



Threat-Centric Security

Seguridad centrada en amenazas

Protección avanzada contra amenazas:
antes, durante y después
de un ataque con los nuevos Firewalls
de última generación.

Conozca los 3 requisitos más importantes
que debe cumplir el Firewall para su empresa:



<http://bit.ly/CSCFirewall>



/CiscoLatinoamerica



@Cisco_LA



@Ciscolatinoamerica

PRENSARIO TI Latin America

EDICIÓN PREMIUM
ANUARIO
2015 / 2016

Reporte Central

Los Hits 2016 en el TIC de América Latina

Un gran nuevo ecosistema aparece en el horizonte



Gran encuesta regional CIOs!
Prioridades de Inversión TIC 2016

Volumen record de respuestas!



Informes especiales high-end

- Lo último en Seguridad IT
- IDC: Predicciones 2016
- Despliegue 4G: oportunidades en Centroamérica
- Infraestructura Física y Power & Cooling: estudios anuales inéditos en cifras y tendencias
- Software tradicional vs. SaaS: nuevas ecuaciones en juego





@fibercorp



Encuesta Edición Anuario 2015/2016

- 1 • **Qué balance realiza de 2015** (lo positivo, lo negativo)
- 2 • **Qué tendencias/perspectivas ve para 2016**
- 3 • **Qué novedades aportará su empresa en 2016** (de producto, comerciales, etc.)

Nota: Como cada año, a lo largo del Anuario verán a las empresas responder a este cuestionario; no incluimos las preguntas en cada página para no generar reiteración sistemática.

Un nuevo amanecer

Esta no es una salida más: es nuestra edición Anuario, la VIP anual que hacemos una vez por año, pensada para leer varios meses. Incluye: nuestra gran encuesta anual a CIOs, que nos sorprende año a año por la cantidad de respuestas y la variedad de países; hay el triple de informes frente a lo habitual, investigaciones exclusivas preparadas para la edición; cantidad de casos de éxito; y un metódico seguimiento a toda la industria tomando balances 2015 y desarrollos 2016.

Vale arrancar este Anuario con un alegato-resumen de la evolución TIC en América Latina: el 2015 ha sido el año más complicado desde la crisis de 2009, con 5% de caída de la actividad frente a 2014, tras años de crecimiento ininterrumpido. En casi todos los países hubo fuerte caída de precios de los commodities base —petróleo en Colombia, Oil & Gas en México, minería en Perú y Chile, soja en Argentina, etc.— y con ello se dieron devaluaciones de un 25/30% en las monedas locales, lo que encareció mucho la compra de tecnología, en su mayoría importada.

Sobre todo, Brasil vivió su peor año en mucho tiempo, con caídas del 10 al 25%, incluyendo crisis política, económica y social, aparte de fuerte devaluación del Real. Como Brasil suele ser el 40% de la facturación de todos los rubros, esto tiró para abajo cualquier cifra regional, y con ello bajaron las inversiones desde otros continentes.

Pero bueno, aún en este panorama, la región mostró salud: México tuvo igual un buen año, con crecimientos del 3-5% que levantaron un poco los números del continente. Y los países pequeños emergentes siguen bien, en particular Centroamérica donde Guatemala, Nicaragua, etc. —los que siguen en evolución a Panamá y Costa Rica— crecieron al 5-6%. Uruguay, Bolivia, Paraguay, crecieron al 4-5%. Perú también mostró auge del 4,5%, el mejor de la línea media.

Y una muy buena hacia fin de año: los dos grandes hace tiempo frenados, Argentina y Venezuela, tuvieron cambios políticos que alientan la apertura y el desarrollo tecnológico en 2016. Serán dos fuentes de oportunidades en el nuevo año.

Por otro lado, en el informe central marcamos los 'hits' 2016, que este año tienen tres vetas que prometen importantes aperturas de nuevos mundos de desarrollo: *Internet of Things*, *X as a Service*, *Software Defined X*. El 2016 será muy importante en posicionamiento al respecto, para vendedores, canales y usuarios. Así que por la geografía macro por un lado, y por la evolución TI por otro, el nuevo año es para moverse en forma proactiva y muy atenta. Adelante.

Nicolás Smirnoff | Director

Índice

- 4 • **Gran Encuesta Regional CIOs:** Prioridades de Inversión 2016
- 14 • **Informe central:** Los Hits 2016! en TIC América Latina. Un nuevo gran ecosistema aparece en el horizonte
- 22 • **Encuesta Especial:** Podio de CEOs - Titanes TIC. A dónde va la industria
- 28 • **Seguridad IT:** Lo último de lo último, Malware móvil y más allá
- 36 • **Sección Seguridad**
- 46 • **Informe especial:** Predicciones IDC 2016
- 48 • **Sección Integración & Servicios IT**
- 54 • **Sección Hardware, Server & Storage**
- 60 • **Contact Center:** Lo que dejó el estudio anual y aclaración gráficos
- 62 • **Sección Contact Center**
- 70 • **Análisis de mercado:** Software tradicional vs. SaaS
- 72 • **Sección Software**
- 82 • **Despliegue 4G:** Oportunidades en Centro América
- 84 • **Sección Telecomunicaciones & Networking**
- 94 • **Estudio exclusivo:** Power & Cooling en América Latina
- 102 • **Sección Datacenter & Infraestructura**
- 120 • **Estudio exclusivo:** Cableado Estructurado en América Latina

PRENSARIO TI Latin America

Año 14 Número 175 2015

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

Editor/Director: Nicolás Smirnoff
Jefe de Redacción: Eduardo Campastro
Redacción: Lucas Borrazás

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

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

México: Jacqueline Amesola
jacquelineamesola@yahoo.com.mx

Colombia: Wilson Perez Velez
wilson@w5noticias.com
Paola Zapata Lozano
ppalexa@gmail.com

Chile: Karina Cortés
karina@prensario.com

Perú: Miguel Angel Hurtado
mihua7@hotmail.com

Ecuador: Juan Carlos Arias Rendon
juan.arias@canalnews.ec

Paraguay: Prince Soledad Otto
soledadotto@gmail.com

Uruguay: Santiago Rodríguez
santirod88@gmail.com

©2016 Editorial Prensario SRL

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

CLOUD CONECTIVIDAD DATACENTER VIDEO & MEDIA

Con FiberCorp Cloud, llevá tu empresa donde estés y accedé desde cualquier lugar, con cualquier dispositivo y en el momento que vos quieras. Ingresá a fibercorp.com.ar y conocé toda nuestra oferta de soluciones en la nube pensadas para que tu empresa desarrolle todo su potencial.

La división para empresas de **Fibertel**

fibercorp.com.ar

FiberCorp

CIOs: Encuesta Regional

Prioridades de Inversión TIC 2015



1) ¿Cómo serán sus inversiones en tecnología en 2016, frente a 2015?

- Mucho mayores
- Mayores
- Iguales
- Menores

2) Rubros TI prioritarios a invertir en 2016 Calificar en:

- 4- Indispensable
- 3- Importante
- 2- Opcional
- 1- No lo tomo en cuenta
- Seguridad
- Networking & Infraestructura de redes
- Hardware & Storage
- Contact Center
- Virtualización
- Comunicaciones Unificadas & Colaboración
- Cloud
- ERP, BPM & Procesos
- Big Data
- CRM & Customer Care
- Datacenter & Eficiencia energética
- Business Intelligence & Analytics



Ismael Cárdenas
CIO
Contactus Contact Center



- 1-Iguales
- 2-Seguridad - 4
- Hardware & Storage - 4
- Virtualización - 3
- Cloud - 3
- Big Data - 4
- Datacenter & Eficiencia energética - 2
- Networking & Infraestructura de redes - 2
- Contact Center - 4
- Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 3
- ERP, BPM & Procesos - 3
- CRM & Customer Care - 4
- Business Intelligence & Analytics - 4



Mauricio Marín
Director de TI
Misión Paz a las Naciones



- 1-Mayores
- 2-Seguridad - 4
- Hardware & Storage - 3
- Virtualización - 2
- Cloud - 4
- Big Data - 3
- Datacenter & Eficiencia energética - 2
- Networking & Infraestructura de redes - 3
- Contact Center - 3
- Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 3
- ERP, BPM & Procesos - 3
- CRM & Customer Care - 3
- Business Intelligence & Analytics - 4



Darwin Acosta
Gerente de Sistemas
Asociación de Municipalidades Ecuatorianas



- 1-Menores
- 2-Seguridad - 3
- Hardware & Storage - 2
- Virtualización - 3
- Cloud - 3
- Big Data - 1
- Datacenter & Eficiencia energética - 2
- Networking & Infraestructura de redes - 2
- Contact Center - 3
- Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 2
- ERP, BPM & Procesos - 3
- CRM & Customer Care - 2
- Business Intelligence & Analytics - 1



Carlos Mujica
Gerente de Sistemas
Cinemark



- 1-Iguales
- 2-Seguridad - 4
- Hardware & Storage - 3
- Virtualización - 3
- Cloud - 3
- Big Data - 3
- Datacenter & Eficiencia energética - 3
- Networking & Infraestructura de redes - 3
- Contact Center - 3
- Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 3
- ERP, BPM & Procesos - 3
- CRM & Customer Care - 4
- Business Intelligence & Analytics - 4



Ramfis Miguelena
Director de TI
Universidad Tecnológica de Panamá



- 1-Iguales
- 2-Seguridad - 4
- Hardware & Storage - 4
- Virtualización - 4
- Cloud - 2
- Big Data - 3
- Datacenter & Eficiencia energética - 2 =
- Networking & Infraestructura de redes - 4
- Contact Center - 3
- Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 3
- ERP, BPM & Procesos - 2
- CRM & Customer Care - 2
- Business Intelligence & Analytics - 3



Víctor Rivera
Coordinador de TI
Departamento de Educación Comunal



- 1-Menores
- 2-Seguridad - 2
- Hardware & Storage - 2
- Virtualización - 2
- Cloud - 2
- Big Data - 2
- Datacenter & Eficiencia energética - 2
- Networking & Infraestructura de redes - 4
- Contact Center - 3
- Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 4
- ERP, BPM & Procesos - 2
- CRM & Customer Care - 2
- Business Intelligence & Analytics - 2



Álvaro Mago
Gerente de TI
Almacenes Santa Clara



- 1-Iguales
- 2-Seguridad - 3
- Hardware & Storage - 1
- Virtualización - 1
- Cloud - 4
- Big Data - 1
- Datacenter & Eficiencia energética - 1
- Networking & Infraestructura de redes - 4
- Contact Center - 2
- Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 2
- ERP, BPM & Procesos - 2
- CRM & Customer Care - 4
- Business Intelligence & Analytics - 4



Randall Garita Borloz
Gerente de TI
Banco Nacional



- 1-Mayores
- 2-Seguridad - 4
- Hardware & Storage - 4
- Virtualización - 3
- Cloud - 3
- Big Data - 2
- Datacenter & Eficiencia energética - 4
- Networking & Infraestructura de redes - 3
- Contact Center - 3
- Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 3
- ERP, BPM & Procesos - 2
- CRM & Customer Care - 3
- Business Intelligence & Analytics - 3



Juan Cartaya
Gerente de TI
Seguros Constitución



- 1-Iguales
- 2-Seguridad - 4
- Hardware & Storage - 3
- Virtualización - 3
- Cloud - 2
- Big Data - 3
- Datacenter & Eficiencia energética - 3
- Networking & Infraestructura de redes - 2
- Contact Center - 2
- Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 2
- ERP, BPM & Procesos - 3
- CRM & Customer Care - 3
- Business Intelligence & Analytics - 3



Gustavo Sabaro
CIO
Molinos Rio de La Plata



- 1-Mayores
- 2-Seguridad - 3
- Hardware & Storage - 4
- Virtualización - 4
- Cloud - 3
- Big Data - 2
- Datacenter & Eficiencia energética - 4
- Networking & Infraestructura de redes - 4
- Contact Center - 3
- Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 3
- ERP, BPM & Procesos - 4
- CRM & Customer Care - 3
- Business Intelligence & Analytics - 4



Juan Hernández
CIO
Evenpro - Cinex



- 1-Mucho mayores
- 2-Seguridad - 2
- Hardware & Storage - 3
- Virtualización - 3
- Cloud - 2
- Big Data - 1
- Datacenter & Eficiencia energética - 3
- Networking & Infraestructura de redes - 4
- Contact Center - 1
- Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 1
- ERP, BPM & Procesos - 4
- CRM & Customer Care - 3
- Business Intelligence & Analytics - 4



Daniel Espinoza
Administrador de TI
Scotiabank



- 1-Iguales
- 2-Seguridad - 4
- Hardware & Storage - 2
- Virtualización - 2
- Cloud - 2
- Big Data - 2
- Datacenter & Eficiencia energética - 4
- Networking & Infraestructura de redes - 2
- Contact Center - 2
- Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 2
- ERP, BPM & Procesos - 2
- CRM & Customer Care - 2
- Business Intelligence & Analytics - 2



Juan Kedziersky
CIO
Grupo Clarín



- 1-Mayores
- 2-Seguridad - 4
- Hardware & Storage - 3
- Virtualización - 3
- Cloud - 3
- Big Data - 4
- Datacenter & Eficiencia energética - 2
- Networking & Infraestructura de redes - 3
- Contact Center - 4
- Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 2
- ERP, BPM & Procesos - 4
- CRM & Customer Care - 4
- Business Intelligence & Analytics - 4



Adolfo Martínez
CIO
Senatics



- 1- Mayores
- 2- Seguridad - 4
- Hardware & Storage - 4
- Virtualización - 4
- Cloud - 4
- Big Data - 2
- Datacenter & Eficiencia energética - 3
- Networking & Infraestructura de redes - 3
- Contact Center - 3
- Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 3
- ERP, BPM & Procesos - 3
- CRM & Customer Care - 3
- Business Intelligence & Analytics - 2



Francisco Peña
CIO
Hipermaxi S.A.



- 1-Mayores
- 2-Seguridad - 3
- Hardware & Storage - 3
- Virtualización - 4
- Cloud - 3
- Big Data - 3
- Datacenter & Eficiencia energética - 4
- Networking & Infraestructura de redes - 3
- Contact Center - 4
- Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 3
- ERP, BPM & Procesos - 3
- CRM & Customer Care - 4
- Business Intelligence & Analytics - 3



Cristóbal Contreras
CIO
Banco del Pacífico



- 1-Mayores
- 2-Seguridad - 4
- Hardware & Storage - 2
- Virtualización - 3
- Cloud - 2
- Big Data - 2
- Datacenter & Eficiencia energética - 3
- Networking & Infraestructura de redes - 3
- Contact Center - 3
- Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 4
- ERP, BPM & Procesos - 3
- CRM & Customer Care - 4
- Business Intelligence & Analytics - 4



Esteban Aliaga
CIO
Hospital Británico



- 1-Mayores
- 2-Seguridad - 3
- Hardware & Storage - 3
- Virtualización - 3
- Cloud - 2
- Big Data - 3
- Datacenter & Eficiencia energética - 3
- Networking & Infraestructura de redes - 3
- Contact Center - 1
- Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 2
- ERP, BPM & Procesos - 2
- CRM & Customer Care - 2
- Business Intelligence & Analytics - 3



Juan Pablo González
Coordinador de Sistemas
Industrias Fantasía S.A.



- 1-Mayores
- 2-Seguridad - 3
- Hardware & Storage - 3
- Virtualización - 2
- Cloud - 2
- Big Data - 2
- Datacenter & Eficiencia energética - 3
- Networking & Infraestructura de redes - 3
- Contact Center - 2
- Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 2
- ERP, BPM & Procesos - 3
- CRM & Customer Care - 3
- Business Intelligence & Analytics - 3



Antonio Amaya
Administrador de TI
MAQSA CAT



- 1-Iguales
- 2-Seguridad - 3
- Hardware & Storage - 3
- Virtualización - 3
- Cloud - 3
- Big Data - 3
- Datacenter & Eficiencia energética - 4
- Networking & Infraestructura de redes - 4
- Contact Center - 4
- Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 3
- ERP, BPM & Procesos - 2
- CRM & Customer Care - 3
- Business Intelligence & Analytics - 4

1) ¿Cómo serán sus inversiones en tecnología en 2016, frente a 2015?

- Mucho mayores
- Mayores
- Menores
- Iguales

2) Rubros TI prioritarios a invertir en 2016 Calificar en:

- 4- Indispensable
- 3- Importante
- 2- Opcional
- 1- No lo tomo en cuenta

- Seguridad
- Hardware & Storage
- Virtualización
- Cloud
- Big Data
- Datacenter & Eficiencia energética
- Networking & Infraestructura de redes
- Contact Center
- Comunicaciones Unificadas & Colaboración
- ERP, BPM & Procesos
- CRM & Customer Care
- Business Intelligence & Analytics

Salvador López
Administrador de IT y Redes
Ministerio de Salud

1-Mucho mayores

2-Seguridad - 4
Hardware & Storage - 3
Virtualización - 3
Cloud - 3
Big Data - 2

Datacenter & Eficiencia energética - 4
Networking & Infraestructura de redes - 4
Contact Center - 3
Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 2
ERP, BPM & Procesos - 1
CRM & Customer Care - 1
Business Intelligence & Analytics - 1

Martin Pazos
CIO
Centro de Asistencia del Sindicato Médico del Uruguay

1-Menores

2-Seguridad - 3
Hardware & Storage - 2
Virtualización - 2
Cloud - 2
Big Data - 2

Datacenter & Eficiencia energética - 2
Networking & Infraestructura de redes - 3
Contact Center - 3
Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 3
ERP, BPM & Procesos - 3
CRM & Customer Care - 3
Business Intelligence & Analytics - 3

Jorge Longa
Gerente de Servicios de TI
Banco Falabella

1-Mayores

2-Seguridad - 3
Hardware & Storage - 3
Virtualización - 3
Cloud - 3
Big Data - 3

Datacenter & Eficiencia energética - 3
Networking & Infraestructura de redes - 4
Contact Center - 2
Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 3
ERP, BPM & Procesos - 2
CRM & Customer Care - 3
Business Intelligence & Analytics - 4

Marcelo Solar
Jefe de TI
Entel S.A.

1-Menores

2-Seguridad - 4
Hardware & Storage - 2
Virtualización - 3
Cloud - 3
Big Data - 3

Datacenter & Eficiencia energética - 3
Networking & Infraestructura de redes - 3
Contact Center - 3
Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 3
ERP, BPM & Procesos - 3
CRM & Customer Care - 3
Business Intelligence & Analytics - 3

Kenny Merle
Gerente de TI
Claro

1-Mayores

2-Seguridad - 4
Hardware & Storage - 4
Virtualización - 4
Cloud - 4
Big Data - 4

Datacenter & Eficiencia energética - 4
Networking & Infraestructura de redes - 4
Contact Center - 2
Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 3
ERP, BPM & Procesos - 2
CRM & Customer Care - 2
Business Intelligence & Analytics - 2

Ariel Dorfman
CIO
Universal Assistance

1-Mayores

2-Seguridad - 4
Hardware & Storage - 3
Virtualización - 3
Cloud - 3
Big Data - 2

Datacenter & Eficiencia energética - 1
Networking & Infraestructura de redes - 3
Contact Center - 3
Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 3
ERP, BPM & Procesos - 2
CRM & Customer Care - 3
Business Intelligence & Analytics - 4

Johan López
Jefe de TI
Tecnofarma

1-Menores

2-Seguridad - 3
Hardware & Storage - 4
Virtualización - 4
Cloud - 1
Big Data - 1

Datacenter & Eficiencia energética - 3
Networking & Infraestructura de redes - 4
Contact Center - 2
Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 4
ERP, BPM & Procesos - 4
CRM & Customer Care - 3
Business Intelligence & Analytics - 3

Luis Cedeño
Gerente de TI
Internacional de Seguros

1-Iguales

2-Seguridad - 4
Hardware & Storage - 3
Virtualización - 2
Cloud - 2
Big Data - 2

Datacenter & Eficiencia energética - 2
Networking & Infraestructura de redes - 3
Contact Center - 2
Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 3
ERP, BPM & Procesos - 2
CRM & Customer Care - 2
Business Intelligence & Analytics - 3

Víctor Hernández
Director de TI
Seguros Atlas S.A.

1-Iguales

2-Seguridad - 4
Hardware & Storage - 3
Virtualización - 4
Cloud - 2
Big Data - 2

Datacenter & Eficiencia energética - 2
Networking & Infraestructura de redes - 3
Contact Center - 3
Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 2
ERP, BPM & Procesos - 2
CRM & Customer Care - 2
Business Intelligence & Analytics - 2

Mildred Luces
Coordinadora de Sistemas
Colegio Universitario de Caracas

1-Iguales

2-Seguridad - 4
Hardware & Storage - 3
Virtualización - 3
Cloud - 2
Big Data - 3

Datacenter & Eficiencia energética - 4
Networking & Infraestructura de redes - 4
Contact Center - 3
Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 4
ERP, BPM & Procesos - 3
CRM & Customer Care - 2
Business Intelligence & Analytics - 3

Descubra las ventajas de Amazon Web Services



- Cambie los gastos de inversiones en capital por gastos variables**
En lugar de invertir en servidores, utilice la nube y pague únicamente cuando y en función de los recursos informáticos requeridos.
- Beneficio de la economía de escala masiva**
En la nube se suman los consumos realizados por miles de usuarios; así Amazon Web Services puede aplicar economías de escala que se traducen en precios más bajos por el consumo realizado.
- Deje de adivinar capacidades**
Al decidir sobre la capacidad a menudo se acumulan recursos caros y ociosos, con la informática en la nube podrá acceder en la medida justa en que desee, y podrá aumentar o reducir la escala con unos pocos minutos de aviso.
- Aumente la velocidad y la agilidad**
La disponibilidad de recursos está en todo momento a un simple clic del ratón, usted puede disponibilizarlos en cuestión de minutos. El resultado es un aumento espectacular de la agilidad de la organización, reduciendo notablemente el tiempo y los costos para desarrollar.
- Deje de gastar dineros en operar y mantener centros de datos**
Céntrese en proyectos que hagan destacar su negocio, no la infraestructura. Con la nube puede centrarse en sus clientes, en lugar del dolor de cabeza de instalar servidores en bastidores, apilarlos y administrarlos.
- Sea mundial en minutos**
Implemente su aplicación de forma sencilla en múltiples regiones alrededor del mundo con solo unos clics. De esta forma, puede ofrecer una menor latencia y una mejor experiencia a sus clientes de forma sencilla y con un coste mínimo.



www.aws.amazon.com/es

CIOs: Encuesta Regional: Prioridades de Inversión TIC 2015

1) ¿Cómo serán sus inversiones en tecnología en 2016, frente a 2015?

- Mucho mayores
- Mayores
- Iguales
- Menores

2) Rubros TI prioritarios a invertir en 2016 Calificar en:

- 4- Indispensable
- 3- Importante
- 2- Opcional
- 1- No lo tomo en cuenta

- Seguridad
- Hardware & Storage
- Virtualización
- Cloud
- Big Data
- Datacenter & Eficiencia energética
- Networking & Infraestructura de redes
- Contact Center
- Comunicaciones Unificadas & Colaboración
- ERP, BPM & Procesos
- CRM & Customer Care
- Business Intelligence & Analytics

Jaguar Energy

Otto Fredman Cacao
IT manager
Jaguar Energy Guatemala LLC

1- Mucho mayores
2- Seguridad - 1
Hardware & Storage - 1
Virtualización - 4
Cloud - 2
Big Data - 4

Datacenter & Eficiencia energética - 4
Networking & Infraestructura de redes - 1
Contact Center - 4
Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 4
ERP, BPM & Procesos - 2
CRM & Customer Care - 4
Business Intelligence & Analytics - 1

Jaime Carrasco
Gerente de TI
GesPro Chile

1-Iguales
2-Seguridad - 3
Hardware & Storage - 3
Virtualización - 3
Cloud - 3
Big Data - 2

Datacenter & Eficiencia energética - 4
Networking & Infraestructura de redes - 3
Contact Center - 2
Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 2
ERP, BPM & Procesos - 1
CRM & Customer Care - 1
Business Intelligence & Analytics - 1

Dante Torres
Jefe de Sistemas
Emusa Perú

1-Mayores
2-Seguridad - 3
Hardware & Storage - 2
Virtualización - 2
Cloud - 2
Big Data - 2

Datacenter & Eficiencia energética - 2
Networking & Infraestructura de redes - 3
Contact Center - 1
Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 2
ERP, BPM & Procesos - 3
CRM & Customer Care - 2
Business Intelligence & Analytics - 2

Pablo Giancarli
Regional TIC Manager
AXION energy

1-Iguales
2-Seguridad - 3
Hardware & Storage - 3
Virtualización - 3
Cloud - 3
Big Data - 2

Datacenter & Eficiencia energética - 4
Networking & Infraestructura de redes - 3
Contact Center - 4
Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 3
ERP, BPM & Procesos - 3
CRM & Customer Care - 3
Business Intelligence & Analytics - 3

Luis Sanatana
Gerente de Sistemas
Com. Parques Nacionales

1- Mayores
2- Seguridad - 3
Hardware & Storage - 4
Virtualización - 2
Cloud - 2
Big Data - 4

Datacenter & Eficiencia energética - 3
Networking & Infraestructura de redes - 4
Contact Center - 4
Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 3
ERP, BPM & Procesos - 3
CRM & Customer Care - 3
Business Intelligence & Analytics - 4

Hugo Pachón
Director de Sistemas
UpSistemas

1-Mayores
2-Seguridad - 4
Hardware & Storage - 3
Virtualización - 1
Cloud - 1
Big Data - 1

Datacenter & Eficiencia energética - 4
Networking & Infraestructura de redes - 4
Contact Center - 4
Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 1
ERP, BPM & Procesos - 1
CRM & Customer Care - 1
Business Intelligence & Analytics - 1

Fernando Díaz
CIO
Financiera Paraguayo Japonesa

1- Mayores
2- Seguridad - 3
Hardware & Storage - 3
Virtualización - 3
Cloud - 1
Big Data - 1

Datacenter & Eficiencia energética - 2
Networking & Infraestructura de redes - 4
Contact Center - 3
Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 3
ERP, BPM & Procesos - 3
CRM & Customer Care - 1
Business Intelligence & Analytics - 2

Alejandro Bello
Subdirector de TI
SEDESOL

1-Mayores
2-Seguridad - 4
Hardware & Storage - 2
Virtualización - 3
Cloud - 3
Big Data - 4

Datacenter & Eficiencia energética - 3
Networking & Infraestructura de redes - 3
Contact Center - 3
Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 3
ERP, BPM & Procesos - 4
CRM & Customer Care - 4
Business Intelligence & Analytics - 4

Erick Valverde Oliva
Director de TI
Grupo GEO

1-Mayores
2-Seguridad - 3
Hardware & Storage - 2
Virtualización - 2
Cloud - 3
Big Data - 2

Datacenter & Eficiencia energética - 2
Networking & Infraestructura de redes - 3
Contact Center - 2
Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 3
ERP, BPM & Procesos - 3
CRM & Customer Care - 2
Business Intelligence & Analytics - 3

Santiago Durán
Gerente de Sistemas
Administración de los Servicios de Salud del Estado

1- Mayores
2- Seguridad - 1
Hardware & Storage - 1
Virtualización - 1
Cloud - 1
Big Data - 3

Datacenter & Eficiencia energética - 2
Networking & Infraestructura de redes - 2
Contact Center - 2
Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 2
ERP, BPM & Procesos - 2
CRM & Customer Care - 2
Business Intelligence & Analytics - 3

EN UNA EMPRESA EN CRECIMIENTO, USTED ES CEO, CFO Y CIO Y VA RUMBO A COTIZAR EN BOLSA.



ES EL MOMENTO DE SIMPLIFICAR TODO.

Las empresas en crecimiento tienen que hacer más con menos. Es entonces cuando las soluciones de SAP para pequeñas y medianas empresas pueden ayudar.

Fáciles de instalar y usar, las soluciones SAP están diseñadas para satisfacer las necesidades específicas de las PyMEs. Están listas para ser usadas ahora y son escalables para acompañar el crecimiento del negocio.

Descubra cómo SAP le permite enfocarse menos en la tecnología y más en todo lo demás. Visite sap.com/latinamerica/pymes.



CIOs: Encuesta Regional: Prioridades de Inversión TIC 2015

1) ¿Cómo serán sus inversiones en tecnología en 2016, frente a 2015?

- Mucho mayores
- Mayores
- Iguales
- Menores

2) Rubros TI prioritarios a invertir en 2016 Calificar en:

- 4- Indispensable
- 3- Importante
- 2- Opcional
- 1- No lo tomo en cuenta

- Seguridad
- Hardware & Storage
- Virtualización
- Cloud
- Big Data
- Datacenter & Eficiencia energética
- Networking & Infraestructura de redes
- Contact Center
- Comunicaciones Unificadas & Colaboración
- ERP, BPM & Procesos
- CRM & Customer Care
- Business Intelligence & Analytics


Juan Pablo Falcón
IT Manager
Telefónica



- 1-Mayores
- 2-Seguridad - 3
- Hardware & Storage - 3
- Virtualización - 3
- Cloud - 4
- Big Data - 1

- Datacenter & Eficiencia energética - 3
- Networking & Infraestructura de redes - 2
- Contact Center - 2
- Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 3
- ERP, BPM & Procesos - 1
- CRM & Customer Care - 1
- Business Intelligence & Analytics - 2

Luis Moreno
Gerente de Sistemas
Policía Boliviana



- 1-Mayores
- 2-Seguridad - 4
- Hardware & Storage - 3
- Virtualización - 3
- Cloud - 2
- Big Data - 1

- Datacenter & Eficiencia energética - 3
- Networking & Infraestructura de redes - 4
- Contact Center - 1
- Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 2
- ERP, BPM & Procesos - 1
- CRM & Customer Care - 1
- Business Intelligence & Analytics - 1

Sergio Mazzitello
CIO
Tarjeta Naranja



- 1-Iguales
- 2-Seguridad - 3
- Hardware & Storage - 3
- Virtualización - 1
- Cloud - 1
- Big Data - 2

- Datacenter & Eficiencia energética - 3
- Networking & Infraestructura de redes - 3
- Contact Center - 3
- Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 1
- ERP, BPM & Procesos - 2
- CRM & Customer Care - 3
- Business Intelligence & Analytics - 3

Dilsa Pinilla
Directora de TI
Universidad Católica Santa María La Antigua



- 1-Iguales
- 2-Seguridad - 3
- Hardware & Storage - 3
- Virtualización - 3
- Cloud - 3
- Big Data - 3

- Datacenter & Eficiencia energética - 2
- Networking & Infraestructura de redes - 3
- Contact Center - 1
- Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 2
- ERP, BPM & Procesos - 2
- CRM & Customer Care - 2
- Business Intelligence & Analytics - 2


Raúl Sandoval
IT Operations Manager
Seguros Banorte



- 1-Iguales
- 2-Seguridad - 3
- Hardware & Storage - 3
- Virtualización - 3
- Cloud - 2
- Big Data - 2

- Datacenter & Eficiencia energética - 1
- Networking & Infraestructura de redes - 3
- Contact Center - 1
- Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 1
- ERP, BPM & Procesos - 3
- CRM & Customer Care - 3
- Business Intelligence & Analytics - 3


Luz Herrera
Vicepresidente de TI y Procesos
Iberoseguros



- 1-Menores
- 2-Seguridad - 3
- Hardware & Storage - 3
- Virtualización - 4
- Cloud - 3
- Big Data - 3

- Datacenter & Eficiencia energética - 4
- Networking & Infraestructura de redes - 4
- Contact Center - 3
- Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 3
- ERP, BPM & Procesos - 3
- CRM & Customer Care - 3
- Business Intelligence & Analytics - 3

Luis Becerra
Gerente de Sistemas
ANTEL



- 1-Iguales
- 2-Seguridad - 4
- Hardware & Storage - 3
- Virtualización - 2
- Cloud - 2
- Big Data - 2

- Datacenter & Eficiencia energética - 2
- Networking & Infraestructura de redes - 2
- Contact Center - 1
- Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 1
- ERP, BPM & Procesos - 2
- CRM & Customer Care - 2
- Business Intelligence & Analytics - 2

Ricardo Mella
Administrador de Infraestructura TI
Mutual de Seguridad



- 1- Menores
- 2-Seguridad - 3
- Hardware & Storage - 3
- Virtualización - 3
- Cloud - 1
- Big Data - 1

- Datacenter & Eficiencia energética - 2
- Networking & Infraestructura de redes - 4
- Contact Center - 3
- Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 3
- ERP, BPM & Procesos - 2
- CRM & Customer Care - 3
- Business Intelligence & Analytics - 3

Fabián Rivera
Director de TI
Inmobiliar



- 1-Menores
- 2-Seguridad - 3
- Hardware & Storage - 2
- Virtualización - 1
- Cloud - 3
- Big Data - 1

- Datacenter & Eficiencia energética - 1
- Networking & Infraestructura de redes - 2
- Contact Center - 1
- Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 1
- ERP, BPM & Procesos - 2
- CRM & Customer Care - 2
- Business Intelligence & Analytics - 1

Maria Elena Roldan
Directora de TI
Promigas



- 1-Mayores
- 2-Seguridad - 4
- Hardware & Storage - 3
- Virtualización - 4
- Cloud - 2
- Big Data - 1

- Datacenter & Eficiencia energética - 1
- Networking & Infraestructura de redes - 3
- Contact Center - 1
- Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 2
- ERP, BPM & Procesos - 2
- CRM & Customer Care - 1
- Business Intelligence & Analytics - 1



Una Nube a su Manera

Con Cisco usted puede elegir una nube privada, una solución administrada o consumir la nube privada como servicio. Ahora el poder y el control de la nube lo tiene usted.

Cisco le brinda opciones para que pueda elegir la solución de nube perfecta para su empresa. No deje que otros decidan por usted.

www.cisco.com/go/centro-de-todo



1) ¿Cómo serán sus inversiones en tecnología en 2016, frente a 2015?

- Mucho mayores
- Mayores
- Iguales
- Menores

2) Rubros TI prioritarios a invertir en 2016 Calificar en:

- 4- Indispensable
- 3- Importante
- 2- Opcional
- 1- No lo tomo en cuenta

- Seguridad
- Hardware & Storage
- Virtualización
- Cloud
- Big Data
- Datacenter & Eficiencia energética
- Networking & Infraestructura de redes
- Contact Center
- Comunicaciones Unificadas & Colaboración
- ERP, BPM & Procesos
- CRM & Customer Care
- Business Intelligence & Analytics

ALVOG S.A.
Cesar Mengual
Gerente de TI
Alvog S.A.

1-Menores
2-Seguridad - 3
Hardware & Storage - 2
Virtualización - 2
Cloud - 3
Big Data - 2

Datacenter & Eficiencia energética - 3
Networking & Infraestructura de redes - 4
Contact Center - 1
Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 3
ERP, BPM & Procesos - 1
CRM & Customer Care - 1
Business Intelligence & Analytics - 2

Fabrizio García
PROSEGUR

1- Mayores
2-Seguridad - 3
Hardware & Storage - 4
Virtualización - 4
Cloud - 2
Big Data - 2

Datacenter & Eficiencia energética - 4
Networking & Infraestructura de redes - 4
Contact Center - 2
Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 2
ERP, BPM & Procesos - 2
CRM & Customer Care - 2
Business Intelligence & Analytics - 3

Yrene Huaipar
Administradora de TI
Universidad de San Martín de Porres

1-Mayores
Seguridad - 2
Hardware & Storage - 2
Virtualización - 3
Cloud - 3
Big Data - 2

Datacenter & Eficiencia energética - 2
Networking & Infraestructura de redes - 2
Contact Center - 2
Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 2
ERP, BPM & Procesos - 2
CRM & Customer Care - 2
Business Intelligence & Analytics - 2

Aurelio Rodríguez
CIO
Transportes Castores

1-Mayores
2-Seguridad - 3
Hardware & Storage - 3
Virtualización - 2
Cloud - 2
Big Data - 1

Datacenter & Eficiencia energética - 2
Networking & Infraestructura de redes - 3
Contact Center - 2
Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 2
ERP, BPM & Procesos - 3
CRM & Customer Care - 2
Business Intelligence & Analytics - 4

Sergio Piroli
Director de TI
Assist Card

1-Mayores
2-Seguridad - 4
Hardware & Storage - 3
Virtualización - 4
Cloud - 3
Big Data - 2

Datacenter & Eficiencia energética - 3
Networking & Infraestructura de redes - 3
Contact Center - 3
Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 3
ERP, BPM & Procesos - 4
CRM & Customer Care - 4
Business Intelligence & Analytics - 4

Hugo Koncke
CIO
INAC

1-Mayores
2-Seguridad - 4
Hardware & Storage - 3
Virtualización - 3
Cloud - 4
Big Data - 3

Datacenter & Eficiencia energética - 1
Networking & Infraestructura de redes - 3
Contact Center - 3
Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 3
ERP, BPM & Procesos - 2
CRM & Customer Care - 1
Business Intelligence & Analytics - 3

Elizabeth Chaves
Coordinadora TI
Auditoría General de la Republica

1-Menores
2-Seguridad - 3
Hardware & Storage - 2
Virtualización - 2
Cloud - 2
Big Data - 1

Datacenter & Eficiencia energética - 1
Networking & Infraestructura de redes - 2
Contact Center - 1
Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 1
ERP, BPM & Procesos - 1
CRM & Customer Care - 1
Business Intelligence & Analytics - 3

Carlos Milio
Jefe de Infraestructura Tecnológica
Universidad del Salvador

1-Iguals
2-Seguridad - 3
Hardware & Storage - 3
Virtualización - 3
Cloud - 1
Big Data - 1

Datacenter & Eficiencia energética - 3
Networking & Infraestructura de redes - 4
Contact Center - 2
Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 2
ERP, BPM & Procesos - 2
CRM & Customer Care - 2
Business Intelligence & Analytics - 2

Geovannie Ortiz
Gerente de TI
Centros Sor Isolina Ferre

1- Menores
2- Seguridad - 3
Hardware & Storage - 2
Virtualización - 2
Cloud - 3
Big Data - 2

Datacenter & Eficiencia energética - 2
Networking & Infraestructura de redes - 3
Contact Center - 3
Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 4
ERP, BPM & Procesos - 3
CRM & Customer Care - 3
Business Intelligence & Analytics - 3

Juan Hernández
Gerente de TI
Open Box Network

1-Iguals
2-Seguridad - 3
Hardware & Storage - 3
Virtualización - 3
Cloud - 2
Big Data - 1

Datacenter & Eficiencia energética - 1
Networking & Infraestructura de redes - 2
Contact Center - 2
Comunicaciones Unificadas & Colaboración - 2
ERP, BPM & Procesos - 1
CRM & Customer Care - 2
Business Intelligence & Analytics - 2

¿QUÉ ES VMWARE VIRTUAL SAN?

VMware Virtual SAN™ es un almacenamiento convergente integrado en el hipervisor que ofrece una solución de almacenamiento eficaz, elástica y simple que está optimizada para las máquinas virtuales (VM, Virtual Machine).



3 MODOS EN LOS QUE VIR-TUAL SAN INCORPORA EL MODELO EFICIENTE DE LA VIRTUALIZACIÓN AL ALMACENAMIENTO



SEPARA Y CREA DEPÓSITOS
Crea depósitos de unidades de disco duro (HDD, Hard Disk Drive) y unidades en estado sólido (SSD, Solid-State Drive) del lado del servidor para crear un datastore compartido optimizado con memoria flash y altamente adaptable para entornos virtuales.

2 AUTOMATIZA MEDIANTE APROVISIONAMIENTO BASADO EN POLÍTICAS
No deja recursos desperdiciados o inactivos.



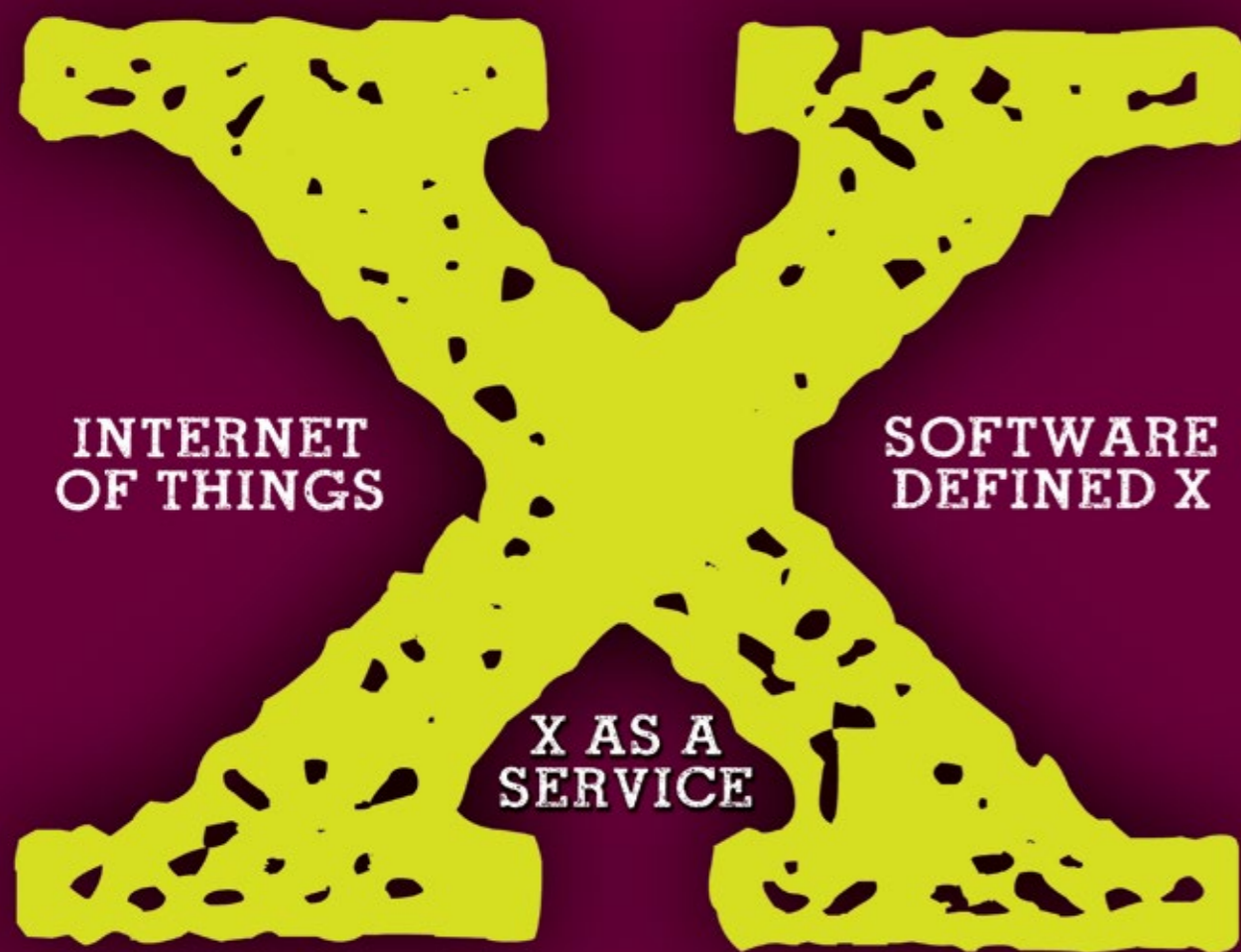
HACE ESCALAR
Ofrece rendimiento de clase empresarial.
Escalabilidad vertical
• Agregue SSD a anfitriones existentes = mayor rendimiento
• Agregue HDD a anfitriones existentes = mayor capacidad
Escalabilidad horizontal
• Agregue anfitriones con HDD y SSD

TODAS LAS VENTAJAS DE LA VIRTUALIZACIÓN, AHORA PARA EL ALMACENAMIENTO.



Los Hits 2016 en el TIC de América Latina

Un gran nuevo ecosistema aparece en el horizonte



Como cada año en este ANUARIO, buscamos definir los principales rubros donde los players de la industria TIC —usuarios, canales y vendors— deben hacer hincapié para tener un buen año y fortalecerse en el mercado global. Esta vez hay tips muy interesantes para analizar...

El año pasado mencionamos un rasgo notorio: no había segmentos o productos nuevos, sino pasajes de un estado a otro de evolución: en cloud, big data, datacenter, etc. Hoy, en cambio, han tomado protagonismo tres conceptos muy frescos que prometen patear el tablero y replantear buena parte de las reglas que maneja el IT empresarial de América Latina: *Internet of Things*, *X as a Service*, *Software Defined X*.

Obviamente, estos tres nuevos pilares no han surgido de la nada, son parte evolutiva de los conceptos base que se vienen manejando hace tiempo. *Internet of Things* se apoya en cloud, big data, etc.... desde ya. Pero, a diferencia de lo que venía, prometen generar un salto cualitativo en la evolución, llevar usos y costumbres del mercado a un nuevo nivel. Si el cambio va a darse completo durante 2016, por supuesto que no, pero los tres van a desarrollarse mucho este año y hay que estar muy atentos a lo que vayan generando.

Quienes hayan leído nuestro Especial Anual de Cloud hace dos meses, tienen allí un muy buen ejemplo al respecto: el cloud viene hace tiempo siendo el gran factor

de cambio en el IT, en ciertos rubros más rápido y otros apenas incipiente o lateral. Ya está asumido como concepto global. Pero con *Internet of Things*, *X as a Service* y *Software Defined X*, cada uno en lo suyo, tiende a dar saltos hacia el día a día de los quehaceres TI. Cable a Tierra. Por eso en la tapa de ese especial, parafraseando a la nueva película de *Star Wars*, dijimos: *El despertar de la Fuerza*. Gracias a los nuevos pilares, el Cloud va a catapultarse y mostrar lo que realmente promete ser.

10 procesos que se profundizan

Arranquemos por marcar los 10 Hits que citamos como claves hace un año, de cara al 2015, porque son la base y sirven de

buen marco para la nueva evolución. Los diez eran:

—Virtualización: de los servers al storage, networking, desktop: Hoy en día la mayor parte de las empresas de América Latina, de medianas para arriba, tienen algún grado de virtualización, que suele ser bastante avanzado en el mercado corporativo. Pero la mayoría concentra su desarrollo en la infraestructura de servers, recién se comienza a avanzar hacia otros campos como son sobre todo networking y storage dentro de infraestructura, y luego ya desktop cubriendo toda la cadena IT.

—Cloud: cada vez más ecosistemas híbridos: El pasaje a Cloud es la migración más esperada y promocionada. Pero nunca se da de tirar todo lo *on premise* y reemplazarlo por *cloud*, sino que el 'As a service' ingresa a la organización por las áreas más proclives (Marketing y RRHH), y comienza a convivir con el resto de las áreas. Cuando se da una buena experiencia, esta *contagia* a otras áreas que empiezan a sumarse y así de a poco, va tomando más porción de la empresa. Casi nunca es de arriba hacia abajo, sino de abajo hacia arriba y por áreas.

—Servicios de mantenimiento a operación y performance: Los servicios IT vienen existiendo desde los comienzos mismos del mercado. Consultoría, soporte técnico, mantenimiento, desarrollo de software, implementación, etc. La novedad ahora que es que los servicios, en los distintos campos de IT, están evolucionando del producto al rendimiento. El usuario cada vez menos se interesa porque el proveedor se ocupe de algo finito, de partes, sino que

tome el conjunto y garantice costos, tiempos y performance.

—Big data: de la infraestructura al día a día: Big data es el manejo optimizado de los grandes volúmenes de información con que hoy deben lidiar las empresas. Muchas empresas están avanzando y tienen buen grado de madurez, pero en general los desarrollos se limitan al datacenter y la

infraestructura, al back office. El desafío es llevar sus ventajas al día a día cotidiano de muchas más áreas, al front end. Que redunde en prácticas innovadoras, en habilitador de nuevos ámbitos y negocios concretos.

—Datacenter: de la eficiencia energética a la operación inteligente. El datacenter pasó de ser 'el cuartito de las máquinas' al corazón del funcionamiento de las empresas. Y se volvió un gran desafío de manejo de costos, eficiencia y valor para el negocio. El tema inmediato es siempre bajar la cuenta de la luz, pero hoy los datacenter managers de vanguardia hablan de unir las partes y hacerlo funcionar como un todo inteligente. Esto se puede lograr in house pero lo último son servicios, que han pasado de los proyectos finitos a la operación del día a día, garantizando performances y costos.

—Redes sociales: de los 'me gusta' a negocios concretos. ¿Quién no está en redes sociales hoy en día? Pero hay un gran dilema. Cómo capitalizar el movimiento que se

- 10 procesos base redefiniendo el IT empresarial**
- Virtualización: de los servers al storage, networking, desktop
 - Cloud: cada vez más ecosistemas híbridos
 - Servicios: de mantenimiento a operación y performance
 - Big data: de la infraestructura al día a día
 - Datacenter: de la eficiencia energética a la operación inteligente
 - Redes sociales: de los 'me gusta' a negocios concretos
 - Colaboración: de las videoconferencias a las rutinas diarias.
 - Software & Servicios, cada vez más combinados
 - IT & IP, en una sola plataforma
 - Telecomunicaciones: 4G y más allá

- 3 pilares para una nueva era del IT**
- Internet of things
 - X as a Service
 - Software Defined X



Fuente: Machina Research, IDC, ABI Research, Cisco Consulting Services

genera en negocio concreto. Una cosa es tomar las redes sociales a nivel cuantitativo: sumar seguidores, clicks, 'me gusta', etc. Que pueden decir todo o no decir nada a la vez. Y otra en sentido cualitativo: generar nuevos ámbitos de interacción y de servicio, tomar nuevos clientes o extender el rendimiento de los actuales.

—Colaboración: de las videoconferencias a las rutinas diarias. Colaboración es la interacción en tiempo real entre los miembros de una organización por cualquier vía y dispositivo, para ganar en productividad, tiempo de respuestas y habilitar nuevos ámbitos de negocio/performance. Hasta ahora, la mayor parte de las empresas tienen soluciones de videoconferencia y no más, pero de a poco en muchas firmas se está imponiendo el 'colaborar a distancia' como una rutina del día a día. A medida que se usen más soluciones, se descubrirán nuevas opciones de abordar los temas cotidianos.

—Software & Servicios, cada vez más combinados. Los segmentos de software como aplicaciones de negocios (ERP, CRM, BI, etc.) cada vez más incorporan a sus prácticas de venta de soluciones estandarizadas finitas, distintas variantes de servicios: en tiempo real, customizados, etc. Estos están cada vez más entrelazados con el software y enriquecen el valor a los

Internet of Things: base instalada por categoría (en Millones de Unidades)

Categoría	2014	2015	2016	2020
Consumidor	2,277	3,023	4,024	13,509
Cross Industria	632	815	1,092	4,408
Específicas por Vertical	898	1,065	1,276	2,880
Total	3,807	4,902	6,392	20,797

Internet of Things, Endpoints: gasto por categoría (en miles de millones de Dólares)

Categoría	2014	2015	2016	2020
Consumidor	257	416	546	1,534
Cross Industria	115	155	201	566
Específicas por Vertical	567	612	667	911
Total	939	1,183	1,414	3,010

Fuente: Gartner 2015

clientes, la interacción con ellos. 'Software' y 'Servicios' ya no se pueden dividir y llevan el conjunto a un nuevo nivel.

