del sector. El mexicano colaboró en el área de 'Canales de Equipos y Consumibles', así como las relaciones con mayoristas, específicamente en ventas y el área de papel.

En 2019, fue seleccionado para liderar la Gerencia Comercial de Papel para Xerox México. Dicha posición resultó ser el último escalón antes de su actual nombramiento, reconociendo los destacados logros que han sido parte de su camino.

El economista mexicano, egresado de la Universidad Nacional Autónoma de México, UNAM, ha demostrado a lo largo de su carrera un importante liderazgo en el negocio de papel.



LA EVOLUCION DEL ALMACENAMIENTO

Hugo Markl, Gerente de Ventas de Hitachi Vantara para América Latina, presentó su artículo “La evolución del almacenamiento”; haciendo referencia a la transformación que ha llevado la historia de la computación y servicios en la nube desde los albores de la humanidad, pasando por diversas revoluciones tecnológicas, donde el cambio forma parte del ADN humano, al igual que la tecnología y los negocios.



HUGO MARK
Gerente de Ventas América Latina

La experiencia de los últimos dos años ha hecho que las palabras cambio, flexible y adaptativo sean cada vez más populares en el entorno, **donde la pandemia y el auge del teletrabajo han planteado desafíos para las empresas**, precisamente por el trabajo remoto, mayor demanda de banda ancha, conexiones, más uso de la nube y por supuesto, almacenamiento.

Según un estudio publicado recientemente por analistas de la industria global, informó que el 2020, el mercado de almacenamiento en la nube tuvo un valor de \$ 1.8 mil millones, **gracias a que la pandemia aceleró la digitalización, siendo un factor clave para migrar a la nube**. Asimismo, se espera para el 2026 que el valor de mercado crezca a una tasa de crecimiento anual al 19,2%, alcanzando los \$124 mil millones.

“Vemos que esta tendencia de ir a la nube, se da mucho más fuerte y rápido en las empresas pequeñas y medianas, que en las grandes compañías. Notamos que en éstas últimas, los datos críticos y más sensibles, son almacenados aún en los propios data centers (on premise); llevando a la nube los datos o aplicaciones menos sensibles. Casos de uso como el long time retention son un ejemplo de esto.”, comenta [Hugo Markl, gerente](#)

[de Ventas, Hitachi Vantara América Latina](#). *“También vemos una fuerte tendencia de nubes híbridas, lo que permite a los clientes mover datos y aplicaciones entre los distintos ecosistemas, dado que aún los costos de llevar todo a la nube versus las tecnologías on premise en muchos casos es más alto.”*

Hoy en día, el mundo necesita una arquitectura de almacenamiento estable y en rápida evolución, lo que significa que las nuevas estructuras de almacenamiento deben estar listas para la migración constante, los nuevos requisitos de rendimiento y los costos más bajos. Ya sea que el objetivo sea un alto rendimiento o la necesidad de reducir costos, todos enfrentan la presión del cambio. Incluso el final del ciclo de vida de una solución de almacenamiento de datos no debería representar un problema, ya que la transición a una nueva tecnología lleva horas o días.

“Hay tres características que definen a las soluciones de almacenamiento que emergen de las presiones de la era del cambio: eficiencia, resiliencia y agilidad. Si bien los tres términos están arraigados en el ADN de estas tecnologías, la presión evolutiva está trabajando arduamente para reescribir dramáticamente el código que define a cada una, y con ello

generar más eficiencia.”, señala [Markl](#).

A medida que la nube seguirá creciendo en importancia en 2022, **la compañía afirma que brindará todas las empresas la agilidad, la escala y la flexibilidad que necesitan para hacer frente a cambios repentinos y continuar innovando**, así también lo harán las tecnologías de almacenamiento on premise.

Sin embargo, **esto obliga a los fabricantes a seguir innovando con soluciones que permitan a las empresas diferenciarse de sus propios competidores**. Para ello, el desarrollo nunca se detiene, y cada vez se integrarán más tecnologías como la **Inteligencia Artificial** o el **Machine Learning**, que ayudarán a crear un acceso cada vez más rápido, inteligente y seguro a los datos.

