

CHANNEL NEWS

Año XXV,
Diciembre
2023



LA REVISTA DEL CANAL DE DISTRIBUCIÓN



2024

Tendencias y desafíos para el negocio del canal



Guía para la implementación de SASE p.30



Somos predecibles (y tus clientes también) p.42



Secure Access Service Edge (SASE)

FortiSASE ofrece tanto una postura de seguridad consistente como una experiencia de usuario óptima para los usuarios que trabajan en cualquier lugar incluyendo el acceso remoto seguro.

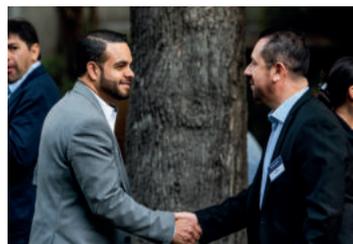


Tecnoglobal celebra el cierre de 2023 junto a sus grandes clientes



Los jardines del Hotel Sheraton se llenaron con la presencia de los clientes más importantes del mercado de distribución de tecnología, invitados por Tecnoglobal para ser parte de su evento de Cierre de Año.

En total, más de 160 destacados ejecutivos de las empresas del canal se reunieron con el equipo gerencial y comercial de Tecnoglobal, para brindar por un 2023 desafiante y exitoso, en el que se cumplieron las metas de crecimiento gracias a un trabajo mano a mano del mayorista con marcas y partners.



“El fin de año tiene momentos importantes y significativos, y sin duda para nosotros celebrar con nuestros clientes el cierre de este 2023 es uno de esos momentos. Queremos agradecer a todos por su preferencia y colaboración. Trabajar juntos en esta industria nos permite tener una relación cercana y muy valiosa a nivel comercial y humano, y compartir una visión estratégica y de largo plazo que sin duda es clave en nuestro éxito”,
señaló Rodrigo Hermosilla, Gerente General de Tecnoglobal.

Tecnoglobal celebra 21 años y consolida su liderazgo en el mercado



El gran mayorista nacional se reunió para festejar su aniversario N° 21 y celebrar el ser una empresa fuerte y consolidada, agradecer el trabajo de todos sus colaboradores, y homenajear a quienes están comenzando a hacer carrera y a quienes han forjado grandes trayectorias en la empresa.

El aniversario de Tecnoglobal tuvo todo: emoción, concursos, baile, entretenimiento, compañerismo y un gran cóctel y cena para disfrutar. Según la opinión unánime de los invitados, fue una fiesta insuperable, que comenzó con la bienvenida y agradecimientos de su Gerente General, Rodrigo Hermosilla, para dar paso a importantes reconocimientos.

El primero fue la distinción a Raúl Véjar, Past President del Directorio, por su gran aporte al desarrollo de Tecnoglobal, y a Alfredo Frugone, Subgerente de Servicios y Sistemas de TI, por sus años de servicio y su sólido legado en tecnología. Tecnoglobal también premió los 30 años de trayectoria de Luis Morales, Gerente de Compras y Producto, y de Elizabeth Corbalán, Gerente de Operaciones, por sus 25 años de trabajo ininterrumpido, junto a más de 30 colaboradores que fueron distinguidos por cumplir 5, 10, 15 y 20 años, y por ser reconocidos como Mejor Trabajador y Mejor Compañero.





Ingram Micro rockea la industria IT con su celebración de fin de año

Como una instancia de celebración por un 2023 lleno de logros junto a sus partners, así como un gran momento para reunirse con quienes dan vida a los proyectos y negocios conjuntos, Ingram Micro realizó junto a 600 invitados su clásico evento de fin de año, Ingram Rocks. Esta fiesta tuvo una estética rockera que en esta edición estuvo basada en el rock latino de los 80.



El evento contó con presentaciones del ballet de Matías y Janisse, un tributo a Fito Páez, y el show del grupo Prófugos – un excelente tributo a Soda Stereo – que puso la cuota rockera con canciones que todos los invitados corearon y bailaron durante la jornada.

Al final de la noche, DJ Massive hizo bailar a todos los asistentes al Vista Santiago, lugar elegido por Ingram para su gran evento de fin de año.