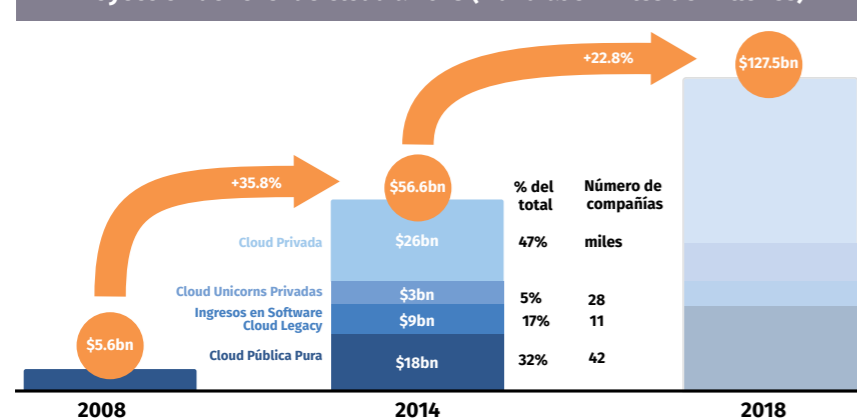
—IT & IP, en una sola plataforma. Siempre han estado las computadoras por un lado, y la seguridad CCTV por otro, que ahora es IP y va por Internet, con cámaras IP, etc., como producto bandera. La unión de ambos mundos permite por ejemplo hablar por teléfono desde las computadoras, controlar las cámaras de seguridad del hogar desde el trabajo, controlar la temperatura del datacenter, etc. Estos son todos primeros pasos. De a poco habrá un solo gerente para ambos mundos, que los controle y sinergice para nuevas aplicaciones y productividad de avanzada. *Internet of Things* es lo que sigue.

—Telecomunicaciones: 4G y más allá. El 4G es el standard más avanzado en co-

municaciones para telefonía celular, como se sabe. Con 4G y lo que siga (5G, etc.) se potenciarán los usos de los *smartphones* y con ello habrá muchos cambios en aplicaciones de trabajo y costumbres de la gente. Por ejemplo, una novedad en infraestructura es reemplazar el cableado de un edificio e incluso el wifi, por extensiones de paquetes 4G, asegurando performance. Mucho nuevo se viene al respecto.

Como se ve, un año después, estos 10 hits ya son realidad, pero no completa: están en evolución y tomando progresivamente más cuerpo. Los tres nuevos pilares que destacamos —*Internet of Things*, *X as a service* y *Software Defined X*— se apoyan en ellos y su realidad actual es mucho más incipiente, apenas naciente se puede decir. Pero de aquí en más harán todo su trabajo de cambios en pos del mercado.

Proyección de revenue Cloud a 2018 (Mundial en miles de millones)



Internet of things

Es una de las palabras de moda hoy en día en la industria IT mundial, pero no por eso deja de ser una tendencia que vino para quedarse. El mercado masivo lo conoce como el proceso que los productos incluyan chips/sensores y se vuelvan inteligentes: qué puedan recibir y enviar información, automatizar procesos, disparar alarmas, etc.

Está el ejemplo típico que uno cuando vuelve manejando a su casa, le puede avisar al horno que caliente la comida para que esté lista para cuando uno llegue. En realidad, este es el enfoque más efectista o

Presentamos nuestra nueva iGen 150XL.

A partir de ahora, tenemos una herramienta única que mejorará las comunicaciones de tu empresa.

5352.7000 | www.copileidy.com



futurista para el día a día de las personas, sin dejar de ser cierto. A nivel empresarial, implica ya hoy por ejemplo que una empresa de logística, pueda controlar mucho mejor las cargas en sus flotas de camiones. O que un centro de salud pueda detectar fallas en el suministro de medicamentos a distancia, etc.

En su momento se dio la revolución industrial. Luego a fines de los '90 llegó la revolución digital. En el último tiempo vinieron procesos como automatización, virtualización, etc. Hoy es el tiempo de *Inteligentización*, que las cosas de alrededor se vuelvan inteligentes. Como decíamos más arriba, si cloud es un concepto general que sólo lo usan algunos, ahí queda para quienes no lo transitan. Si cloud vierte sus ventajas en los productos que todos tenemos alrededor, será inevitable.

Solo este año, en USA la telefónica **AT&T** firmó más de 300 acuerdos para conectar equipos y organizaciones de distintos sectores, principalmente automotrices, navieras, industriales, de servicios médicos, de seguridad residencial y ciudades inteligentes. Según datos oficiales, a finales de 2015 informó que contaba con 25 millones de equipos IoT conectados a su red. Entre julio y agosto conectó un millón de automóviles, uno de los segmentos clave.

Otro líder IT, **Amazon** entró al mercado con una plataforma, básicamente Device Gateway, un registro de dispositivos y un motor de reglas, junto con los SDKs para C y Java, y una librería para Arduino.

Según **Gartner**, para este año serán 6.4 mil millones los dispositivos en todo el

mundo que estarán conectados, llegaron a 20.8 mil millones en 2020. Eso estima una inversión de 235 mil millones, un 22% de incremento con respecto al año pasado, siempre teniendo en cuenta que por cada dispositivo hay un servicio asociado por parte de un proveedor que diseña, instala y opera los esquemas IoT, del mismo modo

los servicios de conectividad, comunicación de cara al usuario crecerán de forma más rápida.

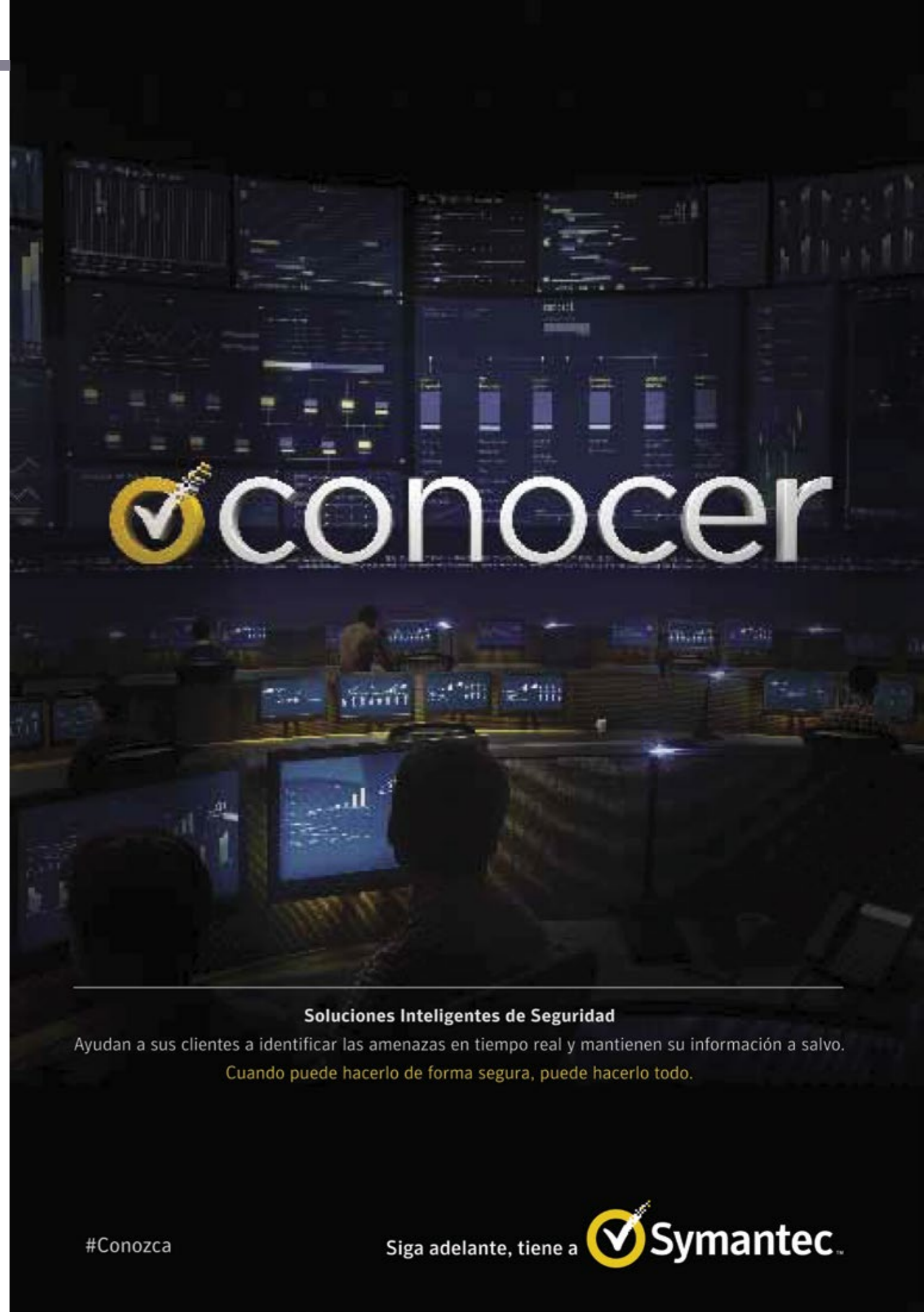
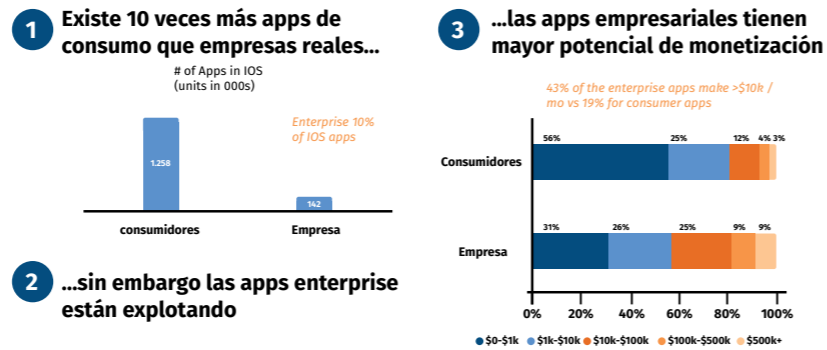
X as a Service

Hay sobre todo tres tipos de servicios cloud: software como servicio (SaaS) el popular CRM, ERP, Office 365, etc.; plataforma como servicio (PaaS) que incluye estructuras de desarrollo completo, como **Google**, **Salesforce**, otros servicios de desarrollo, etc. E *infraestructura como servicio* (IaaS) donde se ofrece cómputo, storage, redundancia, etc. Allí está **Amazon**, todos los grandes datacenters, telcos, MSPs, etc.

Estos son rubros definidos con entornos bastante precisos, donde el cloud ha avanzado conviviendo con el mundo on premise, generando los entornos híbridos que decíamos más arriba. El XaaS, 'todo como servicio', va mucho más allá: implica que cualquier cosa puede ser ofrecida como servicio. Comenzó con variantes en su momento llamativas como contact cen-

<p>Todos en la empresa B2B tienen un smartphone</p> <p>85%</p> <p><i>Americans between 18-29</i></p>	<p>Penetración global</p> <p>1 -> 73%</p> <p><i>Global Mobile Penetration 1995-2014</i></p>
<p>El uso de Internet favorito para móvil</p> <p>50%</p> <p><i>Internet usage on mobile vs desktop</i></p>	<p>Alcanza una fuerza de trabajo intacta</p> <p>80%</p> <p><i>Workforce are nono-desk workers</i></p>

La empresa móvil tiene más potencial de monetización que los consumidores



Soluciones Inteligentes de Seguridad

Ayudan a sus clientes a identificar las amenazas en tiempo real y mantienen su información a salvo.

Cuando puede hacerlo de forma segura, puede hacerlo todo.

#Conozca

Siga adelante, tiene a **Symantec**

ter como servicio, PBX como servicio, luego seguridad —SECaaS— e incluso hay opciones muy abarcativas, como 'IT como servicio': tercerizar la estructura IT completa de una empresa.

Desde el momento en que cualquier cosa se puede tomar como servicio, las estructuras de las empresas se vuelven más ágiles y mucho más abiertas en cuanto a proveedores, partners, plataformas, personal propio y tercerizado, etc. Se pueden armar nuevos ecosistemas multi-todo, cada vez con más combinaciones. Esto habilita nuevos mundos, usos y costumbres, que a su vez a futuro volverán a retroalimentar la rueda. Es como el famoso *Cubo de Rubik*, entrando las opciones de servicio hasta la médula de cualquier organización.

Obviamente, nadie tiene hoy toda su estructura como servicio. Pero el 'as a service' casi todas las semanas suma áreas nuevas y crea nuevas combinaciones. El futuro queda abierto y mucho más potente.

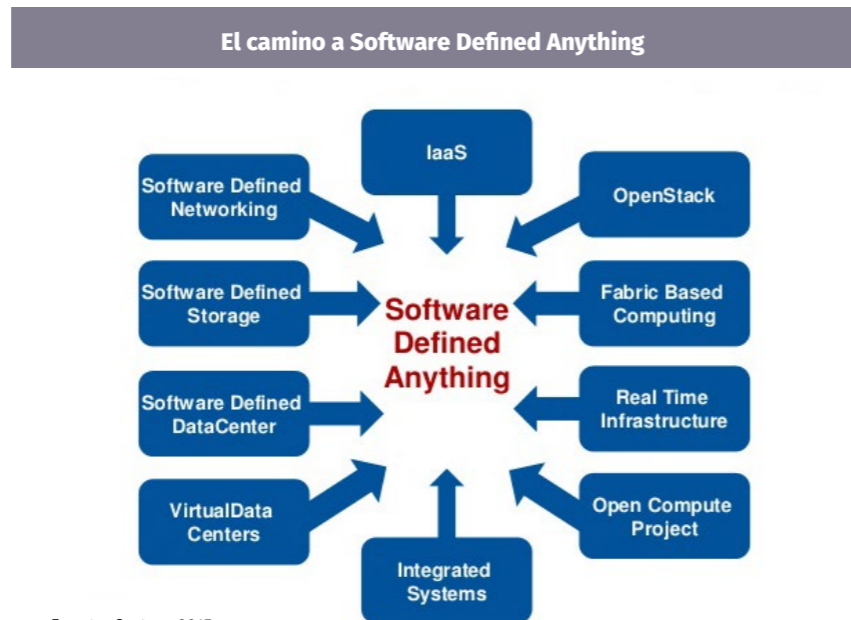
Este año en los roadshow de Level 3 se ha visto el foco que está transitando el concepto. Si bien el modelo es disruptivo, tiene como base el concepto clásico de pasar de venta de producto a venta de servicio, con el objetivo final de brindarle al cliente las herramientas para hacerle el día a día más simple. Estas plataformas XaaS son un nuevo formato para flexibilizar y agilizar las estructuras de negocios clásicas.

Software Defined Everything

El 'Software Defined...' como concepto se hizo conocido primero en áreas como networking, donde el SDN se opone a las estructuras monolíticas y propietarias de redes, generando nuevos entornos mucho más abiertos y sobre todo flexibles para atender los cambios del negocio.

De ahí se empezó a hablar de otros rubros, como 'Software Defined Storage', para no depender de equipos concretos, y hoy se mencionan conceptos como 'Software Defined Datacenter', donde el centro de cómputos completo pasa a ser manejado en términos de software.

En realidad, la corriente nace en el boom de la virtualización en servers, que no es otra cosa que reemplazar máquinas físicas (hardware) por máquinas virtuales (software)



Fuente: Gartner 2015

ware) que permiten eficientizar y optimizar la infraestructura. Pero por supuesto, ahora se va más allá, y el 'Software Defined X' implica, a igual que 'X a service', que todo producto, rubro y servicio pueden ser transformados. Cada vez se crean más aplicaciones de software que transforman, optimizan, redefinen muchos de los dispositivos cotidianos. Desde que **Whatsapp** incorporó telefonía a su servicio, transformó los smartphones en otra cosa distinta a lo que eran, porque hablar por teléfono pasó a tener la chance de ser gratis si uno tiene wifi, y así... Es la punta de un gran iceberg que sin duda va a cambiar las reglas y parámetros con que nos movemos hoy en día.

Otro caso emblemático es el de **Cisco Systems**, que este año está lanzando su estrategia 'One Software', que se basa en componer una plataforma de software abarcando todas sus soluciones, desligando al hardware y sus reglas, que hasta ahora regían el soft embebido. Se busca darle más flexibilidad al usuario, con modelos más abiertos de consumo, que pueden ser tomados a perpetuidad u *on demand*. 'Se trata que el usuario no compre routers, etc., sino inteligencia y gestión', dicen.

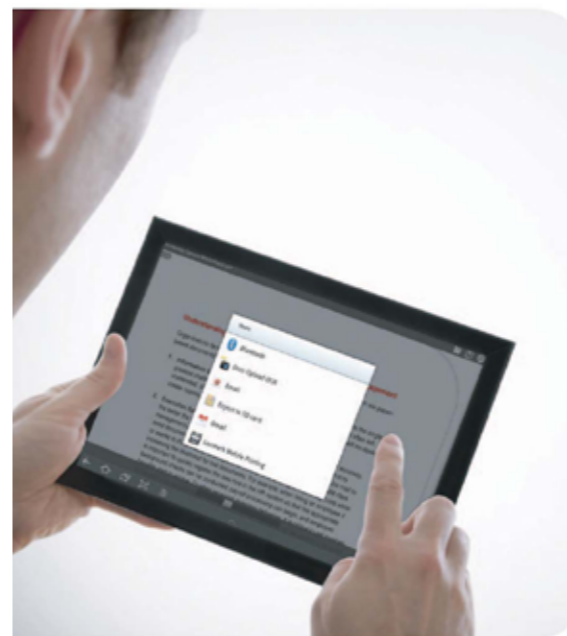
El nuevo futuro

La proyección de los tres pilares, si uno los imagina ramificados y catapultados a futuro, es inmensa. Pero si uno piensa

los tres procesos dentro de un todo integrándose, las posibilidades son aún mucho más grandes, casi inimaginables. No queremos caer en los lugares comunes donde casi siempre se cae discursando a modo futurista: todo lo que aún no ocurrió, puede darse como que no. Pero aquí tenemos desarrollos palpables de hoy con ya plataformas armadas, dispuestas a evolucionar y recrearse progresivamente.

Si a uno le hubiera gustado ser el creador de **Google** o **Apple**, ahora tiene ante sí muy buenas chances de innovaciones disruptivas, en este contexto. No es que lo bueno ya está todo inventado, como se creía hasta hace poco. Hablemos sobre todo del ámbito IT empresarial/corporativo, que es el que nos compete. Si un proveedor de software o servicios tiene una base instalada de clientes que parece ya saturada de oferta, se abrirán nuevas oportunidades a granel.

'Un nuevo gran ecosistema aparece en el horizonte', 'El despertar de la Fuerza', son frases. A trabajar desde hoy en los nuevos desarrollos donde mucho irá definiéndose mañana, la semana que viene, etc. Si volvemos al concepto madre de este informe central de la edición Anuario, sobre definir los principales rubros de acción para el nuevo año, ahí los tienen: 10 procesos en curso y 3 pilares de una verdadera nueva era.



Soluciones Móviles

Simple. Cómodas. Seguras

Hoy en día, la conectividad móvil es indispensable. El rápido crecimiento de la informática de móviles generó una demanda urgente y nuevas expectativas para los dispositivos móviles. Los profesionales de estos dispositivos esperan que la impresión y la distribución sean rápidas, cómodas y fáciles.

En Lexmark, nos centramos en los documentos comerciales, los usuarios de móviles que necesitan imprimirlos y compartirlos, y en gente como usted, encargada de tomar decisiones y de adoptar estrategias para su implementación en móviles.

Lexmark ofrece diferentes maneras para que las empresas y las organizaciones aprovechen los beneficios de la productividad móvil sin afectar la seguridad ni incurrir en gastos excesivos o descontrolados.

Soluciones Móviles Lexmark

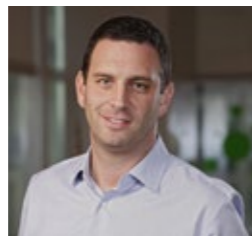
- Aplicaciones móviles fáciles de utilizar para enviar documentos directamente a las impresoras de la red de su empresa.
- Aplicaciones de impresoras para acceder a documentos de servicios en la nube como Google.
- Soluciones de primer nivel que le permitirán ampliarse en diferentes ubicaciones sin tener que invertir en infraestructura informática nueva.
- Soluciones de captura de datos y de imágenes personalizables para simplificar los procesos de flujo de trabajo comunes.

Actualmente, hay muchas maneras de implementar la impresión móvil, pero no existe una solución que sirva para todo. Por eso Lexmark ofrece diferentes maneras para que su empresa u organización aproveche los beneficios de la productividad móvil.

Impresión Móvil para Empresas

Microsoft, crecimiento a triple dígito

Diego Bekerman, director general para Argentina y Uruguay:



Diego Bekerman, director general para Argentina y Uruguay

1.- 'El balance es muy positivo. El negocio de la Nube en la Argentina continúa creciendo y consolidándose y el impacto que actualmente tienen los desarrollos en IoT, Big Data y Nube Híbrida dan cuenta que las reticencias a la Nube quedaron atrás. Esto lo vemos en nuestro negocio, en el cierre de nuestro año fiscal el negocio de Office 365 creció un 107%, Azure en un 100% mientras que Microsoft Dynamics online se expandió un 1700%'.

2.- 'Sin duda la Nube, Big Data, Internet de las cosas son las grandes tendencias que están impulsando la industria. Esta Disrupción Digital está transformando los modelos de negocio tradicionales en todo tipo de empresas entendiendo que la agilidad y la flexibilidad son tan importantes como la eficiencia, y esto representa una gran oportunidad. Apostamos a ofrecer la mejor innovación a sus clientes en un mundo donde la movilidad y la nube son lo primero, enfocándonos más en la noción de Nube Inteligente para que las personas puedan hacer más'.

3.- 'Seguiremos apostando a los desarrollos de Nube y a través de ella a Internet de las Cosas y Big Data. Con nuestras soluciones de Office 365, Microsoft Azure, Dynamics, Power BI confiamos en que continuaremos creciendo en triple dígito y expandiendo nuestro ecosistema de socios. Otra de las principales apuestas es Windows 10, que está adaptándose a las necesidades de los usuarios para ofrecer una experiencia más personal que les permita hacer más a través de todos los dispositivos. Además, con 24 años en el país de inversión continua en el impulso a la innovación, educación y generación de empleo seguimos trabajando en Argentina Avanza, nuestro plan local de RSE'.

IBM, con Watson en inteligencia de negocios

IBM está haciendo un gran foco en su solución Watson de tecnología cognitiva en Latinoamérica. Se trata de una suite tecnológica que razona y aprende de la información disponible.



Roberto Alexander, presidente para Argentina

Roberto Alexander, presidente para Argentina, apunta:

1.- 'Este 2015 fue un año de crecimiento para la industria IT y para IBM. Desde la empresa trabajamos con arduo compromiso y dedicación para consolidar nuestra presencia y la de nuestros asociados en diversas industrias en todo el país. Continuamos invirtiendo en soluciones de tecnología para optimizar los procesos de negocio y brindar servicios de valor. Tenemos la mirada puesta en el futuro, para seguir contribuyendo con el desarrollo al interior del país, para impulsar el desarrollo de las economías regionales y de nuestros clientes en Argentina'.

2.- 'El foco será la era cognitiva. Las capacidades cognitivas impulsadas por los datos, la nube y las megatendencias IT como mobile, social y seguridad, son la respuesta para abordar la velocidad del cambio en los mercados y transformar las industrias. Esta evolución tecnológica nos parece esencial para crear negocios disruptivos y estamos preparados para liderarla y brindar valor agregado a los negocios y áreas clave como la salud y la educación, entre otras'.

3.- Concluye **Alexander**: 'La compañía anunció que invertirá US\$ 3 mil millones en los próximos cuatro años en una nueva unidad dedicada a Internet de las Cosas. Además la empresa informó que está construyendo una plataforma abierta con tecnología de nube para ayudar a los clientes y a los asociados a desarrollar soluciones IoT'.

Alcatel-Lucent, crecimiento exponencial en LTE

Fernando Sosa, vicepresidente para Cono Sur:

1.- 'El 2015 fue un año donde tuvimos que adaptarnos a los movimientos del mercado argentino. Hemos trabajado en forma creativa y estratégica los cambios de inversiones que algunos clientes presentaron en ciertos segmentos, en virtud del despliegue de las redes LTE de los operadores. Esto llevó a interactuar con otras áreas de negocio para poder acompañar al cliente y desarrollar nuevos segmentos como lo son los mercados verticales con muy buen resultado. Nuestro balance ha sido muy positivo, hemos ampliado nuestra presencia en las redes de nuestros clientes'.

2.- '2016 será un año en el que se esperan

cambios profundos de la macroeconomía en Argentina como resultado de las recientes elecciones presidenciales en nuestro país, lo que lo hace particular respecto a otros años. Las expectativas están generadas alrededor del desarrollo y evolución de las redes LTE y cobertura de banda ancha y redes WiFi. Todo esto provocará un gran movimiento y fuertes inversiones en el sector de las Telecomunicaciones, lo que dará lugar a la necesidad de contar con nuevos recursos para el despliegue de las tecnologías en el menor tiempo posible y seguiremos siendo parte de ese proceso, como lo hemos venido haciendo desde hace 50 años acompañando el desarrollo tecnológico en el país'.

3.- 'Vamos a seguir colaborando con el

mercado y con todos nuestros clientes para desplegar la conectividad y redes confiables que contribuyan a la evolución del sector y

de la economía en general. Estamos viendo un gran movimiento en relación a redes virtuales, así como aplicaciones y servicios en la nube. Esto ha sido sin lugar a dudas un paso muy importante para el sector y mejorará la calidad del servicio donde se requieren grandes velocidades de procesamiento y capacidad de ancho de banda'.



Fernando Sosa, vicepresidente para Cono Sur

RED HAT
MOBILE APPLICATION
PLATFORM

LA MEJOR ESTRATEGIA DE MOVILIDAD ES LA QUE SE ADECUA A SU RITMO.

Red Hat Mobile Application Platform le ofrece a su organización una plataforma flexible, simple y completa para crear, integrar y administrar aplicaciones móviles.

SEPA MÁS EN REDHAT.COM



SAP, a la vanguardia del negocio digital



Guillermo Brinkmann, director regional para el Sur de Latinoamérica:



Guillermo Brinkmann, director regional para el Sur de Latinoamérica

1.- Este año fue muy positivo: La evolución de la economía digital está tomando velocidad, impulsada por tecnología que está transformando los negocios, donde la nube cumple un rol clave para brindar agilidad y simplificación. El crecimiento de Ariba, SuccessFactor y SAP Business One, con el poder de nuestra plataforma SAP HANA, son algunas de las soluciones que permiten a las organizaciones adaptarse a las nuevas demandas del mercado.

2.- Estimamos que las cadenas de valor de las industrias experimentarán importantes cambios producto del avance de la era digital. El crecimiento y la consolidación de la nube, Internet de las cosas, big data y la computación en memoria que permite procesar grandes volúmenes de datos en tiempo real, harán que se transformen los agronegocios, las automotrices, el retail, la salud y el deporte, por mencionar sólo algunas. Desde SAP brindamos una amplia cartera de soluciones y un extenso ecosistema de canales y partners para acompañar a compañías de todos los segmentos e industrias en este proceso.

3.- Big data y cloud fueron algunos de los protagonistas de este año, algo que se vio reflejado en los resultados de SAP en América Latina, donde las soluciones en la nube registraron un crecimiento de triple dígito. Durante 2016 continuaremos impulsando nuestra cartera cloud para más de 25 industrias y 11 líneas de negocios, tanto para grandes empresas como pymes.

Cisco, conectividad para IoT



Gabriel Sakata, Gerente General para Cono Sur:



Gabriel Sakata, Gerente General para Cono Sur

1.- 'Para este año vimos positivo que a pesar de que la segunda mitad se fue desacelerando la economía, fue un año de crecimiento y que la expectativa de cambio del nuevo gobierno en el mediano plazo es muy optimista. Lo negativo es que la situación de las reservas es grave y afecta entre otras cosas al normal funcionamiento de la actividad relacionada con la importaciones, un tema que va requerir cierto tiempo para que se solucione'.

2.- 'Esperamos que se normalice el comercio exterior a partir de una situación estable de las reservas. Eso implica un nuevo tipo de cambio y entender como esto afectará a nuestro negocio. Desde la óptica más macro, somos muy optimistas que en un entorno mucho más favorable a la inversión privada, nuestro negocio va seguir creciendo'.

3.- 'Seguimos con la misma estrategia de continuar liderando la evolución de Internet, particularmente en esta fase de conectar el mundo de las cosas y generar a partir de esta tendencia un impacto en los negocios de nuestros clientes tanto privados como público'.

Dell, más negocios para los partners



Marcela Perilla, directora ejecutiva del Sur de América Latina

1.- 'El balance es positivo, hemos seguido consolidando la transformación de nuestra fuerza de ventas y los cambios de la empresa a la estrategia de Soluciones y Servicios. La compañía se ha consolidado como proveedor de soluciones de infraestructura end-to-end en la región y adicionalmente se ha trabajado en el fortalecimiento de la estrategia de venta directa a través de partners y distribuidores. Hoy tenemos más de veinticinco mil socios de negocio en la región'.

2.- 'Vemos buenas perspectivas para 2016 tanto en el país como en la región. Vemos una gran oportunidad en los mercados de la región con espacio para seguir creciendo en todos los segmentos y proveyendo a nuestros clientes las soluciones más completas en la industria. Seguiremos en el camino de consolidar a Dell como proveedor de soluciones de infraestructura end to end y ampliando el programa *Partner Direct*, fortaleciendo a nuestros distribuidores, partners

e integradores.

3.- 'Este 2016 continuaremos los esfuerzos para extender nuestra influencia en la región con productos de alto valor para nuestros clientes. Esto siempre será una de las prioridades, ya que la satisfacción de los clientes es esencial para nuestra empresa. Este año nos concentraremos de manera importante en la parte de soluciones, para seguir apoyando el crecimiento de las empresas. En lo que concierne a nuestra estrategia para el 2016, haremos un gran énfasis en los socios y distribuidores. Consideramos a los canales como elementales para nuestra empresa por lo que no podemos dejarlos de lado'.



Marcela Perilla, directora ejecutiva del Sur de América Latina



Empresa líder de software empresarial

70.000 clientes

En 200 países

contáctenos:

Argentina
Info-ar@infor.com
54 11 4010 8000

Chile
Info-cl@infor.com
56 2 770 0100

Mexico
Info-mx@infor.com
52 55 5201 5500



Specialized by industry.
Engineered for speed.

Copyright 2012 © Infor. www.infor.com. All rights reserved.

www.latinamerica.infor.com

HP Enterprise, más servicios corporativos

Alfredo Yepez, vicepresidente y director general de **Hewlett Packard Enterprise Group** para Latinoamérica y el Caribe:



Alfredo Yepez, Vice Presidente y Director General de Hewlett Packard Enterprise Group Latinoamérica y el Caribe

1- Durante el 2015, hemos completado de forma exitosa el proceso de separación en dos empresas permitiendo a cada compañía nueva la independencia, el enfoque, los recursos financieros y la flexibilidad para adaptarse rápidamente a la dinámica del mercado: **HP Inc.** enfocada en los negocios de sistemas personales e impresión; y **Hewlett Packard Enterprise** enfocada en los negocios de infraestructura tecnológica, software y servicios corporativos para los clientes empresariales.

2- Existen cuatro áreas clave que permitirán la transformación y el crecimiento futuro de las empresas, y en las cuales **Hewlett Packard Enterprise** estará enfocado durante el 2016: transformando en una infraestructura híbrida, incluyendo la conexión de TI tradicional a un ambiente basado en la nube; empoderando las empresas basadas en los datos; protegiendo la empresa digital para administrar riesgos y mejorando la productividad en el lugar de trabajo.

3- Recientemente anunciamos **HPE Synergy**, la primera plataforma diseñada para proporcionar agilidad, administración de costos y seguridad a organizaciones que buscan los beneficios de utilizar una infraestructura híbrida. Esta plataforma tiene como objetivo ayudar a las organizaciones a optimizar de forma continua la combinación correcta de recursos tradicionales y de nube privada, a través del uso de tecnologías de movilidad, Big Data y la nube.

Intel, potenciando los Wearables

Lorena Zicker, gerente general para Argentina:



Lorena Zicker, Gerente General de Intel Argentina

1.- El año 2015 presentó grandes desafíos ya que se ha hecho un cambio importante para nuestra operación en el país. Hemos rediseñado la estructura para estar 100% enfocados en la operación local. A nivel mercado vemos que se ha profundizado la innovación en 2015. De hecho, para fin de año 1 de cada 10 PCs de escritorio corresponden a formatos como el Compute Stick, NUC y MiniPCs. El 17% de las notebooks vendidas en grandes retailers del país ya son 2 en 1, cifra que se da de manera similar en otros mercados como el de Estados Unidos, mientras que tabletas y smartphones continúan muy fuertes.

2.- La movilidad, una vez más, ha sido un factor clave. Por eso trabajamos para impulsar el mercado de Wearables y de IDC que permitirá un mayor número de dispositivos conectados entre sí. La meta es además acercarnos cada vez más a la computación perceptiva para que sean los dispositivos los que interpreten a los usuarios, y no al revés.

3.- El objetivo primario para 2016 es seguir conectando a los clientes y socios de negocio con la tecnología, resolviendo problemas y creando oportunidades. Una de las tendencias que está transformando el negocio es Internet de las Cosas. Esto genera un gran número de oportunidades a todo el ecosistema tecnológico para seguir enriqueciendo la vida de las personas. Como consecuencia, en 2016 Intel no sólo continuará trayendo la última innovación a Argentina en las áreas que ya venía trabajando, como Consumo, Negocios y Educación, sino que ha sumado nuevas verticales como Salud, Gobierno, Transporte y Puntos de venta donde estamos desarrollando soluciones orientadas a mejorar la experiencia de los usuarios, optimizar procesos, reducir costos.

Infor, una nube para cada cliente

Paulo Padrao, vicepresidente para Latinoamérica:

1.- 'El 2015 ha sido sumamente positivo, a nivel global en el año fiscal las ventas SaaS aumentaron más del 300% con más de 45 millones de usuarios que cuentan con aplicaciones en la nube. La facturación por licencias de Software y suscripciones aumentó un 12%. Durante el año fiscal 2015, hemos incorporado aproximadamente 2,900 nuevos clientes, que incluyen aproximadamente 500 que compitieron con los proveedores **SAP** y **Oracle**'.

'En nuestra región, las empresas toman su tiempo en decidir, haciendo una evaluación profunda de las opciones existentes, y adoptan la tecnología, todos saben que no se puede competir sin contar con software de última generación y el balance fue sumamente positivo con nuevos clientes y mayor presencia local. Somos fuertes manufactura y logística en empresas de todo tamaño'.

2.- 'Para 2016 cada vez más empresas elegirán su software en la nube. Módulos y funcionalidades extras ya no serán un lujo sino que las empresas exigirán que el software incluya todos los

features disponibles. Finalmente, la generación *millennial* ingresa en la fuerza de trabajo con nuevas necesidades y exigencias que debemos acompañar. Ellos esperan en la gestión empresarial las mismas funciones y comodidad que tienen en su vida personal diaria.

3.- 'Continuaremos fortaleciendo nuestro diferencial de contar con soluciones específicas para cada mercado: cada nube debe ser distinta según el mercado vertical de las empresas. Vamos a introducir en Latinoamérica nuestra solución Cloud para Healthcare, con gran éxito a nivel global, por ejemplo en EEUU es usado por 22 de las 25 principales organizaciones de salud. Otro punto clave es que vamos a enfocarnos muy fuertemente en canales, con capacitaciones para que cada empresa se especialice en un mercado vertical y pueda continuar aumentando su presencia año a año'.



Paulo Padrao, vicepresidente para Latinoamérica



Optimice la eficiencia de su edificio desde donde esté, y comience a ahorrar en costos energéticos con la solución SmartStruxure.

Su trabajo es cada vez más complicado debido a la creciente presión para operar con eficiencia y reducir el uso de energía para proteger el futuro financiero de su edificio. La solución SmartStruxure™ de Schneider Electric™ simplifica su trabajo al presentarle información útil para tomar acciones cuando, donde y como lo necesite. Ahora usted puede optimizar su consumo de energía, mantener un entorno confortable y productivo, y actualizar instalaciones antiguas, todo a la vez que ahorra dinero en sus costos de energía.

SmartStruxure

Solución SmartStruxure
Simplicidad real. Inteligencia real. Rendimiento real.

- > Sistema amigable: Interfaz personalizada para el usuario para obtener acceso en todo momento y desde cualquier lugar a los sistemas de sus edificios.
- > Una inversión inteligente: Sistema escalable basado en protocolos abiertos para que usted esté preparado hoy y en el futuro.
- > Rendimiento del edificio optimizado: Mantenga el confort en sus instalaciones y aumente el valor de estas al convertir sus datos en decisiones.

Descargue De la teoría a la realidad: tres pasos para implementar un programa de sostenibilidad en www.SEreply.com Código 74247D

www.schneider-electric.com.ar

Seguridad IT en América Latina, tendencias 2015:

Como todos los años, las principales empresas de seguridad informática presentan un informe anual en el que enumera las tendencias en cibercrimen y seguridad para 2016. Internet de las cosas, cloud y sistemas de pago serán los principales temas a tener en cuenta para el año que comienza.

Vincent Weafer, vicepresidente de **McAfee Labs**, destaca: 'Para el nuevo año veremos mayores ataques contra la integridad, una forma de ataque sutil y sin embargo igualmente perjudicial y que irá intensificando. El refuerzo de la seguridad en las empresas conllevará un aumento de los ataques a los empleados que trabajan en sus propias casas. A su vez seguirán evolucionando los métodos de pago y sus implicaciones. Con la llegada de ciberamenazas ejecutadas por nuevos o distintos delincuentes o estados, es posible que observemos más ataques basados en hardware destinados a generar caos o producir la denegación de servicio a una organización'.

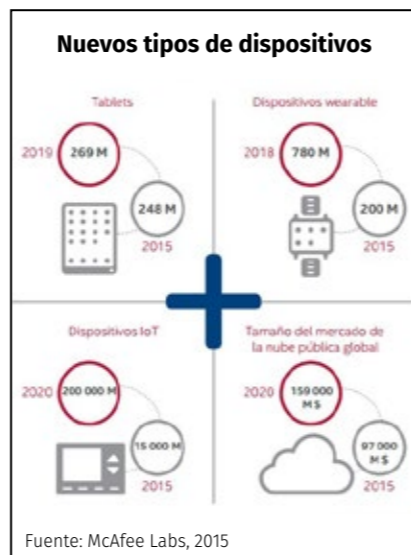
Aleks Gostev, experto en Seguridad del Equipo Global de Análisis e Investigación de **Kaspersky Lab**: 'Los sucesos cibernéticos del 2015 han dado lugar a un fuerte aumento en el interés, no sólo en los medios de comunicación del mundo, sino también en la industria del entretenimiento. Películas y programas de televisión con temas de ciberseguridad a veces dieron lugar a

expertos que aparecen como ellos mismos. Pero, además de los cambios positivos en cuanto a una mayor conciencia pública de los riesgos y cómo evitarlos, 2015 también dio lugar a algunos resultados negativos. Desgraciadamente, para muchos la seguridad cibernética se ha convertido indisolublemente vinculada al terrorismo. Hoy en día, atacar y defender redes internas y externas, tales como Internet, son temas de gran interés para diversos grupos ilegales'.

Más dispositivos, mayor vulnerabilidad

Según **Fortinet**, en Latinoamérica veremos un incremento en los ataques M2M y su propagación entre dispositivos. Varios problemas que acapararon los titulares en el 2015, demostraron la vulnerabilidad de los dispositivos IoT. Aun así, en 2016, se espera ver un desarrollo más avanzado de malware y exploits, que tendrán como blanco protocolos de comunicación entre estos dispositivos. IoT se volverá central para 'aterrizar y amplificar' ataques, en los cuales los hackers aprovecharán las vulnerabilidades en los dispositivos conectados para acceder a las redes corporativas y el hardware a la cual se conecten.

Los ataques serán más específicos, con virus y gusanos informáticos diseñados para atacar dispositivos IoT. Mientras estos han sido costosos y dañinos en el pasado, el potencial para afectar cuando



se propagan entre millones y billones de dispositivos, desde los wearables hasta los dispositivos médicos, es de una enorme magnitud. Es posible infectar dispositivos con un código mínimo que se pueda propagar y persistir. Los virus y gusanos informáticos que también se pueden propagar de un dispositivo a otro se encuentran definitivamente en el radar.

Por su parte, **Blue Coat** advierte sobre esta temática, ya que el predominio de dispositivos conectados que se encuentran sin ningún tipo de supervisión o protección, es un 'paraíso' para que los criminales puedan controlarlos y manipularlos a su antojo. La realidad es que muchos dispositivos carecen de espacio de memoria suficiente o de funcionalidades en su sistema operativo y, por lo tanto, tratarlos como dispositivos o agentes finales no va a funcionar, lo que permitirá a la comunidad de hackers que puedan explorar y explotar las vulnerabilidades del IoT para llevar a cabo sus pretensiones.

Bruce Snell, Marketing Technical Director de **McAfee Labs**, señala: 'Durante los últimos dos años, hemos asistido a un extraordinario crecimiento de IoT. En sus comienzos, el interés se centraba fundamentalmente en convertir en 'inteligentes' los dispositivos y productos existentes a través de la incorporación de tecnología

informática y conectividad inalámbrica. Los televisores inteligentes y los hogares conectados se vieron en seguida como dominios muy prometedores. Recientemente hemos observado un rápido crecimiento en el número de wearables, como seguidores de actividad, relojes inteligentes y otros aparatos portátiles'.

'Desde el punto de vista de un hacker, si bien el acceso a un wearable no necesariamente proporciona un valor inmediato, su verdadero valor reside en la conexión del dispositivo a un smartphone. La mayoría de estos dispositivos sencillamente recopilan datos y, a continuación, los transfieren a una aplicación de un dispositivo para su proceso.

'Por ejemplo, se pueden recopilar datos de geolocalización de una aplicación de running asociada a un seguidor de actividad física. Un especialista en phishing selectivo podría utilizar esos datos para diseñar un mensaje de correo electrónico que el usuario tendría más probabilidades de abrir. Si se detiene en una cafetería tras el ejercicio físico, un agresor podría utilizar los datos de geolocalización para redactar un mensaje de correo electrónico que informara de la pérdida de algún objeto personal e incluyera un vínculo a un archivo

de imagen infectado'.

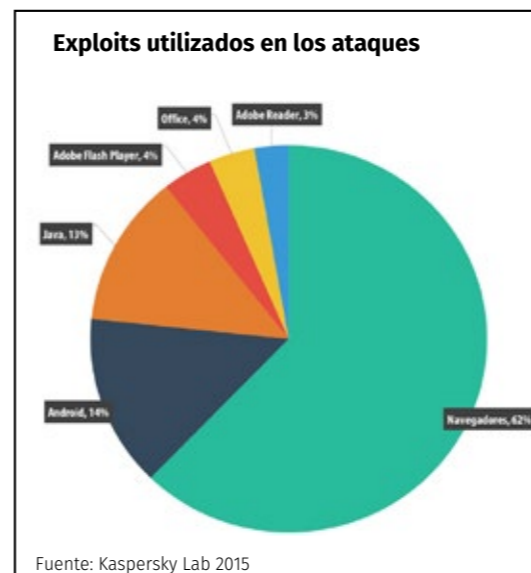
La nube como puerta de entrada

La creciente dependencia en la virtualización, y las nubes privadas e híbridas harán que este tipo de ataques sean aún más exitosos para los cibercriminales. Al mismo tiempo, debido a que muchas aplicaciones acceden sistemas de basados en la nube, los dispositivos móviles que ejecutan aplicaciones comprometidas pueden proveer un vector para ataques remotos en nubes privadas y públicas, y redes corporativas a las que se encuentren conectados, afirman los especialistas de **Fortinet**.

Jeannette Jarvis, Director Product Management de **McAfee Labs**, explica: 'Los servicios en la nube dirigidos a empresas se multiplican, adoptando soluciones de colaboración en la nube para beneficiarse de las ventajas que ofrecen las videoconferencias, un almacenamiento de datos más rentable y la posibilidad de conectarse con cualquiera en cualquier momento. La integración de servicios y almacenamiento en la nube es generalizada en un entorno

comercial global cada vez más conectado. El carácter extremadamente confidencial de los datos empresariales que se comparten en estos servicios y plataformas es alarmante: estrategia comercial, cartera de acciones de la empresa, innovaciones, datos financieros, adquisiciones y desinversiones, información de los empleados, etc.'

'Como estos servicios en la nube a menudo contienen o sirven para transmitir secretos co-



Fuente: Kaspersky

EVOLUCIÓN PANORAMA DE AMENAZAS

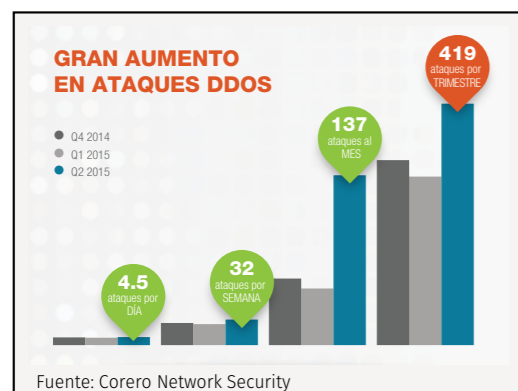
EL INCREMENTO DE LOS ATAQUES MAQUINA A MAQUINA
PREVISIÓN DE CARTNER: MÁS DE 20.000 MILLONES DE DISPOSITIVOS CONECTADOS EN 2020
El IoT animará a los cibercriminales a atravesar el ecosistema de dispositivos personales como un vector con el objeto de acceder a redes corporativas lucrativas.

GUSANOS HEADLESS DIRIGIDOS A DISPOSITIVOS HEADLESS
Como el gusano Morris en 1989, gusanos y virus autónomos o "headless" podrían hacer su aparición en 2016
EN 2015, LOS LABORATORIOS FORTINET DEMOSTRARON UNA PRUEBA DE CONCEPTO PARA LA INFECCIÓN DE UN DISPOSITIVO HEADLESS

LIBERANDO LA NUBE
En 2015, la vulnerabilidad Venom fue utilizada para hacer un exploit los discos para escapar del hipervisor y acceder al sistema operativo host
En 2016 esperamos ver malware creado para craquear el hipervisor

Fuente: Fortinet

Seguridad IT en América Latina, tendencias 2015:



merciales, resultan atractivos para los ciberdelincuentes, los competidores y los países que desean apoderarse de esta información. Los clientes de estos servicios están a merced de los controles de seguridad del servicio de alojamiento y disponen de muy poca información sobre el nivel de seguridad del proveedor de servicios'. **Blue Coat** en la nube. A medida que más y más empresas almacenan sus datos más valiosos en la nube (datos de y sobre sus clientes, sus empleados, propiedad intelectual, etc), los chicos malos redoblarán sus esfuerzos y terminarán encontrando la manera de llegar hasta ellos. En 2016 esperamos ver un crecimiento en el número de violaciones en los servicios cloud, y cómo los criminales utilizarán las credenciales de acceso a los servicios en la nube como uno de sus principales vectores de ataque. Las tácticas de ingeniería social se dirigirán a simular pantallas de acceso para obtener esas credenciales.

Sistemas de pago

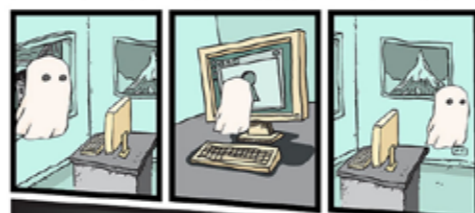
Raj Samani, Chief Technology Officer de McAfee Labs, destaca: 'Desde el punto de vista de la seguridad, pensamos que habrá que estar especialmente atento a las vulnerabilidades asociadas con las transacciones de tarjetas de crédito y débito, ya que la mayoría de las transacciones digitales emplean estas formas de pago.

Sin embargo, con la proliferación de métodos de pago alternativos, la superficie de ataque ha aumentado considerablemente y ofrece a los ciberdelincuentes una enorme oferta de objetivos a elegir.

Observamos pocas innovaciones en los métodos de ataque asociados a las tarjetas de débito y crédito. La mayoría emplean las tácticas de robo de tarjetas utilizadas en los últimos 10 años, es decir, a través de los mecanismos de pago o las bases de datos que contienen los datos de las tarjetas. Una vez en su poder, venden estos datos lo antes posible y se embolsan los beneficios.

Sin embargo, en la actualidad las cosas están cambiando. Dada la enorme cantidad de métodos de pago, que en la mayoría de los casos requieren nombres de usuario y contraseñas, las cre-

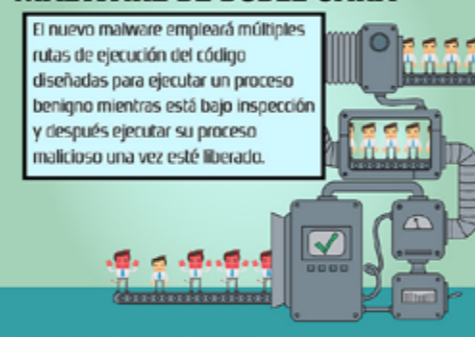
GHOSTWARE ELIMINA LOS INDICADORES DE COMPROMISO



El malware específicamente diseñado para infiltrar, robar y ocultar su rastro aparecerá probablemente en 2016. Las fuerzas del orden refuerzan sus capacidades de investigación y los hackers necesitarán limpiar sus huellas o enfrentarse a un sistema de justicia que se está ajustando al cibercrimen.



MALWARE DE DOBLE CARA

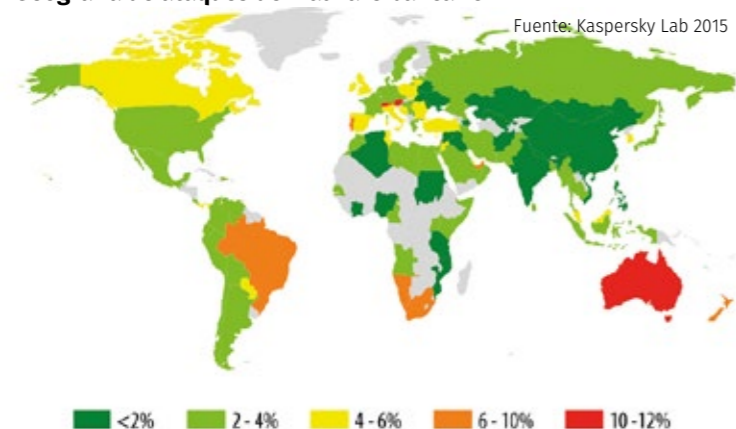


Fuente: Fortinet

denciales se cotizan ahora muy alto. Para robar las credenciales, los ciberdelincuentes ponen el punto de mira directamente en los consumidores, ya que ellos son por un lado la fuente de esas credenciales y por otro, el eslabón más débil del proceso de pago.

En lo que respecta a los sistemas de pago, pensamos que en 2016 asistiremos a un mayor número de ataques destinados al robo y la venta de credenciales. Asimismo, prevemos que los ciberdelincuentes seguirán aprovechando los mecanismos tradicionales y contrastados, como los ataques de phishing y registradores de pulsaciones de teclado, pero aparecerán también nuevos métodos. También anticipamos que el número de robos a sistemas de pago seguirá su progresión imparable.

Geografía de ataques de malware bancario



#1 por una Razón

Seguridad para su Data Center y Nube

Trend Micro es el proveedor No. 1 de seguridad para Servidores¹ - combinando el más completo pull de capacidades de seguridad con políticas de administración automatizadas para reducir drásticamente los riesgos y los costos en su Data Center, en la Nube o en entornos mixtos, acompañándolo en su proceso de migración.

Las soluciones de Seguridad para la Nube y el Data Center de Trend Micro le permiten protegerse contra amenazas de red, evitar que el malware llegue a sus cargas de trabajo, identificar los cambios sospechosos en los sistemas y a cumplir con los requisitos regulatorios (compliance), maximizando el rendimiento de sus equipos.

Descubra lo rápido y fácil que es proteger ahora las cargas de trabajo.

Nuestros especialistas en Chile pueden ayudarle.

david_perez@trendmicro.com
trendmicro.com/cloud

¹ IDC Worldwide Endpoint Security 2014-2018 Forecast and 2013 Vendor Shares, Figure 2, doc #250210, August 2014

©2015 by Trend Micro Incorporated. Todos los derechos reservados. Trend Micro, el logotipo t-ball de Trend Micro, son marcas comerciales y/o marcas registradas de Trend Micro Incorporated. El resto de los nombres de compañías y/o productos pueden ser marcas comerciales o marcas registradas de sus propietarios. La información contenida en este documento está sujeta a cambios sin previo aviso.