“Hay un enorme potencial de crecimiento, y tenemos que seguir trabajando para entregar el más amplio abanico de soluciones que permita a las empresas innovar más rápido, ser más eficientes, otorgar mejores servicios, y tener sus datos protegidos. Dado que entendemos que el desafío que tienen los clientes es la convivencia con los mundos híbridos.”, finalizó el ejecutivo.

SE PROPONE FUNCIONES NUEVAS PARA EL TRABAJO HÍBRIDO

Para la mayoría de las empresas que se mantienen en un modelo híbrido, Google ha propuesto perfeccionar su servicio de software en Google Workspace. Cerrar las brechas en el emergente mundo del trabajo híbrido será necesariamente una combinación de tecnología, cultura del lugar de trabajo y reimaginar el uso de los espacios físicos, donde cada empresa seguirá desempeñando un papel crucial en esta evolución.



A medida que el mundo se vuelve digital, la **propuesta de aplicaciones para el trabajo remoto tienen como objetivo mejorar la productividad de las empresas para ser más eficientes e inclusivas a la hora de emplear las reuniones virtuales.** El objetivo siempre será crear una oportunidad de colaborar de manera flexible sin tener que estar en una oficina tradicional o home office todo el tiempo, comenzado a evolucionar y a ampliar el panorama de horarios y ubicaciones otorgando flexibilidad a las necesidades de cada empresa.

En junio del 2011, prediciendo lo que ahora acontece, **Google compartió su visión para navegar en el futuro del trabajo híbrido con Google Workspace,** una aplicación de servicio para mejo-

rar la productividad laboral virtual, **con herramientas de computación en la nube, productividad y colaboración** para empresas de todos los tamaños.

Hoy, la **compañía anunció nuevas funciones del software para ayudar a las organizaciones a mantenerse mejor conectadas y comprometidas,** ya sea trabajando desde casa, la oficina o en cualquier lugar intermedio; donde las reuniones suelen incluir asistentes presenciales y remotos, **siendo esenciales en cada experiencia de reunión híbrida para ser unificada y productiva para todos.**

En vista de esto, las nuevas mejoras presentan navegaciones optimizadas para una interfaz de usuario flexible que ayu-

da a los usuarios a acceder fácilmente a su bandeja de entrada, chats, espacios y reuniones. También, los espacios y su contenido se pueden hacer reconocibles para todos los miembros de una organización, de modo que otras personas puedan encontrarlos y unirse a la conversación.

Asimismo, contiene subprocesos de temas en línea que dan la capacidad de responder a cualquier mensaje dentro de un espacio alimenta debates más profundos y colaboración entre equipos y organizaciones. Por último, sólidas funciones de seguridad y administración que brindan herramientas para la moderación de contenido, la gestión de espacios y el establecimiento de las reglas correctas para una comunicación saludable entre dominios y empresas.

SAMSUNG PRESENTA LOS NUEVOS MODELOS DE LA SERIE GALAXY A



El último evento de [Samsung](#) reveló al mundo una de las series más esperadas por fanáticos; Galaxy A, la gama media está de vuelta con tres modelos, **uno de los cuales tendrá su arribo a Bolivia de forma anticipada**, en el que los fanáticos de la tecnología y ecosistema de la firma surcoreana conocerán las novedades y detalles de los equipos que se suman este año a esta exitosa serie.

La nueva serie se ha convertido en la categoría de smartphones más famosa de la marca. **La gama lidera la democratización de las innovaciones de Galaxy, que favorece la capacidad de crear, conectarse y potenciar las utilidades de un celular inteligente.**

Entre algunas de las características de la serie, contiene un procesador Octa-core de 5 nm, diseñado para realizar múltiples tareas de alta resistencia y un RAM Plus que lee patrones de uso, proporciona RAM virtual adicional para un impulso adicional.

También, **cumple con el compromiso Galaxy for the Planet de la compañía, al incorporar materiales reciclados en los productos.** Las bandejas SIM y las exteriores de las teclas de volumen y encendido de algunos modelos Galaxy A, cuentan con materiales reciclados después de su consumo; son diseñados para brindar la experiencia completa que los usuarios buscan en un dispositivo.