“Esta es una tremenda oportunidad de reunirnos, compartir nuestros mejores deseos para este fin de año, y disfrutar de un momento distendido y de relacionamiento con nuestros partners y canales, cuyo compromiso nos permite seguir sumando valor. El Ingram Rocks se ha convertido en la celebración de fin de año de referencia para la industria IT nacional!” señaló Marco Tessa, VP & Country Chief Executive de Ingram Micro para Chile y Uruguay.



Adobe Authorized Distributor

Apple Distribuidor Autorizado

ASUS

BenQ

brother®

Canon

CISCO Distributor

crucial by micron

DELL Technologies AUTHORIZED DISTRIBUTOR

EPSON®

hp

poly

hp

Hewlett Packard Enterprise

HPE aruba networking

Distributor IBM

INGRAM SECURITY

intel

Kensington®

Lenovo

Linksys

Microsoft

msi

netskope

paloalto NETWORKS

TOSHIBA Leading Innovation >>>

Western Digital

ZEBRA

Happy Cloud

Microsoft Cloud



El evento "Happy Cloud" sirvió como el cierre de año para los destacados socios TOP de Cloud, y se llevó a cabo en el encantador Restaurant Tambo de Patio Bellavista. Organizado por Francisco Santibañez, Category Manager SW & Cloud, y Octavio Carcamo, Senior Partner Solution Architect de Microsoft Chile, la velada destacó el papel crucial de la inteligencia artificial y el revolucionario Copilot de Microsoft. Durante la reunión, se transmitió un mensaje claro sobre cómo la IA está transformando el panorama tecnológico y cómo Copilot de Micro-

soft está liderando este cambio. La actividad no solo proporcionó información valiosa sobre las últimas tendencias en tecnología, sino que también brindó un ambiente festivo y de celebración para reconocer la colaboración exitosa a lo largo del año. Los socios presentes tuvieron la oportunidad de reflexionar sobre los logros del año y establecer expectativas emocionantes para el futuro en el emocionante mundo de la nube y la inteligencia artificial. Un cierre de año memorable e inspirador para los socios líderes en la nube.

Equipo Ganador

El día miércoles 06 de diciembre, Intcomex preparó una experiencia única para sus partners, junto a Asus, Dell Technologies, HP, Lenovo, Microsoft e Intel.

El mayorista llevó a sus socios de negocio a disfrutar de una espectacular jornada en la viña Chateau Potrero Seco, donde además de capacitarse, disfrutaron con un entretenido programa que incluyó desayuno, almuerzo, cata de vinos, premiaciones y un tour por el viñedo.

Las presentaciones estuvieron a cargo de Rodrigo Vallarino, Gerente de Productos; Roxana Acuña, Product Manager de Asus; José Marmol, Product Specialist Dell Technologies; Mónica Díaz, Product Manager HP;



Francisco González, Product Specialist HP; Arturo Velez, Product Manager Lenovo; Verónica Riquelme, Product Specialist Lenovo; Patricio Carroza, en representación de Intel; y Margarita Osorio, Windows Champs. Los participantes agradecieron la invitación, tanto por los conocimientos técnicos adquiridos para potenciar sus objetivos comerciales como por la oportunidad de estrechar lazos con las marcas y el mayorista, todo en un contexto de camaradería y en un entorno privilegiado para cerrar este año 2023.



Partner Meeting Cisco Intcomex Viña del Mar



CISCO
Distributor



Cisco Viña

El evento "Partner Meeting Cisco Intcomex" en Viña del Mar destacó la presencia de Raúl Cuevas y Gastón Muñoz de Cisco. Se presentaron

el Kit de ventas de SMB, actualizaciones de Meraki y la línea de seguridad de Cisco. Asistieron 20 clientes clave de Viña del Mar, y el evento concluyó con una degustación en el restaurante Tierra del Fuego, proporcionando un espacio valioso para la interacción y el networking empresarial.



Microsoft Floor day en canales

Durante el último trimestre, Intcomex llevó a cabo diversas actividades en los canales mediante eventos "Floor Day".

Cada una de estas iniciativas incluyó sesiones de entrenamiento, decoración temática en las oficinas de nuestros socios y un delicioso desayuno.

Los clientes expresaron su agradecimiento por la oportunidad de capacitarse y disfrutar de un día especial en compañía de nuestra marca.