Grupo Lamosa, más seguridad endpoint

Grupo Lamosa es una empresa de origen mexicano, dedicada a la industria de la construcción. Fue fundada en Monterrey en el año 1890 bajo el nombre de Compañía Manufacturera de Ladrillos, comenzando con 75 trabajadores.

Hacia 2007, el Grupo adquirió **Porcelanite** como parte de su estrategia de crecimiento, permitiendo continuar con la tendencia de crecimiento, ampliar la base de negocios y capitalizar sinergias. A principios del 2015, el Grupo vende su negocio de sanitarios a la empresa colombiana **Corona**, enfocándose en sus negocios de revestimientos y adhesivos cerámicos dentro y fuera de México.

Debido a la expansión de la empresa, se vio en la necesidad de minimizar las amenazas y riesgos de su web, mejorar la seguridad y capacidad de restaurar datos. Luego de una fase de búsqueda entre distintas plataformas, confiaron en las soluciones de **Symantec** para su protección. De esta manera, la empresa logró resguardarse de más de 28.000 amenazas provenientes de

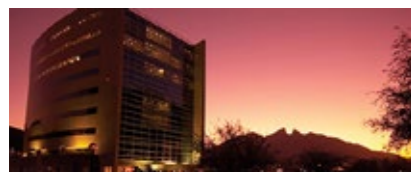
la web en los primeros diez meses, cuatro veces más rápido que su anterior servidor de seguridad, sin pérdida de tiempo ni productividad de sus empleados.



Rubén Figueroa Zambrano, administrador TI de **Grupo Lamosa**, afirma: 'Nuestra anterior solución de filtrado web no estaba protegiendo la suficiente cantidad de amenazas. Teníamos

una lista que era administrada por nuestro equipo de TI y restringía los sitios a los cuales nuestros empleados podían ingresar. Ahora, con **Symantec Endpoint Protection**, podemos integrar tecnologías tales como antivirus, antispyware, firewall y prevención de intrusos, teniendo gran control sobre los dispositivos y aplicaciones utilizadas. De esta forma, expandimos nuestra protección contra amenazas, logrando que estas no lleguen a destino o ni siquiera ingresen a la infraestructura de la empresa'.

Rogelio Betancourt, también director de TI, agrega: 'Nuestra protección anterior nos obligó comprar otro servidor para cada uno de nuestras 22 sucursales. Mediante las soluciones de **Symantec**, podemos aligerar nuestra demanda de procesamiento y retrasar la compra de otro servidor en cada ubicación. Por su parte, la plataforma cloud ahorra tiempo a nuestro personal. Hemos visto que una solución in-house requiere hasta 10 horas de administración a la semana del tiempo de nuestro equipo



Oficinas de Grupo Lamosa

de TI, es decir unas 520 horas de nuestro personal al año que se pueden potenciar en la realización de tareas mucho más estratégicas'.



Jagex, experiencia online más segura

Jagex Games Studio es una empresa desarrolladora de múltiples juegos online y editor de populares comunidades de juegos como *Runescape* y *War of Legends*. Con sede en Gran Bretaña, cuenta con 450 empleados que atienden a más de 3 millones de usuarios únicos al mes, no sólo en Europa, sino también en gran parte de Latinoamérica.



Barry Zubel, director de TI de Jagex

Para asegurar la disponibilidad continuada de su infraestructura de red mientras reduce los riesgos y pérdidas asociadas a las amenazas cibernéticas, la compañía ha desplegado el Sistema de Defensa frente a Amenazas **Corero SmartWall Threat Defense System (TDS)** junto con **SecureWatch Analytics**, y el Servicio **SecureWatch PLUS**. Dicha integración le ha permitido absorber por completo hasta el 95% de los ataques DDoS, con un impacto cero en la experiencia de jugador.



Barry Zubel, director de TI de **Jagex**, explica: 'Con un número de ataques DDoS cada vez más elevado, y conducidos por distintas motivaciones, como la prohibición de acceso al portal, extorsión o exigencia de derechos, entre otros, el efecto de los ataques casi diarios empezaba a impactar en nuestro negocio. Además de grandes ataques DDoS de tipo volumétrico, la mayoría de las ofensivas dirigidas contra sus sistemas utilizaban técnicas de sub-saturación, a fin de descubrir los puntos débiles que, en cuanto a seguridad, presentaba su red corporativa'.

'Mensualmente, descubríamos entre 300 y 400 ataques no críticos dirigidos contra nuestra infraestructura. Para el personal de TI, esto suponía tener que realizar guardias de diez horas o más para asegurar un servicio 24/7, lo que, por supuesto, también revertía en un incremento de los gastos de personal. Experimentamos una decena de ataques al día'.

Concluye: 'Actualmente, con **Corero** tenemos el paquete completo. Los vectores de ataque cambian constantemente, por lo que una protección dinámica es vital. Con **SmartWall TDS** y **SecureWatch** hemos conseguido una mayor visibilidad; es mucho más que saber que estamos sufriendo un ataque. Ahora podemos absorber, más o menos, el 95% de todos los ataques DDoS realizados contra nuestros sistemas, y con un impacto cero sobre nuestros servicios. Los clientes disfrutaban así de una experiencia de usuario mucho más fluida. Sin las nuevas soluciones, necesitaríamos aumentar el personal en un 200% o más y, en última instancia, esta decisión probablemente no terminaría siendo tan eficaz como la actual'.



SU EMPRESA: FÁCIL DE PROTEGER DESDE LA NUBE

Kaspersky Small Office Security

Protección Integral de los datos de su pequeña y mediana empresa

Las empresas de todos los tamaños son blanco diario de delincuentes cibernéticos, esto con frecuencia los obliga a detener sus actividades, causándoles daños económicos.

Con Kaspersky Small Office Security, no necesita ser un experto en informática para proteger su pequeña y mediana empresa a través de una consola de administración en la nube.

Una solución diseñada para empresas como la suya:

- Es fácil de configurar y utilizar
- No afecta el rendimiento de sus sistemas
- Incluye protección bancaria en Línea
- Consola de administración en la nube mediante My Kaspersky.

PROTEGER SU EMPRESA ES MÁS FÁCIL DE LO QUE PIENSA

<http://latam.kaspersky.com/protect-my-business>

PROTEGA SU PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA AHORA

Predicciones en Seguridad IT en 2016

IoT y pagos móviles son las nuevas puertas de entrada



Como cada año las principales empresas de Seguridad IT exponen sus predicciones para el nuevo año en materia de ataques cibernéticos, ciberamenazas y malware. En este caso exponemos los informes de Blue Coat y Raytheon|Websense, dos líderes del mercado.

Blue Coat: en la nube hay tesoros, pero también ladrones

A medida que más y más empresas almacenan sus datos más valiosos en la nube los chicos malos redoblarán sus esfuerzos y terminarán encontrando la manera de llegar hasta ellos. En 2016 esperamos ver un crecimiento en el número violaciones en los servicios cloud, y cómo los criminales utilizarán las credenciales de acceso a los servicios en la nube como uno de sus principales vectores de ataque. Las tácticas de ingeniería social se dirigirán a simular pantallas de acceso para obtener esas credenciales.



¡Ransomware al alza y subiendo!

El malware específico para dispositivos móviles, y sobre todo el ransomware, va a ser especialmente lucrativo para los cibercriminales, y el año que viene podremos ver un notable incremento de ambos. Los dispositivos móviles, tanto los smartphones como las tabletas, son un objetivo en alza, y ya estamos viendo un crecimiento en el ransomware sobre estos dispositivos.

Tráfico cifrado/SSL: amenazas ocultas a la vista.

Los servicios tipo Office 365, Google Drive, Dropbox son cada vez más populares, y no podemos sorprendernos de que también lo sean entre los criminales. Son perfectos para ellos: son gratis, ofrecen servicio SSL gratuito y normalmente nadie los bloquea.

IoT

El Internet de las cosas es un área nueva e inexplorada para los ataques y el aprendizaje. Los ataques de los hackers a los puntos de venta de los últimos años, fue apenas el comienzo de algo que está por llegar con fuerza. El predominio de dispositivos conectados al "internet de las cosas" que se encuentran sin ningún tipo de supervisión o protección, es un paraíso para que los criminales puedan controlarlos y manipularlos a su antojo.

Escenario internacional de amenazas

Personas de todo el mundo están alistándose como cibercriminales. Vamos a empezar a ver una expansión en el nivel de sofisticación de los ataques promovidos por estados, como es el caso de Nigeria, que está haciendo importantes progresos. China y Corea del Norte no han evolucionado mucho en los últimos cinco años, sin embargo el éxito que han logrado viene más de su persistencia que de la innovación. Rusia ha hecho grandes avances y sus hackers son más eficaces que nunca, tanto en términos de actividad como de sofisticación, gracias, en parte, a que el país ha dejado de preocuparse por mantener un perfil bajo. Los conflictos mundiales incrementarán los ataques relacionados con el hardware.

Raytheon|Websense, oportunidades en las tarjetas de crédito y mobile pay

Los ataques dirigidos a los dispositivos móviles y a los nuevos modelos de pago impactarán más a la seguridad de los pagos que a EMV. El aumento de los métodos de pago no tradicionales integrados en los dispositivos móviles o a través de beacons y carritos de compra inteligentes abrirá la puerta a una nueva ola de brechas de datos en el sector de venta.



El olvidado mantenimiento de la Internet se convertirá en un problema

El costo del mantenimiento de la seguridad comenzará a crecer y a crear grandes problemas con la Internet y con las prácticas de seguridad. Un sorpresivo número de los sitios web más populares de Internet no son tan seguros como deberían serlo con respecto a los certificados. Otros problemas incluyen: versiones de javascript viejas o inservibles que invitan a que sean comprometidas; actualizaciones rápidas del sistema operativo y nuevas tendencias en el retiro del uso de software que provocan estragos; y nuevas aplicaciones construidas sobre código reciclado que contiene viejas vulnerabilidades.

Sistemas gTLD abre nuevas oportunidades

En noviembre de 2015, el número de gTLDs (dominios de nivel superior genéricos) superaba los 700 dominios, y casi 1900 más están en la lista de espera. A medida que surgen nuevos dominios de línea superior, los atacantes los colonizarán rápidamente antes que los usuarios legítimos.

El Internet de las Cosas nos ayudará y afectará a todos

Los límites entre los dispositivos corporativos y personales se han desvanecido aún más provocando una mayor fricción y desafíos para la seguridad que afectan a la infraestructura crítica. Las industrias que utilizan un gran número de dispositivos conectados y sistemas en red en sus operaciones diarias, como la de salud, probablemente enfrenten una gama más amplia de vulnerabilidades de seguridad y amenazas.

Las vistas sociales de la privacidad tendrán mayor impacto

La mayor frecuencia de las brechas de datos, está cambiando la manera en que vemos a la Información Personalmente Identificable (PII). Más brechas y la pérdida de PII generarán cambios importantes en la manera en que la privacidad se percibe. Al igual que en la última década vimos la introducción del 'derecho de olvidar', se prevé que en el próximo decenio surgirán grandes cambios similares en los derechos de privacidad y expectativas.

SECURITY REIMAGINED





Más especialización en seguridad

Por Nicolás Smirnoff

Si bien con el informe especial que encabeza esta sección está cubierto con creces el aporte de tipos de mercado y nuevas tendencias que solemos brindar en esta columna, vale destacar que una vez más en este Anuario, la encuesta anual de CIOs incluye a la seguridad como rubro top en prioridades de inversión para el nuevo año. Pasan los años, evolucionan las tecnologías, cambian varios de los paradigmas que rigen el TI, pero cada vez es más importante la seguridad en sí.

Una corta reflexión: el desafío entonces ya no es incluir seguridad IT, concientizar a los usuarios si bien hay decenas o cientos de miles

de ellos, sobre todo en el segmento SMB, que limitan a un firewall y un poco más su acción. El desafío es segmentar cada vez más los desarrollos, especializarlos buceando en las opciones que existen de seguridad, para lograr un salto en resultados. Con el auge mobile, cloud... con seguridad web, seguridad de contenidos, soluciones como IDM, SIEM, PCI... hay mucho para lograr al respecto.

Es un poco como el tema de las ofertas turísticas: todos las reciben, algunos las usan y otros no; algunos hacen una práctica cotidiana de estar atento a sus oportunidades y logran increíbles pro-vechos. De la adopción a la especialización, es el desafío.

Symantec, soluciones avanzadas para detección de intrusos

Alejandro Raposo, vicepresidente de ventas para América Latina, señala: 'El 2015 ha sido un año de cambios y transformaciones. Reestructuramos las operaciones e hicimos una división en el área de backup, ahora, **Veritas**, es una compañía independiente de **Symantec**. Infundimos nuevos conceptos de manejo, basados en planificación y disciplina, que se centraron en la relación más cercana con el cliente, con reuniones trimestrales y con la cercanía del equipo de ventas para que las visitas no fueran solamente de presentación de soluciones, sino de comprensión de desafíos y necesidades específicas. Tuvimos un crecimiento del 100% en la facturación en Brasil y del 400% en México, en un comparativo del último trimestre con el anterior. Escenarios como estos están en toda Latinoamérica'.



Alejandro Raposo vicepresidente de ventas para América Latina

'Las cosas fueron bien hasta ahora, pero no podemos relajarnos, porque siempre se puede mejorar. No discuto que los negocios caminan con más lentitud este año. El alza del dólar es un gran motivador de ese movimiento. Y la pérdida del poder de compra fue generalizada en América Latina. Como el mercado está cauteloso, frente al escenario económico actual, éste acaba restringiendo sus inversiones. Como se invierte menos, es más juicioso en sus decisiones'.

Concluye: 'El principal tema que trataremos en el primer trimestre de 2016 será acerca del ATP, solución extremadamente avanzada para la detección de intrusos que actúan con técnicas direccionadas para invasión de las redes corporativas. El cliente del ATP tendrá en sus manos toda nuestra base de datos mundial, con informaciones completas sobre las más nuevas amenazas, para poder tomar decisiones con más rapidez que nunca. Pronto compartiremos esto con oportunidad'.

Kaspersky: Internet of Things en la mira

Explica **Daniel Molina**, director general de Mercados Estratégicos para América Latina: 'El 2015 ha sido un año difícil a nivel mundial en lo que concierne a la seguridad informática y la privacidad. Aunque **Kaspersky Lab** detectó 310.000 amenazas nuevas diarias, 15.000 menos del promedio de 2014, el número de ataques incrementó, lo que significa que los cibercriminales están acudiendo a medios menos costosos e intensificando sus ataques'.



Daniel Molina, director general de Mercados Estratégicos para América Latina

'En lo positivo, la mayor ventaja del pasado año fue la oportunidad de tomar el tiempo necesario para poder revisar y definir una mejor estrategia como empresa para los nuevos retos con los que nos encontramos protegiendo a nuestros clientes en la región'. 'Para este año vemos tres tendencias principales: el Internet de las Cosas se vuelve un reto importante. Con empresas como **Ozom** abriendo mercado de las casas inteligentes en América Latina, la necesidad de protegerlos contra ataques en dispositivos IoT se incrementa exponencialmente. La hiper-conectividad que viene con IoT se convierte en un reto importante, ya que los usuarios tienen muy poco concepto de los riesgos que pueden correr. Otro punto a destacar es la Infraestructura Crítica: con los enlaces a redes de producción, electricidad y logística, empezamos a ver ataques contra PLCs, sistemas de SCADA, y otros aspectos de la infraestructura crítica de nuestros países. Los equipos de producción normalmente buscan conectividad y disponibilidad primero, y no valoran la seguridad y protección. Es una tarea difícil pero importante poder concientizarlos de la importancia de poder proteger las redes de producción. Por último: los ataques dirigidos, una continuación de lo visto desde 2009 es la presencia de actores que están ejecutando amenazas de forma dirigida. Estos ataques son sumamente peligrosos y difíciles de detectar sin las herramientas correctas. Las empresas tienen que aprender a revisar cada indicador de compromiso para poder estar al tanto de las amenazas dirigidas, las cuales pueden demorar entre 6 y 9 meses haciendo scouting antes de monetizar el ataque'.

YOU CAN'T PROTECT A NETWORK YOU DON'T FULLY SEE.

WE SEE THINGS OTHERS CAN'T.

Every second, we see hundreds of terabits of global internet traffic. Learn how you can get a macro view of global traffic combined with a micro view of your network. We have a responsibility to show you what we see. Because, let's face it, we see things others can't.

See what we see at ArborNetworks.com

ARBOR NETWORKS

Arbor, servicios administrados de seguridad

Arbor presenta nuevas soluciones virtuales y servicios DDos, consolidando su portfolio para llegar a empresas medianas y pequeñas. Al ser plataformas virtuales y servicios, se ofrecen a un costo accesible para dar respuesta a las necesidades de cualquier organización, sin importar su tamaño.



Matthew Moynahan, presidente

Matthew Moynahan, presidente, apunta: 'Este es el más fuerte, más amplio y más atrevido portafolio de protección DDoS en nuestra historia, y servirá como plataforma de liderazgo en el mercado. Este nuevo portafolio busca satisfacer las necesidades de los grandes proveedores de servicio, a la vez que provee flexibilidad de despliegue y bajo costo que requiere el amplio mercado empresarial'. Su oferta está diseñada para dar respuesta a las necesidades multidimensionales de cualquier organización, desde las pequeñas compañías de crecimiento emergentes a los más grandes operadores de redes empresariales y de proveedores de servicios. Se basa puntualmente en 3 puntos: administración completa de servicios de protección DDoS híbridos, en sitio y en la nube, flexibilidad en el despliegue, desde SDN y soluciones virtuales integradas en el router Cisco ASR 9000, dispositivos de alta densidad y una nube global; y escalabilidad, iniciando con soluciones virtuales de 100Mbps hasta dispositivos de 160 Gbps además de 2 Tbps en la nube.

ESET, más protección en el endpoint

Federico Perez Acquisto, COO ESET Latinoamérica, comenta: 'El balance del año es muy positivo, durante el 2015 alcanzamos los 1000 empleados a nivel global, y aumentamos un 5% la cantidad de empleados en América Latina, además en los últimos 7 años en la región crecimos un 185%



Federico Perez Acquisto, COO ESET Latinoamérica

mientras que a lo largo de 2015 llegamos a tasas muy importantes de crecimiento en países como Argentina, Chile y Ecuador superando el 20% de crecimiento y en Brasil el 15%. 'Para este año el foco estará signado por una creciente preocupación en relación a los ataques que secuestren la información del usuario en smartphones, computadoras y otros dispositivos. A su vez, la masividad del IoT pondrá a prueba los niveles de seguridad de los dispositivos, punto a tener en cuenta en las estrategias de seguridad tanto para usuarios como organizaciones. Cada vez hay más ataques desarrollados en América Latina, lo que aumenta la probabilidad de estar expuestos a riesgos debido a que la región es un objetivo directo'. Concluye: 'Esperamos seguir creciendo en la región, como lo hemos hecho durante estos últimos años. La apuesta de la compañía es muy fuerte y trabajaremos para llevar adelante este compromiso. Continuaremos expandiendo nuestra presencia local en los países de la región al incrementar la cantidad de colaboradores en México y Brasil'.

Intel Security, soluciones anti malware avanzado

Varias son las novedades que presenta Intel Security en este 2016. Este año el foco estará puesto en soluciones de protección Cloud, movilidad, seguridad en IoT y mitigación de amenazas y ataques APT. David Nieto, System Sales Engineer, explica: 'En este 2015 hemos notado una madurez de las empresas donde han aumentado la cantidad de oportunidades trabajándose en áreas de seguridad que, actualmente están cobrando gran relevancia como análisis de malware avanzado, prevención contra ataques dirigidos (APT), y seguridad en el internet de las cosas (IoT). Esto coincide justamente con las tendencias que dimos al comienzo del 2015'. 'Si bien, el desafío financiero y económico de la región Latinoamericana, ha sido un tema por el que las empresas han resguardado sus presupuestos, claramente el consumo de seguridad permanece como uno de los temas prioritarios de las organizaciones. No dejamos de ver oportunidad en este hecho, y los grandes proyectos a continuar trabajando en el año entrante'. 'Las principales consultoras del mercado, como IDC, estiman para los próximos años un crecimiento en la cantidad de dispositivos que se sumarán a Internet, lo que nos llama a trabajar en la seguridad de los mismos, y ya estamos trabajando en tener soluciones que se enfoquen en este tipo de seguridad'.



David Nieto, System Sales Engineer

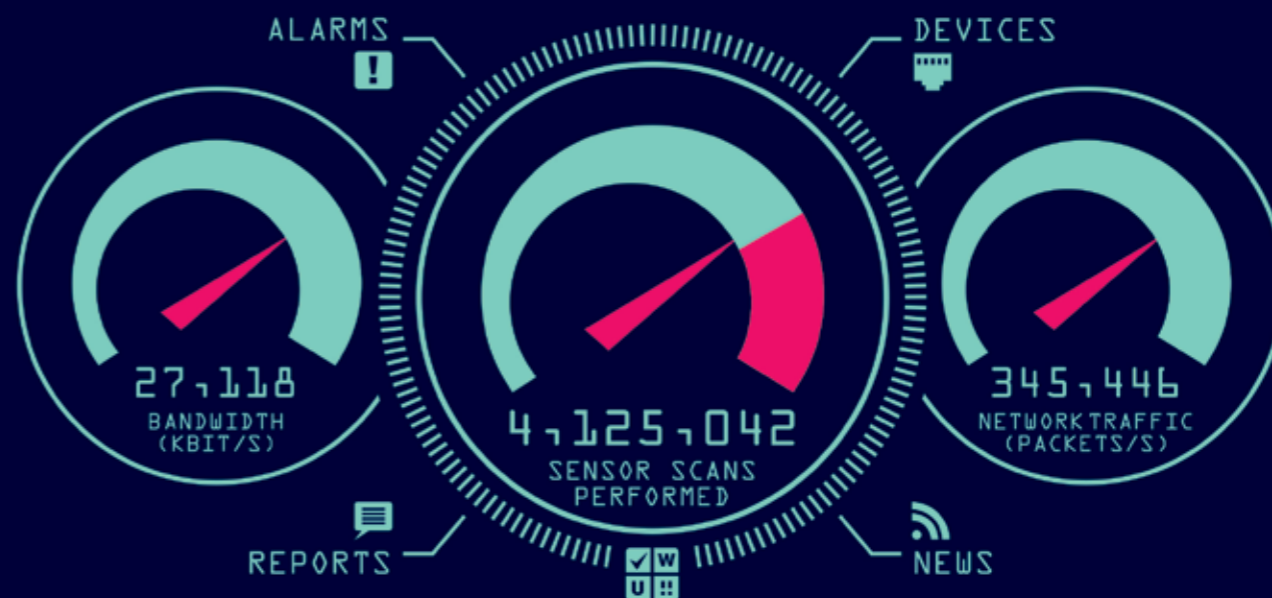
Axis, productos para potenciar el IP

Alessandra Faria, directora regional, explica: 'En líneas generales fue un año muy positivo para nosotros a nivel regional. Se incorporaron en la región 20 nuevos partners de software, que se suman a los 50 que ya eran socios de la empresa. También ha sido importante nuestra participación en eventos especializados para distintos sectores, como fue el realizado junto con NEC para el sector banca'. 'Somos una empresa de tecnología que invierte muy alto en I&D. Como creadores de la cámara IP, sabemos que el mercado espera de nosotros lanzamientos que muevan el sector adelante y resuelvan desafíos de hoy, como la tecnología Zipstream, que desarrollamos en el 2015. Los productos en los que estamos trabajando para el próximo año son obviamente confidenciales, pero el mercado puede seguir esperando productos disruptivos que tendrán fuerte impacto en el modelo de videovigilancia actual'.



Alessandra Faria, directora regional

Concluye Faria: 'Nuestra estrategia de largo plazo también incluye el lanzamiento de productos complementarios a la videovigilancia tradicional. Tenemos hoy en nuestro portafolio un conjunto de productos que incluyen altavoces IP, controladores de puerta y terminales para control de acceso, y seguiremos haciendo posible que el integrador ofrezca soluciones más completas a sus clientes'.




MANEJE SU RED RAPIDAMENTE

Usted espera un adecuado y consistente desempeño de su **infraestructura de TI**. Sin duda usted necesita estar en control y con "ambas manos en el volante" teniendo una amplia visibilidad de la red, de los sistemas y de sus aplicaciones. No hay mejor solución de

monitorización de la infraestructura de TI que el software alemán PRTG Network Monitor: robusto, escalable y confiable. ¿Te apetece conducir una prueba? Compruébelo usted mismo y descargue nuestra versión gratis del **PRTG Network Monitor** hoy!

¡OBTENGA SU PRUEBA GRATUITA AQUÍ!
www.paessler.es/prueba

Certisur, nuevo paradigma de seguridad

 **Certisur** realiza un balance de su 2015. En palabras de **Norberto Marinelli**: '2015 ha sido sumamente positivo a pesar que el mercado en general, especialmente para proyectos de envergadura, estuvo bastante tranquilo. En sintonía con lo que sucede en el mercado mundial, nuestros clientes han ampliado la utilización de los servicios de seguridad que brindamos, posibilitando que los usuarios realicen cada vez más transacciones, con total confianza'.




Norberto Marinelli, CEO

'Con el cambio de las condiciones macroeconómicas, que implica la mayor apertura en la transferencia de divisas, Argentina seguramente se volverá a posicionar en el radar de los hackers. Esto implica que las organizaciones deberán actualizar sus mecanismos de prevención, para poder seguir operando con riesgos controlados. Continuará el reemplazo del tradicional sistema de autenticación de usuarios a través de contraseñas por mecanismos más robustos, utilizando doble factor o implementando sistemas inteligentes, de modo tal de asegurar que solamente los usuarios legítimos accedan a los servicios'.

'Indudablemente, tal como lo muestran las estadísticas de los últimos años, seguirá creciendo la utilización de los dispositivos móviles, especialmente en todo lo relacionado con el uso transaccional de los mismos. La conectividad de diversos artefactos que utilizamos diariamente ya es una realidad, que implica un cambio de paradigma en el modo que operamos. Ambas suponen un gran desafío para los proveedores de servicios de seguridad: por una parte, los usuarios motivados para utilizar herramientas que son más cercanas y amigables, pero que al mismo tiempo implican riesgos más significativos en materia de seguridad', concluye **Marinelli**.

Trend Micro, mejoras en el budget de seguridad

 **Trend Micro** cerró el 2015 con algunas consideraciones a tener en cuenta en cuestiones de seguridad. Puntualmente en su blog marcaron ciertos puntos para no olvidar a la hora de armar el budget de IT.



Eva Chen, presidente

Creando un nuevo cargo: DPO o Data Protection Officer. 'Este es un cargo que debe estar dedicado integralmente a la protección de información corporativa, y puede ser una nueva posición o responsabilidades del CRO o Chief Risk Officer. El principal objetivo es mantener una alta prioridad en la información que existe dentro como fuera de la organización. La jaula de hierro que ha puesto las directivas EU Data Protection genera un nuevo standard de protección de los datos, y así el rol de DPO-CISO será vital para asegurar su integridad con las regulaciones donde esta información está guardada'.

Soporte y seguridad BYOD. 'Mientras las iniciativas de dispositivos móviles han sido una parte de las consideraciones del Budget desde hace un año, sin embargo para este año el enfoque cambiará principalmente porque las empresas dejarán de dar dispositivos a sus clientes y requerirán que traigan los suyos propios. **Gartner** predice que para 2017 este será el caso para aproximadamente la mitad de los empleados'.

'El cloud continuará siendo una parte importante del presupuesto, particularmente en las empresas que están en proceso de adopción o migración. En este año el foco de la adopción será en implementaciones híbridas. **Gartner** ha predicho que en los próximos dos años, la mitad de las organizaciones tendrán un cloud híbrido funcionando', reza el informe.

Easy Solutions, detección y prevención del fraude electrónico

Ricardo Villadiego, CEO, destaca: 'Las técnicas de ataques que conducen al fraude electrónico continúan en una constante evolución. La alta demanda de soluciones anti-fraude innovadoras y eficientes en respuesta a los sofisticados ataques, nos han impulsado a llegar a diversos mercados como Tokio, Dubái, Londres, y a crecer en Latinoamérica y Norteamérica. Por otro lado, esta tendencia está obligando a entidades bancarias y financieras a hacer un esfuerzo mayor por reforzar sus políticas y planes de prevención del Fraude Electrónico y a los usuarios a tener una mayor conciencia sobre su rol en la seguridad'.

'Sobre el Fraude Electrónico en el 2016, pronosticamos que la Dark Web tomará aún más fuerza como una plataforma para lanzar Ciberataques, lo que hará que los ataques sean más difíciles de detectar y prevenir sus consecuencias. Los fraudes a través de la suplantación de correos electrónicos corporativos van a crecer, esto debido en gran parte al reciclaje de contraseñas. Además, vamos a ver un incremento de robos con identidades sintéticas, es decir la mezcla entre datos reales y algunos ficticios, creando una nueva identidad. Lo mismo con los robos masivos de datos de tarjetas de crédito y otros datos

sensibles también continuarán ocurriendo con mayor frecuencia y mediante métodos más sofisticados y complejos. Por último, la democratización de herramientas de hackeo facilitará todos los escenarios de posibles fraudes'.

'Para el 2016, estamos comprometidos con desarrollos que pueden detener y prevenir el fraude en todas las etapas de su ciclo y mediante diferentes canales de transacción y que están diseñados para los ataques de hoy y del futuro'.



Ricardo Villadiego, CEO

Sus medidas de seguridad son ineficaces

Descubra el punto ciego en el tráfico SSL
Acabe con los ataques de malware

Descubra cómo A10 permite inspeccionar y bloquear amenazas en el tráfico cifrado en: <https://a10networks.com/ssl-encryption-challenges>



Elimine el punto ciego en el tráfico SSL
Contacte con nosotros en: latam_sales@a10networks.com

A10 Networks anunció Firewall Convergente



Alain Karioty, VP de Ventas para Latinoamérica, señala: 'El 2015 ha sido un año difícil en la región. La situación económica y política en Brasil y el cambio de moneda en toda la región han sido los principales condicionantes. A pesar de ello, para un actor como nosotros, con una propuesta diferente para el mercado y una oferta de alto valor, con un modelo de licenciamiento todo incluido y un rendimiento muy potente, ha sido positivo. Hemos conseguido acceder y expandirnos en grandes clientes, tanto en sector de Web 2.0, como en proveedores de servicio, clientes de sector financiero y también en Gobierno'.



Alain Karioty, VP de Ventas para Latinoamérica

'Al igual que ocurrió en el año anterior, este 2016 se sucederán nuevos y mayores ataques en tráfico cifrado. Estos ataques son muy difíciles de identificar ya que tanto los métodos utilizados como la ubicación de origen varía mucho, y las soluciones de seguridad instaladas en el cliente no son capaces de inspeccionar este tráfico hasta que las organizaciones hayan sido golpeadas por el tráfico malicioso y se busque una solución que permita descifrarlo'.

'Estamos anunciando una nueva línea de soluciones llamada *Convergent Firewall* que cuenta con varias posibilidades: *Secure Web Gateway* de alto rendimiento con proxy explícito integrado, filtrado de URL y SSL Insight; firewall de centro de datos (DCFw) de alto rendimiento con protección contra ataques de Denegación de Servicio (DDoS) integrada y balanceo de carga de servidores (SLB); firewall Gi/SGi de alto rendimiento con protección DDoS de red integrada y Carrier Grade NAT (CGN); y VPN IPsec sitio a sitio. Ayuda a las empresas a proteger el tráfico de las aplicaciones entre localizaciones y permite que las compañías globales utilicen redes públicas para transportar el tráfico de las aplicaciones de manera segura'.

F5 Networks, más seguridad en la nube



Señala **Federico Aragona**, Territory Account Manager: 'El balance de 2015 en términos generales es muy bueno. Los puntos positivos a destacar son: un crecimiento por arriba de lo esperado, una alta tasa de nuevos clientes, ampliación de nuestra oferta de productos, y la incorporación de más integrantes al equipo de **F5**, con el fin de tener mayor presencia en el territorio'.



Federico Aragona, Territory Account Manager

'Para este año, tenemos pensado seguir creciendo con más recursos en la región, puntualmente en ingeniería, canales y ventas. En el mercado apreciamos una tendencia a soluciones de valor agregado en productos como seguridad, o bien hacia el Cloud. En base a estas necesidades, contamos con soluciones muy enfocadas y orientadas a mitigar aspectos de seguridad como firewall de alta capacidad, protección de fraude web, DDoS, etc. y con respecto al cloud, ofrecemos soluciones en la nube tanto para usuarios finales como service providers, o bien integración con una gran cantidad de terceros'.

Concluye: 'Actualmente estamos presentando la **última** versión de nuestro sistema operativo **TMOS**, el cual cuenta con muchas novedades en torno a seguridad, soluciones de optimización para telcos e integración con otras tecnologías que están tomando mucha relevancia en el mercado, como por ejemplo, **OpenStack**, **Arista**, **FireEye**, entre otras'.

Radware, protección híbrida ante ataques APDoS

Werner Thalmeier, director de Soluciones de Seguridad para EMEA & CALA, manifiesta: 'La embestida de los ciberataques del 2015 dio lugar a una capitulación operativa y filosófica a dos hechos correlacionados: nadie es inmune a los ataques cibernéticos, y sólo unos pocos están realmente preparados. Esa realidad se hizo eco a través de nuestra base de clientes, que abarca mercados verticales desde servicios financieros y de infraestructura crítica a servicios en la nube. En el lado positivo, la adopción de soluciones híbridas de protección continúa creciendo con el objetivo de construir una protección mucho mejor contra esos ataques'.

'Para 2016 vemos que APDoS (Advanced persistent DoS) se convertirá en la técnica

preferida de *hacktivistas*, y la causa de una parte significativa de las interrupciones de negocios, los esquemas de extorsión con *Ransomware* y *RansomDoS* continuarán afectando a todos, desde las empresas tradicionales a compañías en la nube. Por su parte la encriptación creciente desde y hacia aplicaciones en la nube. Hace unos años, la tecnología efectiva para proteger comunicaciones de y para proveedores en la nube y comunidades de compañías usuarias simplemente no existía. El año próximo marcará el comienzo de una gran capacidad de cifrar estos datos en masa'.

'En 2016 fortaleceremos nuestra posición en el mercado de seguridad al ampliar la actual cartera de soluciones y mantenernos como líder tecnológico recono-

cido, además que e r e m o s invertir en nuestras ofertas de servicios basados en la nube y servicios gestionados de seguridad para que sean lo más fácil posible y financieramente atractivos para que nuestros clientes se mantengan protegidos, y finalmente aumentar los negocios de nuestros canales y alianzas estratégicas para ampliar nuestro alcance en el mercado global, también enfocados en Sudamérica y toda Latinoamérica', concluye.



Werner Thalmeier, director of Security Solutions para EMEA & CALA

Sitios confiables. Negocios seguros.

Los Certificados SSL brindan confianza a los visitantes que ingresan a su Sitio WEB, ofreciendo un entorno seguro para realizar sus transacciones y manejar sus datos personales.

CertiSur, líder en soluciones de seguridad digital, emite Certificados desde hace más de una década a miles de clientes en Latinoamérica, garantizando que las comunicaciones y transacciones dentro de su Sitio Web de manera segura y confidencial.



Para sumar un nivel más de autenticidad, cada Sitio protegido con los Certificados SSL cuentan con el sello de seguridad de las marcas más reconocidas por millones de usuarios en todo el mundo, ofreciendo a sus clientes un signo más de confianza.

Más confianza

- ✓ Protege los datos durante la sesión entre el navegador y el Sitio WEB.
- ✓ Ofrece privacidad y seguridad respecto de una conexión WEB.
- ✓ Protege las transacciones de comercio electrónico.
- ✓ Permite identificar a la empresa titular de un Sitio WEB.



CertiSur **Symantec** Website Security Platinum Partner

Signo de confianza

Av. Santa Fe 788 2° Piso · Buenos Aires, Argentina
(011) 4311 2457 · www.certisur.com · sales@certisur.com

FireEye, fuerte superación en Latinoamérica



Muy activo se encuentra **FireEye** en el cono sur de Latinoamérica, cerrando el año con un crecimiento significativo año a año, alcanzando una performance en ventas superior al 150% respecto de los objetivos planteados. Esto es una muestra más de la gran aceptación que ha venido teniendo el mercado en la adopción de sus soluciones quien se posiciona como uno de los líderes en la región en lo concerniente a la lucha contra amenazas avanzadas (APT).

Alejandro Olleros, Regional Sales Manager SOLA, comenta: 'El 2015 ha sido un año muy disruptivo e innovador en cuanto a las soluciones lanzadas al mercado. Hoy nos posicionamos como la única compañía con una visión holística de 360º para abordar la problemática del malware en

todos sus vectores. Nuestro portafolio que abarcan soluciones de core para el vector web (NX), correo (EX), archivos (FX), pero también soluciones para el endpoint (HX), como asimismo protección para dispositivos móviles (MTP). Estas dos últimas sin duda con un alto grado de proyección a futuro por el universo al que apuntan.

'Por otro lado, hemos crecido de forma significativa en cantidad de clientes. Este año logramos incorporar nuevas cuentas con diversas soluciones tanto en Perú, Chile y Argentina', agrega.

'Hace dos años llevamos a cabo la compra de **Mandiant**, empresa focalizada 100% en Servicios Profesionales de rediseño en procesos y roles de seguridad. Vemos un gran potencial en esta adquisición considerando que FireEye apunta fuertemente a ser una empresa que integre

soluciones, expertise, inteligencia y recursos humanos, siempre dentro de un ciclo virtuoso de mejora'.

'Para el conjunto del 2016, tenemos perspectivas muy importantes y ambiciosas. Por un lado entendemos que varios de nuestros clientes necesitan crecer en relación a las soluciones con que cuentan, y por otra parte, vemos grandes posibilidades de continuar sumando nuevos clientes. Tenemos un portafolio muy amplio en protección de amenazas avanzadas, muchos clientes comienzan por las soluciones primarias pero a medida que se hacen usuarios nuestros, entienden más y adoptan el resto del portafolio'.



Alejandro Olleros

ZMA, seguridad en toda la región



Muy buen año cerró **ZMA** en la región. En Argentina realizó un encuentro con sus socios de negocio y clientes, en el que destacó su participación en el crecimiento regional de la empresa.

Juan Carlos Zampatti, CEO, explica: 'El 2015 fue un año positivo para **ZMA**.

Fortalecimos nuestra presencia en Argentina e iniciamos la expansión a Latinoamérica a través de Asociados de Negocios locales, de manera de brindar soluciones tecnológicas innovadoras, mediante el efecto sinérgico del expertise tecnológico de ZMA y la atención personalizada de nuestros Asociados'. 'Iniciamos con mucho optimismo el 2016. De la mano de nuevas reglas para la actividad económica, auguramos un crecimiento del mercado argentino, a la vez que existe un gran potencial para seguir expandiendo nuestra red de partners por LATAM. En el auge del cloud computing vemos una gran oportunidad, ayudando a potenciar la actividad con nuestro Know How sobre seguridad informática. Debemos garantizar que trabajar en la nube es seguro y nosotros sabemos cómo hacerlo'. 'Durante el 2016 nos concentraremos en las soluciones cloud, lanzando al mercado los productos: **FileCloud**, **Netskope** y **Okta**, además de diversas novedades de nuestras alianzas tecnológicas, principalmente las que tenemos con **ESET** y **ManageEngine**. Con respecto a la estrategia de comunicación, seguiremos brindando webinars tecnológicos y participando en eventos y exposiciones de la región', concluye **Zampatti**.



Marianela Zampatti, socia, con Ignacio Borderes, COO y María Polli, gerente de Marketing de ManageEngine

Aufiero Informática, nuevas ofertas y más servicios



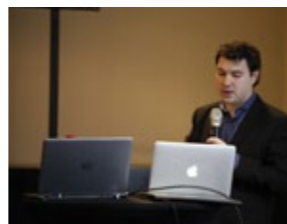
Gran año cerró **Aufiero Informática** en la región.

Con varias jornadas de trabajo con sus partners de negocio, la marca introdujo en Latinoamérica la nueva versión 9.2 de la plataforma **AVG Business Managed Workplace**.

Oswaldo Aufiero, gerente general, explica: '2015 fue un año muy bueno para nosotros ya que mejoramos las relaciones con las fabricantes, y creamos nuevos vínculos con partners. Además, en otro ámbito, nosotros hemos avanzado mucho en el desarrollo de productos de software propietario'.

'Para este año que empieza, vemos que se van a seguir adoptando tecnologías nuevas para Latinoamérica (como **AVG Managed Workplace**, que es un RMM) que ayudarán a la eficiencia en el día a día. El tiempo es cada vez más escaso, las tareas a realizar son cada vez más, sin olvidar que hay que mantener los márgenes. Hoy existen herramientas de automatización que permiten reducir los costos asociados'.

'Por un lado, continuaremos creciendo en la distribución mayorista de software, pero lo más interesante es que este año vamos a sorprenderlos con un servicio nuevo, relacionado a servicios IT. Todavía está en una etapa de desarrollo, pero pensamos tener la oferta lista para este año', concluye **Aufiero**.



Oswaldo Aufiero, Gerente General



ENJOY SAFER TECHNOLOGY™

Protección antimalware

- Protección Hogar y Profesionales
- Protección Empresas
- Encriptación
- Múltiple factor de autenticación



IT Management Simplified

Gestión total de IT

- Gestión completa de Infraestructura y Aplicaciones
- Herramientas para compliance (SOX, PCI, HIPAA)
- Gestión Integral de Active Directory
- Soluciones de Seguridad de IT
- Soluciones para MSP

filecloud

La conveniencia de la nube detrás de su firewall

- Implementación sin cambios en infraestructura ni reconfiguración de permisos
- Seguridad y auditoría de accesos

Y su Red Latinoamericana de Partners

Cloud Security Broker

- Descubrimiento de aplicaciones Cloud
- Data Loss Prevention
- Gobierno de Datos en la Nube

DeviceLock

- Control de acceso de dispositivos
- Control de comunicaciones de red
- Filtrado de datos de dispositivos móviles
- Auditoría



SSO/IDM en la nube

- Directorio Universal
- Single Sign-On
- Enterprise Mobility Management

Atención IT Resellers: lo invitamos a formar parte de nuestra Red Latinoamericana de Partners



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



+54 9 11 3657 0780
Whatsapp mensajes/llamadas

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

www.zma.la



Suscribase sin cargo al servicio de alertas.



Predicciones IDC 2016, la transformación digital será una realidad



Ricardo Villate, vicepresidente para Latinoamérica

IDC realizó su webinar dedicado al mercado IT regional: *Latin America IT Industry 2016 Predictions* en las que mostró las principales tendencias tecnológicas que predominarán en la región para el próximo año. Las claves fueron que tras un 2015 económicamente difícil, se espera una leve recuperación en la mayoría de los países. En cuanto a cifras, la consultora predijo que el nivel de las inversiones será de USD\$139 mil millones en TI y USD\$213mil millones en Servicios de Telecomunicaciones, un crecimiento de 3,3% en dólares constantes contra 2015.

Ricardo Villate, vicepresidente para Latinoamérica resaltó los desafíos que las compañías están enfrentando en la región con un año de fuertes devaluaciones contra el dólar americano de casi un 15% en Chile y México; 33% en Colombia, y hasta 42% en el caso de Brasil. Éste y otros retos macroeconómicos impulsan a las empresas a buscar aún más eficiencias en sus operaciones y procesos. Ahora enumeramos las 10 predicciones de la consultora para la región:

1. Para el 2017, uno de cada 3 CEOs de las 3,000 compañías más grandes en la región, pondrán la transformación digital como base de su estrategia corporativa.

El 26% de los CIO en compañías grandes están iniciando su 'camino digital' en 2016, pasando de experiencias y productos digitales inconsistentes a su creación de manera gerenciada, repetible, y finalmente disruptiva, usando tecnología digital de 3ra Plataforma en su modelo de negocio. Para el 2016, se estima que unos \$4,5 mil millones de nuevo gasto en TI, serán motivados por iniciativas de transformación digital en la región.

2. La carga de trabajo será el punto de partida de las decisiones de inversión en infraestructura de 3ra plataforma.

Las empresas de Latinoamérica están entrando en un modo de adopción de la nube más amplio y profundo. Motivadas por nuevas aplicaciones y cargas de trabajo, las inversiones en infraestructura de TI para la tercera plataforma están creciendo mucho más rápido que las de las

arquitecturas tradicionales, que muestran incrementos de dos dígitos en un mercado de hardware empresarial en declive. Por ejemplo, las inversiones en *Software Defined Everything* (ver informe principal) o "Definido por Software" crecerán más del 50% en el 2016.

3. En 2018 más del 40% del gasto empresarial de TI de infraestructura, software, servicios y tecnología estará basado en soluciones de nube, llegando hasta la mitad en el 2020.

Los servicios en la nube ahora son parte del portafolio de la mayoría de los proveedores de TIC y la razón es simple: se han convertido en la plataforma de elección para cualquier nueva implementación de TI. Cuando se trata de la transformación digital, la nube es un factor clave. Las soluciones en la nube se han convertido indispensables. En el 2016, las inversiones en los servicios de nube pública y privada hospedada remotamente crecerán un 40% llegando a \$3,6 mil millones de dólares en la región.

4. Un 45% de las compañías en la región alineará sus esfuerzos de TI y de las líneas de negocio, hacia una estrategia definitiva de movilidad.

La movilidad sigue siendo una de las iniciativas de mayor prioridad para las compañías en Latinoamérica. Mientras la movilidad hasta ahora se ha centrado en las personas y los dispositivos, el próximo paso será alinear los procesos y el ecosistema de la industria con los beneficios de una organización con movilidad como su base.

5. Los diseños de dispositivos de cómputo 'disruptivos' cambiarán la manera en que los empleados crean, acceden e interactúan con información, con más de 14 millones de dispositivos 'híbridos' vendidos en el 2016 en la región.

Con la llegada masiva de tablets dos-en-uno, computadoras convertibles o *phablets*, las compañías tienen que pensar en usos innovadores y productivos para sus empleados que usan dispositivos más livianos y siempre conectados. Esto es especialmente importante para la mitad de las empresas en la región que ya permiten traer el dispositivo propio al trabajo. Tanto aplicaciones de software como procesos internos, tienen que ser re-analizados para ver si están siendo utilizados de la mejor manera posible.

6. El 30% de las compañías de consumo masivo van a invertir en tecnologías de la

tercera plataforma para sacar ventaja del ecommerce.

Más del 55% de la población de Latinoamérica estará conectada en el 2016 y gastará más de USD\$68 mil millones en compras online en los 6 países más relevantes de la región, alcanzando los USD\$100 mil millones dentro de los tres años.. Cada organización debe proveer a sus clientes una experiencia consistente sin importar el canal o método digital que él escoja.

7. Antes de que termine el 2016, casi la mitad de las empresas estarán implementando estrategias Next Generation Security invirtiendo en consultoría, servicios y tecnología de seguridad.

Las soluciones de NGS son soluciones de seguridad optimizadas para trabajar mejor con la escala masiva y cobertura expansiva de la Tercera Plataforma. Aunque 7 de cada 10 empresas afirman estar en proceso de implementar una solución más de seguridad de nueva generación, 1 de esos 7 no tendrá éxito por la falta de competencia interna. Entre el IoT, la explosión de tráfico desde dispositivos móviles, o la migración de aplicaciones hacia la nube, el tema de seguridad es cada día más crítico. IDC pronostica que en el 2016 las compras de soluciones de seguridad cloud crecerá un 53% en Latinoamérica.

8. Durante el 2016, más de 2/3 de las inicia-

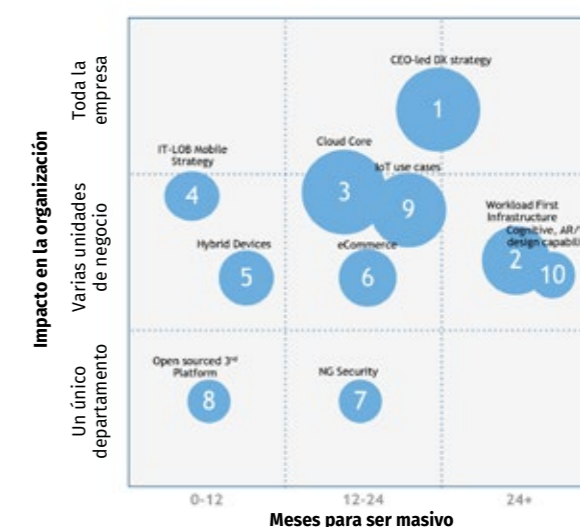
tivas de proyectos de TI requerirán demostrar ahorros de costos, poniendo a la Tercera Plataforma de código abierto (sus componentes Open Source) en el centro de atención.

Con el desafío económico que muchas compañías viven, las empresas están obligadas a considerar reducir sus costos manteniendo soluciones tecnológicas escalables y flexibles a la vez. Las soluciones de *Open Source* en modelos de tecnología *on-demand* son un imperativo. IDC pronostica que los proveedores de sistemas operativos y de plataformas de productividad empresarial de código abierto crecerán un 30% en el 2016.

9. Sólo diez casos de uso en manufactura, transporte, consumo, gobierno y servicios públicos representarán más del 80% del gasto en IoT de la región en el 2016.

En Latinoamérica, el mercado de IoT crecerá de USD\$7,7 mil millones en 2014 a USD\$15,6 mil millones en el 2020, mien-

Tendencia IDC



Fuente: IDC, 2015

tras la cantidad de dispositivos o 'cosas' de Internet de las Cosas crecerá de 295 millones a 827 millones. Actualmente, 59% de las empresas de la región están evaluando iniciativas de IoT para el 2016. IDC ha identificado que 10 casos de uso, de una lista de cerca de treinta en 9 mercados verticales presentes en la región, representan la mayoría de la inversión.

10. Hasta el 2018, una tercera parte de las compañías que buscan la transformación digital, va a agregar habilidades de diseño cognitivo y realidad aumentada/virtual a sus aplicaciones.

Aunque los términos *cómputo cognitivo* o *realidad aumentada/virtual* todavía son nuevos, en el 2016 las compañías van a empezar a ver soluciones innovadoras usando herramientas como *Watson Analytics* de **IBM**, *Microsoft HoloLens* u *OculusRift* para crear herramientas de trabajo. Aunque las empresas grandes van a estar interesadas, IDC cree que las iniciativas más innovadoras pueden venir de compañías pequeñas y los *start-up* de la región. Aquellas empresas que inicien su camino de Transformación Digital deberán crear competencia en el desarrollo de este tipo de soluciones.

La transformación digital se acentúa



Fuente: IDC, 2015

Principales desafíos en Transformación Digital

	Muy importante	Poco importante
Cambiar la cultura corporativa	63%	34%
Aplicar la transformación pensando más allá de una campaña	59%	32%
Cooperación entre departamentos y equipos	56%	39%
Recursos (gente, tecnología) y localización de Budget	56%	39%
Entender el comportamiento o el impacto del cliente conectado	53%	42%

Fuente: The Engaged Leader by Charlene Li

Indra, portfolio integral en Seguridad y Defensa

Indra es una multinacional española que provee soluciones TI y sistemas integrados para empresas con necesidades específicas. Su gran diferencial es el importante portfolio de desarrollos propietarios en verticales como Telecom, Energía, o Seguridad y Defensa.

En este último mercado tienen un abanico de productos que incluye desde simuladores de aviones, blindados, submarinos, pasando por soluciones de protección de infraestructuras críticas, hasta plataformas de protección de fronteras con radares y un avión, MRI, que monitorea el mediterráneo.