Samsung presentó los nuevos dispositivos de la serie Galaxy A en su último evento, donde los fanáticos de la tecnología conocerán los nuevos modelos, donde muy pronto tendrá su arribo a Bolivia de forma anticipada.



LOGITECH PRESENTA RIGHTSIGHT 2 PARA REUNIONES HÍBRIDAS

Actualmente, los espacios de trabajo se han ido transformando con el modelo de trabajo híbrido. Se trata de una opción viable para las dinámicas y reuniones laborales del futuro, viéndose como una oportunidad de laborar desde cualquiera parte del mundo.

La compañía electrónica [Logitech](#), está creando experiencias más equitativas para los trabajadores híbridos con el software [RightSight 2](#) que **presenta simultáneamente un primer plano vista del orador individual y una vista de toda la sala de reuniones durante las videollamadas. Con la tecnología de encuadre automático de la plataforma, los participantes remotos pueden seguir al orador activo y al mismo tiempo obtener el contexto situacional del grupo**, como una persona que hace un gesto a otra o escribe en una pizarra.

“Los participantes remotos a menudo pueden sentirse como ciudadanos de segunda clase cuando están en videollamadas con colegas en la oficina. Se pierden interacciones importantes en la sala o pueden tener dificultades para mantenerse al día con el flujo de la reunión”, dijo [Scott Wharton, Gerente General y Vicepresidente de Logitech Video Collaboration](#). *“RightSight 2 es el ecualizador para los participantes remotos para que*

A medida que el entorno laboral se adapta al trabajo híbrido, Logitech ofrece RightSight 2, un software impulsado por IA que utiliza un sistema único de doble cámara para crear reuniones virtuales más inclusivas para los participantes remotos.

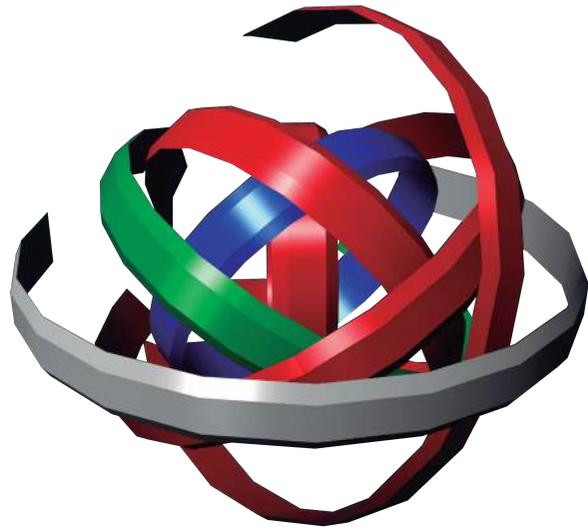
puedan colaborar con sus homólogos de la sala de conferencias en pie de igualdad, independientemente de su ubicación”.

Asimismo, [RightSight 2](#) **combina inteligencia de audio y video para detectar la ubicación de las personas en la habitación y la ubicación de sus voces;** y con el modo Speaker View, generar una vista de imagen en imagen del orador activo y de todo el grupo, utilizando dos cámaras del sistema. Además, el orador activo se encuadra con la cámara principal que se desplaza y hace zoom suavemente a medida que cambia el orador, mientras que el visor AI de gran angular enmarca la sala, **lo que garantiza que los participantes remotos puedan ver y escuchar todos**

los intercambios de la reunión con claridad.

También, es compatible con todos los principales socios de videoconferencia en la nube de [Logitech](#), **lo que brinda a los equipos de TI la seguridad de que su ecosistema de colaboración de video de la compañía se adaptará a las necesidades cambiantes de su lugar de trabajo híbrido.** La función funcionará como modo de imagen en imagen con [Microsoft Teams Rooms en Android y Windows](#), y se integra a la perfección en la tecnología de transmisión múltiple de [Zoom Rooms](#), que muestra cada una de las transmisiones de altavoces y salas en mosaicos individuales separados.





TELEINFO *press*