INTCOMEX

Las buenas noticias demandan más especialización

El término del año es, tradicionalmente, el momento de hacer balances, pero también proyecciones sobre lo que nos depara el futuro. Y, en ese sentido, 2024 se aproxima con buenas noticias para los negocios del canal.

Si bien el próximo año estará marcado por un interés aún mayor por la Inteligencia Artificial Generativa (GenIA), este sólo se enfriará por la falta de talento humano capaz de aprovechar todas las capacidades de esta tecnología. Esto abre importantes posibilidades para el Canal, que deberá actuar bajo distintos roles para llevar adelante estos proyectos, siendo un actor fundamental para su correcta implementación. Otro factor que puede representar para aquellos que deseen implementar IA Generativa, pueden ser la falta de legislación actualizada sobre el uso de esta tecnología, así como de estándares corporativos que la regulen.

Asimismo, continuará siendo tema de conversación (y como lo mencionamos en el párrafo anterior) el talento humano, y no sólo la (ya conocida) escasez de este, sino cómo esta impulsará la consolidación del trabajo remoto y el impacto que provocará en la gestión de los equipos. Después de todo, es un aspecto que puede determinar la evolución futura de la industria TIC nacional, como ya se ha dicho en repetidas ocasiones.

En 2024, la ciberseguridad seguirá siendo un tema de creciente interés para el mercado. Frente a los ransomware y filtraciones de datos que (casi con certeza) se producirán, se espera que la implementación de la nueva Ley Marco de Ciberseguridad permita aminorar el impacto de estas ciberamenazas. En este aspecto, el Canal surge como un elemento necesario para el desarrollo correcto de las medidas a implementar.

Al parecer, 2024 viene con fuerza y sólo cabe estar listos para aprovechar las oportunidades de negocio que trae en diversos segmentos.

De parte de todo el equipo de Revista Channel News, les deseamos una muy Feliz Navidad y un Próspero Año Nuevo.

El Equipo Editorial

Publicación de Editora Microbyte Ltda.

Derechos reservados. Se prohíbe la reproducción total o parcial, por el método que sea, sin la previa autorización del editor, José Manuel Infante 919, Oficina 203, Providencia. Santiago - Chile Fono: 24335500, Fax: 24335591 · **Director General:** José Kaffman, jkaffman@emb.cl · **Product Manager:** Andrea Núñez, anunez@emb.cl, +569 8554 8291 · **Directora Editorial:** Marcela Contreras, mcontreras@emb.cl · **Subeditor:** Marcelo Ortiz, mortiz@emb.cl

>> Avisadores <<

	13		T1		26-27
	33		4-5		18-19
	15		6-7		2-3
	T4		11		17



20

TENDENCIAS 2024

- 20 Cuatro predicciones para canales 2024
- 22 Navegando las transformaciones del Sector Tecnológico en 2024
- 24 Desde 2024, empresas de TI latinoamericanas tendrán un crecimiento más estable que las de EE.UU.
- 28 Cambios globales y futuro de la tecnología en 2024
- 29 5 predicciones tecnológicas para 2024
- 38 ¿Cuáles serán los desafíos y las prioridades de los líderes de TI para el próximo año?



36

VISIONES DE MARCA

Verónica Gallardo, AOC

“Aspiramos a ser un actor relevante dentro de la escena Gaming”

ÍNDICE DE CONTENIDOS



42

GUIA DE VENTAS

Somos predecibles
(y tus clientes también)

EVENTOS

- 34 ACTI: Encuentro Anual de la Industria TIC
- 46 Cena aniversario Chiletec

ENTREVISTAS

- 32 **Luis Baros, Brother:** “Para el negocio corporativo, la marca tiene que estar al lado del partner”
- 39 **Servicios Financieros Progreso:** Expandingo las oportunidades de negocios para el canal TI

ARTICULOS & COLUMNAS

- 30 Guía para la implementación de SASE
- 40 Centro de Fabricación Inteligente de Absen Dongjiang ya está en pleno funcionamiento
- 44 Tres beneficios de actualizar la memoria RAM de un computador