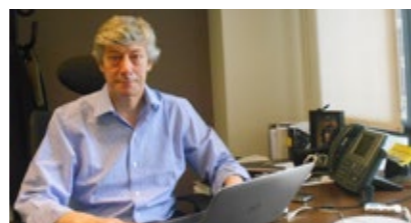
Ricardo Caputo, gerente comercial para Argentina, explica: 'Tenemos soluciones integradas para la implantación y gestión de sistemas críticos en tiempo real, principalmente para los Ministerios de Defensa y Seguridad. Por ejemplo en Buenos Aires hemos desarrollado desde cero el Centro de Comando y Control que integra todas las fuerzas de la Ciudad de Buenos Aires.

Hemos integrado la tecnología, instalamos la infraestructura, y realizamos el mantenimiento'.

Su oferta de sistemas de mando y control proveen soluciones con imágenes en tiempo real, con sensores y plataformas. 'En Madrid integramos una capa lógica que coordina la actuación de todos los servicios de seguridad y emergencias de la ciudad'.

La empresa también ofrece soluciones de Inteligencia, con el que permite analizar los datos y conocer tendencias en Internet, redes sociales y medios radiales, televisivos, gráficos o digitales. 'Nuestra plataforma iThink se pueden armar esquemas de búsquedas y en función de los datos, trae información pertinente. El sistema analiza todas las publicaciones, trabaja en diferentes idiomas, y entrega informes con patrones y análisis de tendencias'.

María Sanchez Laso, Gerente de relaciones Institucionales, agrega: 'Este sistema permite predecir sucesos que se están



Ricardo Caputo, gerente comercial para Argentina

plasmando en las redes sociales. Como posee inteligencia no solamente lee la información sino que la analiza y procesa'.

Otra apuesta interesante es su plataforma de Ciberdefensa y Ciberseguridad. 'Tenemos en México un Centro de operaciones de Ciberseguridad, donde brindamos servicios a clientes privados, con hacking ético, tests de penetración, protección de infraestructura y obviamente en el caso que ocurra un análisis forense. En Ciberdefensa es básicamente el mismo servicio pero para gobiernos'. Cómo se ve, una empresa con potencial y un portfolio específico pero bien amplio.



Centro de Comando y Control en Buenos Aires



Avión MRI para protección de fronteras



Soluciones de simulación en tierra

Licencias Online, oferta por verticales

Gran año cierra **LicenciasOnline**. Con nuevos negocios enfocados en Cloud Computing la empresa ha aumentado su lista de partners además de nuevas marcas en su portfolio.

Marina Patallo, gerente de Marketing, apunta: 'Estamos viendo un mercado donde se observa un auge de las fusiones, escisiones, splits y compra y venta de compañías. Esta tendencia ya se inició y va a afectar a los canales. Es por ello que creemos que estos cambios van a requerir de un distribuidor fuerte y con un equipo lo suficientemente sólido y entrenado para contener al canal en estos procesos de cambios'.

'En lo que respecta a canales, creemos que el negocio es sano cuando hay players

en todos los segmentos, por lo que estimamos que tenemos un gran oportunidad de actuar como moderador acercando productos y soluciones a clientes más pequeños o en regiones más lejanas y acercándole canales en busca de nuevos negocios. Queremos posicionarnos en un rol de detector de negocios pequeños o remotos, y facilitador del ecosistema para que no se concentre en los clientes y negocios más grandes, bajando el margen de los canales que lucha por la misma porción de la torta de mercado'.

'Para 2016, vamos a trabajar en nuestra plataforma de e-commerce que, tiene casi 15 años y es una de las mejores de su tipo. Este año agregamos funcionalidades de reporting que ayudan al canal a enten-

der su potencial de venta con los clientes existentes. Será un año donde incorporaremos más features ya que los canales continuamente están dando feedback y

escuchamos sus requerimientos. También queremos desarrollar los mercados verticales con distintos programas, como en Chile el *Programa de gobierno en la Nube*. Buscamos penetrar en el sector energético en México y en el gubernamental en varios países más'.



Marina Patallo, gerente de Marketing



Conquiste Latinoamérica a través nuestro

Ofrecemos licencias de **Software y de soluciones Cloud** de las mejores marcas del mundo en Latinoamérica.

- Beneficios comerciales**
 Entrega de Leads a nuestros canales
 Registro de oportunidades
 Amplia variedad de medios de pago locales
- Beneficios Operativos**
 Licencias NFR (Not For Resale)
 Celeridad en las cotizaciones y entregas
 Portal exclusivo para Partners
- Beneficios técnicos y de capacitación**
 Atención en Español las 24 hs.
 Soporte técnico pre y post venta
 Webinars técnicos y comerciales **sin costo**
- Beneficios de Marketing**
 Desarrollo de campañas de marketing
 Almacén de material de marketing
 Generación inmediata de licencias de prueba

Aufiero Informática es representante oficial de software en Latinoamérica de las siguientes marcas



Contacto:

Argentina: +54-11-2150-5351 | Chile: +56-225709477 | Colombia: +57-13819205 | Perú: +51-17086170

ventas@aufieroinformatica.com
www.aufieroinformatica.com

Avnet lleva a sus partners a la tercera plataforma

Avnet se encuentra enfocado su estrategia en la evolución tecnológica de sus partners y socios de negocio. Puntualmente el foco está en llevar a los que hoy trabajan en la segunda plataforma (apps clásicas) a la tercera, con movilidad, Cloud y Social Business.

Carlos Homps, Solutions Marketing and Sales Acceleration Director, explica: 'Si bien nuestro año fiscal cerró a mitad de 2015, en cuanto a métricas, este primer trimestre sigue la misma línea positiva. En resumen ha sido un buen año, Brasil ha tenido una caída importante, Argentina con limitaciones y restricciones ha tenido un buen año, Chile también ha tenido resultados positivos, Ecuador este 2015 tuvo una situación en el gobierno en el que se ha frenado las compras. Por su parte Colombia ha comenzado a repuntar luego de su devaluación, y finalmente México ha sido la estrella del año, con una economía recuperada, está performando muy bien'.

La empresa ha incorporado varios partners nuevos, y ampliado su oferta de productos con las marcas, posicionándose como una empresa que entrega una propuesta de valor real en soluciones de tecnología. 'Parte de nuestra estrategia para crecer en el futuro es atacar con inversiones específicas a nuevos tipos de partners que están trabajando con la tecnología que se viene, muy concentrada en la tercera plataforma', agrega **Homps**.

Concluye: 'Para 2016 esperamos un buen año, esperamos que Colombia este recuperada a partir de Enero, Chile que crezca moderadamente, por su parte creemos que Argentina tendrá un inicio de año más lento pero va a recuperar muchos negocios, con el cambio

de gobierno. A nivel interno tenemos planes agresivos para traer nuevos partners de segunda plataforma, y una estrategia de captación para Services Providers, empresas de telecomunicaciones, MSPs, e ISVs, que ofrecen Servicios basados en el Cloud'.



Carlos Homps, Solutions Marketing and Sales Acceleration Director

Avnet, cuadrangular en San Lorenzo de Almagro

Como despedida de un gran 2015, el mayorista organizó un torneo cuadrangular de fútbol en el Estadio de San Lorenzo, en Buenos Aires del que participaron ejecutivos de la marca, fabricantes, clientes y partners.

Con el objetivo de reforzar los lazos entre la comunidad IT, la empresa conformó 4 equipos que competían para llevarse la copa del 5to Cuadrangular Avnet Play.

VMware, Cisco, Lenovo, IBM, y NetApp fueron las marcas auspiciantes del evento.



20 años al servicio de la simplicidad

- Servicios en la Nube
- Continuidad de Negocio y Alta Disponibilidad
- Seguridad Informática

Contacto e informaciones:
comercial@all-kom.com
 (54 11) 4374-4141
www.all-kom.com



SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN | IT COMPLIANCE | DISPONIBILIDAD | GESTIÓN DE INFRAESTRUCTURA



Tecnología que integramos:



+5411 4375-2851
info@nextvision.com
www.nextvision.com

Westcon, foco en Bolivia y Paraguay

Gran año está cerrando **Westcon** en el sur de Latinoamérica, con un crecimiento mayor al 40% la empresa abrirá operaciones en Bolivia y Paraguay.

Jorge Jove, Director Regional para SoLA, explica: 'Este 2015 ha sido espectacular en términos de resultados, hemos registrado tasas de crecimiento superiores al 40%. La gran novedad es que el próximo año fiscal vamos a abrir oficinas en Paraguay y Bolivia, convirtiéndonos así en el mayorista con mayor cobertura en el sur de Latinoamérica. A nivel global, Latinoamérica es uno de los 4 pilares de la estrategia de **Westcon**, y gracias a que los resultados nos han acompañado, desde casa central nos dan más apoyo para seguir generando valor y oportunidades para crear una estructura que nos permita seguir en estas tasas de crecimiento'.

'La empresa cumple 30 años en el mundo, con presencia en Chile desde 12 años, 10 en Argentina y 8 en Perú, como parte de la región SoLA. Los países que buscan nuevas tecnologías encuentran en **Westcon** un diferencial importante, al ser un mayorista con presencia en más de 60 países, podemos aconsejar sobre las principales tendencias tecnológicas en todo el mundo, y eso a una empresa local le permite conocer un mundo de oportunidades de crecimiento y evolución tecnológica en todos los países donde opera'.

Una característica del mayorista es su

presencia en casi todos los países de Latinoamérica, que les permite a sus *partners multicountry* con presencia en la región pero con miras de expansión a Chile, Perú, Argentina, Brasil, México, Colombia, etc. donde **Westcon** ya tiene operaciones establecidas y puede ayudar con conocimiento impositivo del país y selección y leads de negocio.

'Como tendencias para el año próximo, vemos mucho interés en el mercado de la Seguridad, por ejemplo, la protección de

dispositivos móviles es un mercado con una oportunidad gigantesca. El Cloud junto a Big Data son conceptos que están pegando fuerte, cambiando los modelos de consumir tecnología, y eso está impactando hoy en nuestra región. Estamos trabajando para un modelo de distribución digital y pago por consumo'.



Jorge Jove, Director Regional South of LATAM

Fin de año junto a clientes y partners

Gimena Martínez Llorente, Marketing Manager SoLA, comenta: 'Estamos muy contentos de cómo se desarrolló nuestro evento de cierre de año. Contamos con la asistencia de 200 personas. Más de 123 partners, 30 vendors, más proveedores y socios estratégicos. Este año nos propusimos que nuestros canales puedan ser parte de experiencias y no sólo de acciones, elevando el concepto y el resultado de las mismas. Esta experiencia consistió en revivir la época de los años 20, desde la invitación, hasta cada detalle del desarrollo y cierre. Fue el broche perfecto para un excelente año, en el que crecimos no sólo en número, sino en posicionamiento y relacionamiento. Así que en la atmósfera de los años 20, nuestros partners y vendors pudieron distenderse y disfrutar de una especial noche'.

'Al transcurrir la noche se realizó la entrega de premios de cada año y en esta oportunidad con motivo de los 30 años de historia de Westcon Group y los 10 de presencia en Argentina, se otorgaron reconocimientos a aquellos partners que nos acompañaron en este camino. Y para deslumbrar a los asistentes, contamos con el show de Electrodiums, quienes nos impresionaron con un show musical y bailarinas'.



Worldline, nueva solución de transporte

Worldline anuncia conjuntamente con **MICHELIN Solutions**, EFFITRAILERTM, una solución de gestión de flotas de camiones.

Philippe Miret, CEO de Michelin Solutions, apunta: 'EFFITRAILERTM mejora los márgenes operacionales de las empresas de transporte y a la vez, fortalece la seguridad de sus cargas y la confianza en las entregas. Gracias a la modularidad de su plataforma y capacidad operativa de **Worldline**, podemos confiar en ellos al momento de desarrollar iniciativas innovadoras y lanzarlas en toda Europa'.

BGH Tech Partner, crecimiento y expansión

BGH Tech Partner, integrador argentino con foco en soluciones IT corporativas, se encuentra cerrando un 2015 muy activo. La empresa se ha consolidado como un jugador importante al ganar proyectos como los de Aeropuertos Argentina 2000 o el Grupo Zurich Argentina.

Marcelo Girotti, CEO, apunta: 'El balance que hacemos del 2015 es muy positivo. En este año, no sólo hemos crecido en nuestra facturación, sino que además hemos podido incursionar en soluciones más sofisticadas e integradas, específicas para cada segmento del mercado, alguno de los cuales no habíamos incursionado en el pasado, como servicios para el sector financiero. Esto lo

hemos logrado a través de conformar un equipo de ventas con una fuerte especialización en segmentos verticales, trabajando en conjunto con especialistas en soluciones y productos tecnológicos que hacen parte de las plataformas y herramientas que ofrecemos a nuestros clientes'.

'Las perspectivas son altamente positivas. El año que viene nos encuentra con nuevas operaciones en Latinoamérica, como son las de Perú y Centro América y ampliando las ya existentes como es el caso de Colombia y nuevas sucursales en Argentina', concluye.



Marcelo Girotti, CEO

Westcon Comstor

Delivering Results Together
powered by WestconGroup

WESTCON GROUP LES DESEA FELICIDADES

Celebramos el camino recorrido y brindamos por un nuevo año produciendo resultados en conjunto.

Habilitación de socios

Servicios de logística

Soluciones globales de implementación (GDS)

Proveedores de servicios

Servicios gestionados

Marketing y generación de demanda

Para más información:

Argentina - Paraguay - Uruguay (+54) 11 4315 6800	Chile - Bolivia (+56) 2 2233 4073	Perú (+51) 1748 0670
--	--------------------------------------	-------------------------

Delivering Results Together
powered by WestconGroup
mca.westcon.com

Xerox, impresión digital y gestión de documentos

Gran año cierra **Xerox**. Tras el anuncio de una nueva gerente general para Latinoamérica y el lanzamiento del nuevo equipo de impresión digital color de alto volumen: iGen 150, la empresa se prepara para un 2016 muy competitivo.

Señala **Ezequiel Bardás**, gerente general para Argentina: 'El balance del 2015 es muy positivo, hemos incorporado al mercado local nuevas soluciones de impresión digital y gestión de documentos que son tendencias innovadoras a nivel mundial'.

'Los desafíos están relacionados a continuar aportando valor a las soluciones que ofrecemos en el mercado, penetrando en todos los segmentos de la industria de comunicaciones y no sólo la im-

presión. En algunos casos, será como un complemento de los servicios actuales y en otros, modificará la operatoria vigente para abrir camino a nuevos modelos de servicio, más integrales y no solamente orientados a la impresión'.

'Hacia el 2016, tenemos como objetivo centrarnos en continuar trabajando para ser un socio de negocios de nuestros clientes, buscando un crecimiento sostenido de doble dígito año contra año. Nuestro plan es seguir creciendo en soluciones de valor para la gestión de procesos documentales. Durante el próximo año, el foco estará puesto en la consolidación del negocio en el segmento corporativo, y la ampliación de nuestro market share en el segmento medio del mercado, a tra-



Ezequiel Bardás, gerente general para Argentina

vés de la expansión de nuestra cobertura de canales y retail. Tenemos muchas expectativas en cuanto a creciendo, vemos que el mercado argentino es permeable a tecnologías que le permiten mejorar su productividad y reducir costos mediante una gestión eficiente', concluye **Bardás**.

AMD, entre el mundo virtual y el físico

Nicolás Cánovas, General Manager Spanish South America, resalta: 'Hemos presentado un buen 2015: cumplimos nuestras metas de revenue, mix de productos y participación de mercado, y nos encontramos en una fuerte posición a nivel local. Apuntamos, además, a acelerar nuestro liderazgo en el segmento de placas gráficas - reforzando nuestra participación entre entusiastas y gamers - y continuar nuestro crecimiento de venta de CPUs de alta gama'.



Nicolás Cánovas, gerente general para Spanish South America

'De cara al próximo año, nos enfocaremos en continuar con nuestro crecimiento, potenciando el negocio de distribución y ofreciendo productos de última generación a precios accesibles. Seguiremos desarrollando nuestra relación con los canales de distribución, nuestros aliados estratégicos, y buscaremos fortalecer nuestra presencia en los segmentos de consumo y corporativo, brindando una propuesta más amplia de equipos junto a nuestros socios de negocio. Por último, continuaremos trabajando a la par de desarrolladores de software en pos del desarrollo de la realidad virtual'.

Red Hat, soluciones open source para IoT

Sebastián Biagini, Country Manager para Cono Sur, explica: 'El 2015 se presentó muy alentador en cuanto a crecimiento y expansión de nuestros clientes. Las compañías incorporaron más tecnologías open source a sus proyectos, ya no hablan de los viejos tabúes del código abierto porque entienden que el camino de la innovación va de la mano de éste. Hoy, el desafío de innovación y la rapidez en el desarrollo lo dan los proyectos de open source'.



Sebastián Biagini, Country Manager para Cono Sur

'En 2016 la industria de TI tendrá un crecimiento constante, producto de la necesidad de las empresas de sumar nuevas tecnologías para volverse más competitivas en el mercado. Específicamente, vemos una clara tendencia en el desarrollo de *Internet of Things* como uno de los desafíos más grandes de innovación tecnológica. También esperamos que los departamentos de IT sigan ganando terreno en las empresas proyectando una inclinación hacia lo tecnológico para generar un producto más integral que colabore con la vida de las personas'.

Hitachi mejora el rendimiento con UCP

Señala **Alejo López Crozet**, director general para México y Centroamérica: 'Una solución convergente es la respuesta al reto que enfrentan las organizaciones debido a la gran variedad de datos y aplicaciones que incrementan la complejidad de su infraestructura de TI. Hoy, los departamentos de sistemas pueden

tener la responsabilidad de gestionar cientos de terabytes de información, administrar docenas de sofisticadas aplicaciones y cientos o miles de servidores físicos o virtuales'.

'Hitachi Unified Compute Unified Plataforma (UCP) mejora el rendimiento, fiabilidad y agilidad. Es una solución llave

en mano, pre-configurada de fábrica. El software pre-instalado puede estar en funcionamiento en cinco días o menos. Junto con *Hitachi Unified Compute Plataforma Director*, la solución permite un despliegue más rápido de las infraestructuras de nube y la asignación eficiente de los recursos'.

Soluciones para educación



Conocemos los retos de actualización tecnológica que enfrentan las instituciones educativas actualmente, por ello, para mejorar y agilizar sus procesos a nivel operacional, contamos con el más completo e integral portafolio de soluciones a su medida.



Impresión en el campus



Soluciones de producción



Aulas inteligentes



Historial de alumnos



Procesos de admisiones



Corrección de pruebas



Ricoh Argentina S.A.
Dr. Nicolás Repetto 3656,
Planta Baja, Olivos.
Buenos Aires, Argentina.
Tel.: (011) 4711 8000
www.ricoh.com.ar



Lexmark: Inspire con clientes y partners

Jose Gómez Ríos, gerente general, comenta: 'El entorno ha cambiado dramáticamente. Varios desarrollos tecnológicos en lo que a telecomunicaciones y desarrollo de aplicaciones se refiere, cambiaron la forma en que los usuarios se comunican, trabajan y se desarrollan. Ante esa nueva realidad apareció un nuevo ecosistema que soporta un mundo infinito de nuevas oportunidades que cambia el mundo para siempre y redefine los negocios en tecnología para el futuro. Si hablamos de Lexmark, podemos generar mucho valor para los negocios porque hemos trabajado muy fuerte en desarrollar soluciones que impactan los procesos de críticos de negocio para cada industria en particular'.



Jose Gómez Ríos, gerente general

'Para este año, si pensamos en grandes retos y oportunidades en el uso de tecnología en los próximos años, estamos hablando de adaptabilidad, facilidad de uso, velocidad en la implementación y sobre todo la agilidad para adaptarse. Entiendo que en materia de TI se vislumbra un entorno aún más competitivo, más exigente, menos complejo y con más capacidad de adaptación', agrega.

'Seguiremos impulsando su ecosistema de soluciones, adaptadas cada vez más a las necesidades específicas de una empresa. Con el lanzamiento de nuevas actualizaciones de firmware, nuestros dispositivos tendrán novedosas características que fortalecen los pilares que apoyan el concepto *Ecosistema Smart MFP*. Por otra parte, para este mes esperamos Inspire, que se ha convertido en un evento de referencia para los clientes, socios y asociados, con más de 140 sesiones de trabajo, acceso a nuestro equipo, y una mirada a lo que serán las soluciones y productos de la empresa en el futuro cercano'.

Copiledy, más funcionalidades Web to Print

Copiledy es una empresa argentina con 32 años en el mercado del servicio gráfico integral y Premier Partner de **Xerox** desde el 2005.

Facundo Maldonado, gerente de Marketing y Ventas, explica: El año 2015 para nosotros fue positivo pese a los frenos de la economía. Creemos que fue un año bueno, pero tenemos muchísima expectativa para lo que viene'.

'Este año lo vemos como un año con un momento inicial difícil en cuanto a la economía, pero con la expectativa de una recuperación y con una tendencia más hacia el desarrollo. A nivel productos, el caballito de batalla será el *Web to Print*. La venta por carrito de impresiones, *Web to Click*, es una tienda en línea que a través de herramientas de gráfica, permite editar en línea, subir archivos, previsualizar la impresión con las terminaciones, el anillado, generar distintas imágenes del producto final, permitiendo realizar modificaciones a gusto'.

'También permite cambiar el tamaño, ahorrando gran cantidad de pasos y procesos, haciendo todo de forma más práctica y sencilla. Con un simple archivo *Excel*, se pueden personalizar distintos cuadernos, tarjetas personales, publicidades de ahorros, entre otros, siempre utilizando la misma base, generando que en una sola tirada salgan todos distintos motivos con distintas tapas', concluye **Maldonado**.



Silvia Zárraga, socio gerente, y Facundo Maldonado, gerente de Marketing y Ventas, junto a la piedra fundacional de la empresa

Kingston, evolución positiva a DDR4

Jean Pierre Cecillon, director para Latinoamérica, comenta: 'El 2015 fue un año de muchos desafíos para el sector de memorias y productos derivados de semiconductores. El mercado tuvo excedentes de oferta y esto se tradujo en precios declinantes al largo de los 12 meses, lo que obligó a todos a buscar aumentos en sus volúmenes. La región sufrió bastante con el tema de la variación cambiaria, la volatilidad de las monedas locales afectó varios mercados como Brasil, México y Colombia, y en el caso de Ecuador y Argentina sufrieron con otros aspectos macros. De positivo, destacamos el crecimiento en la adopción de SSD el Mercado y la evolución constante del e-commerce que avanza como opción de comercialización flexible para todos'.

'Por el lado económico este año no debería ser muy diferente del que termina, pero esperamos un poco menos de volatilidad en el cambio. El primer trimestre aún debe ser complicado en algunos países como Argentina y Brasil. En términos de industria, creemos que las tendencias se profundizaron: crecimiento de soluciones móviles, adopción de plataformas ligadas a la nube, más confianza en el e-commerce en la región'.



Jean Pierre Cecillon, director para Latinoamérica

Veeam, datacenter siempre disponible

Martín Colombo, gerente regional para América Latina, comenta: Estamos consolidando su crecimiento en el mundo y en la región gracias a las soluciones de disponibilidad para los data centers modernos e impulsando desde Argentina, como centro del negocio regional, las operaciones de América Latina. Hacia el final del tercer trimestre del año llegamos a los 168 mil clientes a nivel global y continuamos con un crecimiento sostenido de dos dígitos, incrementando en un 17% nuestros ingresos respecto al mismo periodo del 2014. Por otro lado, el programa *Veeam Cloud & Service Provider* incrementó en un 73% las transacciones, a la vez que se intensificó la demanda por DRaaS'.



vmware® Software Defined DataCenter

Conocé todas las ventajas del Centro de Datos Definido por Software y cómo VMware lo hace posible.

- Obtené mayor seguridad para tus datos.
- Optimizá al máximo el uso de los recursos de TI.
- Lográ agilidad y elasticidad para responder rápidamente a la demanda.
- Maximizá la disponibilidad de las aplicaciones y la continuidad de tu negocio.
- Construí tu propia nube y dejala lista para integrarse al proveedor de nube de tu preferencia.



Contáctanos para obtener más información y entérate como Avnet puede ayudarte



(54 11) 5530 1300 marketing-ar@avnet.com @Avnet_Arg

Avnet Technology Solutions, un distribuidor global de soluciones de TI, colabora con sus socios de negocio y proveedores para crear y entregar soluciones de hardware, software y servicios que abordan las necesidades de negocio de los clientes finales a nivel local y alrededor del mundo. Avnet Technology Solutions es un grupo operativo de Avnet, Inc. Para obtener más información, visite www.ats.avnet.com

© 2015 Avnet, Inc. Todos los derechos reservados. Todos los productos, marcas y nombres son propiedad registrada de sus respectivos dueños.

www.ats.avnet.com

Avnet Technology Solutions Argentina
Av. Leandro N. Alem 896, Piso 8,
C1001AAQ, Capital Federal.
(54 11) 5530 1300

Accelerating Your Success™

Ricoh, soluciones innovadoras con mayor inversión

Ricoh está cerrando un gran año en América Latina. Tras inaugurar en Argentina sus nuevas oficinas de más de 1000 m2, han lanzado el plotter de Látex 'más novedoso del mercado', que permite imprimir afiches publicitarios en forma simple con impactante calidad de imagen.

Javier Braun, gerente general para Argentina: 'Tenemos cuatro pilares, dos tradicionales y dos innovadores. Por un lado tenemos un negocio histórico, de impresión y equipos multifunción, somos un gran centro de impresión de

alto volumen, donde proveemos directo a empresas o a quienes proveen el servicio a terceros, acaparando gran market share'.

'Por otra parte, con nuestro área de soluciones, donde está gestión documental, software y servicios esperamos darle un gran giro a la empresa en lo que viene, creciendo ya un 48% en 2015. Finalmente nos posicionamos con nuevas tecnologías: proyectores, Video-Conferencia/UC, pizarras electrónicas y eBeam'.

'En 2014 en Argentina, crecimos un 4,5%, sumamos 14 empleados nuevos

e invertimos USD 1.100.000 en equipamiento, como un tren de impresión para el print center y una ensobradora Flat. Para el 2015, tenemos previsto invertir USD 3 millones. Vemos gran potencial de crecimiento y por eso seguimos invirtiendo en el país'.



Javier Braun, gerente general para Argentina

Telexorage, una solución para cada necesidad

Buen año está cerrando Telexorage en Argentina. Con lanzamientos como la solución XtremIO de EMC, NetScaler de Citrix, soluciones de storage, servidores y networking de HP, y Azure de Microsoft, la empresa ha llevado a las empresas soluciones de primer nivel en áreas claves del negocio.

Mariano Denaro, presidente, explica: 'Hacemos un balance del 2015 positivo, teniendo en cuenta la incidencia política normal en todo año electoral, la incertidumbre general muchas veces afecta en la inversión. No obstante, hemos tenido un muy buen año, aun sin cifras definidas, pero con un importante crecimiento respecto del año 2014. Hemos podido implementar proyectos muy importantes y en muchos casos con clientes nuevos, lo cual siempre es un plus que nos enorgullece, pero también nos obliga a mantener y mejorar día a día nuestro trabajo'.

'Nuestras expectativas son muy buenas, la intención es mantener el ritmo de crecimiento de los últimos años integrando nuevas tecnologías, productos, servicios y soluciones. Somos especialistas en la elaboración de soluciones a medida de nuestros clientes y potenciales, teniendo en cuenta sus necesidades y requerimientos'.



Mariano Denaro, presidente

TELEXORAGE

consultoría | soporte técnico | servicios profesionales



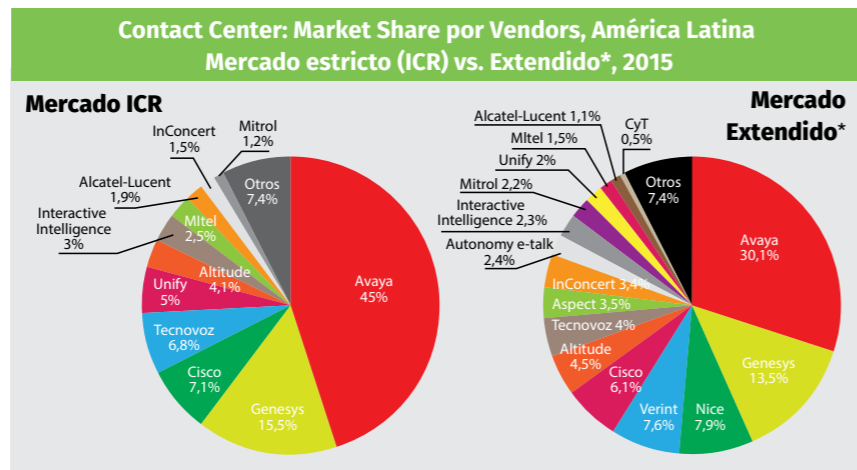
Av. L. N. Alem 896 - Piso 12 | C1001AAQ | Buenos Aires - Argentina | Tel. (54 11) 5238-3500 | www.telexorage.com | info@telexorage.com



Contact Center, del Especial Anual al Anuario

A un mes de la salida de nuestro Especial Anual de Contact Center, vale destacar que quedamos muy conformes con el nivel de información ofrecida, con un alegato central fresco y muy interesante, sobre pasar el foco del contact center del agente al cliente, y de la razón a la emoción. Por otro lado, por primera vez presentamos dos apartados extras continuados al reporte central, tocando áreas muy relacionadas a contact center como son CRM, por un lado, y Colaboración & Comunicaciones Unificadas, por otro.

Sin embargo, hubo un error que queremos aclarar en esta página: en la página 5 del especial, salieron sin una parte de las referencias los gráficos que marcan el market share de los players de contact center en el conjunto de América Latina, tanto en el segmento ICR (concreto de soluciones de contact center) como el mercado extendido, que incluye soluciones de grabación y otras complementarias. Pedimos disculpas y aquí adjuntamos los gráficos en su ver-



Fuente: Multifuente *Incluye Grabación, Analytics, Workforce management, etc.

sión correcta. Online, enseguida los modificamos durante diciembre.

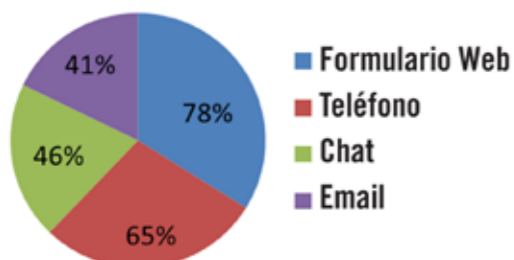
Considerando que esta es la edición Anuario y que abundan los análisis y los balances de año, aprovechamos esta necesidad de aclaración para brindar un resumen de los principales tips que expusimos en el Especial, que sirve a la vez para enriquecer la nueva edición.

posible y más allá por el agente. Una cosa es el tiempo de respuesta: 'Sí, me quedé sin teléfono y tomaron mi reclamo, lo están procesando', y algo distinto es la satisfacción de fondo del cliente. 'Me prestan una línea alternativa mientras no tengo teléfono', 'me generaron una oferta extra ya que pierdo tiempo trabajando', y demás.

A partir de la experiencia del cliente se pueden mejorar las prácticas a la hora de la atención a los usuarios. Saber qué desean y cómo lo prefieren es de suma importancia para lograr la satisfacción tanto con la empresa como con el servicio que se brinda.

Por otra parte, el hemisferio izquierdo de nuestro cerebro es el que maneja el intelecto, mientras el derecho, las emociones. La industria de contact center siempre hace foco en el izquierdo, la razón: lo transaccional para vender, métricas de rendimiento, etc. Las compras realizadas en gran parte se llevan a cabo a partir del atractivo emocional que genera el producto ofrecido al cliente. Tal vez ahora haya que adentrarse en otros factores para generar una vuelta de tuerca a la performance. En lugar de tratar de venderle al cliente, que este compre. Apelar a sus gustos, hobbies, club de fútbol del que es hincha, si es padre reciente, etc.

First Call Resolution según cada canal

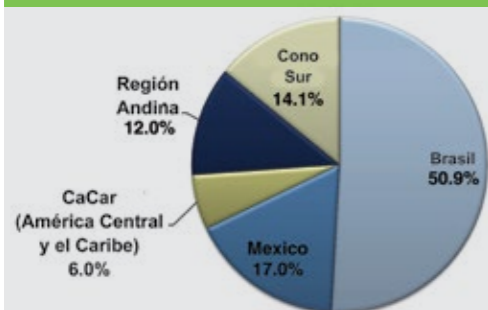


Fuente: DMG Consulting

Del agente al cliente, de la razón a la emoción

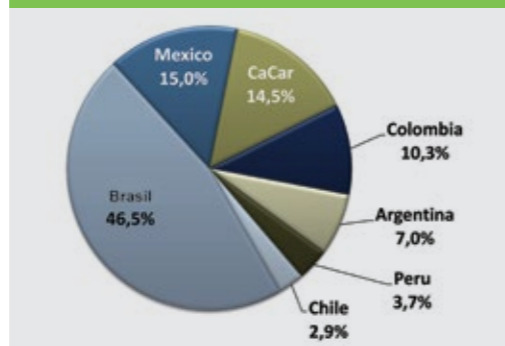
El foco del contact center está migrando del agente al cliente. Si al contactarnos para una petición, únicamente se resuelve el problema, no se percibe la satisfacción lograda cuando se siente que se entendió el pedido, o que se buscó ayudarlo todo lo

Contact Centers en América Latina Market share por región



Fuente: Frost & Sullivan

Porcentaje de Revenue por País



Avaya, soluciones para las medianas empresas



Avaya ha sido reconocida con el premio *Frost & Sullivan 2015* al Liderazgo de Excelencia en Crecimiento de Plataformas de Comunicación Empresarial para las Medianas Empresas. La compañía fue galardonada por sus capacidades en estrategia de crecimiento y excelencia en la implementación, producto, innovación tecnológica, liderazgo en el valor de sus soluciones para el cliente, y penetración de mercado en la región Latinoamericana.

Gordon Blackie, presidente de **Avaya**, para Américas, comenta: 'Las empresas tienen que mantener un enfoque claro en las necesidades y expectativas de sus clientes. Como uno de los expertos en comunicación más importantes del mundo, ofrecemos ventajas competitivas al permitir un engagement superior con clientes y equipos como un camino hacia el éxito. Nos encontramos en una posición única para ayudar a entregar una nueva economía de engagement a las medianas empresas. Nos sentimos honrados de recibir este reconocimiento de Frost & Sullivan; nuestra

estrategia, el equipo y la determinación de los socios se centra en la solución de problemas de negocios que finalmente ayuden a aumentar el valor para el cliente, la productividad del equipo y en general, el crecimiento global y la rentabilidad'.

Por su parte, **Juan Manuel González**, gerente de Investigación y Transformación Digital de **Frost & Sullivan**, agrega: 'El éxito reciente en el mercado de las medianas empresas en América Latina está firmemente relacionado con su robusto portafolio, su estrategia de go-to-market y su propia organización de respaldo que proporciona soporte accesible cuando se necesita a través de opciones flexibles, y es basado en su fuerte desempeño a todo nivel que **Avaya** ha ganado este reconocimiento'.



Gordon Blackie, presidente de Avaya, para Américas

Aspect refuerza su presencia regional



Señala **Laurent Delache**, vicepresidente Senior para América Latina y Caribe; 'Durante el 2015 hemos logrado reposicionar y consolidar la marca, comunicando sobre una nueva visión de futuro, encarnada por ejemplo en la solución **CX2020**, y una estructura comercial renovada, del mismo modo, hemos fortalecido nuestra red de business partners a nivel



Laurent Delache, vicepresidente Senior para América Latina y Caribe

regional, y ya contamos con resultados concretos de esas nuevas alianzas. Tenemos varios logros en los principales mercados de la región, de México hacia Argentina, tanto en nuestras soluciones tradicionales, como en las nuevas soluciones Self Service / auto atención al cliente y soluciones de Cloud Contact Center. A su vez, continuamos con un crecimiento doble dígito, aprovechando, por ejemplo, las altas inversiones que están haciendo las empresas del rubro de cobranzas en adquirir soluciones tecnológicas first class'.

'Hacia 2016 tenemos grandes expectativas: por un lado nos preocupa la situación actual en Brasil, uno de nuestros principales mercados, el cual cuenta con serios problemas económicos y políticos, generando dudas que impactan la confianza de los consumidores. Aun no tenemos claro cómo impactará en nuestros números de ventas e ingresos. Por otro lado, estamos confiados con el potencial de los nuevos negocios que empezamos desarrollar a partir de las nuevas soluciones de Cloud Contact Center y Self Service. La perspectiva para el 2016 es seguir creciendo en forma sostenida y en conjunto con nuestros partners'.

Concluye: 'Para el próximo año confiamos que nuestras nuevas soluciones de Cloud Contact Center y de Autogestión del cliente van tener un impacto muy grande dentro del sector de cara a las nuevas tendencias de consumo de los usuarios'.

Verint, potenciando la multicanalidad



Diego Gómez, VP Sales Latin America & Caribbean, comenta: 'Hemos presentado importantes avances en América Latina a lo largo del 2015. La fusión con **KANA Software** nos ha permitido aumentar nuestra cartera de soluciones de atención al cliente, ayudando a apoyar las necesidades especializadas de los representantes de servicio al cliente y sus



Diego Gómez, VP Sales Latin America & Caribbean

clientes en grandes y medianas organizaciones'.

'Uno de los mayores desafíos que enfrentan las organizaciones es la necesidad de maximizar la participación del cliente, aumentar los ingresos y reducir al mínimo el costo de la entrega de una experiencia excepcional al cliente, a través de todos los canales de comunicación'.

'Observamos una fuerte tendencia hacia la multicanalidad debido a la mayor demanda de parte de los clientes. Es importante que las organizaciones conecten los puntos de varios canales de servicio para responder a los clientes con mayor rapidez, y en la forma en la que ellos prefieren comunicarse. Otra tendencia que se mantiene al frente para las organizaciones globales es el ejercicio de la captura, escuchar y responder a la voz del cliente. A medida que crecen los canales de servicio, gestionar con éxito la voz del cliente sigue siendo cada vez un reto más importante en las áreas de todas las empresas'.

Concluye: 'Hacia el próximo año vemos una gran oportunidad para que los centros de contacto se involucren aun más y capaciten a los empleados para ayudar a resolver las solicitudes de los clientes de manera más eficiente y oportuna. Las tecnologías de Customer Engagement, que abarcan soluciones de análisis, optimización de fuerza de trabajo y de servicio al cliente, ayudan a equipar a los empleados con las herramientas necesarias para mantener el flujo natural de la interacción tanto con los usuarios como con los potenciales clientes'.

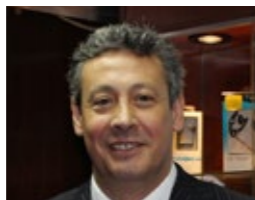


¡Feliz Navidad y próspero año nuevo para todos!
Compartamos el deseo de un mundo mejor, lleno de paz y esperanza.



Plantronics optimiza su cartera con EncorePro

Muy activo se encontró **Plantronics** durante el 2015, cosechando un gran liderazgo en la industria del contact center gracias a sus auriculares *Supra* y *SupraPlus*. Tras diez años de éxito con estos productos, la empresa ha mejorado sus procesos de manufactura para dar vida a *EncorePro*, una familia de productos totalmente renovada con modelos monoaurales, biaurales pero además han incluido una versión convertible. Señala **Claudio Briceño**, Sr. Director Latin America Sales: 'En la región latinoamericana tenemos una capacidad de respuesta muy alta ya que contamos con un equipo de seis personas dedicado a cubrir la región en la atención a los clientes, más equipos distribuidos en la región de soporte en español y portugués y servicios al cliente con personas de la región. Brindamos una respuesta de garantía en menos de 48hs en todos los países de la región donde tenemos oficinas o distribuidores, que son casi todos los países de la región'. 'En base a los requerimientos de los clientes y para ofrecer auriculares convertibles, que permitan posicionarse detrás de la oreja, sobre la cabeza, detrás o dentro del oído. Con *EncorePro*, el mismo chasis del producto permite darle mayor flexibilidad y tres posiciones de uso. Nuestras soluciones son conocidas por su durabilidad, calidad y resistencia, pero ahora estamos agregando la cualidad *FutureProof* para el usuario, con funcionalidades para transmitir información que permita tomar mejores decisiones'.



Claudio Briceño, Sr. Director

Genesys potencia su plataforma CX

Gran 2015 ha concluido **Genesys**, finalizándolo con su encuentro para canales, denominado *G-Force 2015*, en Miami, y potenciando su plataforma CX.

El evento tuvo su kick-off con un Partner Day y un Education Day en el que se brindaron workshops y charlas de actualización para canales. En el evento principal el CEO de la compañía **Paul Segre**, desarrolló las principales tendencias en el mercado de Contact Center y cómo la empresa se encuentra poniendo fuerte foco en su plataforma de próxima generación CX.

Segre comenta: 'La compañía está cumpliendo 25 años de una forma radicalmente distinta a nuestro origen en términos de nuestro foco en las telecomunicaciones, nuestra suite de productos o nuestro manejo corporativo. Sin embargo nuestros valores y nuestro compromiso permanece igual. Sabemos cómo las personas se comunican con las marcas y creemos que podemos ayudar a hacerlo mejor. Creemos que es la magia de G-Force, y el foco de nuestra industria, lo que nuestros padres decían: piensa como el cliente, idiota, es justamente el filo de la navaja de la innovación'.

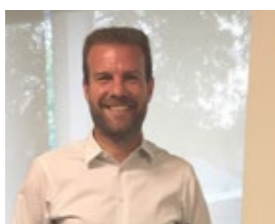
Las empresas que apoyaron esta edición del *G-Force* fueron **IBM, Microsoft** como sponsors Platinum; **Anana, Aria, Verizon** y **AudiCodes** como sponsors Gold; y **AT&T, Empirix, Nuance**, y **Virtual Hold Technology** como sponsors Silver.



Paul Segre, CEO

Apex, productos y servicios innovadores

Patricio Ríos Carranza, CEO de **Apex**, señala: Hoy en día el mercado del outsourcing está creciendo, si queda claro que en lo que respecta a CC hay una gran reconversión, se necesitan servicios de valor agregado para que este crecimiento se pueda sostener en el tiempo. Latinoamérica es la región con mayor inversión y crecimiento en CC y BPO, debido a que cuenta con el mejor promedio de recursos capacitados para la industria'.



Patricio Ríos Carranza, CEO de Apex

'Las perspectivas para el 2016 son similares a las del año anterior, planeamos seguir creciendo a tasas superiores a los 2 dígitos, potenciando nuestra diversificación de productos y servicios con el objetivo de aportar a nuestros clientes actuales y potenciales soluciones innovadoras que incluyan la tecnología como eje. El mercado pide flexibilidad, dinamismo y fundamentalmente valor agregado y son eso los valores en los cuales sustentamos nuestra estrategia. Asimismo, continuaremos nuestra apuesta de expansión regional hacia nuevos países de Latinoamérica'.

Unify, junto a Telefónica en Comunicaciones Unificadas

Unify y **Telefónica Business Solutions** llevan adelante un acuerdo de colaboración para comercializar Servicios de Comunicaciones Unificadas y Colaboración (UCC) a empresas de Latinoamérica. La alianza permite a **Telefónica** posicionarse como uno de los players líderes del mercado, atendiendo a diferentes segmentos de negocio como Corporaciones, Grandes Clientes, Gobierno y PyMEs. Ambas empresas alinean sus estrategias comerciales para acelerar la adopción de soluciones de UCC en la región.

Javier Santos, consejero delegado de **Unify** y Executive VP Strategic Alliance Telefónica, señala: 'Con este acuerdo las empresas disponen de una solución completa, segura y muy eficiente de comunicaciones colaborativas con las que mejorar sus negocios y atender mejor a sus clientes, tal y como vienen disfrutando cientos de miles de empresas en todo el mundo'.



Javier Santos, consejero delegado de Unify



Seriedad, Innovación y Calidad.

Estamos festejando nuestros 25 años, con el orgullo de ser una empresa Argentina de excelencia que contribuye al crecimiento tecnológico de la región.

Queremos compartir este festejo con toda la comunidad empresaria que nos permite conseguir este valioso logro.

Gracias !!



Seguinos en:



Monedas 4650 (C1414BMJ)
(54 11) 4831-3030

info@cytcomunicaciones.com.ar
www.cytcomunicaciones.com

TecnoVoz, galardonada por el caso Edesur

TecnoVoz ha sido ganadora de un Oro y de la Mención de Honor en el *Grand Prix* de los Premios **amdía** 2015, con el caso 'Edesur: hacia un nuevo estadio tecnológico'. La empresa recibió el galardón en la categoría Contact Centers, como distinción a la Mejor Contribución Tecnológica. El caso describe cómo **Edesur** implementó su solución tecnológica *Approach*. Durante el denominado 'Plan Verano', que se extendió entre el 1º de diciembre de 2014 y el 31 de marzo de 2015, la compañía de suministro eléctrico atendió más de 4.000.000 de llamadas, es decir, un promedio de 1.000.000 de interacciones te-

lefónicas por mes.

Gerardo Andreucci, director general de **TecnoVoz**, comenta: 'Es un enorme orgullo recibir una distinción tan prestigiosa como los Premios **amdía**. Quiero agradecer especialmente a nuestro cliente **Edesur**, por permitirnos presentar el caso y compartir tan abiertamente los datos claves de su estrategia de contactación. Son números realmente impresionantes, tanto por el volumen de interacciones que administran diariamente, como por la complejidad de la operación. Es sin duda un caso testigo para conocer lo que una empresa regional puede hacer al momento de ofrecer soluciones tecnológi-



Gabriel Todoroff, gerente del Call Center de Edesur; Guillermo Brao, director de Tecnología, y Fernando Guerrero, gerente de Nuevos Negocios LATAM, ambos de TecnoVoz; junto a Damián Ermida, gerente de Proyectos de Telecomunicaciones, también de Edesur

cas para grandes centros de contacto'.

Por su parte, **Juan Pablo Tricarico**, presidente del Jurado en los Premios: 'El *Grand Prix* representa lo mejor de lo mejor, y este por primera vez tuvimos entre los mejores casos uno de la categoría Contact Centers. Tenía muy buen puntaje y se destacó en todos sus aspectos. Por eso decidimos otorgarle al caso Edesur una Mención de Honor.

Nice, optimizando la eficiencia y el soporte

Señala **Luiz Camargo**, General Manager **NICE** Brazil and Southern Cone: 'Las nuevas tecnologías dividen las opiniones. Algunos sólo ven ventajas en la automatización robótica y su capacidad de aumentar la productividad y reducir las fallas en los procesos operativos. Hay muchos que, aunque crean en el potencial de esta herramienta, temen el impacto negativo de la reducción de la necesidad de mano de obra. No se puede negar que la innovación trae cambios al mercado laboral'.



Luiz Camargo, General Manager NICE Brazil and Southern Cone

'La búsqueda de soluciones para incrementar la eficiencia y reducir los costos es una preocupación constante en las empresas que buscan mantenerse activas y competitivas en el mercado. El uso de la tecnología robótica se adapta de forma natural a esta categoría de iniciativa, una vez que permite crear secuencias de comandos (scripts) para la ejecución de procesos manuales que garantizan la normalización en el elevado desempeño de las tareas, al tiempo que reducen el tiempo de ejecución'. 'La automatización robótica tiene gran aplicabilidad en términos de subcontratación de BPO, con especial adhesión funcional en los procesos de Back Office.

Mitrol, fuerte expansión regional

Carlos Massad, International Business Manager, señala: 'Durante el 2015 nos afanzamos como empresa, profundizando procesos y operaciones. Para esto ampliamos nuestra nómina de empleados en las 3 filiales (Argentina, México y Colombia), dado que para mantener el nivel de calidad y servicio hacía falta más gente para seguir trabajando juntos y pensar en el bien del negocio. Esta ampliación nos hace más fuertes y más conocidos. También nos hemos reforzado como 'partners tecnológicos' de nuestros clientes. En Argentina, y debido a que fue un año de mucha incertidumbre, mantuvimos muchos proyectos a punto de cerrarse que se estarán definiendo si todo sale bien durante el primer semestre de 2016'. 'En contraposición, como aspectos negativos hemos visto la devaluación en México y Colombia que impactó a nivel general en el mercado, y la posible devaluación en Argentina que hace que el mercado se encuentre 'expectante' y con cautela'. 'Para el próximo año tenemos expectativas totalmente positivas: a nivel plataforma estamos sacando nuevas funcionalidades, mientras que a nivel operativo tenemos sistematizado todo lo relacionado con el acompañamiento a nuestros clientes, que nos permite ayudarlos a usar nuestra tecnología'.



Carlos Massad, International Business Manager

crecer en Latinoamérica, deciden estar presentes físicamente. **Leonardo Sujoluzky**, gerente comercial, explica: 'Hemos duplicado nuestra base de licencias vendidas, gestionando actualmente unas 400.000 interacciones diarias a través de todos los canales.



Consultar las marcas que están disponibles en forma local.

mktg@dacas.com - www.dacas.com



inConcert, expande su presencia regional

Julio Guridi, director de Marketing, explica: 'El 2015 ha sido un año de importante evolución para nosotros. Generamos un 50% de nuestra facturación en México, mientras que en la Península Ibérica y Francia contamos con un 20% de facturación. A lo largo del año lanzamos la campaña de *SuperInc*, el superhéroe del contact center con el que llamamos fuerte atención promoviendo buenas prácticas en el rubro'.



Julio Guridi, director de Marketing

'Crecimos un 20%, entre cantidad de posiciones, facturación, nuevos territorios y rentabilidad. En particular entramos a Francia, y con esta campaña generamos un importante revuelo para nosotros, con stands tematizados, el personaje en vivo y la impresión de historietas tamaño A5, participando en eventos de París, Madrid, Lisboa, Lima. En Madrid incluso, hicimos visitas con el personaje a prospectos'.

'*SuperInc* es un símbolo que combina tecnología de avanzada en contact center, con expertise en implementación de soluciones. Estuvimos lanzando un capítulo nuevo por semana durante dos meses, generando gran repercusión entre los clientes'.

Concluye: 'A nivel producto, hemos continuado robusteciendo nuestra plataforma *Allegro*, con módulos de calidad, dashboards interactivos, mayor integración con Nuonce (biometrías vocales, etc.) conectores CRM (a **Salesforce**, **Microsoft Dynamics**) y pronto viene un nuevo módulo de Workforce Management'.

Soluciones potencia Engage Business Solution

Héctor Oestereicher, director, destaca: 'El balance de 2015 es muy bueno para nosotros, ya que hemos liberado el nuevo release de nuestra plataforma *Engage*, llevando mayor facilidad de uso a los usuarios finales, potenciando la productividad para las áreas de desarrollo de aplicaciones y procesos, y a su vez, fortaleciendo toda la estructura operacional. *Engage*, que cumple con estándares de seguridad, potencia la ejecución de cada vez más volumen de Usuarios y datos que se procesan en tiempo real. *Engage Business Solution* se ha posicionado como una plataforma tecnológica que es una verdadera solución para las estrategias de negocios de nuestros clientes, por ello, más allá de sumar nuevos clientes, los existentes volvieron a comprar más licencias y desarrollar más y nuevos proyectos integrados'.

'Una tendencia que observamos para este año, tanto a nivel nacional como regional, es la existencia de la necesidad de aprender de la 'experiencia del cliente' por cuanto hoy las empresas deben poner la funcionalidad en cualquier tipo de canal para que el cliente acceda libremente por donde lo requiera. Esto explica por qué el Contact Center deja de ser el canal principal de contacto en relación con el cliente, siendo éste el que elige el tiempo y el espacio en que quiere comunicarse con la empresa'.

'A nivel de producto, seguimos satisfaciendo la necesidad de los clientes que quieren comunicarse y operar por distintos canales en forma indistinta'.

CyT Comunicaciones, más desarrollos y negocios

Raúl Farré, gerente comercial, explica: 'El año 2015 lo hemos finalizado con un incremento en las ventas del 10%, medido en dólares, respecto del año anterior. Se destacó el incremento interanual en la venta de sistemas de grabación *DAL Recorder* en un 46%, y un incremento en



Raúl Farré, gerente comercial

la plataforma *ORION Contact Center* del orden del 14%. También nos hemos expandido como empleadores, ya que ante una notable demanda de nuevos productos y soluciones, hemos incorporado nuevos programadores al área de desarrollo'.

'Hoy en día, los usuarios nos comienzan a consultar sobre soluciones en RRSS de manera tibia, no así en chat on-line y solución de E mail como complemento a las soluciones clásicas de Contact Center, donde la demanda se presenta firme. Como perspectiva vemos una fuerte demanda de virtualización de las soluciones de Contact Center en los servidores, de hecho contamos con 6 clientes que están operando de esta manera. Creemos que seguirá creciendo la incorporación de los nuevos canales de comunicación'.

Grupo CESA abre paso a la multicanalidad

Señala **Gabriel Schnitman**, CEO: 'Durante el 2015 hemos realizado un gran trabajo tanto en Argentina como en Chile. Hemos logrado ampliar nuestra base instalada y consolidar las plataformas tecnológicas de nuestros clientes con mayores funcionalidades en el área de Atención al Cliente'.



Gabriel Schnitman, CEO

'Hemos presentado nuestro nuevo servicio de Contact Center Multicanal llamado *CenterWare XION*, el cual es un producto evolucionado, el cual contiene una interface muy amigable, en el que los usuarios pueden crear y administrar campañas y grupos, para facilitar el manejo de agentes, horarios de atención, llamadas en cola e incluso dejar mensajes de voz para que el agente se comunique con el cliente'.

'Ofrecemos un servicio mensual con hardware, software, consultoría y capacitación, todo incluido. Un gran diferencial es nuestra línea de financiamiento con capitales propios, mediante la cual tenemos la posibilidad de ofrecer como servicio nuestras plataformas o flexibilizar las opciones de pago, para no demorar los proyectos e implementaciones'.

Lider en soluciones tecnológicas en Latinoamérica

Inbroker.
Solución integral de administración de seguros para Brokers, Bancos, Retail, Automotrices y otras empresas de comercialización de seguros.

Inbroker.Re
Solución integral de administración de Brokers de reaseguros.

Inlender.
Solución flexible para administración de Prestamos, Leasing y descuentos de entidades financieras.

smart ix
Solución en la nube de Multi Cotizador ON-LINE, punto de venta y administrador de seguros para Organizadores y agente de seguros.

Telesoft.
Solución integral de CRM con gestión unificada de interacciones con Clientes, productores y brokers para el mercado asegurador.

Software en América Latina: SaaS vs. On Premise

Pensar en servicio es el cambio del paradigma



Como los años anteriores, publicamos en PRENSARIO un análisis sobre el estado del Software en América Latina, puntualmente en sus modelos On-Premise y SaaS.

Según IDC, a nivel global, el mercado del Cloud está avanzando a una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) del 22,8% desde 2014 hasta 2018, llegando a un total estimado de \$127.5 mil millones de dólares en todo el mundo con aproximadamente \$26 mil millones de dólares de gastos en Cloud Privada. En 2014 el mercado era de \$56,6 mil millones de dólares.

Si nos sumérgimos en el mercado del Software, las cifras que nos comparte la consultora van en la misma línea: se nota un crecimiento en el porcentaje gastado en SaaS en comparación con el total invertido en aplicaciones. De 2013 a 2018, el 30% de todas las inversiones en software serán para las basadas en el modelo SaaS, proyectando una tasa de crecimiento compuesta del 17,6%, al tiempo que las inversiones en software on premise proyectan una tasa compuesta anual de -2,8% en el período proyectado.

Según la conocida consultora de tecnología, Gartner, una de las *Tendencias Tecnológicas Top para 2016* será la arquitectura basada en servicios además de la proliferación de aplicaciones (mesh App)

‘Los diseños de aplicaciones monolíticas, y lineales (three-tier-architecture) están dando paso a enfoques más flexibles e integrados: las arquitecturas de aplicaciones y servicios. Habilitados por servicios de aplicaciones definidos por servicios, este nuevo enfoque permite performance Web-Scale, flexibilidad y agilidad. La arquitectura de microservicios es un patrón emergente para crear aplicaciones distribuidas que soporten una entrega ágil y un despliegue que permita escalabilidad., tanto on premise o en la nube. Los containers están emergiendo como una tecnología crítica para permitir estos desarrollos rápidos y la arquitectura de microservicios’.

‘Si tenemos en cuenta los elementos de movilidad y de Internet de las Cosas den-

tro de esta arquitectura de aplicativos y servicios, tenemos un modelo entendible para soportar la escalabilidad cloud del Back-End y las experiencias del usuario en el Front-end. Los equipos de desarrollo de aplicaciones deben crear arquitecturas modernas para entregar aplicaciones basadas en cloud, rápidas, y flexibles, y experiencias dinámicas que potencien este nuevo paradigma digital’.

En cuanto al CRM también tiene su gran apartado cloud, para 2018 se estima que el 62% de todas las implementaciones serán basadas en la nube, con Salesforce a la cabeza como líder del mercado.

A nivel tendencia es como su nombre lo indica, lo que viene, lo que hay que esperar. Sin embargo, ¿cuál es el estado actual del Software en Latinoamérica?

En la región se está dando una adopción sensiblemente superior a otros años, primero y principal por la facilidad de uso y aprovisionamiento, pero por otra parte por la rapidez en la disponibilidad de los recursos. Hablamos siempre de servicios de software que no son core para la empresa. Principalmente las áreas con más actividad son RRHH y Marketing.

Lisandro Sciuotto, director de Producto para Latinoamérica de Infor, lo resume

Beneficios SaaS vs On Premise		
	On Premise	Software como Servicio
Hardware, licencias de Software	Compra. Se reemplaza cada 3 a 5 años. Mantenimiento continuo	No se compra. Sin repuestos. No hay mantenimiento
Mejoras	Costos iniciales elevados	Sin costos iniciales
Escalabilidad	No escalable	Escalable según nuevas locaciones, por períodos y crecimientos del negocio
Accesibilidad	Solamente en la oficina	Cualquier locación con internet
Espacio y equipamiento	Espacio dedicado	No se necesita espacio
Requerimientos regulatorios	Altos	Regulaciones y compliance
Vulnerabilidad	Vulnerables, requiere Disaster Recovery	99,999% de garantía de Uptime, Plan de Disaster Recovery incorporado
Seguridad	Depende de administración local	Depende de administración local

Fuente: Prensario

muy bien: ‘Hoy en día, los CIOs buscan la nube porque les quita un dolor de cabeza y les da la tranquilidad de que sus sistemas van a estar operando’.

En cuanto al argumento del ahorro en los costos, es real, pero con salvedades. Por ejemplo, en modelos tradicionales on-premise los recambios y actualizaciones de hardware se dan cada 3 o 5 años en promedio. Hasta que este cambio no se da, no hay un beneficio de costos tangible, sin contar gastos de mantenimiento del DC en empresas grandes. Otras formas también tangibles de notar el ROI es a la hora de mantener cierta performance, el negocio ve cuanto es el gasto operativo en mantenimiento del hardware.

‘Igualmente el recambio de equipos es un proceso planificado, en regla, requiere equipamiento ocioso y una estructura preparada para aumentar el Hardware. A la hora de pensar en sistemas de alta disponibilidad tenemos que tener en cuenta planes de Disaster Recovery’, agrega Sciuotto sobre los costos del hardware.

Si bien la inversión inicial en la nube es nula, al elegir un proveedor Cloud, se selecciona de la misma forma que se hace con un fabricante o partner de equipamiento e infraestructura. El registro económico es mes a mes pero desde el área de negocios y el área IT hay un compromiso, una confianza con el proveedor.

Básicamente el cambio es pasar de CAPEX a OPEX, las palabras tan sonadas para el sector de Finanzas y Contabilidad.

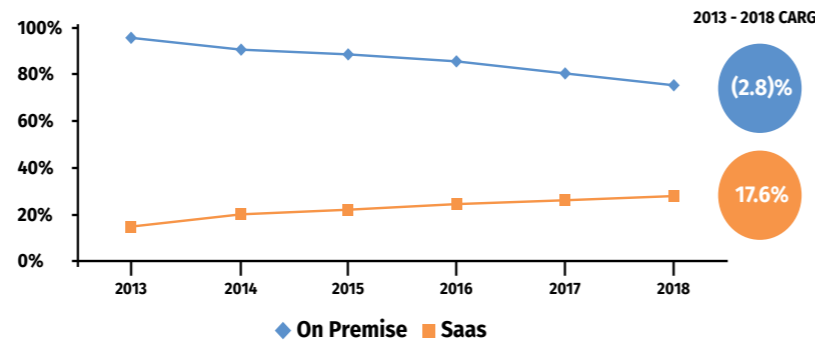
Seguindo la misma línea de argumentación, el momento de salir del modelo de servicio es similar al on premise. Una vez que la empresa elige el ERP que utilizará para comandar sus operaciones, comienza con la implementación, con la distribución de licencias y comenzó a operar, a comprar a proveedores y a pagar ha puesto en marcha una máquina que será difícil (y costoso) frenar. Lo mismo sucede con el modelo de servicio, no se entiende como una suscripción a un club, sino que al estar alojadas aplicaciones de negocio, la decisión de salir de ese modelo no se toma sino luego de un lapso donde se toman todas las medidas para poder elegir otro proveedor o volver al on-premise.

Para dar una muestra de este tema, **EvaluandoERP.com** en su

Estudio sobre implementación de ERP en 500 empresas de México, nos muestra que a la hora de seleccionar e implementar un ERP ha sido, en un 31% debido a requerimientos del cliente, en un 21% moda, 19% nueva administración y finalmente con 17% requerimientos fiscales y solamente un 12% por una necesidad del negocio.

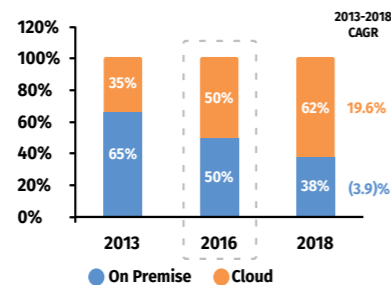
En esta línea, si bien son conclusiones básicas, el gran porcentaje del exceso en los tiempos, costos o inclusive desconocimiento es responsabilidad de las empresas y no de los proveedores. Factores como no involucrar a los usuarios que finalmente utilizarán el sistema, no dejarlos evaluar o personalizar el software para implementarlo como viene, no exigir al proveedor desde el minuto cero capacitaciones, documentación acorde, y todas las pruebas necesarias, o algunos como resistencia al cambio, rotación de personal, hacen que las empresas no tengan una experiencia positiva con su proveedor e incurran en retrasos y sobrecostos. Sea en el modelo cloud u on-premise.

Perspectiva de inversiones en software: SaaS vs On Premise



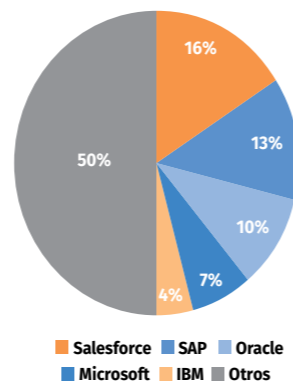
Fuente: IDC, Worldwide Enterprise Application Spend by SaaS and On-Premise, 2013-2018

Revenue Cloud vs On Premise



Fuente: IDC, Worldwide Enterprise Application Spend by SaaS and On-Prem, 2013-2018
Gartner Worldwide CRM Spending By Vendor, 2013

Market Share por vendor CRM Cloud



Adoptando SaaS

La Perspectiva de los Marcadores de Tendencia

Más Colaboración

61% de Marcadores de Tendencia dicen que SaaS ha hecho crecer la colaboración tanto interna como externa.

Agilidad de Mercado

68% de Marcadores de Tendencia usan SaaS para mejorar la experiencia del consumidor.

Mejor toma de decisiones

72% de Marcadores de Tendencia usan SaaS para apalancar las analíticas y obtener información de grandes cantidades de datos.

20% de reducción en los tiempos de implementación de nuevos proyectos.

Una herramienta de primer nivel enfocó los resultados basados para mejorar la experiencia de sus consumidores y obtuvieron un gran aumento en ventas y conversiones de ventas.

Una importante cadena de email, vio un 2.4% de incremento en ventas de localización tras haber enviado sus mensajes de los productos según la zona.



Cada vez más software

Por Nicolás Smirnoff

Si uno quisiera resumir en una frase el gran alegato de esta edición Anuario 2015/2016, podría decir que el mercado TIC evoluciona al software. Cada vez hay más virtualización, cloud, rubros tradicionales pasados a servicios... todo esto se basa en software. En el informe central, marcamos como tres pilares nuevos de la industria a *Internet of Things*, *X as a Service*, *Software Defined X... X*.

El tercer pilar es claramente un avance del software en todo, que cada vez más ámbitos se definen por software: networking (SDN) Storage (SDS) el desktop, inclu-

so centros completos de 'fierros' como datacenter (SDDC). El segundo, *X as a service*, también, porque transformar un contact center en como servicio, implica que todo sea software, al cliente in house le queda hardware de terminal o 'bobo'...

Internet of Things convierte a cada cosa de la vida cotidiana en mini computadoras inteligentes. Inmediatamente pegado a la creación de algo así, se necesita el desarrollo de aplicaciones de software que agreguen valor, inteligencia, nuevas prestaciones. Por ejemplo, que el microondas que uno pudo encender desde

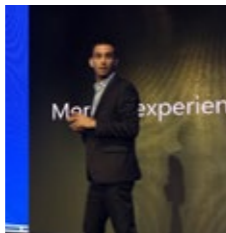
el auto para llegar a casa y tener la comida caliente, pueda automatizar funciones y decisiones.

Para players de ERP, CRM, BI, etc. que suelen estar arriba en la pirámide de desarrollos, todo esto es una gran oportunidad. El ERP que maneja los recursos de la empresa, va a tener que contemplar los nuevos activos inteligentes, procesar su información, y así. Habrá mucha más información y necesidad de manejarla, agregarle inteligencia, gestionar al cliente, etc. Una nueva etapa muy interesante comienza...

Microsoft Cloud, Movilidad, Windows 10

Microsoft cerró su año en Cono Sur con muchas novedades. A nivel retail la marca anunció nuevos móviles de alta gama como los Lumia 950 y su hermano mayor, el 950XL, más novedades para Office 2016 y Windows 10.

Diego Bekerman, director para Argentina y Uruguay, explica: 'Si somos capaces de anticipar el cambio que sucede a nuestro entorno, ya sea en el país, en la economía, en la industria, en la tecnología o en nuestras instituciones; y resolver los problemas, somos capaces de crear un mejor futuro. Esa es parte de la meta que tenemos'. **Hugo Santana**, gerente general del Grupo de Empresas y Socios, destaca los principales casos en Latinoamérica: 'Contamos con historias de éxito de compañías de diferentes verticales e industrias que están trasladándose a la nube. La belleza de la nube es que brinda oportunidades a las compañías de todos los tamaños y todos los segmentos en la región, con excelentes resultados. Por ejemplo, **Nación Servicios** en Argentina administra el *Sistema Único Boleto Electrónico*, que incluye más de 180 conductores de autobuses, ferrocarriles y metro, más de 11 millones de ciudadanos activos y picos de 10 mil llamadas al día. Con su antigua plataforma, el sistema estaba descentralizado haciéndolo difícil para fines de análisis y gestión. A través de Microsoft Dynamics ahora SUBE se basa en una solución completa que gerencia mejor a los usuarios, es más eficiente, ágil y automatizada. 'Otro caso emblemático es el **Servicio de Administración Tributaria** de México que utiliza Azure para administrar un promedio de 16 millones de facturas al día, con un máximo histórico de 147 millones a la semana. La implementación de esta solución basada en Azure ayudó a la agencia tributaria a registrar, a finales de abril, un incremento de 8.24% en declaraciones fiscales respecto a las declaraciones del año anterior', concluye **Santana**.



Diego Bekerman, director para Argentina & Uruguay

SAP & Red Hat, más que una alianza

SAP HANA es una de las plataformas líderes de negocios en el mundo.

Gracias a sus partners como **Red Hat**, **Lenovo** o **IBM**, existen plataformas certificadas para brindar la mejor performance y confiabilidad en el día a día de los procesos de negocio de las empresas. **Marcelo Corcilli**, Alliances & ISV Manager para **Red Hat**, comenta: 'Tanto **SAP** como **Red Hat** se toman muy en serio la tranquilidad de los clientes y por eso ofrecen soporte integrado a través de un contacto unificado a través suyo. Si ocurre un inconveniente relacionado con el sistema operativo, ambas empresas trabajan juntos para brindar la respuesta en el menor tiempo posible. Red Hat ofrece soluciones de infraestructura y middleware basados en el modelo Open Source para SAP. Ambas empresas han trabajado juntas durante 15 años comercializando plataformas integradas. 'Nuestra colaboración nos permite anticiparnos a las necesidades de los clientes con plataformas innovadoras como **SAP HANA** corriendo sobre **Red Hat Enterprise Linux**. Justamente, esta solución es el *pivot* sobre el cual **SAP** está construyendo nuevas soluciones que simplifican los procesos de negocios y permiten la obtención de ventajas competitivas sobre Big Data y en tiempo real'.

'Ofrecemos servicios con experiencia probada para instalaciones SAP y migraciones a Linux, así como metodologías para la mejora de las áreas de TI según las necesidades de cada empresa. El portafolio de soluciones de Red Hat facilita la transformación digital porque permite reducir el esfuerzo necesario para *mantener los sistemas funcionando* y asignar más recursos a la adopción de los nuevos paradigmas de TI', concluye **Corcilli**.



Marcelo Corcilli, Alliances & ISV Manager de Red Hat

SISTEMAS BEJERMAN

EFLEX ERP

SOLUCIÓN DE GESTIÓN

QUE MEJORA LOS PROCESOS DE NEGOCIOS.

CUBRA TODAS LAS NECESIDADES DE GESTIÓN, OBTenga LA INFORMACIÓN ESTRATÉGICA QUE NECESITE Y SUPERE LOS OBJETIVOS PLANIFICADOS.

- Datos ordenados, procesos eficientes y toda la información necesaria para tomar las decisiones correctas. Multiplique el poder competitivo de la empresa y el crecimiento continuo mediante el uso más inteligente de todos sus recursos.

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

Contacto e informaciones:


0810 222 5253

eflex@bejerman.com.ar



THOMSON REUTERS

Raet Latinoamérica, de lo internacional a lo local


 **Álvaro Capobianco**, director general, apunta: 'El 2015 fue el año de internacionalización para nuestra compañía, ya que hemos logrado un hito histórico al abrir 6 nuevas oficinas fuera de Holanda. Como todo crecimiento acelerado, esto nos dispuso muchísimos desafíos a nivel cultural y nos llevó a re-organizar nuestra



Álvaro Capobianco, director general

estructura, alineados a una única estrategia global'. 'Para el 2016 tenemos grandes expectativas, ya que hemos comenzado a ejecutar nuestra estrategia regional obteniendo rápidos resultados en todas las líneas de negocio. Logramos realizar una transformación total de nuestra compañía, para orientar nuestro foco en la experiencia del cliente, llevándola a otro nivel. También notamos una tendencia regional con muchos cambios políticos en los diferentes países de Latinoamérica, lo que nos permite ser un socio estratégico para afrontar las nuevas regulaciones que se están implantando y atender los requerimientos de las nuevas generaciones que ingresan al mercado laboral'. 'Importamos para la región nuevas e innovadoras soluciones para la Gestión del Talento desde Europa, pero localizadas a nuestra realidad. Esto nos permite contar con una oferta única y diferencial, con una solución regional que cubre 17 localizaciones de Nómina y Gestión de Tiempos, complementadas con nuestra suite para la Gestión del Talento. Ahora **RAET** juega un papel muy importante en Latinoamérica, para poder cubrir una demanda insatisfecha cuando se buscaba un proveedor regional que pudiera cubrir más de 6 países en la región. Por otra parte, continuaremos realizando importantes inversiones en Latinoamérica, por lo que hemos decidido duplicar nuestro centro de Investigación y Desarrollo, para brindar un mayor número de soluciones innovadoras para nuestros clientes', concluye **Capobianco**.


Thomson Reuters, nuevos regímenes de información tributaria

 **Daniel Skiarski**, director de Negocios de Tax & Accounting Software de **Thomson Reuters** en la región LatAm Sur-Andina: 'El 2015 fue un año en que hubo una renovada demanda para nuestras líneas de soluciones tecnológicas y de información para la gestión empresarial y gestión tributaria. La generalización del régimen de Factura Electrónica y la creación de nuevos regímenes de información tributaria nos encontró en inmejorable posición para brindar soluciones a un mercado ávido de soluciones probadas y confiables. En ese contexto nuestra destacada posición como proveedor de soluciones e información inteligente nos permitió dar soluciones que abarcaban todas las necesidades de empresas y profesionales'. 'Para el 2016 somos muy optimistas. La tendencia es que cada vez más la tecnología y el contenido relevante sean determinantes para que las empresas y profesionales manejen con seguridad y total agilidad los cambios tributarios que se enfrentan. En este sentido, seguiremos trabajando para brindar soluciones flexibles que se adapten con facilidad y agilidad a los cambios que propone el entorno. Otra razón para ver el 2016 con optimismo es disponer de la suite más completa de soluciones SaaS 100% web de gestión para empresas y estudios contables. La demanda de este tipo de productos sigue creciendo en cantidad y complejidad y eso es una buena noticia'. Concluye: 'En 2016 vamos seguir incrementando nuestra presencia en el mercado con propuestas integrales que reúnan soluciones tecnológicas e información inteligente. En el segmento corporativo con *Thomson Reuters ONESOURCE* y en el de PYMES y contadores con las soluciones Sistemas Bejerman.



Daniel Skiarski, Director de negocios de Tax & Accounting Software de Thomson Reuters

Adonix duplica su facturación

 **Adonix** cerró un 2015 superando ampliamente sus objetivos de negocio, alcanzando un crecimiento del 100% respecto de la facturación del año anterior. A más de 10 años de su desembarco en la Argentina, la empresa se ha consolidado como el sistema de gestión para compañías medianas industriales, garantizando un proveedor sólido y confiable que ofrece soporte, investigación y desarrollo permanente en el mercado local.

Gabriela Perret, directora general, señala: 'Uno de los importantes logros alcanzados fue el pre-lanzamiento de la versión 7 de *Sage X3*, luego de una importante inversión en localizar para el país el nuevo release del producto. Las principales ventajas de la solución serán acceder a la aplicación desde cualquier dispositivo y lugar a través de un simple explorador web, contar con un portal de tableros y procesos totalmente personalizable, y nuevas funcionalidades a la gestión financiera, expedición e inventario. La empresa **Roch**, especialista en servicios para la industria petrolera, fue el cliente elegido

para ser el primer Early Adopter de la nueva versión en Argentina'.

'El proyecto del año fue sin duda la implementación de *Sage X3* en la empresa **Sintaryc**, líder en fabricación de productos para el cuidado personal y del hogar, que provee a importantes empresas multinacionales y nacionales, este año y luego de un corto periodo de trabajo se llevó a cabo la implementación del ERP. El proyecto fue tipo Scrum tomando en la primera etapa la administración de la producción con el control de stock, calidad y depósito para materias primas y materiales de empaque.'

'Somos optimistas para este año, prevemos que los resultados de la empresa estarán por encima del 2015. En los planes se prevé desarrollar nuevos negocios, utilizando recursos propios, y ventas al exterior como camino de crecimiento'.



Gabriela Perret, directora general




SOLUCIONES Y SOFTWARE
PARA **COMERCIO EXTERIOR**

- **Liderazgo en América Latina**, con más de 800 empresas implementadas dentro de los mayores importadores y exportadores.
- **Soluciones localizadas** para todos los países, para control de las operaciones de Importación, Exportación y Regímenes Aduaneros Especiales.
- **Integración con los principales ERP's**, como SAP, Oracle y otros.

Para más información comuníquese al **0810 222 5253** o consulte a comunicaciones.GTM.ar@thomsonreuters.com

Grupo Calipso, gran impulso en SaaS

 **Grupo Calipso** tuvo un 2015 bastante interesante. Con fuerte trabajo comercial en la región ha expandido su oferta para consolidarla según las nuevas tendencias de Software como Servicio.



Pablo Iacub, presidente

Pablo Iacub, presidente, explica: 'Este año para nosotros ha sido muy positivo ya que logramos más de un 50% de crecimiento en la facturación, cuentas nuevas muy prestigiosas, **Film Suez, Ámbito Financiero, Colchones Simmons, el Gobierno Municipal de Tlajomulco, Hortifrut**, entre otras, un crecimiento de más de 110% en la venta de SaaS, y casi un 80% en la venta de mobile. Por otra parte vimos la consolidación de la demanda del SaaS y la interface web por parte de los clientes lo cual nos indica que el año que viene el crecimiento en la ventas continuará'.

'Como tendencia para 2016 notamos que es cada vez mayor el interés por el modelo como servicio, flexible y rápido, consecuentemente vía interface web. Los usuarios hoy quieren utilizar la aplicación desde su smartphone, su tablet, o su smartwatch, y esto nos da una perspectiva de mayor crecimiento ya que Calipso es el producto mejor preparado para este escenario', agrega.

Y concluye: 'Las novedades para este año irán de la mano de la nueva versión de nuestra plataforma Orión. Buscamos que tenga

mayor integración con redes como *LinkedIn*, servicios de storage cloud como *Google Drive* y de geolocalización como *Google Maps* y *Street View*. Del mismo modo hemos trabajado mucho en evolucionar sus features de administración de infraestructura digital y pólizas de seguro, entre otras mejoras puntuales de la plataforma'.

El nuevo Gran Hermano de las organizaciones


Pablo Iacub, presidente, lanza su libro 'Software ERP, el nuevo Gran Hermano de las organizaciones'. Se hace un pasaje por cada ciclo histórico del ERP en la Argentina, hasta llegar a la actualidad y establece algunas apreciaciones sobre el futuro del software. Describe por su parte, las cuestiones funcionales y técnicas de estos sistemas que llevan más de 30 años de existencia.

Publicado por **Editorial Autores** de Argentina, la obra pretende ayudar en la formación de estudiantes del sector IT: recursos necesarios y determinantes para el presente cercano y el futuro de la industria.

Señala: 'Con esta obra pretendo transmitir a la comunidad las cosas que he visto y comprendido en estos años de intenso trabajo en un tema donde la bibliografía es muy escasa, prácticamente inexistente y en general relacionada con productos específicos'

Siga este link para comprar el libro: <http://goo.gl/r8b6v>.

InterSoft: 2015, un año de superaciones

 Señala **Juan Carlos Martínez**, presidente: 'Hemos transcurrido un 2015 donde hubo grandes cambios tanto en el país como en la compañía. En la empresa tuvimos cambios, éstos nos permitieron competir con mayor energía en nuestro mercado, adaptarnos a la coyuntura de país y generar las bases para un crecimiento sostenible en los próximos años, siempre acompañando a nuestros clientes en su desarrollo y en sus desafíos'.



Juan Carlos Martínez, presidente

'Incorporamos nuevas empresas internacionales que confiaron en nuestra aplicación *Denarius Recibos Digitales, Tupperware* y *Madalena Energy*. En lo que respecta a tecnología, se presentó *Ideafix 5.2.3*, una nueva propuesta de conectividad e integración. Esto nos permitió comenzar un proceso de migración a *PostgreSQL* en dos clientes, el **Club San Jorge** y **La Camionera Mendocina**'.

'**Inlab Strategy Digital S.A. (Inlab Argentina)** confió en nosotros para desarrollar un sistema gestión que permita administrar la facturación, cobranzas y cuentas corrientes de un servicio SaaS. **Unilever**, desarrolló junto a nosotros su plataforma de comunicación interna para Smartphone, que pusimos en producción en septiembre, bajo el nombre de *Agile*. La gran apuesta es el desarrollo de *iDenarius*, que comenzamos a presentarlo a los clientes más importantes y que ya están ansiosos por incorporar esta nueva tecnología'.

MicroStrategy, innovaciones BI para toda la compañía

 Señala **Diego Keller**, Country Manager para Argentina, Paraguay y Uruguay: 'El balance del 2015 es positivo. Alcanzamos las metas de facturación propuestas para la región, con un excelente margen operativo y continuamos creciendo con clientes nuevos importantes como: **Dia%, Cablevisión, Banco Amambay, Supermercados TATA, Electrotiendas del Perú, Citibank, Banco Agrario, SEDAPAL y Mercantil Andina**. En cuanto a lo negativo, algunos clientes de la región decidieron hacer inversiones centralizadas en sus casas centrales lo cual quitó autonomía y soporte a las implementaciones locales'.



Diego Keller, Country Manager para Argentina, Paraguay y Uruguay

'Hacia 2016 tenemos gran expectativas. El tema de Analytics/BI, Mobile y Cloud son prioritarios según **Gartner** para este año. Nos apoyamos en estos pilares para continuar nuestro crecimiento con la mejor plataforma corporativa analítica del mercado. Cubriendo aspecto como Data Discovery y Visual Insight, tableros, reportes operativos, aplicaciones móviles, distribución de informes, análisis 'self-service', data mining y análisis avanzados'.

'A su vez, estamos lanzando la versión *MicroStrategy 10.2* con muchas mejoras y novedades. Se están planificando también una serie de eventos locales/regionales a modo bajo la modalidad roadshow y webcast'.

TANGO T15

nueva versión
www.axoft.com

axoft

Inworx, festejo de fin de año con clientes

Grupo Inworx, proveedor de software y soluciones tecnológicas con buena presencia en América Latina, organizó su 'clásico' festejo de fin de año con clientes en *Rond Point*, en Buenos Aires. Estuvieron **Leonardo Mato**, presidente, y **Lautaro Mon**, director comercial, junto al staff local de la empresa y entre los clientes, directores de negocio y tecnología de empresas muy jerárquicas, como se ve en las fotos.

Mato dio unas palabras y comandó el brindis central, agradeciendo la presencia de los clientes y deseando un feliz año nuevo. **PRENSARIO** pudo conversar con parte de los usuarios presentes, y comprobó la muy buena relación entre **Inworx** y sus clientes: lazos de largo plazo y comentarios siempre positivos sobre los productos y servicios recibidos.

Grupo Inworx cuenta con 23 años de trayectoria y fuerte foco en los segmentos de seguros y servicios financieros, pero también cubriendo los principales verticales del mercado regional. Tiene sede central



Leonardo Mato, presidente de Inworx (centro) con Citi de Argentina: Patricia Seguel, AVP Marcelo Murad, VP (arriba) y Eugenio Lanzillotta, SVP (abajo, derecha) todos del Regional Dev Center de la empresa. Completa Gabriel Umansky de Inworx (abajo, izquierda)

en la Argentina y oficinas propias en México, Perú y los Estados Unidos, además de estar presente en más de 15 países de América Latina.

La empresa se organiza en tres áreas: **Technology Solutions (ITS)**, dedicada exclusivamente al mercado de seguros y financieras, con soluciones en extremo especializadas. **CRM – Telesoft**, herramienta de misión crítica para el mercado financiero que brinda una plataforma común para la interacción con el cliente. Y **Professional**



Leonardo Francisco, director de Cinalli; Leonardo Mato; Gonzalo Castro Feijoo, SVP de Marsh; Mariano Pérez Torti, gerente comercial de Cinalli



Lautaro Mon, director comercial de Inworx, con Ernesto Stranghellini, COO Grupo Artai; Juan Graham, director de Norden Brokers; y Gonzalo Fontichelli, IT officer de RCI Banque

Services (IPS), especializada en búsqueda, selección y gerenciamiento de profesionales IT, en base a los objetivos estratégicos de los clientes.

Axoft, cloud para potenciar el on-premise

Mercedes Fantón, gerente comercial, explica: 'El 2015 para nosotros fue muy positivo. Fue el año de mayor crecimiento de **Axoft**, con un 48% de incremento real en nuestras ventas. Este resultado fue debido a la conjunción de una mayor inversión en comunicación en distintos medios, la obligatoriedad de emitir facturas electrónicas para todos los rubros, la salida de nuevas aplicaciones cloud e importantes mejoras en los productos on-premise. Todo esto dio como resultado este gran crecimiento, producto de un alto porcentaje de retención de clientes y una gran cantidad de nuevos que se incorporaron en el año'.



Mercedes Fantón, gerente comercial

'Sin duda el 2016 va a ser un año de buenas expectativas para las empresas que conforman nuestro target, por la confianza en el nuevo gobierno, la salida del cepo y la posibilidad de acceder nuevamente a créditos productivos. Creemos que va a ser un buen año para que las empresas inviertan en mejorar sus circuitos administrativos para mejorar la rentabilidad de sus negocios y cumplir con la reglamentación vigente'.

'Para el próximo 2016 nuestros targets seguirán siendo los mismos, pymes, negocios gastronómicos, comercios, cadenas, estudios contables, profesionales independientes. Seguiremos sumando nuevas prestaciones e incorporando nuevos clientes con una buena política de precios. Pondremos el foco en soluciones cloud que nos permitirán seguir ampliando la comunidad Tango', concluye **Fantón**.

Defontana, se expande en la región

Defontana, proveedor chileno de Software ERP anuncia sus planes de expansión en Latinoamérica. Su objetivo para este año es duplicar la participación de mercado en Chile; y triplicarla en México, Perú y Bolivia; y llegar a Colombia.

Diego González, gerente general, explica: 'Durante el año pasado hemos tenido muchos aciertos y un buen crecimiento; aumentamos un 50% la inversión en el desarrollo de software y un 37% nuestro capital humano; también abrimos nuevas sucursales y doblamos el espacio físico de nuestra casa matriz. Pretendemos dar un salto más allá; seguir creciendo y llevar la empresa hacia el foco de experiencia de usuario'. 'La satisfacción de los clientes no solo pasa por una buena atención y un óptimo producto o servicio, sino también por la experiencia que éstos llegan a tener en su calidad de usuarios a lo largo de todo el ciclo de vida como cliente.'



Mucho más que un ERP tradicional

Gestionar su empresa no debería ser complicado. **Sage X3 elimina la complejidad con una solución de gestión empresarial más rápida, sencilla y flexible.**

Ahora puede crecer más rápido sin tener que aumentar de tamaño. Con Sage X3, obtendrá la nueva generación de soluciones de gestión empresarial, para que su empresa crezca más rápido y su organización sea más ágil.



Más rápida

Sage X3 simplifica todos los procesos (desde la compra a la fabricación, inventario, ventas, atención al cliente y gestión financiera) en un solo sistema integrado.



Más sencilla

Sage X3 se adapta a las necesidades de su empresa, las funciones de los usuarios y sus preferencias, para ofrecer un software rápido de implementar, sencillo de manejar y fácil de usar.



Flexible

Sage X3 gestiona empresas nacionales e internacionales, incorporando funcionalidad de sectores de fabricación, distribución y servicios, mientras se ajusta a sus reglas y procesos de negocio.

Adonix | Mucho más que un ERP tradicional

Solicite más información y descubra cómo Sage X3 puede ayudarlo a gestionar mejor su negocio.

www.adonixargentina.com

Softland, innovación constante y crecimiento, las claves

Guillermo Vivot, director general, explica: 'Durante el 2015, mantuvimos la dinámica de expansión que inició en 2009 a partir del crecimiento horizontal del producto, creciendo en funcionalidad, y la internacionalización de nuestras soluciones comercializadas a través de las diferentes filiales de la región. Terminamos el cuarto trimestre de este año, logrando un crecimiento en ventas de un 42% y 47% de nuevos clientes, respecto del año anterior'.



Guillermo Vivot, director general

'Para los primeros 6 meses del 2016 esperamos una reactivación del mercado, porque conociéndose el nuevo marco de las reglas de juego, se logrará previsibilidad y ésta traerá aparejada un flujo creciente de nuevas inversiones. Contamos con desarrolladores locales en sus filiales. Creemos que esta característica amplía y renueva constantemente el flujo de ideas, posibilitando que las cuestiones específicas que surjan en cada mercado potencien mejoras y soluciones para otros. Cada nueva perspectiva ayuda a mantener un estado de innovación constante'.

'Para el año entrante mantendremos el foco puesto en atender a la demanda nueva detectada y en responder a las necesidades constantes de nueva funcionalidad que nos plantea la base instalada, en continuar desarrollando el producto con esta nueva funcionalidad que responde sin lugar a dudas a las necesidades que plantea el mercado en general y de esta manera llevar a nuestras soluciones a un permanente crecimiento horizontal. También mantendremos el foco en profundizar la formación de nuestros equipos incorporados recientemente a la compañía para acompañar el crecimiento sostenido de los últimos años'.

Information Builders, nuevas features analíticas

Miguel Reyes, director general para Latinoamérica, apunta: 'En general el 2015 ha sido muy positivo. Aunque cada país camina a una velocidad distinta, hemos cosechado éxitos notables. México ha experimentado en 2015 un crecimiento muy importante. También nos hemos adentrado en otros países como Chile, Colombia, Perú y Ecuador a través de diversos partners con los que hemos firmado. Además, hemos consolidado la filial recientemente abierta en Brasil, con mucho foco en el sector Gobierno'.



Miguel Reyes, director general para Latinoamérica

'A nivel de mercado, consideramos que este año emergerán nuevas tendencias. Por ejemplo la próxima generación del PDF traerá consigo un nuevo abanico de posibilidades en lo concerniente a la analítica interactiva, que permitirá al usuario analizar el estado de sus cuentas y le ayudará a conocer mejor su salud financiera. El universo de las redes sociales dará lugar al fenómeno del marketing de *peersuación*, mediante el que los retailers tratarán de seducir a sus clientes para que tomen decisiones de compra en tiempo real, teniendo en cuenta en remoto la opinión de sus allegados'.

Totvs, crecimiento con canales

Carlos Oettel, director comercial de Totvs, hizo un balance de lo que fue el 2015 para la compañía: 'Fue un año muy bueno. Logramos un crecimiento del 15% en dólares y cerramos unos 45 nuevos clientes, sobre todo en Argentina y Uruguay. En otros países como Bolivia, Paraguay y Chile estamos teniendo un cierre más que positivo. Hemos logrado un crecimiento real de canales en todo Cono Sur y eso es muy importante también'.



Carlos Oettel, director Comercial Cono Sur de Totvs

En cuanto a que espera para el próximo año, **Oettel** comentó: 'Creo que va a ser un año más difícil, por la situación económica de la Argentina. Igualmente somos muy flexibles y por eso nos adaptamos a la demanda y al mercado. Sin duda que hay una contracción general en la región pero estamos preparados para ganar mercado y seguir creciendo. Apuntamos a fortalecernos en el mercado de retail y en agroindustria, dado que tenemos soluciones muy interesantes para esos nichos'.

Por último dijo: 'Toda la región se va a ver afectada por la crisis de Argentina y Brasil. Quizás Chile sea la que menos lo sienta, pero habrá que ser ingeniosos para salir adelante y estar atentos a las necesidades de los usuarios'.

C&S, modernización tecnológica con I+D

Norberto Caniggia, presidente, explica: 'Desde C&S hemos crecido casi un 40% en nuestro nivel de facturación con respecto al año 2014. Vemos muchas perspectivas y oportunidades de crecimiento sostenido y sustentable a partir del sinceramiento de la economía y el suministro de herramientas de promoción de la industria nacional y las economías regionales así como también un manejo pluralista y participativo en el manejo de la cosa pública'.

'Para 2016 podemos destacar un proyecto que comenzó este año para una importante empresa de soluciones logísticas de transporte internacional, en la cual estamos trabajando en la modernización, eficiencia e integración de todos los procesos de sus diferentes áreas. En el 2016 esperamos continuar con el crecimiento, ampliando nuestra cartera de clientes a nivel local y en Chile. Por otro lado, seguir encarando nuevos desafíos tecnológicos en los proyectos de I+D+i que permitan dar soluciones de vanguardia a nuestros clientes', concluye.

FURUKAWA

SOLUCIONES COMPLETAS PARA INFRAESTRUCTURAS DE REDES

Solución de cableado industrial

IP67 - Disponible en CAT. 5e - CAT. 6 - UTP y Blindada

Conexión Remota

Solución de Fibra Óptica

- Multimodo - Monomodo
- Autosoportada Ducto - Antioedor
- de 4 a 288 hilos

Seguridad Perimetral

Fibra óptica autosoportada

Fibra óptica para ductos

CENTRO DE MONITOREO

FO Multimodo Indoor 10GBits

Bandeja de fibra óptica

CABLEADO DE COBRE

F/UTP CAT. 6A 10Gbits

Solución completa de cobre: CAT. 6A, CAT. 6, CAT. 5e - UTP y Blindado



MAYORISTA EN CONECTIVIDAD Y SEGURIDAD

ROSARIO - Ricchieri 65 bis - Tel: (0341) 437-5777

BUENOS AIRES - California 2082 - Oficina: D114/115

Tel: (011) 6091-8585 / (011) 6091-8586

www.microcom.com.ar twitter.com/microcomarg facebook.com/microcomarg

Expansión 4G/LTE: Avanza la Banda Ancha Móvil; Centroamérica, fuente de oportunidades



Según un informe recientemente divulgado por **4G Américas**, Latinoamérica alcanzará 158,9 millones de conexiones M2M para 2024. Gracias a las ventajas que ofrecen las redes inalámbricas, los enlaces entre máquinas serán cada vez más comunes en la región, en aplicaciones como automóviles conectados y áreas como salud, vida y trabajo, industria y ciudades conectadas. Brasil y México aparecen como los líderes regionales en este segmento, concentrando entre ambos más del 60% de este tipo de conexiones.

La disponibilidad de redes inalámbricas será clave para el desarrollo futuro de las conexiones M2M en sectores productivos y de desarrollo social en América Latina. De acuerdo con un estudio realizado por **Machina Research**, en 2014 había en la región 14,6 millones de enlaces M2M, y se espera que en 2024 alcancen los 158,9 millones. Sin embargo, vale aclarar que la distribución de los dispositivos M2M no es uniforme y presenta grandes variaciones de país en país.

En 2014, Brasil tenía el 45,8 por ciento de participación que en términos absolutos representa 6,7 millones de conexiones M2M. Si se le agregan los 2,6 millones de accesos M2M de México para ese mismo año, se tiene que en 2014 estos dos países concentraban el 63,7 por ciento del total en la región.

Las proyecciones de la consultora establecen que hacia 2024, el resto de los países latinoamericanos aumentarán su participación en el segmento de comunicaciones M2M. Sin embargo, Brasil continuará como el mercado mayoritario, llegando a los 64,6 millones de conexiones que representarían un 40,7 por ciento del mercado regional.

José Otero, director de **4G Américas** para América Latina y el Caribe, resalta: 'Las comunicaciones entre máquinas serán cada vez más habituales en la sociedad conectada. En los próximos años, continuarán en crecimiento vertiginoso algunas aplicaciones como las de los automóviles conectados, pero también veremos surgir nuevos usos para esta tecnología. Lo que está claro es que las redes inalámbricas jugarán un



papel esencial para el desarrollo de este segmento. Es por eso que M2M y la Internet de las Cosas (IoT, Internet of Things) son elementos centrales en el debate de las nuevas tecnologías que conformarán en el futuro cercano la 5G'.

Las aplicaciones M2M tienen un enorme potencial en aquellos sectores que pueden beneficiarse de la movilidad, como los automóviles y el segmento de salud. De acuerdo con Machina Research, los automóviles conectados se mantendrán como el segmento de mayor volumen y participación entre 2014 y 2024 pasando de 8,5 millones a 101,4 millones de conexiones, lo que representa una participación de 58,5 y 63,8 por ciento respectivamente en América Latina.

El otro sector para el cual se espera un amplio crecimiento es el de aplicaciones M2M para el trabajo y la vida cotidiana. Este

segmento, que en 2014 registró 2,5 millones de vínculos M2M, llegará a los 35,3 millones en 2024, pasando de una participación actual del 17 por ciento al 22,2 por ciento en los próximos 10 años, para ubicarse en segundo lugar en volumen.

En 2014, la industria conectada registró 3,1 millones de enlaces M2M en la región, una contribución sectorial de 21,1 por ciento. Se prevé que en 2024 alcancen los 12 millones, pasando a ser el tercer sector M2M, con un 7,6 por ciento de este mercado.

Las conexiones M2M para salud y ciudades conectadas continuarán en ascenso. Se espera que la salud conectada pase de 0,4 millones a 9,4 millones de vínculos totales en América Latina entre 2014 y 2024, lo que se traduciría en un crecimiento en su participación sectorial del 2,6 al 5,9 por ciento. Por su parte, las ciudades conectadas se mantendrán como el sector minoritario al

contabilizar las conexiones M2M agregadas. En 2014 se registraron alrededor de 125.000 conexiones y se estima que en 2024 alcanzarán los 740.000 enlaces. A pesar de este crecimiento, concentrarán una menor proporción en términos porcentuales, pasando de 0,9 a 0,5 por ciento.

4G en Centroamérica

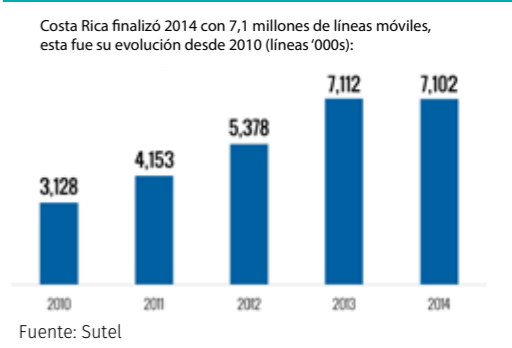
Hacia 2019, una de cada tres líneas móviles en América Central tendrá acceso a banda ancha. Esto puede parecer un poco atrasado para los países de otras regiones del continente, sin embargo, los seis países hispanoparlantes del istmo centroamericano exhiben diferentes niveles de adopción a nuevas tecnologías de banda ancha móvil. Entre las razones para explicar esta disparidad, 4G Américas identifica los atrasos en la adjudicación de espectro radioeléctrico para la oferta de servicios móviles en la región. No es casualidad que los lanzamientos de LTE en 700 MHz APT en Panamá durante marzo de 2015 ocurrieran luego de la asignación de esta frecuencia.

Contrastando con lo ocurrido en Panamá se presenta El Salvador, el mercado cen-

troamericano con mayor número de prestadores de servicio móvil. Luego de cerca de una década sin adjudicar espectro radioeléctrico junto con Cuba y Nicaragua, este mercado se posiciona como uno de los tres latinoamericanos que aún no han comenzado a comercializar servicios de LTE.

Para final de 2014 América Central contaba con 52,2 millones de líneas móviles de las cuales el 14,6% (7,7 millones) eran de banda ancha móvil, según cifras de **Signals Telecom Consulting**. Se espera que en los próximos cuatro años el total de líneas llegue a los 58 millones de líneas con 31% de estas (17,85 millones) siendo de banda ancha móvil. Esta empresa proyecta que el número total de conexiones en América Central pase de 39.000 para final de 2004 a 1,9 millones en 2019. Según la consultora, Guatemala y Costa Rica aportarán más del 50% del total de líneas LTE de la región con 30,52% y 24,76% respectivamente. En tanto, los mercados de Honduras (17,26%) y El Salvador (14,27%) sumarán entre ambos un tercio de las suscripciones LTE en la región. Panamá, con 10,38%, y Nicaragua, con el 2,8%, completarán las líneas 4G existentes en América Central para ese año.

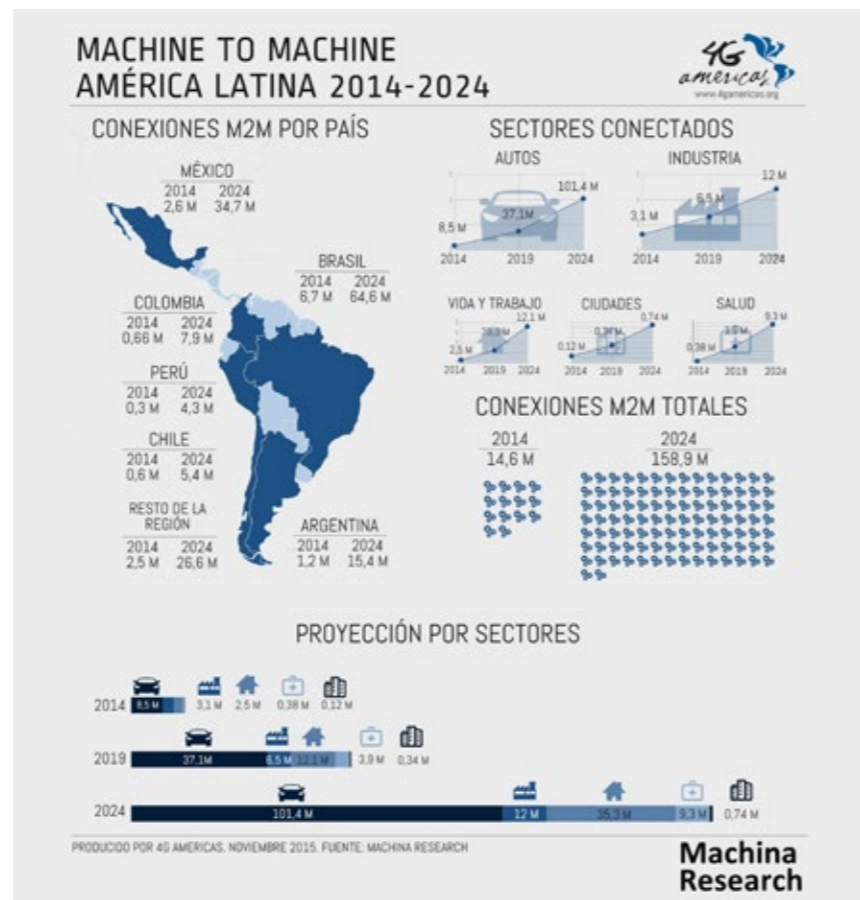
Mercado móvil, Costa Rica



el país.

José Otero, director de **4G Américas** para América Latina y el Caribe, explica: 'Costa Rica ha sido uno de los últimos países de América Latina en liberar su mercado de telecomunicaciones móviles, pero sin embargo, se está convirtiendo en uno de los pioneros en la utilización de nuevas tecnologías de acceso a banda ancha móvil. El primer despliegue de LTE en Centroamérica fue realizado en suelo costarricense, a fines de 2013, y ya para mediados del año pasado, todos los operadores móviles con red propia del país contaban con una oferta comercial de LTE'.

Por su parte, **Manuel Ruiz**, Miembro del Consejo de **Sutel**, agrega: 'Para nosotros, como reguladores, es importante estar al día en los avances tecnológicos y tendencias mundiales, y sobre todo poder ver qué se está haciendo en otros países con mayores niveles de desarrollo. Somos un país que está realizando progresos en telecomunicaciones, que está avanzando, siempre con el objetivo de hacer bien las cosas. La presentación del señor Otero para nosotros ha sido una ventana hacia el futuro. Una ventana que nos permite analizar los retos y condiciones a los que nos vamos a enfrentar, y nos va a permitir prepararnos de mejor manera para poder efectuar las tareas regulatorias. De manera sencilla y de forma visionaria nos ha ilustrado con todos esos elementos para poder hacer mejor nuestro trabajo y estamos muy contentos de haberlo tenido por acá'.