- 10 Empresas
- 48 Catálogo de Productos

Exitoso 2° Nexsys Padel Tour by Microsoft

Todo un éxito fue la segunda versión del Nexsys Padel Tour by Microsoft, jornada deportiva en la que el mayorista y la marca se reunieron con sus partners para disfrutar del deporte que es furor en Chile. Junto con promover la vida sana y la camaradería entre sus socios de negocio, la jornada también fue propicia para presentarles a los asistentes la integración que Adobe ofrece con las distintas soluciones de Microsoft. Para más información sobre las soluciones y actividades de Microsoft contactar a Víctor Antonio Martínez Nahuelpan, Product Manager de la marca en Nexsys, al correo victor.martinez@nexsysla.com



Palo Alto Networks e Ingram Micro Chile potencian la conversación sobre ciberseguridad

Con el objetivo de liderar la concientización sobre ciberseguridad en Chile, Palo Alto Networks e Ingram Micro Chile se dieron cita junto a partners y clientes para presentar a los expertos de la “Unidad 42”, compuesta por investigadores y consultores de élite de Palo Alto quienes asesoran a organizaciones a nivel mundial.

Los expertos se reunieron con un selecto grupo de invitados en el Hotel Solace de Providencia, quienes pudieron acceder de primera fuente a las últimas tendencias en amenazas y soluciones en términos de ciberseguridad, cibercrimen y ciber respuesta.

La reunión contó con la presencia de Andre Reichow-Prehn, Director de la Unidad 42 de Palo Alto Networks, además de Nelli Wipp, especialista a cargo de Europa y América Latina. Además, por parte de la oficina chilena del fabricante participaron Norman Bennett, Channel Business Manager, y Mauricio Ramírez, Country Manager Chile; y por Ingram Micro, Martín Perrusi, Advanced Solutions Manager, y Javier Lanás, Cyber Security Business Manager.



Intcomex Chile cierra el 2023 con broche de oro junto a Samsung Monitor y Tablet

Intcomex Chile invitó a sus partners, el pasado martes 12 de diciembre, a una espectacular cena de cierre de año junto a Samsung Monitor y Tablet.

En la extraordinaria velada, que tuvo lugar en Weber Academy, la innovación y el sabor se fusionaron para celebrar la culminación de un año próspero junto a los más importantes clientes del mayorista.

Los invitados disfrutaron de un acogedor entorno y una experiencia única de parrilla que conquistó todos los sentidos, donde la tecnología de vanguardia de los monitores y tablets Samsung creó un ambiente envolvente, que permitió realzar la atmósfera festiva y la positiva conexión entre los asistentes.

Es así como la alta resolución de los monitores y la versatilidad de las tablets Samsung fueron protagonistas del encuentro, en el que Intcomex destacó la excelencia que compartió con sus clientes a lo largo del año.

En una jornada inolvidable, Intcomex cerró este 2023, agradeciendo a sus partners la confianza y el éxito alcanzado en conjunto, el cual sin dudas se proyectará al 2024.



Linksys



Aporta mayor confiabilidad y cobertura en tu data center sin importar el tamaño de negocio.

Con las soluciones Linksys, implementa redes seguras de nivel empresarial rápidas y confiables para cualquier tamaño de empresa y fuerza de trabajo remoto.



Cloud

Imponente administración en la nube

Access Point

Sin importar el tamaño de la empresa, Linksys Cloud Manager permite la administración remota y el acceso a amplias soluciones de red.

Switches

Brinde la más grande confianza, seguridad y cobertura a la red de cada negocio.

Intelligent Mesh

Más velocidad, más cobertura, más capacidad. Mezcla y escala tu red con nuestras soluciones mesh.

Disponible en Chile en los principales mayoristas y distribuidores del país.



Visita [Linksys.com](https://www.linksys.com)

HPE Aruba e Ingram Micro invitaron a sus partners a apoyar a la Selección Chilena

En una reunión llena de entusiasmo y con la presencia del histórico futbolista de Colo-Colo y la Selección Chilena, Gabriel “Coca” Mendoza, HPE Aruba e Ingram Micro realizaron una nueva jornada de previa futbolera antes del partido entre Chile y Paraguay, instancia en la que pudieron disfrutar de la camaradería que ambas empresas dispusieron para sus invitados.