Adjudicación de la Banda de 700 MHz en América Latina

País	Definición	Adjudicado / Subasta	En servicio
Argentina	700 MHz APT	Si	No
Bolivia	700 MHz USA	Si	Entel y Tigo
Brasil	700 MHz APT	Si	No
Chile	700 MHz APT	Si	No
Colombia	700 MHz APT	No	No
Costa Rica	700 MHz APT	No	No
Ecuador	700 MHz APT	Si	CNT
El Salvador	No	No	No
Guatemala	700 MHz	No	No
Honduras	No	No	No
Nicaragua	700 MHz USA	Adjudicado	No
México	700 MHz APT	Red Mayorista	No
Panamá	700 MHz APT	Si	C&W y Movistar
Paraguay	No	No	No
Perú	700 MHz APT	No	No
Uruguay	700 MHz	No	No
Venezuela	700 MHz APT	No	No

Fuente: 4G Américas

Costa Rica, líder regional

Desde mediados del año pasado el país posee una oferta consolidada de redes 4G LTE, fue testigo de los primeros despliegues de esta tecnología en América Central. Hoy con 4,2 millones de accesos, la banda ancha móvil representa casi el 90 por ciento de las conexiones a Internet. Según la Superintendencia de Telecomunicaciones de Costa Rica (Sutel) el país finalizó el 2014 con 7,1 millones de líneas móviles, lo que equivale a una penetración del servicio del 149% sobre el total de la población del país. En tanto, existen también 4,3 millones de accesos a Internet móvil, que representan casi el 90 por ciento del total de conexiones a Internet, que suman 4,8 millones en

HP Enterprise, convergencia con Synergy

En el marco de su evento anual, Discover 2015, Hewlett Packard Enterprise anunció HPE Synergy, su apuesta diseñada para ejecutar tanto aplicaciones tradicionales como nativas de Cloud.

Antonio Neri, vicepresidente ejecutivo y director general para el grupo Enterprise, explica: 'Los datos de mercado muestran claramente que la combinación híbrida del TI tradicional y de Cloud privada dominará el mercado durante los próximos cinco años. Las organizaciones buscan sacar provecho de la velocidad y la agilidad del Cloud pero al mismo tiempo requieren de fiabilidad y seguridad para utilizar las aplicaciones más críticas de sus empresas en sus propios centros de datos. Con HPE Synergy, las TI pueden suministrar infraestructura como código y proporcionar a las empresas una experiencia Cloud en su centro de datos'.

'Dar soporte a aplicaciones tradicionales y nativas Cloud, tan diferentes ambas, requiere volver a pensar en la forma en la que la infraestructura de TI está construida. HPE Synergy responde a este reto aprovechando una nueva arquitectura, llamada Composable Infrastructure', agrega.

HPE Synergy unifica físicamente procesamiento, almacenamiento y estructura de red y, a través de una sola consola de HPE OneView, se establecen recursos físicos y virtuales a cualquier configuración y para cualquier aplicación. Como plataforma extensible, habilita sin problemas una amplia gama de aplicaciones y es ideal para clientes que buscan desplegar un entorno de Cloud híbrida escalable, al mismo tiempo que permite un DevOps continuo.

HPE Synergy permite arrancar instantáneamente una infraestructura lista para utilizar aplicaciones en entornos físicos, virtuales y en contenedores. A través de una sola interfaz, los clientes pueden crear recursos físicos y virtuales que se traduce en la reducción de aprovisionamiento en hasta un 60%, y en el ahorro inicial de inversión de capital (CAPEX) en hasta un 21%. Además, permite un ahorro continuo de inversiones de capital de hasta un 30%.



Antonio Neri, VP ejecutivo y director general para el grupo Enterprise

Level 3, potenciando el CDN en Latinoamérica

Level 3 se encuentra haciendo fuerte foco en su solución de Content Delivery Network (CDN).

Gastón Castellarín, gerente de CDN & Interconexión para América Latina, resalta: 'Nos encontramos trabajando con gran esfuerzo para lograr hacer el producto cada vez más competitivo, hacia 2016 tenemos como objetivo potenciar el segmento de distribución de contenido duplicar el negocio, con la idea de continuar llegando a nuevos segmentos'.

'Durante el 2015, en Latinoamérica, Brasil es el de mayor porción de mercado, pero México es el que presenta mayor movimiento. Si bien la tecnología comúnmente es asociada a servicios de video, la misma puede ser implementada para llevar a cabo la distribución de cualquier clase de contenido'.

'Recientemente, el diario **El Comercio** de Ecuador comenzó la utilización de nuestra solución de CDN. A su vez, **Netflix** también fue cliente nuestro durante su expansión en la región latinoamericana, hasta que su necesidad de CDN presentó un crecimiento de tal magnitud que decidieron realizarlo por su cuenta'.

Concluye: 'Para nosotros es un segmento que viene creciendo fuertemente los últimos años, es un proyecto core para la empresa y tenemos pensado realizar importantes inversiones para continuar fomentando y potenciando el negocio, ya que cuenta con todo el apoyo a nivel corporativo y tiene un fuerte valor potencial debido a la gran demanda que presenta la solución hoy en día'.



Gastón Castellarín, gerente de CDN & Interconexión para América Latina

Huawei, consolidación en Argentina

Huawei cerró un 2015 de consolidación en Argentina, afianzando sus operaciones B2C. Luego de varios años de trabajo en la red de infraestructura del país, la empresa profundizó su apuesta en el segmento de smartphones y otros dispositivos que permiten la conectividad. Con el lanzamiento de la primera campaña de branding 360° y el desembarco de tres smartphones que representan la calidad de sus hardwares y software, finalizó el año con el objetivo de aumentar a un 15% su market share durante 2016.

Rodrigo Úbeda, director de Marketing para Argentina, comenta: 'Para alcanzar la meta fijada haremos foco en la comercialización de los modelos *Mate7*, *G620s* e *Y550*, además de incorporar nuevos dispositivos a nuestras líneas de producción en Tierra del Fuego junto a **Newsan** y **BGH**. El año que viene incorporaremos entre 6 y 8 modelos nuevos que incluyen equipos como el *P8 Lite* y el *G8*, todos con tecnología 4G LTE. Estos modelos y otros dispositivos

se podrán conocer y probar en nuestro primer Huawei Store que inauguraremos en enero'.

'Para el próximo año nuestro gran objetivo es crecer. Queremos ganar mayor participación de mercado y mejorar nuestra posición en el ranking de marcas de smartphones más vendidas. Hoy tenemos alrededor de un 6% de la torta del mercado y queremos crecer casi 10 puntos, alcanzando el 15%, mientras que a nivel mundial el market share de la empresa es del 9.5% y en Latinoamérica, del 13%'.

Concluye: 'Por otra parte, la compañía destina el 10% de sus ventas globales a Investigación & Desarrollo, por lo que únicamente el año pasado invirtió 1,2 mil millones de dólares para estar siempre un paso delante de la mano de sus 76.000 especialistas'.



Rodrigo Úbeda, director de Marketing para Argentina



Todas las soluciones de infraestructura de CommScope® para Edificios Inteligentes encontradas en DACAS
Ahora también en Perú

Un nuevo enfoque para nuevos desafíos de data center. Los data centers complejos e interconectados de hoy en día. Los centros de datos deben ser eficientes y ágiles, inteligentes, rentables y preparados para el futuro. Deben ofrecer un valor empresarial continuo y asegurarse de que puede satisfacer las necesidades de su empresa en evolución. No puede hacer esto con solo agregar más servidores o personal. Conozca el Conectado y Eficiente DataCenter de:

- imVision®. Gestion y automatización de infraestructura de comunicaciones
- SYSTIMAX tm. Solucion de conectividad de alta densidad

mktg@dacas.com - www.dacas.com



Fibercorp, todo como servicios

Sebastián Borghello, Jefe de Departamento de Producto y Mercado, explica: 'El balance de 2015 es sumamente positivo, ya que logramos consolidar nuestra oferta de Cloud lanzando nuevos servicios como *Cloud Hotel*, software de gestión para la administración hotelera, *Cloud Office*, plataforma de colaboración compuesta por aplicaciones de mail, herramientas de oficina, repositorio de archivos y videollamadas y chat.

'Como tendencias para este año, consideramos que la nube dominará toda la industria de TI, llevando a las empresas a migrar grandes cargas de trabajo a un entorno cloud. Esto implicará un nuevo replanteo hacia la relación entre datos y lo que se virtualiza. Así, el valor real reside en la posibilidad de ejecutar aplicaciones en la nube con costos sumamente accesibles, y obtener el máximo valor agregado de esta actividad se convertirá en el principal objetivo de negocio de cualquier empresa'.

La empresa lanzará este año *Cloud PBX*, un producto que ofrece todos los servicios de una Central telefónica tradicional la versatili-

dad de la telefonía IP, comenzando a competir en el mercado de Contact Centers.

'Bajo este contexto, trabajaremos alineados a las necesidades y la demanda del mercado, ofreciendo una amplia cartera de servicios bajo la modalidad de *Everything as a Service*. Así, las empresas podrán contar con sistemas flexibles escalonados, que habiliten el pago del servicio mediante un abono mensual.

'En materia de servicios de Datacenter, apuntamos a lanzar *Datacenter Virtual*, prestación que facilita a nuestros clientes diseñar sus máquinas virtuales mediante la autogestión sobre recursos previamente comprados. Asimismo, trabajaremos en un nuevo servicio de *Storage on Demand*, que permitirá contratar alojamiento en módulos de 100GB hasta un máximo de 4TB por unidad lógica mapeada', agrega.



Sebastián Borghello, Jefe de Departamento de Producto y Mercado

Paessler, con foco en las PyMEs

Andrea Meinl, gerente de Desarrollo Empresarial para España y América Latina, señala: 'La red y monitoreo de TI, en general, se está moviendo en mayor parte en el segmento de las PyMEs, lo que es un buen desarrollo que trae gran cantidad de ventajas como un menor trabajo para el administrador, un mejor desempeño de los sistemas y los estándares de seguridad más altos'.



Andrea Meinl, gerente de Desarrollo Empresarial para España y América Latina

'El aspecto negativo en el 2015 es que el monitoreo no es tan popular como debería ser. Históricamente, sólo las grandes empresas utilizan soluciones de supervisión de red, pero hoy en día se ha convertido en un factor muy importante para las pequeñas y medianas empresas, cuyas redes son a menudo tan complejas como los de las grandes compañías. A menudo es crucial para el éxito del negocio para tener una infraestructura de TI saludable y también que todos los procesos estén disponibles'.

'Este 2016 vemos como principales tendencias todo lo referido a Internet de las cosas, la virtualización y el cloud. Los principales temas especialmente para las PyMEs no cambiarán significativamente este año. En el área de monitoreo será importante contar con soluciones que pueden manejar todos los nuevos retos que ofrece una amplia gama de características prácticas y con una estructura accesible. Estas herramientas apoyan la implantación de las nuevas tecnologías y la llevan a un nuevo nivel'.

'*PRTG Network Monitor* será aún más atractivo y fácil de manejar siempre manteniendo el foco en las pequeñas y medianas empresas. Se necesitará mayor trabajo del administrador ayudándole a ofrecer un mejor servicio con menos esfuerzos.

IFX Networks, más soluciones Cloud

Andrés Gallego, gerente regional de Producto y Marketing, comenta: 'Para nosotros el 2015 ha sido un año lleno de satisfacciones y constante crecimiento. Hemos podido entender los distintos mercados en los cuales tenemos participación y generamos nuevos canales de contacto con nuestros clientes. Gracias a esto pudimos identificar sus necesidades, generando nuevos momentos y situaciones de 'win-win', donde ambos ganamos, hemos consolidado verdaderos aliados'.



Andrés Gallego, gerente regional de Producto y Marketing

'Confiamos en que el 2016 será un año lleno de desafíos no solo para la industria de las Telecomunicaciones sino que para todos los sectores y empresas que requieran estar conectados y hacer uso constante de su información. Las soluciones Cloud empezaran a llegar a más rincones del mercado y a ser una necesidad de constante evolución, donde los servicios adicionales tendrán relevancia y responderán a requerimientos de distintos nichos. Todo lo anterior será posible si se siguen presentando crecimientos en la conectividad y penetración del servicio de internet en todos los países, lo cual va de la mano de las medidas que se propongan en temas de telecomunicaciones por los distintos gobiernos de los países y el deseo innovador y competitivo del sector privado'.

Concluye: 'Las tendencias están muy enfocadas a la captura de la información y el uso de la misma, es por eso que hemos estado escuchando la necesidad de almacenar toda la información que generamos a través de las empresas y las personas, de aquí que el concepto de Cloud y sus mejoras tienda a ser uno de los pilares de la tecnología'.

systemnet

REDES CONVERGENTES

- Networking
- Seguridad de redes - Firewall
- Web Application Firewall (WAF)
- Seguridad en base de Datos (DBF)
- Balanceadores de tráfico
- Administración de dispositivos móviles (MDM)
- Redes de cableado estructurado
- Tendidos de fibra óptica
- Sistemas de video Seguridad IP
- Centrales telefónicas y accesorios
- Sistemas biométricos



ENCONTRA EN SYSTEMNET TODAS LAS SOLUCIONES EN TELEFONIA Y NETWORKING

Visitenos: WWW.SYSTEM-NET.COM.AR
Mail: INFO@SYSTEM-NET.COM.AR

Salón de Ventas: **Sarmiento 1971**
C.A.B.A., Bs. As., Argentina.

Tel.: (+054-11)-4952-2002 | (+054-11)-4393 1004
Horario de atención: Lun a Vie de 09:00 a 18:00

Telefónica Argentina: más 4G, VoLTE y OTT en 2016

La industria de las telecomunicaciones es una de las que presentan mayor inversión en el país, superada sólo por la industria petrolera, y entre sus competidores, **Telefónica** es la que más años de operación, gestión y empleabilidad. Ha construido una red de 28.000km de fibra óptica y más de 10.000 radiobases de distintas tecnologías.

José Luis Rodríguez Zarco, director de Comunicaciones y Relaciones Institucionales, comenta: 'USD 15.000 millones ha invertido la empresa desde 1990 en Argentina. Tenemos 17.000 empleados y 26 millones de clientes, y esperamos seguir creciendo. Las telecomunicaciones contribuyen al desarrollo del país. La industria tiene un promedio anual de inversiones que oscila entre el 14-20% sobre el total de los ingresos, es decir más de 7 puntos por encima del promedio de otras industrias del mercado. En Argentina, el mercado de las TICs contribuye con casi el 4% del PBI. Sólo Telefónica tributó este año 12.500 millones de pesos (USD 1.280 millones) en concepto de impuestos -IVA incluido- y tasas municipales'.

'2015 ha sido un año muy intenso para el sector y para nosotros. A un año de haber prendido la primera antena 4G superamos los objetivos previstos, y fuimos certificados como la empresa de mayor velocidad de despliegue del país. Tenemos la mayor cobertura 4G, atendiendo a 1.5 millones de clientes en 17 provincias (2.500 radiobases), 25 estaciones de subte metropolitano y más de 300 localidades'.

'Incentivamos a nuestros clientes a pasarse a esta tecnología: el 90% de los smartphones vendidos este año son 4G, con una inversión de USD 51 millones en subsidios para dar acceso a todos los segmentos socioeconómicos. Iniciamos pruebas de voz sobre 4G con nuestro servicioVoLTE (Voice Over LTE), que se lanzará a comienzos de 2016'.



José Luis Rodríguez Zarco, director de Comunicaciones y Relaciones Institucionales

Infoblox, más protección en el DNS

Wilson Baron, director regional, comenta: 'Hemos finalizado un 2015 con muy buenos resultados. A comienzo de año teníamos como objetivo inicial lograr un crecimiento de un 40% año contra año y no sólo que lo hemos alcanzamos, sino que conseguimos superarlo. Nos hemos dedicado en los últimos años a la temática de la seguridad, precisamente a la seguridad perimetral contra ataques de DDoS, APTs, malware. Enfocamos al vector de seguridad alrededor del DNS, tanto en la seguridad externa como interna'.



Wilson Baron, director regional

'Desde hace 8 años que estamos realizando negocios en Latinoamérica y los usuarios nos siguen eligiendo y actualizando sus soluciones. Regionalmente, comenzamos con gran fuerza en países como Perú, Colombia y Chile, mientras que ahora estamos focalizándonos en Ecuador y Argentina, promoviendo el trabajo a través de nuestros socios de negocio, llevando a cabo acercamientos y teniendo mayor participación en dicho mercado. Chile es un país que ha demostrado una gran madurez respecto a nuestros productos, representado en la continuidad que tenemos'.

'En cuanto al 2016, tenemos grandes perspectivas muy positivas. La idea principal es continuar aumentando el nivel de inversiones para potenciar el negocio, así como crecer en cantidad de partners, promoviendo el trabajo de ellos para apalancar lo realizado en Latinoamérica, ya que nos dirigimos vía terceros y distribuidores. A su vez, pretendemos acercarnos más a los clientes finales, llegando con un mensaje claro y bien estructurado. Nuestro objetivo es potenciar nuestro trabajo en la región, manteniendo los negocios en los países en los que nos encontramos ya establecidos y potenciar los nuevos mercados'.

Iplan, más servicios y ancho de banda

Ezequiel Archenti, gerente de Marketing, manifiesta: 'El año 2015 ha sido muy positivo para nosotros. Aumentamos significativamente nuestra facturación y rentabilidad, incrementamos la tasa de adquisición de nuevos clientes, desarrollamos nuevos servicios, continuamos con el despliegue de la red GPON y profundizamos nuestra posición de liderazgo en el segmento de las Pymes en todas las áreas geográficas en las que competimos'.



Ezequiel Archenti, gerente de Marketing

'Seguimos liderando el desarrollo en el mercado argentino de los servicios cloud, en estrecha asociación con **Google**, de cuya suite de servicios **Google Apps**, somos el primer comercializador del país. Contamos con la combinación de la red tecnológicamente más poderosa del mercado y el DC más avanzado de la CABA, lo que nos permitió optimizar nuestro posicionamiento comercial en el segmento de empresas medianas y grandes'.

'En materia de telecomunicaciones y tecnología, vemos por un lado el incremento en la demanda de ancho de banda, impulsada por la necesidad de soportar contenido multimedia, servicios de streaming, videoconferencia, colaboración y trabajo remoto. Todos estos conceptos cada vez se encuentran con mayor adopción en las empresas como facilitadores de la mejora en la gestión diaria', agrega.

'Además de continuar ampliando nuestra oferta de servicios de telecomunicaciones, IT, Cloud y de Datacenter, proyectamos realizar inversiones en el orden de los USD 11 millones y analizaremos la posibilidad de posicionarnos en nuevos mercados, gracias a que contamos con la red de fibra óptica más avanzada -basada en GPON- en las áreas de mayor densidad demográfica de las principales ciudades del país, lo que nos permitirá estar en condiciones de ofrecer servicios de banda ancha de hasta 1 Gbps'.



GOLD SILVER BRONZE

CERTIFICAMOS LAS MEJORES PRÁCTICAS MEJORAMOS SU RENDIMIENTO

CEEDA proporciona una evaluación independiente y auditada de la aplicación de las mejores prácticas en eficiencia energética en su data center. También proporciona el conjunto de las mejores herramientas de su clase en benchmarking y ofrece una hoja de ruta para que mejore su rendimiento, permitiendo a las organizaciones demostrar su liderazgo en eficiencia energética en el data center.

Descubra cómo estas organizaciones se han beneficiado de su participación en el programa CEEDA
Visite: www.ceedacert.com

Contacte con: Hernán Carrano
hernan.carrano@datacenterdynamics.com
Móvil +34 657 984 048
Directo +34 911 331 767

Empresas que han confiado en CEEDA para su certificación en Eficiencia Energética



Recomendado por:



Ericsson, nuevas redes junto a Cisco

Ericsson anuncia una alianza tecnológica junto a **Cisco**. Ambas empresas ofrecerán soluciones de routing, centros de datos, networking, nube, movilidad, gestión, control y capacidades de servicios globales.



Hans Vestberg, CEO

Hans Vestberg, Chief Executive Officer, apunta: 'Estoy emocionado de trabajar con **Cisco** para continuar la formación de la Sociedad Conectada. Ante todo, nosotros compartimos la misma visión del rol estratégico de la red en el centro de transformación digital de cada industria y compañía. La alianza se centrará inicialmente en los proveedores de servicio y luego en las oportunidades para el segmento empresarial y en la aceleración del soporte y la adopción de los servicios de IoT en las industrias. Esta alianza también fortalece la estrategia IP que hemos desarrollado en los últimos siete años y es un paso clave en nuestra propia transformación'.

Esta alianza contará con el soporte de múltiples acuerdos que incluyen compromisos para la transformación de la red a través de arquitecturas de referencia, desarrollo conjunto, gestión y control con base en los sistemas, un acuerdo de distribución amplio, y la colaboración en las principales áreas de los mercados emergentes.

Grupo Telecom, más inversiones en redes

Con motivo del vigésimo quinto cumpleaños del Grupo Telecom en Argentina, la empresa anunció inversiones de más de \$ 30.000 millones para el trienio 2015/2017. La telco destinará los fondos principalmente al despliegue y modernización de toda su infraestructura tecnológica y al desarrollo e implementación de nuevos productos y servicios.

Elisabetta Ripa, directora general ejecutiva, apunta: 'Desde el Grupo Telecom acompañamos el crecimiento socio económico del país para contribuir a la mejor calidad de vida de los argentinos. Para ello venimos realizando inversiones que promueven la actualización permanente de nuestras redes, para dar lugar al crecimiento de nuevos negocios como la *ultrabanda ancha*, con fibra al hogar, la ampliación de la red 4G/LTE de Personal en todo el país y el fortalecimiento de la red 3G'.

Personal (empresa del grupo) ofrece 4G en la banda de 700 Mhz, que brinda mejor cobertura y un mayor ancho de banda en 1700/2100 Mhz, para su millón y medio de clientes.



Edificio central de Telecom en Buenos Aires

Tigo, con Gemalto en M2M

Tigo ha seleccionado a Gemalto para ofrecer soluciones M2M en Latinoamérica. Comenzando en Colombia, los clientes de Tigo van a utilizar los módulos de identificación de máquinas los servicios MIM seguros para mejorar el mantenimiento preventivo con la gestión.



Hans Vestberg, CEO

El objetivo es optimizar rendimiento de las aplicaciones M2M en prácticamente cualquier mercado vertical, entre ellos, la gestión de flotas, los medidores inteligentes, la gestión remota de activos, la vigilancia y las alarmas, las automotrices y las soluciones de salud móvil.

Santiago Londoño, vicepresidente comercial B2B, explica: 'La tarjeta MIM de ya está disponible en el mercado colombiano para todas las diferentes aplicaciones verticales y nos va a ayudar a garantizar un servicio más estable por un período más largo para aplicaciones comerciales e industriales, y va a ayudar a nuestros clientes a reducir los costos operativos y a evitar posibles fraudes o fallas en el servicio'.

Construida sólidamente para operar de manera confiable en ambientes extremos, la plataforma de servicios MIM Cinterion mejora la calidad del servicio mediante el monitoreo de la potencia de la señal y de los eventos de localización basados en la red, entre otras características, el seguimiento y el rastreo de dispositivos, la facilitación de la configuración remota del módulo y el cambio sin problemas de canal cuando sea necesario.

Antel, nuevo cable submarino de fibra

Antel anuncia junto a **Google** sus planes de construir un nuevo cable submarino de fibra óptica que conecte las ciudades de Maldonado en Uruguay con Santos, en Brasil. **Alcatel-Lucent Submarine Networks** fue el proveedor seleccionado para este proyecto.



Andrés Tolosa, presidente de ANTEL

En la firma de este proyecto conjunto, **Andrés Tolosa**, presidente de **ANTEL**, explicó: Desde 2012, nuestro programa de Fibra al Hogar ha conectado a más del 50% de los hogares uruguayos mediante fibra óptica. El crecimiento de la industria local de software, los nuevos servicios de streaming de contenido 4K, el advenimiento de la Internet de las cosas y el nuevo datacenter, que permitirá ampliar los servicios a nivel regional y mundial, requieren un aumento en conectividad estable y de alta calidad'.

El cable, con una longitud de 2000 kilómetros y 6 pares de fibras, aumentará el ancho de banda total de los sistemas existentes de cables submarinos hasta alcanzar los 90 Tbps (terabits por segundo), según las estimaciones, y se espera que el nuevo sistema esté completado a finales del año 2017.

Esta inversión se realiza paralelamente al proyecto MONET, otro cable de fibra óptica submarino que conectará las ciudades de Santos y Fortaleza, en Brasil, con Boca Ratón en los Estados Unidos, y que se encuentra actualmente en construcción. MONET es llevado adelante por un consorcio de empresas.

DatacenterDynamics

CONVERGED

THE BUSINESS OF DATA CENTERS.

ESPAÑA Y LATAM

EL EVENTO PARA LA TRANSFORMACIÓN DEL DATACENTER Y CLOUD

Madrid | 7 de abril 2016

Bogotá | 2 de junio 2016

México D.F. | 26 y 27 de septiembre 2016

Lima | Septiembre 2016

São Paulo | Octubre 2016

Santiago de Chile | Noviembre 2016

in f t #DCD2016

www.dcdconverged.com/conferences

Para participar como patrocinador, contacte con:

ESPAÑA +34 911 331 762
Jorge Maroto: jorge.maroto@datacenterdynamics.com
Angel Uceda: angel.ucedad@datacenterdynamics.com
Daniel Clavero: daniel.clavero@datacenterdynamics.com

MÉXICO +52 55 1163 8994
Carmen Sánchez: carmen.sanchez@datacenterdynamics.com
Jorge Maroto: jorge.maroto@datacenterdynamics.com
Daniel Clavero: daniel.clavero@datacenterdynamics.com

BRASIL +55 11 3197 2023
Marcus Queiroz: marcus.queiroz@datacenterdynamics.com
Thiago Franco: thiago.franco@datacenterdynamics.com

COLOMBIA +57 1381 9338
Angel Uceda: angel.ucedad@datacenterdynamics.com
Francisco Moreira: francisco.moreira@datacenterdynamics.com

PERÚ +51 1707 1298
Carmen Sánchez: carmen.sanchez@datacenterdynamics.com
Jorge Maroto: jorge.maroto@datacenterdynamics.com

CHILE +56 225 952 931
Angel Uceda: angel.ucedad@datacenterdynamics.com
Francisco Moreira: francisco.moreira@datacenterdynamics.com

Para participar como ponente contacte con:

BRASIL, COLOMBIA Y PERÚ
José Monteiro: jose.monteiro@datacenterdynamics.com

CHILE, ESPAÑA Y MÉXICO
Marta Carrillo: marta.carrillo@datacenterdynamics.com

10,000

Módulos de formación online en 2014

MÁS DE 200

profesionales obtuvieron la credencial de DCS

6,000+

personas asistieron a los cursos presenciales de formación

38%

de las empresas solo invirtieron en formación del personal después de sufrir algún tiempo de inactividad

93%

de nuestros estudiantes asistiría a otro curso

80%

del tiempo de inactividad se debe a un error humano

55+

años de edad es la media de los ingenieros que componen la comunidad de data centers

41%

de los empleados que trabajan en empresas con un programa de formación inadecuado piensa en irse

60%

de los operadores de data centers están preocupados por la gran escasez de personal cualificado del sector

Fuente: American Society for Training & Development

Fuente: Censo global de DCD

20 mill. de USD

Una hora es el coste real del tiempo de inactividad para su negocio

¿Quiere aumentar la productividad del personal y proteger la rentabilidad de su empresa?
Averigüe hoy mismo cómo conseguirlo:

www.dc-professional.com
hernan.carrano@datacenterdynamics.com

INVIERTA en el personal y MEJORE el rendimiento



AUMENTE EL TIEMPO DE ACTIVIDAD



MEJORE EL RENDIMIENTO



CONSERVE AL PERSONAL

50% DE DESCUENTO
EN TODOS LOS TRAINING
ONLINE DISPONIBLES,
CON EL CÓDIGO:
ONLINEDCPROPEN
Aplicable a un máximo de 3 training.
Oferta válida hasta el día
23 de Diciembre.

¿NECESITA PERSONAL
CUALIFICADO?



Power & Cooling 2015-2016 en América Latina

Hay luz al final del túnel



Como todos los años, publicamos en PRENSARIO TI LATIN AMERICA un informe con cifras y porcentajes de *Market Share* sobre el mercado actual de Power & Cooling en la región latinoamericana.

El 2015 fue un año en que varias economías tuvieron un crecimiento leve, como Argentina (2%), Chile (2%), Colombia (3,1%) o Perú (2,8%), mientras que el gran líder regional, Brasil, tuvo una caída (-3,5%) económica sumada a una crisis política que arrastró consigo los números de la región. México por su parte, tuvo una buena performance (2,5%) con nuevos proyectos e inversiones en el sector.

En términos macroeconómicos, el real brasileño se depreció respecto del dólar un 41% en los primeros 11 meses de 2015 en comparación con el mismo período de 2014, mientras que el peso colombiano se depreció un 36,9%, el peso mexicano un 19,4%, el peso chileno un 14,6% y el nuevo sol peruano un 12%. Tomando como punto de comparación un momento anterior al mayor deterioro de las expectativas, las depreciaciones son más marcadas, subiendo el tipo de cambio en el caso del Brasil un 68,9% y en el de Colombia un 58,3%. Es ahí donde se ha visto la mayor diferencia, entre los valores de las monedas locales y su depreciación con los valores en dólares.

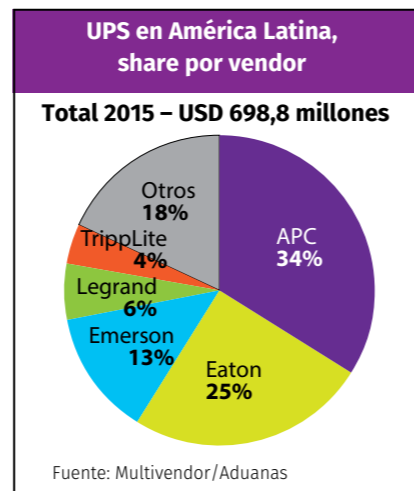
El desplome del precio internacional del petróleo crudo golpeó a las cuentas públicas de los países productores de la región, como México (3,2 puntos del PIB) y en los demás exportadores de hidrocarburos (2,6

puntos). También tuvieron dificultades los exportadores de minerales y metales con disminución de sus ingresos de 0,7 puntos del PIB en el caso de Chile y de 0,5 puntos en el caso del Perú.

Menos proyectos, más distribución

Vale la pena esta introducción económica con datos de la CEPAL para mostrar las razones de los conflictos del mercado en la región. Es en este contexto de dificultades económicas en toda la región que las principales empresas líderes han visto retraerse su mercado Enterprise, con menor cantidad de nuevos proyectos y los existentes de menor envergadura. Es por eso que la decisión pasó por atacar con fuerza el segmento S&M, con productos específicos, y el canal de distribución, compensando un poco la caída.

Entrando en este mercado, fue un año flat en el promedio de la región, con algunos picos con crecimiento por país. Países como México, Colombia que eran mercados fuertes para empresas como **APC**, este año no ha entregado buenos números. Argentina tuvo crecimientos de un 10-12% en moneda local (1,5% en dólares) pese a las sabidas complicaciones para ingresar productos al país, Chile ha tenido una pequeña caída también de 2 puntos. El promedio general en el resto de Latinoamérica ha sido flat. La gran caída la tuvo Brasil, que siendo un 40% del mercado latino ha rescindido 15% de su mercado debido a su crisis política y económica y ha inclinado la balanza a la

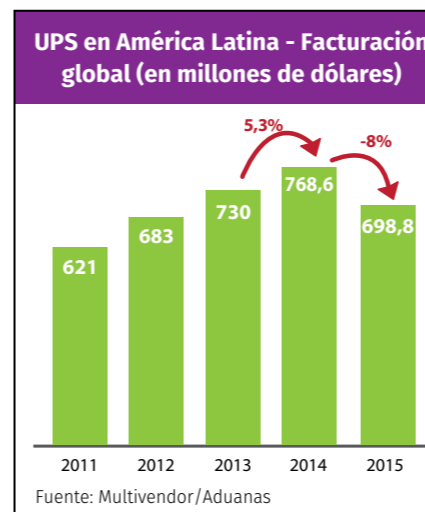


baja. Si bien países como México han dado algunas cifras de mejoría, no han alcanzado a dar una cifra positiva del mercado.

Como decíamos, dada la baja de los proyectos de nivel Enterprise, las empresas han fortalecido su segmento S&M (small and medium) con actualizaciones de productos, más features y facilidades para el canal, para poder mantenerse competitivos en un entorno difícil. Los distribuidores e integradores pequeños y medianos comenzaron a encontrar nuevos negocios en proyectos de equipos de 20 o 30Kva, con empresas que abrían nuevas oficinas, sucursales, con necesidades puntuales de servidores y pequeños centros de datos. Este mercado hace algunos años era muy limitado.

En este punto es que las marcas están poniendo mucho foco en este mercado, con trabajos más segmentados y proactivos, de cara al canal, en la región. Por ejemplo, en este año **Eaton** organizó jornadas de capacitaciones de VARs en varias regiones de Latinoamérica, donde en tres días se capacitó a los ingenieros a instalar y poner en marcha toda la gama de equipos monofásicos desde el más pequeño hasta equipos de 20Kva, equipos trifásicos hasta equipos de 15Kva en general.

TrippLite por su parte tiene su programa de canales enfocado en la parte crediticia. Trabaja con mayoristas como **Intcomex**, **Makrocomputo** y **MPS** en Colombia, **Grupo Deltron** en Perú, **Datec** en Bolivia, **Comtech** en Nicaragua y **Logística** en Panamá, donde



actúan en el almacenamiento de producto y box-moving, pero muy fuertemente en el área de créditos y financiación.

Emerson desde finales de 2014 ha renovado su programa de canales. Si bien en Colombia y Venezuela trabajan hace diez años, Brasil hace seis y México hace tres, su foco en la venta directa de proyectos en el mercado Enterprise ha hecho que tengan que darle más espacio a sus canales para crecer. En 2009, la venta vía canal era el 4% de la facturación de Power, hasta el año pasado era del 26%. Sus mayoristas principales son **Anixter**, **Microcom** y **Distecna**, **Tech Data** en Perú, por nombrar algunos.

Este año **APC Schneider Electric** ha incorporado personal adicional para atender a sus canales en la región. Además ha inaugurado dos centros de Servicios en México para realizar demos.

Es sabido que dada la magnitud de los proyectos del mercado Enterprise, **Emerson** los atacaba de forma directa, tendencia a la que se sumaron luego **Eaton** y **APC**. Al involucrar a los distribuidores pierden algunos puntos de margen de ganancia frente al competidor que vende directo, esto genera que no puedan competir de igual a igual.

La oferta, hoy

Actualmente existen 3 conceptos que están definiendo el tipo de equipos tanto de power como de cooling en el mercado latino: estos son eficiencia energética, DCIM y

Virtualización y Cloud Computing.

Entrando en *eficiencia energética*, hablamos de equipos que son más costosos de adquirir, pero redundan en un mayor ahorro de energía en el tiempo. El mensaje que las marcas dan a nivel regional, hasta ahora era una expresión de deseo, y se trata del ahorro provisto por la eficiencia energética. Como decíamos, son equipos más caros, pero consumen menos, con datos especificados de fábrica con la curva de eficiencia de cada producto para poder ver la mejoría en el tiempo.

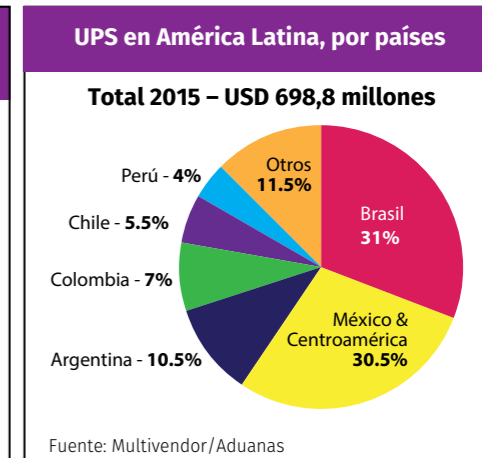
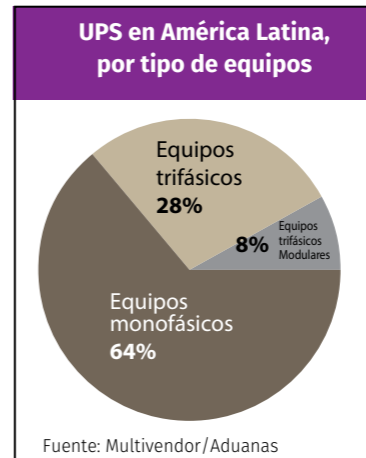
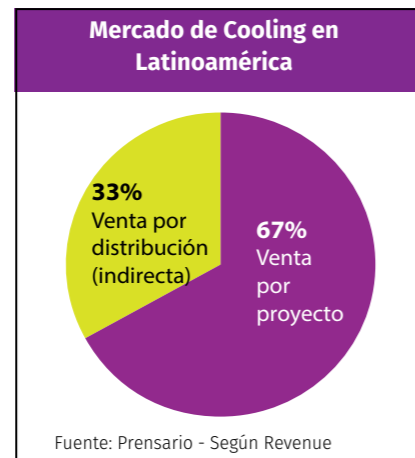
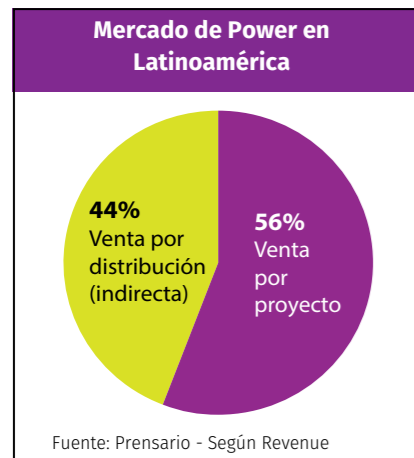
Para nombrar algunos ejemplos, **Eaton** ofrece tecnologías como el Sistema de ahorro de energía (Energy Saver System, ESS) y las Soluciones de Administración de Módulos Variables (Variable Module Management Solutions, VMMS), que incrementan la eficiencia del UPS. **Emerson** por su parte ha lanzado en Europa su plataforma **Liebert EconoPhase**, tecnología que permite pasar al modo de funcionamiento económico cuando la temperatura externa desciende por debajo de la temperatura interna del centro de datos, haciendo que la unidad cambie del modo de compresor al modo de economizador, reduciendo el consumo energético porque el módulo usa aproximadamente el 10% de la potencia utilizada por el compresor. Cuando el clima externo deja de ser adecuado para el funcionamiento el sistema simplemente vuelve al modo de expansión refrigerado por aire y apaga el módulo economizador. Schneider divide su oferta en racks **NetShelter**, agnósticos

País	Evolución (%)
Argentina	1,5%
Chile	2%
México y Centroamérica	3%
Colombia	-0,5%
Perú	1%
Brasil	-17%

Fuente: Multivendor/Aduanas

en marcas de servidores, en PDUs también por rack y finalmente con dispositivos como **NetBozt**, que monitorea temperatura, humedad, circulación de aire y audio en los racks, mediante sensores integrados. Como se ve, los productos y las tecnologías ya existen, pero el concepto no está presente en las cabezas de los clientes. Del mismo modo los servidores están siendo cada vez más eficientes, con menor consumo energético para su funcionamiento y algunas técnicas de mejora tecnológica.

El otro concepto muy en boga dentro del segmento de datacenters, que si bien no se refiere específicamente al centro de este informe pero lo toca de forma directa es el DCIM, es decir, el gerenciamiento de la infraestructura a través del software. A nivel tecnología requiere la interconexión de los dispositivos con equipamiento existente, por lo que cada producto debe ser compatible para que den las mediciones correctas. En cuanto a oferta, **Emerson** tiene **Trellis** y



Power & Cooling 2015-2016 en América Latina

Hay luz al final del túnel

Trellis Express, para negocios pequeños y medianos, que brinda una visualización integral en tiempo real de las instalaciones y recursos, con dashboards y métricas. Es escalable para sumar más equipos en el caso que el DC crezca. APC por su parte tiene su plataforma *InfraStruXure Central* y *Capacity Manager*, que se destaca por trabajar también con equipos de otras marcas, además permite saber las mejores locaciones para los nuevos servidores, planificar los cambios de ubicación e incorporación de nuevos equipos dentro del centro de datos. Es decir, capacidad predictiva dentro del data-center. Finalmente, el enfoque de Eaton ha sido generar una capa de inteligencia conjuntamente con CA Technologies, en el que integra su plataforma IPM (Intelligent Power Management) de una forma más profunda. Esta plataforma está integrada con vCenter de VMware, por lo que los usuarios pueden gestionar todo gracias a una única interfaz basada en web.

Concluyendo con este apartado, en la región los modelos as-a-service, y el Cloud Computing ha generado un impacto dentro de los datacenters en el sentido de que asistimos a un cambio de paradigma. Hace algunos años la principal preocupación tanto de clientes como proveedores pasaba por proveer la máxima seguridad en energía a los centros de datos, de buscar la redundancia sea el datacenter Tier que sea. Hoy con el crecimiento del Cloud en la región, si hay problemas de energía en un centro de datos la capacidad de transferencia en la operación en línea entre datacenters hace que no

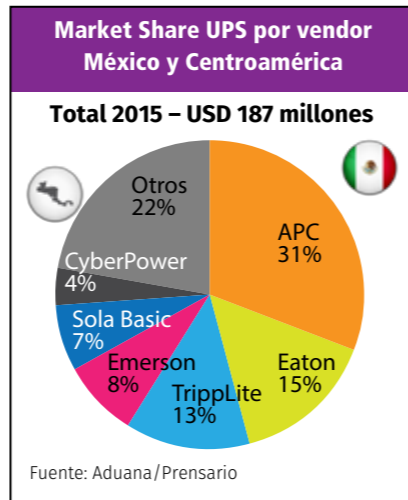
esté más en la primera línea de necesidad tener un Tier III con redundancia.

Lo mismo ocurre con las cargas de cooling, aquellos DC que estaban funcionando a pleno, con este modelo pasan a tener cargas bajas o nulas según la época, entonces el consumo propio del DC pasa a ser sustancial. Los principales proveedores de equipamiento lo han visto claramente y hoy los equipos que se comercializan proveen desarrollo con un mínimo consumo propio en todas las bandas de potencia. Son sistemas que acompañan el nivel de utilización que tienen los datacenters, dando una flexibilidad enorme y dejando una base para las tendencias que se vienen en los próximos años.

Estos son los lineamientos principales que se están observando en la región a nivel tecnología, sin embargo, sin inversiones no hay mercado. En este punto lo que se ve es que, como decíamos al principio, es que los principales proyectos han sido de dos verticales, banca y telcos, que han renovado sus equipos por temas de eficiencia y flexibilidad. Empresas que utilizan equipos de tecnologías antiguas hoy tienen un consumo mucho más importante que los equipos modernos, entonces la principal razón estuvo sustentada en invertir en ahorro de energía no solamente por el cambio de maquinaria, sino de nuevo, justificarla si incluye capacidades de monitoreo, optimización y que aproveche también equipamiento legado. Lo mismo ocurre en cooling, los requerimientos del espacio pensado no son los mismos, ya que la generación de calor

en equipos más pequeños no es la misma que existía, entonces las empresas con inversiones tuvieron que adaptar su sistema de refrigeración para evacuar más eficientemente el calor.

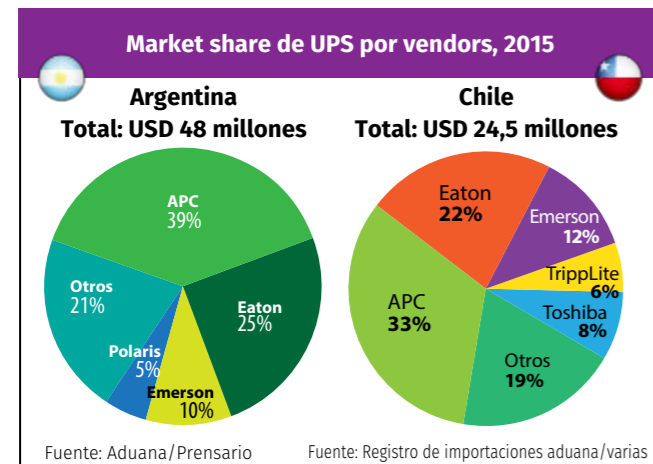
Players no tradicionales
Panduit o Commscope, son players



no tradicionales que se incorporan en el mercado con sus soluciones de Datacenter on Demand, intentan ampliar su oferta de soluciones en el mercado. Como el mercado de cableado se está achicando (ver informe de Cableado Estructurado), las empresas comienzan a diversificarse y ampliar su oferta, participando de otros mercados. Si bien son soluciones que cuestan hasta 4 veces más que las tradicionales pero con ofertas puntuales para segmentos de negocio como minería u oil & gas.

En el primer caso Commscope, player fuerte de cableado estructurado, ha continuado con su mensaje de *Datacenter On Demand*, una solución que se distingue de un datacenter modular o un datacenter en containers al entregar una solución construida a medida capaz que expandirse según las necesidades del negocio.

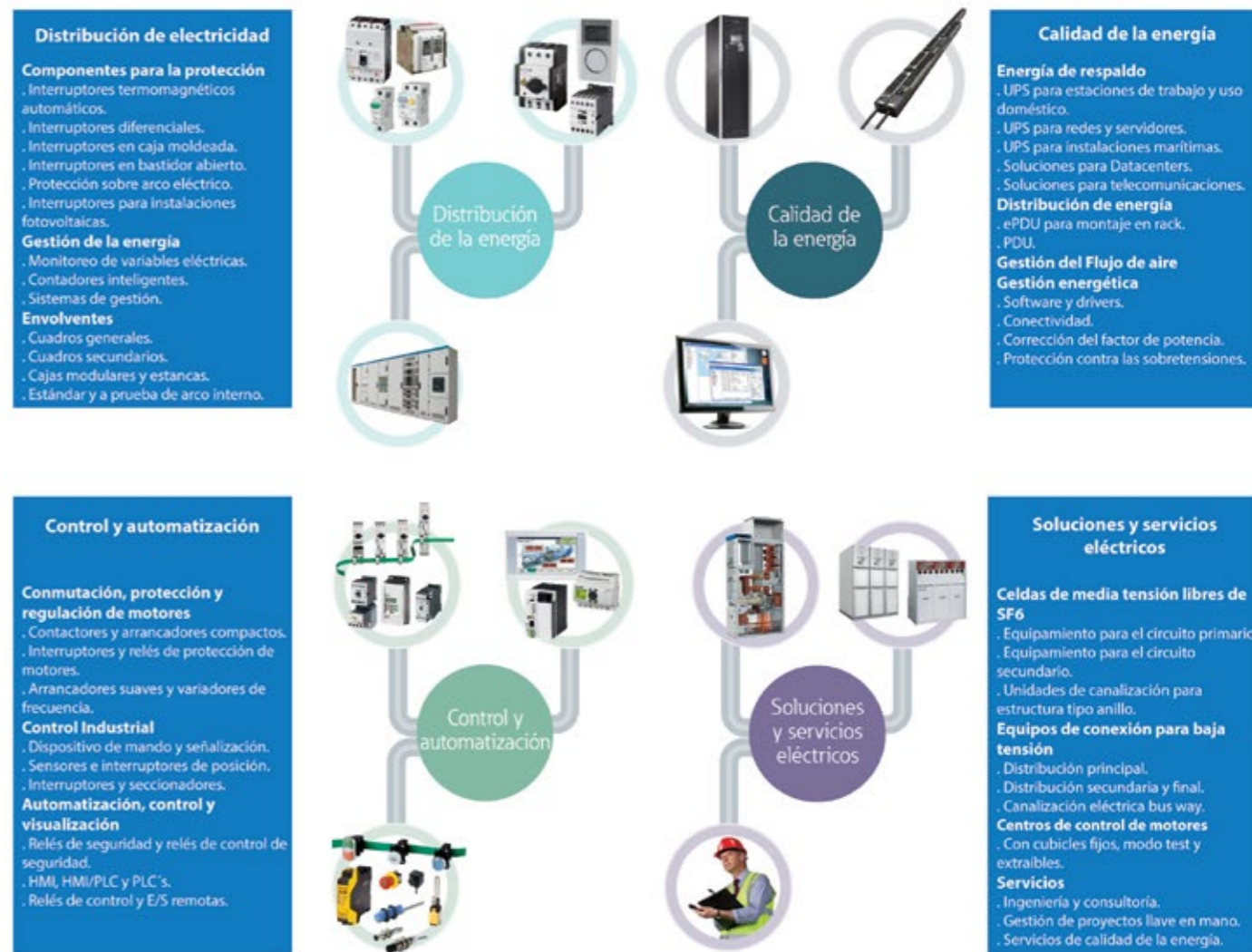
Otro vendedor que coquetea con este mercado es Panduit, con su portfolio de SmartZone, en el que entrega una solución completa con todos los dispositivos y software necesarios, para disponer de alertas y de una monitorización en tiempo real de la gestión del uso de la energía eléctrica, así como de las condiciones ambientales del Data Center. Lo que se está viendo es la integración de soluciones además de la segmentación de mercados con ofertas que dejaron los productos atrás por aplicaciones y soluciones para generar más valor en el monitoreo y la gestión de todo nivel de infraestructura.



Eaton es una empresa de gestión energética

Líder tecnológico global en soluciones de gestión energética diversificada que hace que la energía eléctrica, hidráulica y mecánica funcione de forma más fiable, eficiente, segura y sostenible.

Soluciones para todo tipo de clientes y para cada aplicación.



Eaton cumple con los estándares en todo el mundo, es una empresa de alcance global, sensibilidad local.

Eaton Industries (Argentina) S.A.
Ciudad de Buenos Aires
Lima 355 - Planta Baja - C1073AAF
Tel.: 54 11 4124-4000 - Fax: 54 11 4124-4080
marketingsouthcone@eaton.com
www.eaton.com



An Eaton Green Solution

Power & Cooling 2015-2016 en América Latina

Hay luz al final del túnel



Free Cooling, la importancia del diseño

Hablar de Free-cooling en datacenters genera que uno se imagine refrigeración por aire directo. Sin embargo, en climas cálidos como los de Latinoamérica, los sistemas indirectos por aire son más eficientes que los sistemas directos y hasta pueden lograr la cero-refrigeración, lo cual elimina el sistema de refrigeración y también reduce considerablemente los costos de los sistemas eléctricos. El uso de evaporación adiabática de enfriamiento en la corriente de aire exterior permite el free-cooling sea logrado durante muchas más horas en el año, particularmente en climas cálidos y secos. Hay una percepción general de que los sistemas directos por aire son más rentables, y por tanto, es la opción. Siempre y cuando el diseño incorpore una buena segregación de aire, condiciones del aire entrante a los equipos de TI de acuerdo con las recomendadas por ASHRAE, y enfriamiento adiabático del aire exterior, para la mayoría de las ciudades cálidas, los sistemas indirectos por aire son considerablemente más eficiente que los sistemas directos. Esto se debe a que muchas más horas de free-cooling pueden lograrse con enfriamiento adiabático sin afectar las condiciones interiores. Por otra parte, enfriamiento sin refrigeración es posible en la mayor parte del mundo con esta solución.

Un caso emblemático en la región ha sido el del **Banco de la Nación de Perú** que implementó free cooling en su recientemente

inaugurado data-center. La empresa espera ahorrar hasta un 40% del consumo energético del aire acondicionado y que contribuya a que el edificio de su nueva sede sea certificado como green. El DC, con un área de 823 m², una carga de TI de 270 KW está ubicado en la nueva sede del banco y fue adjudicada a **COSAPI S.A.**

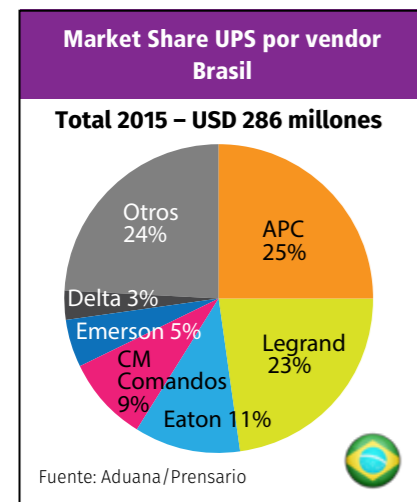
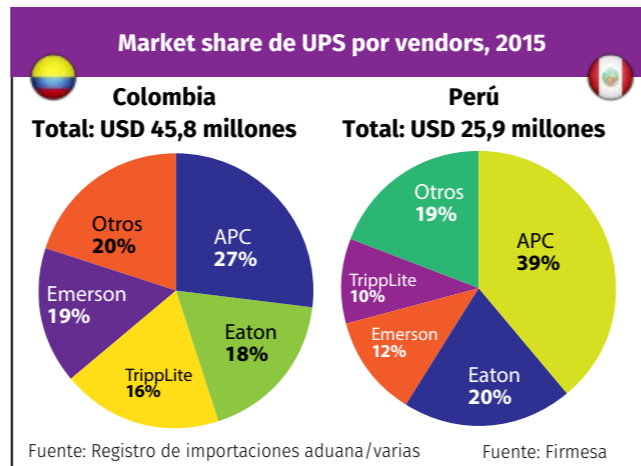
Tendencias para 2016

A nivel tendencias un concepto que está pisando fuerte además del volante de inercia es el recambio del backup tradicional de energía con pilas de combustible por células de hidrógeno. Las pilas de combustible se han popularizado en los últimos años como una fuente de energía para centros de datos, con proveedores como Bloom Energy potenciando el mercado y usuarios finales de gran renombre, tales como eBay y Apple, desplegando pilas de combustible para alimentar sus últimas instalaciones de centros de datos. Sin embargo hoy vendors como CommScope ofrecen sistemas con pila de hidrógeno que comercializa como una solución de energía de backup para edificios tales como centros de datos e instalaciones de telecomunicaciones. La solución se presenta como un reemplazo ecológico de los generadores diésel y que puede mantener el consumo eléctrico durante un máximo de 16 horas.

El problema con los generadores diésel es que pueden ser poco fiables cuando se exponen a la intemperie durante largos periodos de tiempo y además son perjudiciales para el medio ambiente, ya que son alimentados por combustibles fósiles y emiten gases de efecto invernadero como dióxido de carbono. Además que al funcionar con combustible, están atados a su precio mundial y su disponibilidad en el mercado. El hidrógeno es un almacenador de energía y ahí radica su importancia, la energía proce-

dente de la red eléctrica no puede ser almacenada como tal, pero sí si se transforma en hidrógeno. Precisamente por eso, este gas podría tener aplicación como sistema de backup en el centro de datos, hay dos elementos que desempeñan un papel crucial. El primero es el electrolizador, que permite transformar la electricidad en hidrógeno: es decir, electroliza el agua y genera hidrógeno. El segundo es el componente que realiza el proceso contrario, y que ha recibido el nombre de pila de combustible. Básicamente, la pila es alimentada con hidrógeno y genera electricidad y calor, lo que permite aprovechar la energía al 100%.

Finalmente no hay que dejar fuera a *KyotoCooling*, la empresa cuyo concepto desde 2009 viene ganando cada vez más adeptos. Se trata de una solución de energía y enfriamiento modular cuya promesa es generar ahorros del 85% con respecto a otras soluciones en el mercado. Se trata de un sistema que utiliza compartimientos para separar y enfriar el aire que entra del ambiente con el que el centro de datos expulsa, solamente los grados que se necesita. Utilizando una rueda de transferencia de calor-frío, el aire que es enfriado se transporta por fans más pequeños a baja presión al centro del data-center. Esto rompe con el concepto de pasillo frío pasillo caliente ya que llena el centro con aire de baja presión que cada rack utiliza y que, a la hora de expulsar su aire caliente, lo hace a través de unas chimeneas que llevan todo el aire caliente a la rueda de transferencia para comenzar de nuevo el proceso.



INTELIGENTE, EFICIENTE, CONFIABLE...

ESTA ES LA DIFERENCIA CRÍTICA



El nuevo **Liebert® eXM™ UPS** constituye un UPS compacto de alto rendimiento, de 10-200kVA (208-220V). Cuenta con un diseño tolerante a fallos, un gabinete interno de baterías* y una eficiencia energética de clase mundial del 95,8% en doble conversión o del 98% en Eco-Mode.

Esta solución inteligente es compatible con las plataformas SiteScan, Nform, Multilink y Trellis para permitir el monitoreo de variables críticas como el estado de las baterías, la temperatura de la sala, la humedad y el acceso al UPS.

Para más información visite:

EmersonNetworkPower.com/CALA/LieberteXM
Ask.Cala@Emerson.com



*Las baterías internas están disponibles en los modelos de 10-40kW
 Emerson. Consider it Solved., Emerson Network Power y el logo de Emerson Network Power son marcas y marcas de servicio de Emerson Electric Co. ©2015 Emerson Electric Co. Todos los derechos reservados.

Emerson, mercado en constante crecimiento



Entrevista a Ramón García

Hacia 2016, el mercado mexicano concentrará uno de los mayores crecimientos en servicios de tecnología de la información, la constante demanda en verticales; tales como hosting, clouding y colocation representan grandes retos y oportunidades para generar nuevas tecnologías enfocadas al ahorro de energía. Parte de este crecimiento se explica por la digitalización de múltiples procesos y servicios de información que requieren centros de cómputo para alojar una gran cantidad de servidores. Los sistemas de enfriamiento de capacidad variable y UPS con factores de potencia más cercanos a la unidad serán indispensables para lograr el incremento en la eficiencia que el mercado demanda.

Ramón García, General Manager de **Emerson Network Power** para México, comenta: 'Dentro de los retos más importantes y críticos para alojar centro de datos en urbes tan grandes como la Cd. de México, Guadalajara o Monterrey, sin duda serán los elevados costos derivados del crecimiento del espacio físico destinado a albergar los servidores y la reingeniería de expansión para dichos cuartos'. 'Para esto, una de nuestras misiones principales será el brindar alternativas que minimicen estos obstáculos con soluciones como diseños modulares, confinamiento de pasillos fríos, footprints reducidos en los equipos o 'Smart Solutions', que llevan al siguiente nivel todos los beneficios de las nuevas tecnologías sin comprometer la dis-

ponibilidad, capacidad y eficiencia en su infraestructura crítica'.

Concluye: 'El compromiso de las empresas encargadas de suministrar este tipo de equipos deberá de estar centrada no solo en la venta de equipos que cumplan con las más rigurosas exigencias tecnológicas, sino aún más deberán estar potencializadas con los servicios post venta y de gestión remoto para garantizar que el óptimo desempeño de la solución. Las nuevas tecnologías de gerenciamiento térmico y suministro de respaldo de energía para centros de datos, sin duda, formarán parte clave del crecimiento para medianas y pequeñas industrias, que apuestan a apuntalar sus procesos mediante mejores prácticas informáticas'.

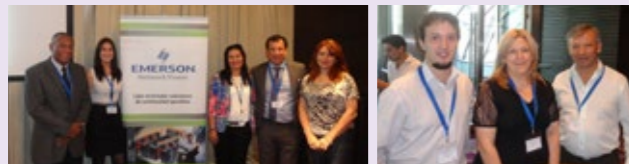
Nuevo programa de canales

Juan Carlos Ramírez, gerente de Canales Latinoamérica explica cuáles son los beneficios de **IPP (Innovation Partnership Program)**, el nuevo programa para canales de la compañía: '**Emerson Network Power** forma parte de la plataforma de negocios de **Emerson** junto con otras 4 áreas. En 2014, tuvimos más de 24 billones de ventas globales. En Latinoamérica tuvimos ventas de 1,5 billones. Además, ya podemos decir que en 2015 el mercado en Latinoamérica creció un 35%. Puntualmente, tuvo ventas de 5,1 billones, un 6% de ese número pertenece a esta región'.



IT-Buy: Leandro Rojas, gerente, Gustavo Fernández, consultor, y Damián Palanica, jefe de Proyectos

'Las soluciones inteligentes son ideales para ganar en eficiencia, ahorrar dinero, simplificar trabajo y aumentar la controlabilidad. El programa de canales **IPP (Innovation Partnership Program)** se lanzó hace 2 años en USA y en América Latina ya llevamos más de un año implementándolo. Los resellers de gran potencial pasan a integrar el programa **Authorized Solution Provider**, donde van a tener la posibilidad de negociar con los mayoristas en igualdad de condiciones'.



Emerson: Jorge Murillo, gerente regional de Ventas, Magdalena Mardones, gerente de Marketing para Cono Sur, Carla Heredia, gerente regional de Canales para Cono Sur, Juan Carlos Ramírez, gerente regional de Canales para CALA, y Silvia Dip, Account Manager.

Carla Sparti, PM de Infraestructura DC de Datco, entre Diego Gonzales, director comercial, y Darío Pereira, ejecutivo comercial, ambos de PRESID

Capacitación a canales y nuevo UPS ecológico

En un encuentro realizado en el **Hotel Intercontinental** de Santiago de Chile, se llevó a cabo una jornada de día completo con importantes novedades dirigidas a sus canales. Con



TyCO: Marcelo Rojas, ingeniero de Preventa, Gabriel Vergara, gerente de Soporte Técnico, Nehemías Cabellos y Erasmo Araya, ambos jefes de TI

más de 60 participantes, quienes fueron capacitados con las nuevas tendencias y mejores prácticas en gerenciamiento térmico y climatización, sistemas de potencia y distribución de energía, se presentó la estrategia de canales para 2016.

Los asistentes también fueron testigos del lanzamiento del nuevo UPS ecológico **Liebert GXT-4**. La solución ofrece una potencia de CA continua de alta calidad sin interrupción cuando se transfiere a la batería, recomendada para proteger los equipos de misión crítica.



Alonso Castillo y Jorge Lobos, ambos ingenieros de TI, de Onduladores de Chile, junto a Bryan Carrasco, jefe de Proyecto de Telynet SA



Cristián Ormeño, gerente de Obras de HyO, junto a Daniel Carter, ingeniero de Preventa y John Pozo, jefe de Proyecto, ambos de Global Data

Tomando el Control de la Eficiencia Térmica con el Control Condicionado del Ambiente

La refrigeración es uno de los mayores gastos en el Centro de Datos. Aprenda cómo controlarlos con algunas buenas prácticas.

Si usted se encuentra bajo presión para reducir los gastos operativos en sus instalaciones, el primer lugar al cual debería mirar es el consumo de energía - específicamente la refrigeración. Como uno de los mayores responsables del consumo ineficiente de energía en el Centro de Datos, la refrigeración tiene el 32% del total de energía utilizada por las instalaciones, según DCD Intelligence. Existe una forma en la cual podemos lograr un sistema de enfriamiento más eficiente enfocándose en las siguientes cuatro áreas:

- Temperatura del suministro
- Presión del suministro
- Segregación del flujo de aire
- Control del flujo de aire

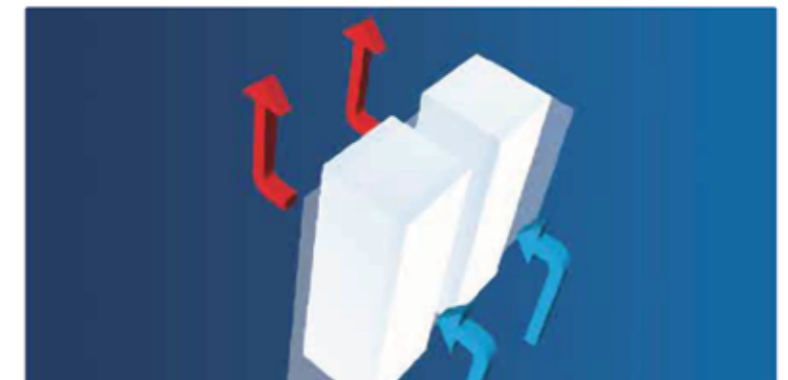
Aumentando la Calefacción

Puede parecer contradictorio, pero ya no es necesario operar su Centro de Datos a la temperatura más baja posible. En parte gracias a los lineamientos establecidos por La Sociedad Americana de Aire Acondicionado, Refrigeración y Calefacción (ASHRAE), cada vez más Centros de Datos están operando a temperaturas más elevadas y están viendo una reducción de costos en su refrigeración. Sin embargo, aumentar la temperatura requiere trabajo de preparación antes de apagar el aire acondicionado.

- Recolectar información previamente para entender el impacto de aumentar la temperatura a través del pasillo de datos.
- Ubicar sensores en la entrada de los equipos o en donde el aire de suministro frío entra a los servidores.
- Ajustar en pequeños incrementos la temperatura y monitorear el efecto

Bajo Presión

Cuando existe presión desequilibrada del flujo de aire en el Centro de Datos, se requiere mucha energía para transportar el aire frío de suministro al equipo TI y el aire de retorno caliente de vuelta a la unidad de refrigeración. Dos de los principales responsables que crean una presión desequilibrada en el flujo de aire son las fugas en la circulación del aire, el tamaño y ubicación de las aberturas en el piso elevado perforado.



El cableado del Centro de Datos debe ser capaz de adaptarse a diferentes anchos de banda.

Administración térmica: ¿No estamos todos en el mismo bando?

Es crítico reparar las fugas a lo largo de la ruta del flujo de aire hacia el equipo TI y de vuelta para mantener una presión apropiada bajo suelo. Ubicar tabletas perforadas únicamente en el pasillo frío y emparejar el número de tabletas al diseño del sistema de enfriamiento mejora el flujo de aire. La mala selección de tabletas puede llevar a una presión dispereja del aire y a puntos de calor, lo cual podría tener como consecuencia la falla de los equipos.

Segregación del Flujo de Aire

Separar el aire de suministro frío del aire de retorno caliente puede ayudar a prevenir la mezcla de ambos flujos de aire, lo cual conlleva a temperaturas operativas más estables y mejora la eficiencia de los equipos de refrigeración. Diferentes enfoques pueden crear una segregación adecuada del flujo de aire, tales como la contención de pasillos de calor y de frío y los ductos verticales de ventilación o chimeneas. Una estrategia adecuada de contención requerirá un análisis detallado de la infraestructura de enfriamiento actual y las necesidades operativas reales o futuras.

Control del Flujo de Aire

Debido a que los equipos TI son agregados y removidos rápidamente en el Centro de Datos, es importante ajustar el sistema de refrigeración igual de rápido para prevenir la falta de alimentación del flujo de aire o la sobrepresión y así evitar que opere más ineficientemente. Los ventiladores antiguos CARC/CRAH pueden acondicionarse con diferentes variadores de velocidad que se puedan ajustar dependiendo de la carga TI a través de los datos de temperatura y presión recolectados por medio de los sensores.

Esto puede ahorrar un monto significativo de energía consumida por el equipo de refrigeración. Una administración adecuada del flujo de aire es un proceso de varios pasos, pero si se hace correctamente, puede reducir significativamente los costos de energía y los gastos operativos.

Para más información en administración térmica del Centro de Datos, descargue el Reporte de Soluciones Tecnológicas de Eficiencia Térmica de Anixter y DatacenterDynamics.



Anixter.com/datacenterdcd





Datacenter & Internet of Things

Por Nicolás Smirnof

Este es uno de los números más ricos de datacenter en el año, porque presentamos los estudios de Cableado Estructurado y *Power & Cooling* en América Latina, que son exclusivos de PRENSARIO, nadie más los hace y los hacemos como aporte al mercado.

Pero no queda ahí el Anuario... es muy interesante leer la Encuesta Anual a CIOs, donde datacenter aparece como un rubro bien posicionado entre las prioridades de inversión para el nuevo año, y el informe central, que destaca tres nuevas tendencias como 'lo nuevo de lo nuevo' de aquí en más: *Internet of*

Things, X as a Service y Software Defined X.

Las redundan en una jerarquización de los ámbitos de datacenter. Si muchas cosas se vuelven inteligentes, la masa de datos a manejar se catapulta. Si todo puede ofrecerse como servicio, la organizaciones de tercerización crecerán fuerte de ahora en adelante. Y si el software pasa a definir todos los ámbitos, habrá muchas nuevas corrientes de datos dentro de las organizaciones.

En resumen, vendors, canales y usuarios tienen muchísimo para trabajar en datacenter de aquí en más.

Eaton, hacia adelante

Interesante ha sido el 2015 para Eaton, en palabras de su director para Cono Sur, Gustavo Gallupo. A los varios proyectos ganados con su nueva gama de productos In Row, se suma su posicionamiento en distribución de energía dentro de los edificios.



Gustavo Gallupo, Sales Director South Cone

'El 2015 en Cono Sur fue muy particular, se ha dado que el crecimiento de la demanda burocrática para operar ha sido muy grande y eso generó qué al ser un tema de conversación muy recurrente, dejó de lado los proyectos importantes que iban saliendo, por lo que al avanzar el año nos fuimos dando cuenta que hicimos cosas muy importantes. Por ejemplo, en el segmento de Datacenters las verticales que han tenido un desarrollo importante han sido el mercado financiero como siempre, pero con la particularidad de que no han invertido en nuevos centros de datos sino en actualización y renovación tecnológica de sus centros de datos existentes'.

La empresa ha continuado apostando al mercado, trayendo sus nuevas líneas de equipos en mayores cantidades que años anteriores. También han agrandado su equipo comercial y técnico para mantener su posición en el mercado.

'En cuanto a nuestros canales, se nota una gran evolución en los últimos años. Puntualmente se están moviendo rápidamente del negocio de box-moving o movimiento de cajas para convertirse en aliado de las empresas clientes, con más ofertas de valor agregado. Esto se ha dado en todos los segmentos, con gran crecimiento en el 2015, ratificando años anteriores. Lo que sucede es que el mercado pide estructuras tecnológicas con mayor flexibilidad y conocimiento desde el punto de vista del monitoreo como mejor *management* de todos los dispositivos, estamos presenciando una tendencia que continuará fortaleciéndose', concluye Gallupo.

Panduit, infraestructura para Latinoamérica

Gran 2015 cerró **Panduit** en Latinoamérica. Tras su roadshow por la región, donde el equipo técnico y comercial visitó Bogotá, Santiago de Chile, Guadalajara, Querétaro, México DF, Tijuana y Chihuahua, la empresa está haciendo foco en sus soluciones de infraestructura física inteligente, con soporte a IoT y DCIM. La empresa presentó en compañía de su aliado **Cisco** la importancia de enfocarse en construir una infraestructura física que soporte todos los requerimientos de un mundo conectado y su impacto en los centros de datos, arquitecturas escalables que mejoran la agilidad del negocio, migración de los datacenters hacia la nube e infraestructura física como factor crítico en la implementación de los servicios de la red. **Henry Merino**, gerente regional de canales, apunta: 'Hoy el IoT en nuestra región aún está en fase conceptual, sin embargo, se nos viene este tsunami y tenemos que prepararnos. Nuestro portfolio comprende soluciones innovadoras de Infraestructura física que satisfacen las necesidades cambiantes de esta era y que soportan todos los dispositivos que facilitan la Movilidad. Por ello, el objetivo de este evento es exponer la trascendencia de contar una Infraestructura apta para hacer frente a las necesidades de vivir en un Mundo Conectado, en el cual la convergencia juega un papel primordial. Esto requerirá que el Centro de Datos sea gestionado bajo un enfoque holístico que ayude a las organizaciones a optimizar los sistemas críticos para su negocio, reduciendo así sus costos de operación'.



Atilio Escobar, director regional de ventas, con Gabriela Meraz, Directora de Marketing para América Latina, y Henry Merino, gerente regional de canales



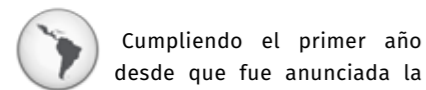
Elementos clave que se integran perfectamente a la infraestructura existente

- UPS
- Rack
- PDU
- KVM
- Enfriamiento
- Conectividad

Para más información:
info_la@tripplite.com
www.tripplite.com



Commscope + AMP, en cada territorio



Cumpliendo el primer año desde que fue anunciada la compra de **Commscope** a **AMP**, y la fusión concreta de estructuras que se dio en América Latina desde el 1ro de septiembre, la nueva **Commscope** unificada logró su primer gran desafío: consolidar su market share en la región, no perder puntos sino ganar posicionamiento, como se ve en el Estudio Anual de PRENSARIO de este Anuario. Y eso que el mercado total está a la baja, lo que fomenta las competencias por precio y las deslealtades. A la vez, ya quedó oficialmente definida la estructura gerencial de **Commscope** en América Latina y Caribe. **Martin Saidi** sigue al frente como VP sales de CALA, **Matías Fagnilli Fuentes** es director de canales CALA y **Carlos Morrison Fell** es gerente técnico para CALA. La región se agrupa en tres territorios: México, con **Gustavo López** al frente de Enterprise; Brasil, con **Ricardo Daizem**, y luego CCAS (el resto de la región) a cargo de **Gustavo Weinstein**. CCAS a su vez se distribuye en región Andina y Caribe, con **Jhony Clavijo**; Perú y Chile, con **César Villar**; y Cono Sur Atlántico, con **Adrián Utrera**. Como se ve, los staffs provenientes de ambas empresas quedaron muy balanceados.

¿Qué se viene para el 2016? Las oportunidades de ganar mercado son fuertes. En los territorios donde **Commscope** es líder y debe competir con otras marcas que le pelean precio, ahora tiene **AMP** como la mejor herramienta para competir. En los mercados donde **AMP** es líder, ahora tiene a **Commscope** para

ganar más high end frente a las marcas que le tomaban proyectos de ese segmento. Entre ambas, tienen cerca del 35% del mercado total regional, cuando antes tenían en torno al 15% cada una. Les sigue **Furukawa** a más de 10 puntos menos.

Un desafío es consolidar el funcionamiento de los canales de ambas empresas dentro del nuevo ecosistema unificado. No hay tanta colisión porque en general los canales de **Commscope** apuntan al mercado medio-alto y los de **TE** al midmarket, y la idea base es que conserven sus segmentos. Pero irán surgiendo oportunidades superpuestas y procesos de superación natural hacia la otra marca, que se deberán manejar. ¿Testimonios? **Gustavo López**, responsable *Enterprise* en México: 'No fue un año fácil, pero bastante bueno frente al resto de la región. El país creció un 4-5%, y siendo el vendor líder, crecimos 2-3 puntos arriba de ese margen. Tuvimos proyectos emblemáticos como el **ITESM**, nutriendo a miles de escuelas del país con cat. 6ª y soluciones de vanguardia como *InVision*. También el CDP de **Bancomer**, que la mitad se concretó este año, y **Coppel**, de retail. El estado ha seguido con poca actividad, pero se movió bien la parte privada, bancos, la industria automotriz, etc. Con **AMP**, esperamos crecer fuerte en SMB en 2016'.

Jhony Clavijo, responsable Andina, Centroamérica y Caribe: 'El mercado colombiano cayó, pero nosotros con **AMP** crecimos. Y ahora con **Systimax**, tenemos para competir en proyectos altos,



Hace dos meses en Puerto Rico: Ricardo Daizem, Matías Fagnilli Fuentes, Mariana Espósito, Martín Saidi, Gustavo Weinstein y Carlos Morrison Fell



Por primera vez juntos, en DCD Colombia: Jhony Clavijo, Vanessa Prada, Gustavo Weinstein y Mario Linares

combinando estructura y producto. El gran proyecto del año con **AMP** fue el del **SENA**, con 12 mil puntos 6ª, y también las **Fiscalías**, de cableado inteligente 6ª. **Systimax** tuvo el **Centro Médico Imbanaco**. La devaluación hizo que se redujeran muchos proyectos, en monto o la categoría utilizada. Pero para 2016, se espera que el proceso de paz con la guerrilla derive inversiones de gobierno hacia infraestructura'.

César Villar, a cargo de Perú y Chile: 'El mercado peruano estuvo *flat*, pero tenemos gran entusiasmo para lo que viene. Viniendo nosotros de **AMP**, ahora **Systimax** tendrá presencia local y atacaremos segmentos especiales donde nos cuesta entrar con **AMP**, como ciertos proyectos de salud, minería, etc. Entre nuestros proyectos top 2015 han estado los nuevos estudios de **América TV**, el canal de televisión líder; la ampliación del datacenter de **BCP**, el **Swiss hotel**, **Coca-Cola** y la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas'.

Kío Networks, soluciones de alta performance

En 2014 **KIO Networks** adquirió **redIT** y los centros de datos propiedad de ésta empresa pasaron a ser operados por el primero, dejando a **redIT** como carrier con una importante red de más de 3 mil kilómetros cuadrados de fibra óptica desplegados en México y Estados Unidos.

Dax Simpson, director de Infraestructura para el mercado de DC, apunta: Estamos en el Datacenter Dynamics México 2015 presentando nuestra nueva cara luego de la reestructuración, con nuevos servicios y ganas de crecer. Consideramos que todavía hay mucha oportunidad para crecer en el mercado mexicano, ya se los tomadores de decisiones están comenzando a darse cuen-

ta de la importancia que la tecnología tiene en las empresas y el crecimiento que pueden lograr gracias a herramientas de alta performance'.

Consultado sobre los proyectos TOP en la región, **Simpson** mencionó que se acaba de inaugurar la Fase 3 de un Datacenter en Tultitlan, con una superficie de 900 metros cuadrados con características de Tier III, además de otros proyectos que se desarrollan para ser inaugurados en 2016.



Dax Simpson, director de Infraestructura

POLARIS

energy systems

POLARIS Brick Power
RT 20KVA



LA MEJOR PROTECCIÓN
PARA DATACENTERS
EN ESPACIO REDUCIDO.

PUNTOS DESTACADOS

- Funcionamiento en paralelo hasta 80KVA, UPS rack/tower 20 KVA por modulo.
- Adaptable a cualquier rack de 19"
- Funciona en modo redundante.
- Espacio y peso reducido, mejor relación entre potencia y metros cuadrados.
- Display con autodiagnóstico.
- Trifásico de entrada y salida.
- La mejor relación precio calidad del mercado.
- Ideales para medianos datacenters.
- Ocupa sólo 9 unidades de rack entre unidad electrónica y battery pack.

POLARIS Energy Systems

www.upsolaris.com info@upsolaris.com
(5411) 5235-UPSS (8777)

Anixter, más foco en el segmento de SMB



Muy activo se encontró **Anixter** durante el transcurso del 2015, apostando fuerte al segmento de SMB, buscando robustecer mercados alternativos como servicios especiales y el área de energía debido a la disminución de proyectos de datacenter a nivel general en Latinoamérica.

A su vez, un nuevo concepto en la empresa es el de 'tienda' especializada en redes: centros de retail tanto offline como online en distintos puntos de la región para que los canales puedan adquirir o sólo conocer gran variedad de soluciones, sumando nuevos rubros en forma permanente, en particular innovaciones.

ANIXTER

A su vez, para potenciar su fuerza comercial, ha sido designado recientemente **Bernardo Barón** como District Manager para Colombia y Ecuador.

Liderará la dirección de los equipos de ventas y comercialización en ambos países, teniendo como principal reto la expansión de la cobertura y participación en el mercado tanto en el Core Business con los canales EDGE e integradores, así como en el segmento de pequeñas y medianas empresas.

Adrian Rezzónico, Managing Director Caribbean & South Cone and Andean Region, comenta: '**Barón** trae a la empresa más de 20 años de trayectoria en ventas y comercialización de soluciones líderes en la industria. Ha trabajado para empresas como **Melexa** y **Siemens**, donde dirigió grandes organizaciones de ventas. Estamos seguros que la formación académica y su experiencia en el negocio enterprise unido a su conocimiento del mercado y clientes serán grandes activos que contribuirán al crecimiento del negocio de nuestros canales y fabricantes en Colombia y Ecuador'.

Schneider Electric, DCs modulares para banca



Schneider Electric se encuentra posicionando su portafolio de datacenters modulares como una opción competitiva para las cooperativas bancarias. Dada su mejora en capacidad de uso e implementación, es una opción viable para este tipo de negocios.



Camilo Vidal, director comercial TI para Sudamérica y Caribe

Camilo Vidal, director comercial TI para Sudamérica y Caribe, manifiesta: 'Para un centro de datos modular, los costos en función de la infraestructura de potencia, enfriamiento, monitoreo y gestión podrían estar entre los \$10.000 y los \$50.000 dólares dependiendo de las densidades requeridas. Adicional a estos costos hay que tomar en cuenta la infraestructura de servidores, almacenamiento, comunicaciones y aplicaciones de software que son realmente el núcleo o Core de los servicios que las entidades financieras necesitan desarrollar y que implican la mayor inversión'. Los modelos modulares ofrecen un entorno de cómputo sin la necesidad de un edificio físico, con el beneficio de mover y operar en cualquier lugar. En cuanto a su tamaño, lo determinan las mismas necesidades de los productos y servicios que la entidad financiera requiera soportar para luego definir la infraestructura necesaria para soportarlo ya que es modular y escalable. 'El despliegue rápido en un mes de un centro de datos modular, contra meses o años de los modelos convencionales lo hacen una solución ideal para enfrentar los retos presentes y futuros de la entidad financiera, teniendo en cuenta claro está que previamente se ha planificado este centro de datos contra un modelo de soporte reactivo y se ha analizado la capacidad de computación modular y de construcción necesarias para operar de forma eficiente en los años siguientes', concluye **Vidal**.

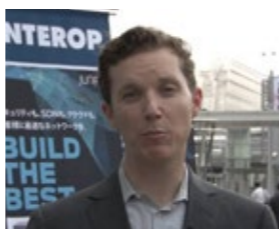
Juniper actualiza su oferta para datacenters



Juniper anuncia mejoras en la performance, densidad y eficiencia operacional de su familia MX Series 3D, conjuntamente a nuevos features en su hardware y software para dar soporte a la automatización de la red.

Jonathan Davidson, vicepresidente ejecutivo y gerente general de Innovación, explica: 'Como nuestro caballito de batalla en routing, la serie MX es un líder en el mercado en disponibilidad, soporte, performance y confiabilidad. Hoy con la adición del software **Junos**, estamos extendiendo las capacidades de automatización en nuestras plataformas. Dado que esta es una industria que constantemente juega con lo nuevo o novedoso, es importante recordar que nuestros clientes están realizando inversiones importantes con la expectativa que continúe entregando un ROI positivo por muchos años. Con nuestra línea MX queremos que los clientes puedan invertir con la confianza que su plataforma adquirida va a exceder con creces sus futuros requerimientos en la demanda de la red'

'El nuevo paradigma de video HD, servicios Cloud y aplicaciones colaborativas always-on, han forzado a los operadores de redes a añadir niveles sin precedentes de capacidad en su infraestructura, al tiempo que deben mantenerse operativos y rentables. Al mismo tiempo las grandes empresas construyen sus redes con modelos sofisticados para permitir el desarrollo de nubes híbridas y áreas de networking flexible, para darle al sector IT mayor competitividad. Actualmente el 90% de las 50 principales empresas de telecomunicaciones utilizan routers Serie MX en sus redes, y con estas actualizaciones de software y hardware, creemos que esas compañías continuarán satisfaciendo las demandas de sus clientes por muchos años más', concluye **Davidson**.



Jonathan Davidson, vicepresidente ejecutivo y gerente general de Innovación

DATA CENTERS À PRUEBA DE FALLAS NECESITÁN DE MANTENIMIENTO À PRUEBA DE FALLAS

Para que su Data Center NO FALLE, además de la seguridad y eficiencia CERTIFICADA, debe contar con un riguroso mantenimiento especializado a través de todo su ciclo de vida.

El **Ongoing de Aceco TI** es un servicio de mantenimiento predictivo, preventivo y correctivo especializado para Data Centers, para que las acciones correctivas se reduzcan al mínimo y las paradas a CERO.

Es el único servicio con calidad certificada ABNT NBR ISO 9001 E 20000. Cuenta con stock inmediato de piezas, servicio 24x7, cobertura en toda Latinoamérica y más de 200 técnicos e ingenieros especializados en todas las disciplinas de un Data Center.

No corra riesgos. La contratación de un servicio no especializado puede dejar su Data Center vulnerable y la gestión del riesgo fuera de su control.

Conozca porque más de 280 empresas, contrataron el **Ongoing de Aceco TI**, para el mantenimiento de la alta disponibilidad de sus Data Centers.

Brasil Matriz 55 (11) 2164 7100 | Argentina (5411) 6009 2430
 Chile (562) 2656 7047 | Colombia (571) 530 4512 / 530 4513
 Perú (511) 637 4027 | México (5255) 5202 4494 al. 99
 Costa Rica (506) 2201 1411 | www.acecoti.com | infolatam@acecoti.com.br

Furukawa, proyectos de vanguardia y expansión regional

Furukawa ha consolidado durante 2015 su expansión en América Latina. Mientras en Brasil mantuvo su gran market share líder que ronda el 50%, en países como Argentina y Chile generó importantes cifras de crecimiento, mientras en otros territorios como Colombia, Perú y México, obtuvo proyectos de vanguardia y avanzó en posicionamiento de mercado. La oficina de estadísticas y planeamientos de mercado de **Furukawa** envió

a **PRENSARIO** un resumen de los principales proyectos obtenidos por la empresa en 2015, que incluye más de 30 proyectos de vanguardia regional sea por el tamaño o las tecnologías utilizadas, todas cat. 6ª y superiores más fibra.

En particular, vale destacar el caso de Brasil, donde la marca se ocupó de las principales obras de los Juegos Olímpicos de Rio de Janeiro 2016, que incluyen toda la Villa Olímpica, Centro de Tenis, Parque Acuático, laboratorios y el *Tech-*



El stand en DCD Bogotá, en septiembre



El booth en DCD Santiago, con el cliente Mega (canal de TV) en noviembre

nology Operation Center. Se trata de casi 6 millones de reales, con 40 mil puntos cat. 6ª F/UTP LSZH-3. También se hicieron dos aeropuertos, **Galeao** y **Afonso Pena** en Curitiba, con 3 millones de reales entre los dos proyectos.

Después se pueden mencionar el **Instituto Nacional de Migraciones**, **FINRural** e **Innovaplast** en México, el datacenter de **VTR sala 2** en Chile, el Museo **La Nación** en Perú, la Universidad Autónoma de **Bucaramanga** y Hospital **San Cristóbal** en Colombia, el datacenter de **BCU** en Uruguay, el datacenter del **Banco Regional** de Paraguay, el Hospital **Quevedo** en Ecuador, etc. Calidad y profundidad de proyectos.

Diego Martín, gerente comercial para Cono Sur: 'Este fue un muy buen año para **Furukawa** a nivel negocio en la región, más allá de las devaluaciones de monedas en los distintos países. En mis territorios en particular, ampliamos el rango de canales abriendo nuevos distribuidores: sumamos **Eecol** y **CentralNet** a **Elpa** en Chile, **Relet** a **ETB** en Bolivia, **SolutionBox** a **Imerix** en Uruguay. En Argentina tuvimos un auge de más del 20% y nos alejamos en la segunda posición del mercado, según nuestras cifras. Dado el año del país, tiene gran valor'.

'En 2016, **Furukawa** avanzará firme en las tendencias TI más importantes, como son *Smart Grid*, *IoT*, *Smart & Green Cities*, y continuará de opticalización de datacenters y los cableados estructurados a todo tipo de construcciones (hospitales, edificios corporativos, bancos, industrias, edificios comerciales, etc.). Hay mucho por hacer y crecer'.

Multicable

30 años brindando soluciones en Cobre y Fibra Óptica

www.multicable.com.ar - ventas@multicable.com.ar
Tel.: (5411) 4863-6099

COMMSCOPE | Amphenol | DELTA

Innovación, creación y desarrollo

RACKS
GABINETES
ACCESORIOS
FIBRA ÓPTICA

para infraestructura de TI

Tecnología aplicada para resolver sus necesidades

www.qualitytechsrl.com.ar

Aceco TI, más proyectos en la región

Gran año tuvo **Aceco TI** en la región. Con varios proyectos e implementaciones como las de **ETB** de Colombia; **Aerolíneas Argentinas**, **Petrobras** y **Arba** en Argentina; o **Falabella** en Chile, fue destacado por su proyecto de **AFIP** en Argentina en el marco de los **DCD Latin America Awards 2015**.



Carlos Morard, director comercial para Latinoamérica

Carlos Morard, director comercial para Latinoamérica, comenta: 'Este proyecto es la consolidación del plan de modernización tecnológica, el cual requería la consolidación de tres centros de datos, en sólo uno de mayor nivel de seguridad y gobernabilidad. Por la concepción innovadora en aquellos años, al usar tecnología de máxima seguridad modular, fue implementado en 150 días y ocho años después, se ha logrado el 100% de Uptime, es decir, un diseño innovador, tecnología certificada, mantenimiento preventivo, predictivo y una gestión de la operación rigurosa, permitieron que la realidad supere la condición de diseño, que garantizaba una disponibilidad del 98,99%. Fue innovador por tener un sistema de Monitoreo que todavía no ha podido ser superado en la región, por ningún otro DCIM'.

'La **AFIP** también fue pionera en alinear la Política de Continuidad Operativa de las TICs, con las especificaciones de diseño del Centro de Datos y su Plan de Contingencia, para lo cual incluyó como Norma de Aplicación la tecnología de Salas Cofre Certificadas por la Norma EN 1047-2 y NBR/ABNT 15.247, constituyendo así un ambiente autónomo y autosuficiente de las facilidades y del riesgo del edificio y su entorno'.

Powertec, DCIM es lo que viene



Richard Rebolledo, gerente de Proyectos, explica: 'Chile ha sido líder en Latinoamérica en el uso de tecnología y el 2015 ha sido un año de completa innovación en el área del DC. Nuestra empresa ha sido sensible a estos cambios estudiando y entendiendo cuales son las nuevas necesidades del mercado para ofrecer soluciones que sea realmente prácticas y eficientes para a nuestros clientes. Este año se hizo un gran avance en tecnologías implementadas para sistemas de climatización garantizando eficiencia energética en los sistemas, dejando una huella verde y colaborando con el medio ambiente'.

'Sin lugar a dudas lo que marcará tendencia para el mercado es el uso de DCIM, cada vez son más las empresas que requieren de sistemas de monitoreo más robustos que permitan tener un completo control y que permitan no sólo monitorear sino gestionar en tiempo real sobre cada una de las estructuras del DataCenter, desde la distribución de la energía y el consumo, los sistemas de enfriamiento y hasta los sistemas de seguridad

Emerson, nuevo PDU MPE



Emerson Network Power anuncia el lanzamiento de su PDU para rack MPE. Esta unidad de distribución eléctrica básica garantiza fiabilidad y conectividad, a la vez que ofrece temperaturas de funcionamiento líderes en el mercado de hasta 60 grados centígrados.



Nueva PDU para Rack MPE

Koch, vicepresidente de soluciones y gestión de complejidad del área de racks y soluciones integradas, comenta: 'La nueva PDU para rack MPE es una incorporación natural a nuestra gama de productos ya existente de PDU conmutadas e inteligentes, con la que podemos satisfacer todos los requisitos de los centros de datos. Su perfil compacto de aluminio y sus disyuntores ultraplano ofrecen a nuestros clientes una solución para ahorrar espacio y a la vez ampliar la capacidad de entrada de los cables. Combinado con la posibilidad de operar a temperaturas extremas, este producto ofrece una disponibilidad y fiabilidad sobresalientes a la vez que suministra energía, incluso en las condiciones más duras'. 'Este producto cuenta con un cable de entrada de mayor longitud que el estándar del sector, lo que proporciona a los clientes una mayor capacidad energética y, como resultado, una mejor disponibilidad. Este producto incluye también un innovador mecanismo de bloqueo de seguridad que impide que los cables de TI puedan desconectarse accidentalmente. Su diseño plano y compacto puede integrarse fácilmente en el rack sin necesidad de herramientas. Cuando se combina con armarios Knürr DCM o InstaRack, también ofrece una opción SpeedMount, que simplifica aún más la instalación y proporciona espacio adicional para cables y otros componentes. Estas características, combinadas con la capacidad del producto de operar a temperaturas extremas, ofrece una solución de PDU básica, robusta y eficiente, la mejor de su clase, para cualquier centro de datos', concluye **Koch**.

dad asociados al centro de datos, permitiendo que se puedan realizar mediciones, visualizar alertas tempranas que permitirán tomar medidas de acción en base a las lecturas monitoreadas, administración de la capacidad y espacio del centro de dato permitiendo planificar de manera óptima las operaciones'.



Richard Rebolledo, gerente de Proyectos

Concluye **Rebolledo**: 'Entendiendo las necesidades del mercado, iremos complementando las soluciones de infraestructura física para Data Center a través de dos caminos, el primero será por supuesto por lo que creemos que marcará tendencia, que es la implementación de DCIM en nuestros centros de datos, y el segundo haciendo especial enfoque en servicio destacado de Assessment de Infraestructura'.



PQC Referente Tecnológico Internacional, apostando por la especialización.

nuestra diferencia fundamental

- Ingeniería:** Grandes proyectos de CPD en todas sus disciplinas.
- Consultoría:** Assessments, Commissioning y Consultoría Técnica de Confianza (CTO) en Data Centers.
- Operaciones:** Asesoramiento en la Operación y Gestión de Data Centers.

PQC
nuestra meta es el corte cero

ESPAÑA | MEXICO | CHILE | PERÚ | COLOMBIA | ARGENTINA

Contacto: MÉXICO DF
F: +52-55 5531-8311/12
M: +52 1 55 4879 7808

www.elenco.com

SOMOS EL SOCIO TECNOLÓGICO DE CONFIANZA ELEGIDO POR MUCHAS DE LAS PRINCIPALES COMPAÑÍAS INTERNACIONALES.



Siemon, estrategia de triple foco para los nuevos tiempos

Pese a los vaivenes de América Latina, **Siemon** ha completado un buen año en la región: tuvo crecimientos del 15% en México, 17% en Colombia, del 30% en Venezuela, 8% en Centroamérica y 6% en Cono Sur, mientras estuvo a tono del mercado en el resto de los territorios. Sobre todo, avanza en su estrategia de triple foco en el high-end del negocio: *Converge IT*, Fibras avanzadas y Datacenter.

Explica **Juan Barrios**, SVP ventas para América Latina: 'Este año hubo que hacer muchos esfuerzos de gestión en la región, ya que las economías se complicaron y de por sí fue más duro promover las categorías mayores. Pero además, muchos de los territorios tuvieron problemáticas especiales, sean del mercado o cuestión nuestra, como cambios de distribuidores, etc. Ante este contexto, quedamos bastante conformes, **Siemon** es una marca fuerte que seguirá marcando buena parte del high-end del negocio de aquí en más'.

'Para ello es muy importante nuestra estrategia de triple foco, que en 2015 estuvo tomando mucha más forma. *Converge IT* se basa en sinergizar la infraestructura tradicional de cobre con los negocios emergentes de convergencia, como edificios inteligentes, Seguridad IP, etc. Hoy hay un apalancamiento muy grande en base a *Internet of things*, iluminación LED, *Power over Ethernet*. Estamos haciendo programas para canales de estos rubros y haciendo alianzas con fabricantes complementarios,

como **Tyco Security, Honeywell, Bosch**, distribuidores específicos como **ISTC**, etc'.

'En soluciones avanzadas de fibra es muy interesante el panorama, con segmentos como redes PON (Passive Optical LAN) muy innovadores y gran potencial. Tenemos alianzas con vendors como **Cisco, Alcatel, Allied Telesis, Zhone**, etc. En Datacenter esperamos que siga el muy buen crecimiento, porque a medida que crecen las redes, se necesitan DC más potentes. Tenemos nuestra unidad de *Design Services*, y alianzas con entidades como **ICREA, DCD**, etc.

Entre sus principales proyectos de 2015,



Oficinas de Siemon en Bogotá: Lorena Ávila, Juan Barrios y Rafael Rodríguez

estuvieron el **Banco Central de Venezuela**, que potenció sus números del país. La **UNAM y Grupo Modelo** en México, **Clínica de Alta Complejidad del Caribe** en Colombia, **UTE** en Uruguay. En Bolivia tuvo su mejor año histórico, con proyectos como **Total E&P y Repsol**. 'En todos lados vertimos nuestro mayor esfuerzo creativo y de despliegue', resume **Barrios**.

Eficiencia energética y cuidado del medio ambiente

En un encuentro que marca el inicio de su gira regional, **Miguel Aldama**, gerente de Marketing de Centros de Datos para Latinoamérica, expuso sobre la importancia de las soluciones enfocadas a mejorar la velocidad de procesamiento, alta capacidad de almacenamiento, redes de mayor ancho de banda, sostenibilidad, eficiencia energética y el aprovechamiento máximo del espacio, y próximos estándares de 25 y 40Gbps en cobre y 400Gbps en fibra óptica. **Jorge Barrionuevo**, Country Manager para Perú y Bolivia: 'Hay que destacar el enfoque que se le ha dado al impacto creciente en el medio ambiente y en el calentamiento global de los Datacenters: consumen casi 10 billones de Kw-hora de electricidad y producen más CO2 que la industria aeronáutica'. 'Si consideramos los equipos e infraestructuras necesarios para

el manejo de información que requieren los smartphones, este consume más energía que el refrigerador de nuestros hogares.

Hemos entendido esta problemática y aportamos valor mediante el diseño de soluciones y Datacenters enfocados a mejorar la sustentabilidad y sostenibilidad, la eficiencia energética y el aprovechamiento al máximo del espacio dentro de los mismos garantizando el menor consumo de energía de los equipos, y un mayor ciclo de vida, optimizando el retorno de inversión (ROI).



Rafael Rodríguez, gerente para la Región Andina, Jorge Barrionuevo, gerente de Territorio para Perú y Bolivia, y Miguel Aldama, gerente de Marketing de Centro de Datos para Latinoamérica

PQC, mayor operación en Latinoamérica

Garcerán Rojas, CEO, comenta: 'Durante los últimos años, y en la medida en que se han ido incrementando de forma progresiva nuestros trabajos en instalaciones de datacenters de varios países de Latinoamérica, hemos podido constatar la existencia casi generalizada de tableros de sincronismo y paralelismo para las plantas de emergencia. Lo que en Europa, y en otras partes del mundo, no es nada habitual, aquí se convierte en una constante que, como todo en la vida, tiene unas virtudes y unos defectos que deben ser analizados con meticulosidad para evitar situaciones no deseadas'. 'Quizá el principal argumento para la colocación de una solución de sincronismo sea

el de dotar al sistema de alimentación de la posibilidad de realizar las vueltas de red sin paso por cero en la tensión de alimentación. Así, además, se puede efectuar las pruebas de grupo con transición cerrada, evitando que se produzca un exceso de demanda a las baterías de los UPSs, además de impedir nuevos pasos por cero en las alimentaciones de chillers y otros sistemas que pueden tener tiempos de reconexión algo elevados'.



Garcerán Rojas, CEO

EN ADEXUS VIVIMOS LA INNOVACIÓN Y SABEMOS DE TECNOLOGÍA

Tenemos 25 años de experiencia en el mercado TI, proveemos soluciones integrales, consultoría y servicios especializados en las áreas de tecnologías de la información y comunicaciones.



Síguenos en:
 CHILE • COLOMBIA • ECUADOR • PERÚ
 ADEXUS.COM



ESPA ELEC S.R.L.
Instrumentos de Medición para Fibra Óptica

INNO INSTRUMENT | You dream, WE DESIGN

Fusionadoras de Fibra óptica



Alineación por núcleo y cladding. Unidad central de procesamiento de 4 núcleos. Apta para fusionar conectores (VIEW 5 y 3). Pantalla Touch capacitiva e interface de usuario modo gráfico. Adaptable a condiciones climáticas severas (lluvia, viento y polvo). Anti shock y resistente a vibraciones

Cortadora de alta precisión | **Conectores para montaje en campo por fusión (SOC)**



Microtecnología de fibra óptica

Los microductos pueden ser tendidos directamente bajo tierra o instalados en ductos existentes. También se proveen microductos aéreos.

- Instalación rápida y eficiente
- Minimiza la cantidad de puntos de distribución y los puntos de fusión



BUSCAMOS DISTRIBUIDORES

Pepiri 272 - Parque Patricios (C1437EIF)- Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Líneas Rotativas 011-4912-9100
info@espaelec.com.ar - www.espaelec.com.ar

Tripp Lite, en salud y educación



Sam Atassi, vicepresidente de Ventas para América Latina, señala: 'El 2015 ha sido un año muy positivo, hemos logrado nuestras metas y conseguido mantener un fuerte ritmo durante todo el año. Concretamos algunos proyectos importantes en salud, educación, industria y gobierno en toda la región. Definitivamente durante el 2015 pudimos seguir avanzando el enfoque en soluciones que hemos establecido durante los últimos 5 años. Básicamente, dejamos de vender 'cajas' para vender soluciones integradas de infraestructura TI. Ha sido un año excepcional porque realizamos instalaciones en ambientes poco tradicionales, como una plaza de peaje en una carretera y un centro de datos móvil'. 'En cuanto a tendencias para el 2016, la virtualización y las instalaciones de alta densidad seguirán impulsando la industria. La necesidad de caber más equipos en un espacio pequeño significa que eficiencia, disponibilidad y flexibilidad serán las palabras clave durante el próximo año. Nosotros ofrecemos soluciones para reducir el consumo de energía, maximizar disponibilidad, acomodar crecimiento futuro y simplificar administración en el centro de datos. Algunos ejemplos son nuestros sistemas UPS modulares con capacidad bypass integrado, PDUs con ATS o soluciones de enfriamiento de precisión'. Concluye: 'En el 2016 estamos encaminados a seguir este ritmo de crecimiento añadiendo más proyectos diversos. Nunca dejamos de ofrecer productos nuevos y el 2016 será particularmente interesante. Vamos a lanzar una nueva línea de soluciones de enfriamiento y seguir expandiendo nuestra oferta de sistemas UPS, PDU y racks. Para el 2016 queremos seguir el camino que recorrimos durante el 2015 y atacar con mayor fuerza las diferentes verticales, que por nombrar algunas, son gobierno, salud, educación y finanza. Y seguiremos colaborando con nuestros clientes para diseñar soluciones integradas personalizadas que satisfacen sus necesidades únicas'.



Sam Atassi, vicepresidente de Ventas para América Latina



DC Consultores, por el polo de servicios IT

Gran año cierra **Datacenter Consultores** en Costa Rica. Tras la conclusión de su exitoso *Datacenter Summit*, la empresa ha decidido expandirlo a otros países de Latinoamérica como Colombia y Perú. Además, la empresa continúa trabajando en la composición de un frente tecnológico para fundar en territorio costarricense un nuevo Silicon Valley. **Alexander Monestel**, CEO: 'El Foro Económico Mundial predice que aquellos países que estén mejor preparados para acumular, procesar y analizar datos, serán los más prósperos. Esto habla del mercado de datacenters aplicado a Big Data, IoT y todos los procesos aplicados al Cloud. A la luz de este mensaje es que aquellos territorios que tengan como eje estratégico esta industria, se enfoquen en la generación de nuevos centros de datos y en sus negocios y actividades asociadas, se beneficiarán de un crecimiento en su tecnología.

ACONDICIONADORES DE AIRE



WESTRIC

Diseñados y fabricados en Argentina por Argentinos



PRECISIÓN | CONFORT | AGUA ENFRIADA | AUTOCONTENIDOS | SISTEMAS SEPARADOS

BAJA SILUETA | DATA CENTER | MOCHILA | ROOF-TOP | CALEFACTORES A GAS



Austria Norte 1456
Parque Industrial Tigre
Buenos Aires
+54 (11) 4715-2522
www.westric.com



Dacas, más oficinas en la región

Dacas cerró su 2015 con una gran fiesta junto a clientes, partners, fabricantes y amigos en la que hizo un balance de su año fiscal y comentó las perspectivas para el año que comienza.

Diego Cascata, director general, comenta: 'Nuestro 2015 fue muy bueno, crecimos mucho a pesar del escepticismo general que había a comienzos del año, supimos tomar decisiones de forma rápida en un mercado donde los mayoristas estaban retraídos y nos hizo ganar algunos puntos. En toda la región nos fue muy bien, como en Perú, otros como Colombia a pesar de su devaluación tuvieron un muy buen año. Chile si bien creció estuvo conservador con respecto a los porcentajes con respecto a sus pares de la región'.

La empresa abrió recientemente su oficina en Bolivia, y para el segundo trimestre



Encuentro de finde año, en Argentina



Diego Cascata, director general

del año que viene busca emular la acción en Ecuador, completando su cobertura en todo el sur de Latinoamérica.

'A nivel marcas hemos incorporado líderes como **Avaya** o **Ruckus Wireless**, además de profundizar las relaciones con los fabricantes que manejamos, y tenemos más novedades para el año próximo. Esperamos un primer trimestre en Argentina algo duro por el nuevo gobierno, pero creemos que será el puntapié inicial para que en el segundo cua-

trimestre comiencen las inversiones tanto de la parte pública como de la privada, que se han estado retrayendo en los últimos años por falta de disponibilidad', agrega **Cascata**.

Dacas ofrece soluciones de Infraestructura, Seguridad, Voz y Networking. 'En Argentina creemos que en las dos primeras hay una gran oportunidad, primero por el retraso de las inversiones y por otro por los anuncios del gobierno para comenzar a apostar en equipamiento de DC'.

3M, cooling por inmersión

3M anuncia que su fluido **Novec 7100**, ha sido seleccionado por el proyecto de cooling más ambicioso del mundo. **BitFury Group** está trabajando en la construcción de un centro de datos de más de 40MW que incorporará esta tecnología denominada **2PIC**. **3M Novec 7100** es un refrigerante de inmersión con un potencial de calentamiento muy bajo.



3M Novec 7100

La empresa es uno de los líderes en el enfriamiento de inmersión. En los últimos cinco años, la empresa ha diseñado fluidos se han utilizado en la refrigeración en una serie de demostraciones de tecnología y una serie de despliegues cada vez más ambiciosos, que han sido reconocidos por la industria para la mejor eficiencia energética de servidores. **2PIC** busca colocar todo el hardware en un depósito accesible de refrigerante líquido con un punto de ebullición bajo, como **Novec 7100** (61 ° C / 142 ° F). A medida que el hardware se calienta en el tanque, se reduce el fluido, y este cambio en el estado mueve el calor lejos de los componentes. Es así que esta sustancia se convierte en un vapor, se eleva, se condensa en un serpentín condensador refrigerado por agua y cae de nuevo en el tanque sin el uso de bombas. El sistema simplificado puede entregar hasta un 95% de enfriamiento de ahorro de energía, con una pérdida de líquidos mínima.

Allied Control diseñó la configuración de **BitFury** en meses, y el presente la construcción está en marcha. La fase 1 del proyecto incluye 40MW de carga IT corriendo a 1.02 PUE con planes de expansión en un futuro próximo.

Zona Franca de Bogotá, apuesta para el crecimiento

Zona Franca Bogotá se ha consolidado como un cluster empresarial andino. Hoy cuenta con 400 empresas de los sectores de industria, logística, comercio, servicios y tecnología.



instalaciones de Zona Franca Bogotá

Casos como el de **Pepe Ganga**, empresa colombiana proveedora de productos para el hogar y belleza, electrodomésticos, juguetería y ropa para bebés, o el de **Alpasar Servicios Logísticos**, empresa de almacenaje de llantas, son ejemplos de empresas que apuestan por concentrar su operación en una zona franca para enfocarse en su expansión territorial.

Elías Botero Gutiérrez, gerente general de **Pepe Ganga**, explica: 'Nuestra oportunidad de crecimiento y desarrollo empresarial dentro de una zona franca es una realidad. La disposición 24/7 de toda la infraestructura del clúster empresarial, para nuestra operación, nos ha permitido ser hoy quienes somos. Desde que nos ubicamos en el parque de industria y servicios, hemos logrado llegar a todos los rincones de Colombia, contando con más de 50 tiendas en todo el país. Estar en zona franca es toda una oportunidad de crecimiento para cualquier compañía, porque recibimos una realidad de desarrollo y expansión del negocio. Aquí también obtenemos todos los incentivos del Régimen Franco, y siendo usuario calificado del parque, la reducción en costos de impuestos y movimiento de mercancías es bastante significativa'.

Elías Botero Gutiérrez, gerente general de Pepe Ganga, explica: 'Nuestra oportunidad de crecimiento y desarrollo empresarial dentro de una zona franca es una realidad. La disposición 24/7 de toda la infraestructura del clúster empresarial, para nuestra operación, nos ha permitido ser hoy quienes somos. Desde que nos ubicamos en el parque de industria y servicios, hemos logrado llegar a todos los rincones de Colombia, contando con más de 50 tiendas en todo el país. Estar en zona franca es toda una oportunidad de crecimiento para cualquier compañía, porque recibimos una realidad de desarrollo y expansión del negocio. Aquí también obtenemos todos los incentivos del Régimen Franco, y siendo usuario calificado del parque, la reducción en costos de impuestos y movimiento de mercancías es bastante significativa'.



Soluciones Integrales para Centros de datos


- V600 V800**
 - Diversidad de tamaños para ajustarse a sus necesidades
 - Solución robusta y segura para sus equipos de misión crítica
 - Diseño térmico optimizado para mayor eficiencia en energía
- PDU'S Inteligentes**
 - Previene Potenciales Problemas
 - Administra y optimiza la capacidad de Potencia
 - Administra y optimiza las condiciones ambientales
 - Controlar con efectividad la potencia para resolver problemas de manera rápida
- VersaPOD**
 - Mayor capacidad en menos espacio, compartiendo PDUs y conectividad en el espacio vertical Zero-U
 - Ahorros significativos en costo y energía
 - La mejor administración y eficiencia térmica disponible en el mercado
- LightStack**
 - Ultra alta densidad en conectividad Plug & Play sin sacrificar facilidad de administración
 - Capacidad máxima por cada unidad de rack: 144 fibras en LC, 384 fibras en MPO/MTP
 - Cables y conectividad de baja pérdida para garantizar el mayor desempeño disponible en el mercado

Connecting the World to
A HIGHER STANDARD

www.siemon.com/la

Argentina: (54 11) 5031 4061
 Brasil: (55 11) 38 31 55 52
 Caribe: (1 787) 461 42 44
 Centroamérica: (502) 421 22 126
 Colombia: (57 1) 657 19 50
 Chile: (56 2) 232 123 11
 Ecuador: (59 3) 0 864 83 484
 México: (52 55) 2881 04 38
 Perú: (511) 275 12 92
 Venezuela: (58 212) 661 65 38

Adexus, más proyectos en nuevos mercados

 **Adexus** destaca el 2015 como un año de desafíos, trabajo y compromiso. Tras su acuerdo de inversión con el grupo Graña y Montero de Perú, la marca se ha posicionado fuertemente en la región.

Carlos Busso, presidente ejecutivo, explica: 'Durante este 2015 estuvimos enfocados en una visión estratégica que involucró desarrollo de proyectos en diferentes sectores del mercado: gubernamental, corporativo, minero, la banca, entre otros. Así mismo, establecimos importantes acuerdos estratégicos con diferentes partners que le han permitido ampliar el portafolio de soluciones y servicios de la empresa, como lo es el acuerdo firmado con **Inspur, Progress, Data-meer, IBM**, entre otros'.


'Nos hemos reinventado, puesto a trabajar y retomado el liderazgo en el país. Yo creo que hemos pasado la mayor parte de las crisis y siempre es una tremenda oportunidad para desarrollar nuevas ideas. Cuando todo el mundo está pensando en cómo va a salir de la crisis, yo estoy pensando en cómo voy a sacar provecho y cómo voy a hacer para que se transforme en un tremendo motor de desarrollo para la compañía'.

Concluye **Busso**: 'Para el 2016, nos estamos apuntando a la continuidad de los servicios y el desarrollo de soluciones, específicamente en Big Data, la conectividad y el desarrollo de tecnología 4G empresarial. Nos queremos desarrollar en ciertas áreas, como conectividad LTE, que es un área nueva que estamos tratando de colocar para todas las industrias inteligentes. Buscamos generar una línea de robótica y de automatización, queremos entrar en el desarrollo de OT, es decir la parte operativa, cómo poder trabajar con el apoyo de todas las áreas de las empresas'.



Carlos Busso, presidente ejecutivo

MEE, en verticales nuevos

 **MEE** está trabajando para convertirse en una empresa de Soluciones Integrales. Con un trabajo muy fuerte en sus servicios de mantenimiento, también está potenciando el negocio en nuevos verticales.


Luzgarda del Valle Moraga, gerente general, apunta: 'El año 2015 fue un año de complicaciones para la Industria Nacional, en donde las principales empresas mineras han reducido su inversión y por ende los nuevos componentes asociados a nuestras soluciones se ven en un proceso de estancamiento. A nivel empresas nos hemos adaptado a descifrar el proceso actual del mercado enfocándonos principalmente en mantenimiento de las soluciones de nuestros principales clientes, entregándoles el servicio necesario para el funcionamiento de su equipamiento ya instalado dentro de los proyectos actuales'. 'En la misma línea, debido a la contracción de uno de nuestros principales mercados, la estrategia se enfoca en desarrollar nuevos mercados, por ejemplo: Retail y Telecomunicaciones, en donde la inversión continúa siendo fuerte. Si bien existe una problemática país, para nosotros se ha vuelto una oportunidad de crecimiento'. 'Creemos que el 2016 será un año de cambios, de nuevas estrategias, de colaboración entre inversionistas y proveedores. El escenario de los Servicios de Mantenimiento se amplía, y se vuelve un proceso clave a la hora de emprender el próximo año. Además de la inserción de nuevos productos desarrollados principalmente por nuestra Ingeniería'.

'También será un año de sorpresas, de ideas novedosas y de creaciones en equipo. Las crisis colaboran fuertemente en la innovación, y este es el momento en que MEE debe migrar definitivamente a ser una empresa de Soluciones integrales. El 2015 fue un año positivo financieramente para nuestra Compañía, y aprovecharemos ese empuje para invertir en estrategias nuevas para nuestra empresa'.



Luzgarda del Valle Moraga, gerente general

Polaris: soluciones de energía para datacenters

 **Polaris** continúa potenciando su programa de canales y socios de negocios en este nuevo año, con un mayor alcance además de apoyo técnico especializado.

Daniel Vilardebó, director comercial, manifiesta: 'A pesar de haber tenido que lidiar con inconvenientes en relación a las importaciones, hemos tenido un año muy bueno y con un crecimiento importante en las ventas respecto del año pasado. Tomamos la decisión e iniciativa de incorporar nuevos productos e incluso una nueva política de canales en donde realizamos un cambio paradigmático en lo que hace a las ventas a través de ellos que resultó muy exitosa. En definitiva, fue un buen año de crecimiento con canales en cantidad y calidad y también con buenos proyectos en diferentes áreas de mercados verticales'. 'Para este año tenemos grandes expectativas. Creemos que el 2016 va a ser un año de gran demanda, particularmente en área de IT, en donde hay mucho por hacer con muchos proyectos postergados. Hoy a través de los ca-

nales tenemos grandes expectativas ya que gran parte de ellos está enfocado en ese mercado en particular'.

'Proyectamos hacer foco en la capacitación al canal de proyectos (integradores **PSP: Polaris Solutions Providers**), consolidar POLARIS UPS como una de las marcas líderes en nuestro país en el área de protección de energía, además de seguir creciendo en países limítrofes del Cono Sur, siendo este un gran desafío para este año. Buscamos introducir y posicionarnos con nuestros productos modulares BP y BPM en el mercado de Data Centers, tendencia que creemos se acentuara con las nuevas reglas de juego que todos esperamos', concluye.



Daniel Vilardebó, director comercial

3M Ciencia. Aplicada a la vida.

Conector Volition RJ45 OneClick Sin herramientas



La mejor forma de realizar sus instalaciones de redes de Voz, Datos y Video.

Como parte de la gran solución de cableado estructurado Volition, es la manera más fácil, más rápida y más segura de cablear el futuro.

El conector Volition es la base de nuestra nueva solución, conceptualizada de manera modular para adaptarse perfectamente a los paneles de parcheo, placas y accesorios de productos en categoría 5e, 6 y 6a para versiones OneClick.



Cableado estructurado & datacenter en América Latina: El día después



Por Nicolás Smirnoff



El 2015 fue el año más complicado para cableado estructurado y datacenter de los últimos años en América Latina. Tras 6 años de auge ininterrumpido, el mercado se dio a la baja, y bastante: casi 10%, cayendo a los niveles de 2012. La caída en los precios de los commodities base, fuertes devaluaciones en la mayoría de los países y en particular el derrumbe de Brasil de más del 25% en dólares, fueron determinantes. Lo positivo es que el futuro promete sonreírle al sector, que será cada vez más relevante dentro de los desarrollos convergentes que se vienen.

El quiebre se veía venir, ya que el auge de los últimos años se venía desacelerando, y se tornó casi flat en 2014. El 2015 fue un año con muy pocos proyectos grandes, donde las extensiones de proyectos regulares y la venta SMB sostuvieron las cifras. Los proyectos top fueron más pequeños, y hubo menos datacenters entre ellos. Incluso, en algunos países como Colombia se bajó la categoría asignada a proyectos de peso, para compensar la devaluación: de 6ª a 6, etc.

En 2014, en el podio estuvieron los USD 33 millones del datacenter del Banco Itaú con Panduit en Brasil, los USD 8 millones de estadios de la Copa del Mundo de fútbol en Brasil con Furukawa, y la mitad de los USD 12 del DC de Bancomer con Commscope en México. En 2015, está la segunda mitad de este último proyecto y luego varios de USD 3 millones para abajo: ITESM (escuelas) en México con Commscope (USD 2,5/3 millones en 2015) los Juegos Olímpicos de Río 2016 por Furukawa (USD 2 millones) el edificio del banco BBVA en Argentina (Commscope, USD 2 millones).

Algo bueno es que el 2015 estuvo más de USD 100 millones arriba que el piso marcado por la crisis global de 2008/2009. El mercado regional creció mucho en los últimos años y esto difícilmente se pierda. Al revés, hoy las grandes tendencias TIC son cloud,

big data, Internet of Things, X as a Service, convergencia, FTTX, Smart Cities, edificios inteligentes, etc. Todas llevan a mayor infraestructura de redes y datacenters más potentes. Como ahora veremos, no debería extrañar si en 2016 vuelve el crecimiento.

Tendencias cross

Hay 3 grandes vetas de superación cualitativa: fibra, datacenter y convergencia.

Como se ve en las tortas, fibra y datacenter ya son un cuarto del negocio, cuando hace pocos años no eran más del 10%. Sin embargo, en 2015 ambos no crecieron como se esperaba, producto del contexto duro. Así como se bajaron las categorías en ciertos proyectos, otros se mantuvieron en cobre en lugar de fibra. En 2013 y 2014 comenzó a haber datacenters 100% ópticos, en 2015 no escuchamos casos fuertes. Al ser mayor el movimiento por ventas SMB, tampoco crecieron como se pensaba las Cat. 6ª y superiores. Se afianzó la cat. 6, que ya tiene más del 60% del negocio regional.

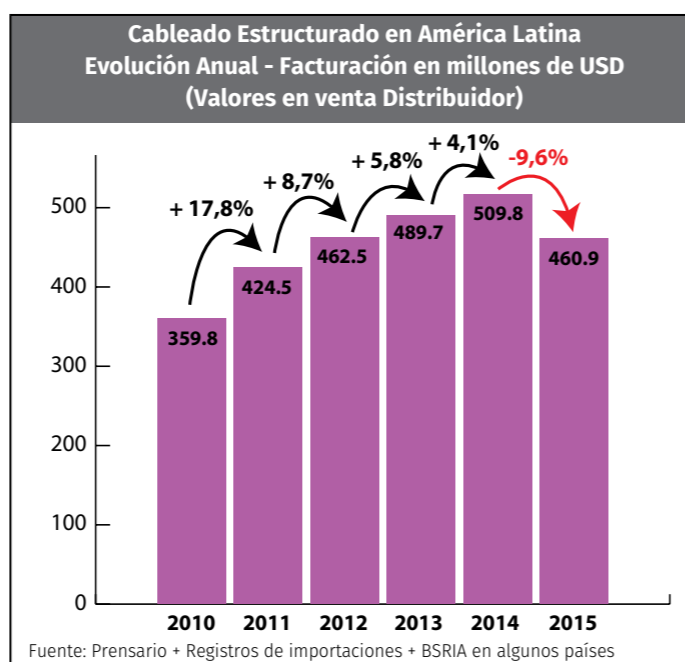
Dentro de este panorama, las que sí avanzaron fueron las soluciones de convergencia, que según Siemon son el futuro del cobre: sinergia con edificios inteligentes, Videovigilancia, cámaras IP, iluminación LED, Power Over Ethernet, etc. Siemon for-

mó alianzas con Tyco Security, Honeywell, Bosch, todas firmas de seguridad IP, sensores de energía y humedad, etc. Panduit tiene la estrategia UPI, de control unificado de infraestructura, con todos estos campos.

Anixter tornó la Seguridad física/CCTV e IP como un campo prioritario, y ahora está sumando soluciones de audio y video tradicional. ¿Cuál fue la marca que más creció en Chile? El mercado del sur cayó casi 10%, pero Trimerx creció 10%, la segunda línea que impulsa Estec, el distribuidor líder local. Uno de los principales motivos fue que se insertó en proyectos de videovigilancia, donde se busca una marca confiable pero no hay especificaciones ni presupuestos para altas marcas internacionales.

Proyectos de datacenter hubo pero de un tono más medio: Instituto Nacional de Seguros Costa Rica (USD 1,4 millón), Banco

Nación en Perú (USD 1,2 millón) y Antel Uruguay con USD 1,0 millón, los tres por Commscope; Cablevisión (USD 1,8) y OSDE (USD 1,6 millón) en Argentina por AMP; TIM en Brasil por USD 1,0 millón y el



País	2012	2013	2014	2015	Evol. 2015 vs. 2014
Brasil	196.4	204.2	209.2	156.7	-25,1%
México	97.1	105.1	107	111.4	+4,1%
Colombia	31.5	34.1	35.0	34.1	-2,4%
Argentina	28.2	30.7	31.8	32.9	+3,3%
Perú	22.0	24.2	25.7	26.0	+1,8%
Chile	20.5	20.3	21.0	23.3	+4,3%
Venezuela	13.2	12.3	11.2	22.5	+2,5%
Ecuador	12.1	11.0	12.3	19.1	-9,2%
Uruguay	4.4	5.2	5.4	11.2	-9%
Caribe	16.0	17.7	21.9	9.8	-12%
Centroamérica	15.3	18.1	22.3	5.6	+4,6
Bolivia	3.6	4.0	4.4	4.6	+4,8%
Paraguay	2.2	2.8	3.2	3.5	+4,6%
Total	462.5	489.7	509.8	460.9	-9.6%

Fuente: Prensario + Registros de importaciones + BSRIA en algunos países

Banco Central de Venezuela con USD 800 mil, ambos por Siemon; ETB en Colombia que ganó Leviton, por USD 480 mil, y así. Luego, gran surtido de casos de USD 400, 200, 100 mil, etc.

Muchos proyectos 2015 de peso no fueron datacenter. A los del podio ya marcados, pueden sumarse el SENA (USD 800 mil) y Fiscalías (USD 500 mil) en Colombia, mil colegios rurales en Perú (USD 320 mil) los tres por AMP; Escuelas de Puerto Rico (Commscope, USD 700 mil); los aeropuertos Galeao de Río (USD 600 mil) y Afonso Pena de Curitiba (USD 300 mil) ambos de Furukawa; InfoGlobo, por USD 1,0 millón en Brasil, y la planta automotriz de KIA en México (USD 500 mil) ambos por Panduit. En los verticales clásicos (bancas, telcos, gobierno) la parte de educación tuvo protagonismo. Aquí no se ve, pero salud también.

Geografías y servicios

A nivel países, los que más crecieron en 2015 volvieron a ser los emergentes de zonas emergentes, como ocurriera en 2014: Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador, dentro de la pujante Centroamérica, donde con Panamá y Costa Rica como banderas busca convertirse en una nueva Silicon Valley para fabricantes del mundo y un nuevo polo de servicios off shore para Service centers, contact centers, etc. Guatemala fue el país que más creció en toda Améri-

ca Latina, con 6%.

Después, también marchan a buen paso los países pequeños del Cono Sur, como Uruguay, Paraguay y Bolivia, con auges del 4 al 5%. En particular Bolivia tuvo un muy buen año, y se percibe un clima continuado de proyectos de infraestructura superadores, sobre todo en la zona de Santa Cruz de la Sierra.

De los países grandes, México compensó un poco la caída de Brasil con un sólido 4%, que vale oro dentro del contexto regional. Lo mismo que Argentina, que en un contexto político y económico adverso, volvió a crecer. Ahora con el cambio de gobierno a fin de año, este país promete ser pilar de auge y tal vez vuelva a pasar a Colombia, que le lleva 3-4 años de haberla pasado. Argentina y Venezuela, tras ganar la oposición la mayoría en el Congreso, más la apertura de Cuba si se da en el Caribe, son flancos de atención para el nuevo año.

La otra gran tendencia cross a destacar son los servicios de datacenter e infraestructura. A medida que el mercado se torna más maduro y crece la base instalada, surgen servicios no sólo durante los proyectos o de mantenimiento, sino ya de gestión del día a día. Chile, uno de los países vanguardistas, tiene a sus principales consultoras con foco en servicios de gestión, y esto se está extendiendo. El DCIM, del que tanto se habló los últimos años, hoy está expandiéndose sobre todo 'as a service', ofrecido por terceros.

Por otro lado, al auge del cableado y soluciones wifi, se

suma el 4G, donde las telcos han comenzado a brindar extensiones de conectividad dentro de los edificios. El conjunto se debe administrar con entidad propia.

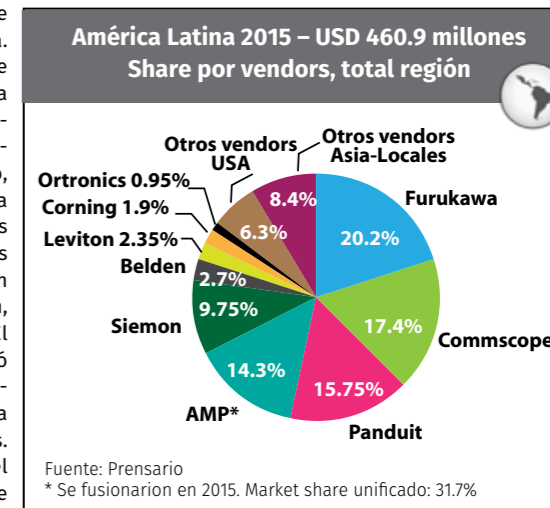
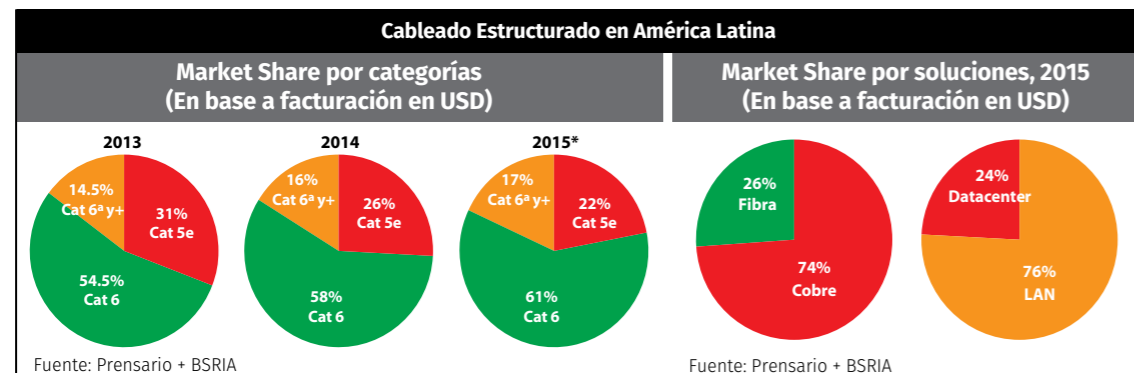
Sobre fabricantes

El año fue sin dudas muy inusual en cuanto a vendedores. Se dieron: la compra de AMP (BNS de TE) por parte de Commscope en el fin de año 14/15, que unificó estructuras el 1ro de septiembre pasado; la nueva estrategia de Panduit, que en varios países del Sur consolidó estructuras para tornar las operaciones más rentables; las devaluaciones que encarecieron las importaciones de producto asiático, de USA, etc. Todo esto generó un nuevo mapa de mercado.

¿Quiénes ganaron? Se puede decir que de los vendedores líderes ninguno creció en forma sensible en market share, los que más crecieron fueron players medios que aprovecharon brechas en algunos territorios: Belden, Leviton, Corning, Ortronics, etc.

Commscope + AMP pueden darse por satisfechos: en el año de las incertidumbres mantuvieron su market share, Systimax acaparó la mayor parte de los proyectos top de la región y en 2016 prometen pasar a la acción: los gerentes de los países donde uno u otro son líderes, se 'relamen' de tener ahora la otra parte para competir mucho mejor en las porciones de mercado que les faltan. Hoy unidos han pasado a tener más del 30% del market share regional.

Siemon tuvo un buen año, ganando proyectos top y creciendo en mercados claves. Furukawa si bien sufrió la crisis de Brasil, creció en reales y continuó su expansión regional, posicionándose mejor en sus mercados nuevos. Era el líder individual, pero



Cableado estructurado & datacenter en América Latina: El día después

ahora pasó al segundo lugar con la fusión de Commscope. **Panduit** no tuvo en 2015 el monto del banco **Itaú** en Brasil y eso afectó su share global. Dado el auge SMB, en 2015 ha puesto foco en tomar nuevos distribuidores en varios países y promover su segunda línea **NetKey**.

De cara al 2016, con los cambios que ya se dieron... qué novedades se vienen? ¿Nuevas fusiones? No hay nada firme de qué hablar. Pero de haber, más que entre players de cableado, las compras podrían venir por la convergencia de rubros. Desde hace tiempo que cableado y Power & Cooling, por ejemplo, siguen una línea de evolución cada vez más cercana, sobre controlar el conjunto de la infraestructura física.

Podría suponerse, entonces, que un player fuerte de Power (**Schneider, Eaton, Emerson, TrippLite** son los líderes) quiera comprar empresas de cableado, o viceversa. De hecho, fuerte novedad, **Schneider** ha lanzado en Brasil su línea de cableado, y está viendo de llevarla a varios países. Pero, sorpresa, la línea viene manejada no desde

Facts 2015

• Fibra y datacenter son el futuro, pero el SMB y LAN sostuvieron las cifras

• El mayor crecimiento se dio en los países emergentes de zonas emergentes

• Crecieron más los vendedores medianos que los líderes

• En 8 países, vendedores tomaron nuevos distribuidores

• Educación y Salud se han sumado a banca, telcos y gobierno como principales motores de proyectos

Tendencias 2016

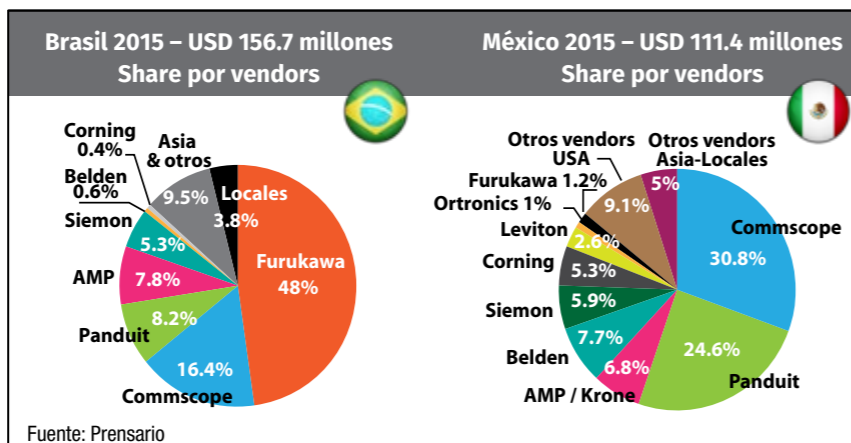
• Gran potencial en convergencia de rubros: Power & Cooling, Seguridad IP, Edificios Inteligentes, etc.

• Oportunidades regionales 2016: Argentina, Venezuela... Cuba?

• Cada vez más servicios, ahora de gestión. El DCIM, 'as a service'

• 4G se suma a la mesa del cableado y Wifi

• Con Internet of Things, X as a Service, seguirá potenciándose el mercado de infraestructura



Power, sino desde la parte de Edificios Inteligentes, otra de las vetas de convergencia que vimos. Muchas combinaciones son posibles... con seguridad IP, la ligazón promete también potenciarse cada vez más.

Países, proyectos, realidades

• Como decíamos, Brasil vive un momento muy duro, con devaluación del 30% en dólares y crespación política, económica y social. Y eso que tiene los Juegos Olímpicos en Rio de Janeiro 2016. El mercado de cableado se redujo 25% y casi todos los players sufrieron. Pero bueno, Brasil es gigante, y apenas algo levante se va a sentir.

A los proyectos top ya mencionados de **Furukawa** —los Juegos Olímpicos, que tiene 40 mil puntos cat. 6ª, más **Optical**; los dos aeropuertos **Galeao** y **Afonso Pena**—, **InfoGlobo** de **Panduit** y **TIM** de **Siemon**, se suman: de **Commscope**, **Carhill**, USD 450 mil; **Red Globo**, USD 250 mil; y parte del aeropuerto **Galeao**, USD 190 mil. De **Siemon**, **Johnson & Johnson**, USD 800 mil, **Merk**, USD 420 mil y **Level 3**, USD 300 mil. De **Panduit**, coetazo de **Itaú**, de USD 500 mil, **HP**, USD 160 mil y **LinkedIn**, USD 100 mil.

• México tuvo muy valiosos números pese a la devaluación: un 4% de auge sostenido sobre todo por el sector privado, en particular banca, telcos e industrias como automotriz, al seguir el proceso de instalación de plantas americanas que se habían ido a Oriente. **Commscope** se afianzó como líder, y a sus proyectos top de **Bancomer** y **ITESM** ya citados, vale sumar: **Coppel**, emblemático de retail, a USD 1,0 millón; **Cinépolis**, de USD 800 mil, cines; **Alestra** y **Santander**, datacenters.

Panduit tuvo el apuntado de **KIA**, y se robusteció en el segundo lugar, con mucho midmarket y eventos en distintas ciudades. **AMP** ganó **PGR** de gobierno, y tuvo buenas ventas de planta externa a telcos (que no

entran en el estudio). **Siemon** creció con proyectos como **UNAM**, USD 370 mil; **Defensa Nacional**, USD 512 mil; **Grupo Modelo**, USD 360 mil. **Furukawa** tuvo **Innovaplast**, con **Laserway**; **Instituto Nacional de Migraciones**, 600 puntos, y **FINRural**, 500 puntos.

Para el 2016, hay expectativa por la compra de **AT&T** a **Iusacell** y **Nextel**, para competir con **Telcel**. Y se espera que el gobierno active más sus inversiones, que vienen bastante frenadas desde hace tres años.

• Colombia sufrió una fuerte devaluación del 35%. El PBI cayó un 4,8%, a los niveles de 2012. Así, el mercado TIC estuvo con leve baja. Y varios proyectos (de hospitales, etc.) que se anunciaban en Cat 6ª o 7ª, no se frenaron, pero se hicieron en cat. 6. **AMP** mantuvo su market share con los proyectos top citados del **SENA** (12 mil puntos cat.6ª) y **Fiscalías**, más ampliaciones de los datacenters de **Banco Bogotá** y **Colpatria**. **Leviton** está en su mejor momento, y ganó el DC de **ETB**.

Siemon recuperó el 2do. lugar con 17% de auge, con **Clínica Alta Complejidad del Caribe** (USD 350 mil), **BanColombia** (USD 200 mil) **Claro** (USD 130 mil) y **Atento** (155 mil). **Panduit** mostró una política agresiva de sumar distribuidores, y tuvo el datacenter de **IBM** (310 mil), **Teleperformance** (200 mil) y el **Centro Médico Imbanaco**, de USD 250 mil compartido con **Commscope**, que a su vez tuvo **Universidad Militar**. **Furukawa** incluyó **Fiscalías de Quebradas** (USD 250 mil) **Univ. de Bucaramanga** (USD 380 mil) y **Hospital San Cristóbal** (USD 350 mil) todos en 6ª. Hay gran actividad en salud.

El 2016 tiene dos buenos alicientes: el fin del proceso de paz con la guerrilla, que le va a permitir al gobierno desviar inversiones de seguridad a otras áreas, como infraestructura. Y la llegada del datacenter **Flyone** de la chilena **GTD** a Medellín, que se supone hará reaccionar a **UNE** (tiene un gran proyecto de datacenter demorado) o



CommScope ha adquirido los negocios de Telecomunicaciones, Enterprise y Wireless de TE Connectivity.

Usted espera por parte de CommScope: Alta Calidad, Rendimiento y Servicios exclusivos. Prepárese para recibir aún más. Más Innovación, Soluciones y Alcance que lo ayudarán a resolver los innumerables desafíos planteados por las redes de cableado e inalámbricas alrededor del mundo.

Acceso a Mayor Innovación

CommScope le brindará las Soluciones de Infraestructura más Innovadoras para los mercados de Wireless, Enterprise, Broadband, Telecomunicaciones y fiber-to-the-X (FTTx).

Más desafíos Resueltos

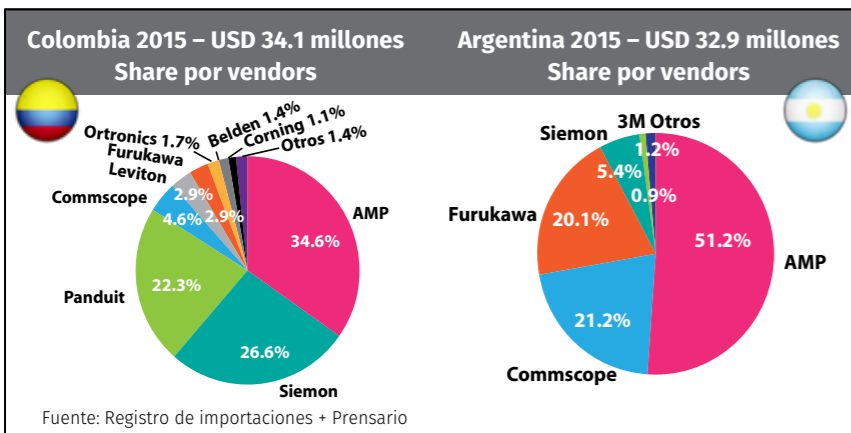
Nuestro portfolio extendido incluye más Soluciones de Fibra Óptica, DAS, Soluciones para Data Centers, Comunicaciones in-building y también, de banda ancha.

Más alcance en Todo Lugar

CommScope atenderá a más clientes alrededor del mundo.

YOUR NETWORK RUNS ON COMMSCOPE™

Cableado estructurado & datacenter en América Latina: El día después



(USD 200 mil) **Pentagonico** (USD 400 mil) y el DC de **Electrodata** (USD 300 mil). **Siemon** tuvo el **Ministerio de Salud** (USD 380 mil) **Saga Falabella** (USD 130 mil) y dos gobiernos regionales, **Junín** y **Ucayali**. **Furukawa** avanza con el **Hospital de Ayacucho** (4300 puntos) **Museo La Nación** (3200) y **Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento** (1300) todos. Cat 6².

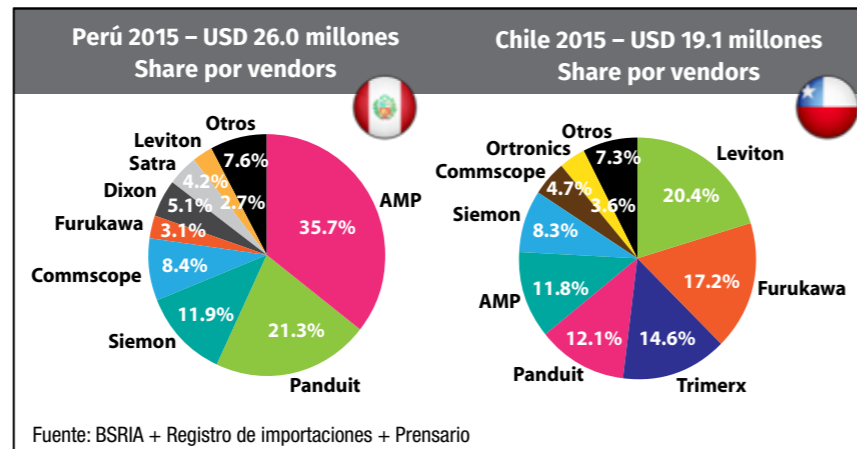
El 2016 tiene elecciones presidenciales el 10 de abril, por lo que se espera un segundo semestre más activo que el primero. Los últimos dos gobiernos hicieron foco en Educación y Salud respectivamente, qué hará el nuevo? Podría ser seguridad: la zona de El

privados como **Level 3** (también).

• Qué caso especial es la Argentina. Con fuertes frenos a las importaciones, devaluación, inflación e incertidumbre política hasta fin de año, el mercado igual creció un 3,3%. Esto quiere decir que está bajo para su actividad real. Desde 2016, con el cambio total de realidad a favor, se espera mucho movimiento, tanto gobierno como sectores privados: banca, telcos, salud, etc.

El líder **AMP** ganó aparte de los citados DCs de **Cablevisión** y **OSDE**, proyectos como **Gobierno de la Ciudad** (Bs.As.) de USD 900 mil, **Santander**, **Galicia**, **Telecom**, **Hospital Churruca**. **Commscope** tuvo aparte de **BBVA/Banco Francés**, otro fuerte como **Claro**, de USD 1,5 millón, **Axxion** (USD 300 mil) **Disney** (USD 400 mil) **Red Link** (USD 500 mil). Ahora que ambas marcas están juntas, poseen el 70% del mercado local. **Furukawa**, de gran auge los últimos años, siguió creciendo con **INTA** (3600 puestos) **Fox** (600) y **NCR** (700) todos cat. 6². **Siemon** ostentó un buen año, con **Sancor Seguros** y tres proyectos a través de **IBM**: **DirecTV**, **Superbuy** y **Santander**.

• Perú ha sido como Colombia: de muy



buena evolución reciente, pasó a un año flat. El proyecto del **SENA** del líder **AMP** fue de lo mejor, junto al **Banco Nación** de 1,2 millón, de **Commscope**. **AMP** también tuvo los estudios de **América TV** (canal de TV líder, USD 100 mil), **Univ. Peruana de Ciencias Aplicadas**, ampliación del DC de **BCP** (USD 200 mil), el **Swiss Hotel** y **CocaCola** (USD 50 mil cada uno).

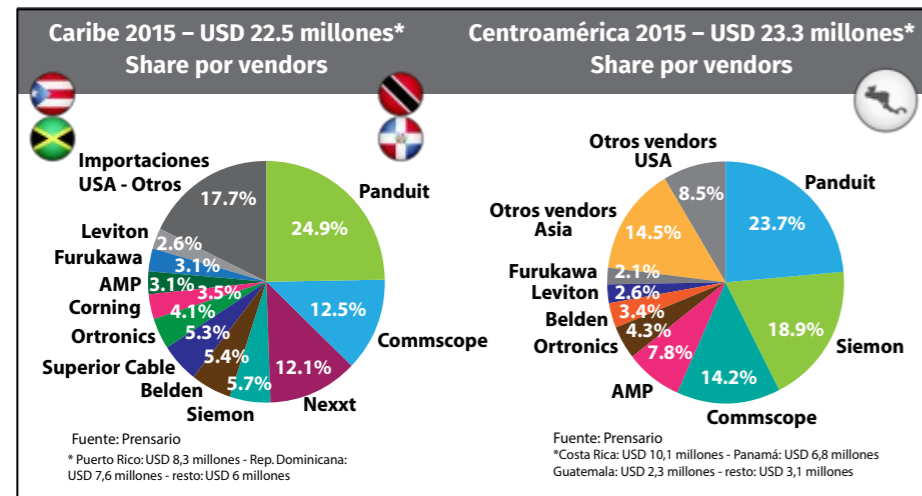
Panduit se mantuvo fuerte con **Sensico**

Callao, el puerto de Lima, ha sido declarada 'en emergencia', por los continuos delitos.

• Chile fue uno de los mercados que más cayó, casi 10%. Tiene doble cara: por un lado, usuarios de vanguardia regional y desarrollos en software de gestión, etc. Por otro lado, ya hay grandes datacenters construidos y si no crece el mercado, falta masa crítica. **Estec** es el distribuidor líder con **Leviton** como marca principal y la propia **Trimerx** como segunda, ganó proyectos como **Sudamericana de Vapores**, USD 120 mil, Universidades de **Atacama** y **Valparaíso**, **Sheraton Hotel**.

Furukawa se recuperó este año con buenos números: **Hospital Antofagasta** (6700 puestos) el DC de **VTR Sala 2** y **EMCO** (1600 puestos) todos 6². **AMP** tuvo un buen año, con **Molyb Mejillones (Codelco)** de USD 400 mil, **Mall Plaza Los Domínicos** y **Clínica Dávila** (USD 100 mil cada uno). **Siemon** tuvo **Movistar** (USD 160 mil) **L'Oreal** (USD 120 mil) y **Oxy** (USD 80 mil). **Commscope** el **BCI**, de USD 400 mil.

Para el 2016 se vienen nuevos DCs de **GTD**, que sería USD 950 mil con **AMP**, y **Falabella**, más varios hospitales, en



SOLUCIÓN DATA CENTER ITMAX FURUKAWA. INFRAESTRUCTURA DE RED PERSONALIZADA.



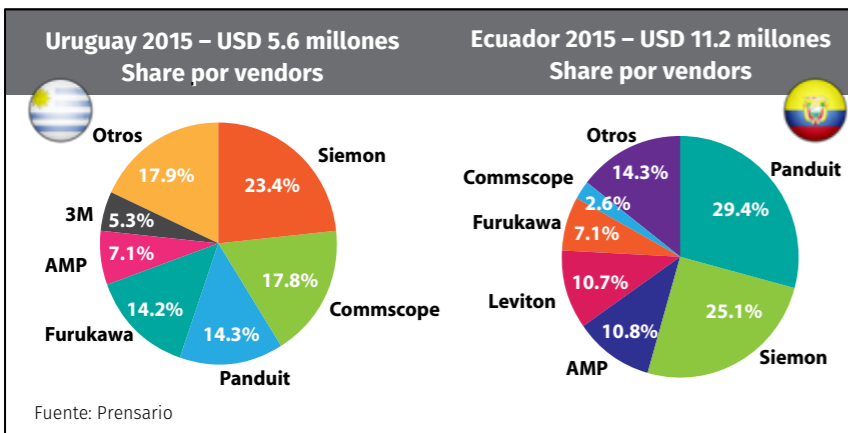
SOLUCIÓN ITMAX A MEDIDA PARA SU DATA CENTER. Diferentes sectores de la economía - Mercado financiero, telecomunicaciones, montadoras de automóviles, de minería y grandes minoristas, entre otros - necesitan soluciones diferenciadas de infraestructura de redes para Data Centers. La solución ITMAX fue desarrollada para facilitar el proceso de migración a 40/100G y atender los principales requisitos de un Data Center: modularidad, escalabilidad, performance superior, eficiencia energética y alta densidad. Furukawa provee la solución adecuada y proporciona soporte de ingeniería para la concepción del anteproyecto y para la especificación de los productos, además de los servicios de capacitación y de acompañar durante toda la fase de implementación. **FURUKAWA. TECNOLOGÍA QUE HACE LA DIFERENCIA EN SU VIDA.**

DISTRIBUIDORES:

• **MASNET:** Capital Federal - Tel.: 11 4553-5900 - Córdoba - Tel.: 351-473-0804 • **MICROCOM:** Capital Federal - Tel.: 11 6091-8585 - Santa Fe - Tel.: 341 437-5777 • **NUEVO SUR:** Chubut - Tel.: 0297 446-6025 - Santa Cruz - Tel.: 02966 43-8278 • **RELET:** Capital Federal - Tel.: 11 4779-0999 • **SOLUTION BOX:** Capital Federal - Tel.: 11 6091-1216 • **TRIELEC:** San Juan - Tel.: 0264 421-3595 Mendoza - Tel.: 0261 424-8082



Cableado estructurado & datacenter en América Latina: El día después



un extra de **CANTV** (USD 65 mil) y **Viveres Candidos** (USD 50 mil).

• Ecuador tampoco tuvo un buen año, cayendo casi 10%. El gobierno frenó inversiones y hay fuerte entrada de productos chinos que han comprimido mucho los precios, en proyectos de hospitales, etc. El principal proyecto ha sido el coletazo de **CNT**, con USD 500 mil, con **Panduit**, en el primer Q del año. Luego **Siemon** tuvo el **Consejo Superior de la Dedicatura**, de USD 180 mil; **KFC**, UDS 75 mil; y **Claro**, USD 95 mil. **Furukawa** tuvo el **Hospital Quevedo**, con 1130 puntos cat. 6ª.

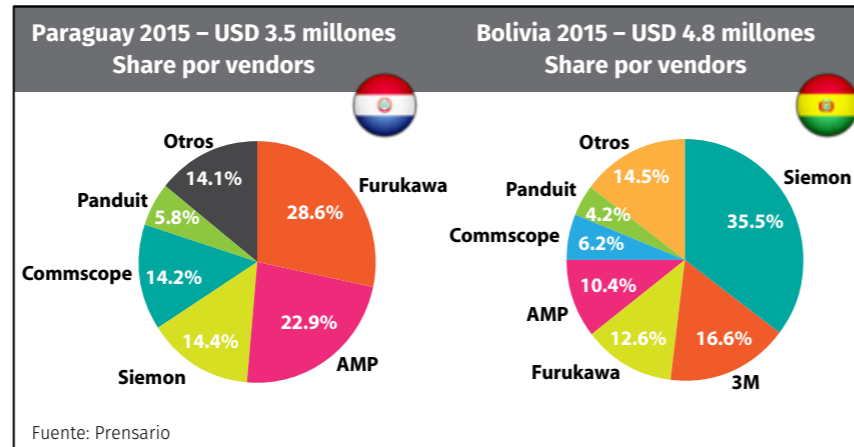
• Uruguay fue el país donde más cambió el mapa de vendedores. **Siemon** creció con pre-

particular el **Gustavo Frike**, con 4500 puestos 6ª. En DCD Santiago, **PRENSARIO** detectó muy buena cantidad de proyectos de datacenter tomando forma.

• Ya destacamos a Centroamérica como el principal polo de crecimiento regional. Guatemala creció al 6%, y a tono Honduras, El Salvador, Nicaragua. Costa Rica creció al 2,8% y Panamá al 2,5%. **Commscope** tuvo además del **Instituto Nacional de Seguros**, a **Intel** (USD 170 mil) y **Citi** (USD 150 mil) todos en Costa Rica. **Tecnasa** en El Salvador por USD 110 mil, **Arifa** (USD 50 mil) en Panamá y **Carhill** en Guatemala (USD 60 mil).

Panduit (gran referente SMB en estos países) tuvo **Instituto Costarricense** y **Arthro Care** (ambos Costa Rica, a USD 200 mil cada uno), **Universidad Autónoma** en Honduras por USD 130 mil, **Bayer** en Guatemala por USD 70 mil y **Zunchos** en Panamá por USD 50 mil. **Siemon** generó **Claro** en Guatemala, **Hyatt** en El Salvador, Banco **Banismo** y el **Ministerio de Desarrollo Agropecuario** en Panamá. Seguirá el auge.

• En Caribe hubo menos auge porque Puerto Rico estuvo *flat*, pero República Dominicana tuvo un buen año, con 4,5% de mejora, y el Caribe inglés muestra actividad, en particular se movieron Barbados, Jamai-



ca y Trinidad y Tobago. La expectativa de la región es Cuba. Cuando se abra, generará fuertes inversiones.

Aparte de **Escuelas** de Puerto Rico, **Commscope** tuvo en Dominicana **Ecolab** (USD 60 mil). **Panduit** ganó **Banco Popular** (USD 65 mil) y **Convergys** (USD 130 mil) mientras el **Hotel Intercontinental** generó USD 190 mil de **Panduit** y 35 mil de **Corning**. **Siemon** logró **BHD**, **Banco La Reserva**, **América Telecom** y **First Citizen Bank**. Los siete son de Dominicana. Los principales proyectos siguen surgiendo de banca y telcos locales, más gobierno.

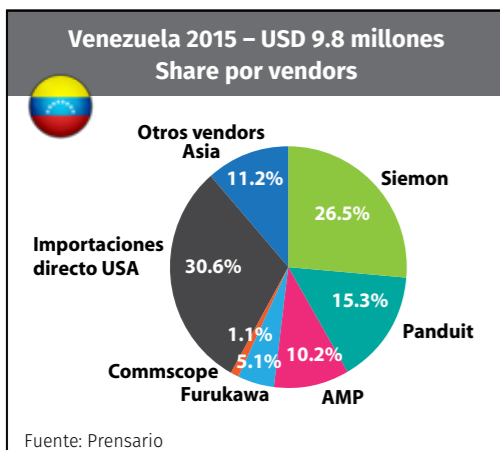
• Venezuela sigue derrumbándose. Ya bajó los USD 10 millones cuando supo tener USD 15 millones hace 6-7 años. Sin embargo, las elecciones parlamentarias que ganó la oposición al presidente Maduro a fin de año, prometen un nuevo panorama en 2016. El gran proyecto del año fue el ya dicho **Banco Central** de Venezuela, que ganó el líder **Siemon**. Más allá de inversiones nuevas de **PDVSA**, hubo tres proyectos ganados por **Panduit**: **Centro Maracaibo** (USD 45 mil)

cios agresivos y ganó el liderazgo, dentro de un marco parejo y cambiante con **Panduit** y **Furukawa**. El gran proyecto del año fue el citado DC de **Antel**, de **Commscope**, que así tomó el segundo lugar. **Siemon** tuvo **UTE**, de USD 280 mil. **Furukawa** el datacenter del **BCU**. Para el 2016, se viene un DC del **BROU**, que iría por **Panduit**.

• Ya hablamos de Bolivia, otro de los países que más creció en 2015. **Siemon** el nuevo líder creció un 60%, con **YPFB** de transporte, USD 150 mil; **Total E&P**, de USD 250 mil, **Repsol**, USD 110 mil y el **Banco Central de Bolivia**. **Furukawa** tuvo **Avícola Sofía**, con 900 puntos cat. 6ª, y sumó como distribuidor a **Relet**, que enseguida aportó buen negocio. Hay mucho mercado tanto SMB como proyectos para trabajar.

• Paraguay creció como los países de alrededor, pero con un poco de menos fuerza. **Furukawa** obtuvo allí tres buenos datacenters: **Bancard**, de 1360 puntos, **Banco Regional**, de 1008 puntos, y **AMX Claro**, de 1010 puntos, los tres categorías 6ª. Sigue habiendo mucho producto commodity e importaciones directas, pero quienes se instalan localmente se desarrollan bien.

Gracias: **Sergio Smirnoff**



Aumente su eficiencia operativa, ahorre tiempo y dinero...

¡Vea lo fácil que es hacer cambios!

Tenga siempre el cable correcto a la mano:

UN ensamble de cable de fibra con Conector PanMPO, ¡Sustituye a SEIS ensambles estándar!

- Cambie el género y polaridad de los ensambles de fibra fácilmente, convierta rápidamente de macho a hembra y viceversa.
- Facilita la migración de Ethernet de 10G a 40G.
- Los cambios al conector se realizan en campo, conforme se requiera.
- Disponible cables troncales, en arneses, cables de interconexión y cordones de referencia.