Cientes, partners y otros invitados llegaron al Kunstmann Craft Bar, en Barrio Italia, para compartir una tarde de diversión y relax en camino a una nueva fecha de las clasificatorias para el mundial de México/Estados Unidos/Canadá 2026.

Durante esta entretenida “previa”, los asistentes disfrutaron de deliciosos platos y participaron en diferentes concursos que les permitieron ganar una gran cantidad de premios, entre ellos camisetas de la Selección Chilena, antes de asistir al Estadio Monumental para disfrutar en vivo de la acción en cancha.



Nexsys y Huawei refuerzan alianza comercial con Net Trust

Nexsys y Huawei se reunieron recientemente con su partner Net Trust, con la finalidad de actualizarlo, mediante una presentación técnica, sobre el portafolio de productos de la marca y analizar nuevas oportunidades de negocio conjuntas.

Junto con proyectar nuevos desafíos comerciales para 2024, la instancia fue propicia para estrechar lazos y fortalecer la alianza comercial entre el mayorista, la marca y su socio de negocios.

Para más información sobre el portafolio de soluciones Huawei disponible en Nexsys y sus beneficios, contactar a Arimán Sánchez, Product Manager Huawei Enterprise, al correo ariman.sanchez@nexsys.com

Intcomex invita a sus partners a una experiencia excepcional en Viña Casas del Bosque

Con una invitación a pasar un día inolvidable en Viña Casas del Bosque, Intcomex realizó un evento de entrenamiento y esparcimiento para sus partners, en colaboración con las marcas MSI, Intel y ViewSonic. De esta manera, las impresionantes vistas de los viñedos proporcionaron el telón de fondo perfecto para una jornada que combinó a la perfección la innovación tecnológica con la exquisitez de los vinos de la región.

A cargo de presentar las últimas novedades tecnológicas estuvieron destacados profesionales de la industria, incluyendo a Patricio Carroza, Category Manager OEM; Paola Melgarejo, Product Manager Intel y ViewSonic; César Suzarte, Product Manager MSI; Astrid León, Territory Manager Chile & Bolivia Viewsonic; Felipe Sepúlveda A., Education Sales Specialist Viewsonic; Sebastián Pérez, Account Executive & Technical Specialist Intel Chile - Argentina; y Samuel Rojas, Territory Manager Chile - Bolivia MSI.

Al finalizar el día, los clientes expresaron su agradecimiento y satisfacción, destacando la originalidad de la actividad y la oportunidad de aprender de la mano de expertos en un pintoresco y bello entorno.





Líder en distribución en valor agregado

Soluciones de TI
100% a través de canales

better together



Tecnoglobal, Dell Technologies y CASS organizan exitoso Workshop con clientes finales en Puerto Montt

Protección de datos, ciberataques y alta eficiencia en el end point fueron los temas que abordó el Workshop Tecnológico que Dell Technologies y CASS organizaron para más de 30 invitados de importantes empresas de Puerto Montt.

La jornada fue liderada por Carlos Stange, Gerente General de CASS, junto al team Dell Technologies en Tecnoglobal, representado por Ricardo Bravo, Product Manager y Sebastián Montoya, Pre-Venta, y se centró en tres tracks principales a cargo de expertos de la marca: “Valor agregado en el end point CSG”, a cargo de Víctor Maldonado, EUC Outside Sales Product & Solution Specialist, “Cómo detectar y responder ante un ciberataque”, presentada por Carlos Labarca, Data Center Solutions Principal Chile & Bolivia, y “Transformando la protección de Datos en Ciber Resiliencia”, con Héctor Jofré, Data Protection Sr. Systems Engineer Chile & Bolivia.

Para Ricardo Bravo, esta iniciativa trajo muy buenos resultados. “Cumplimos con creces el objetivo de llevar el mensaje de Dell Technologies a los invitados a este workshop, basado en el valor de sus soluciones end to end y sus distintas verticales de productos y soluciones, que cubren desde el escritorio hasta la nube y que hoy ponen foco en un tema de vital importancia para las empresas: la seguridad de la información y la protección de sus datos”, asegura.



Nexsys comparte con sus partners en exitoso “Open House”

Como un verdadero éxito califican en Nexsys su primer “Open House”, instancia mediante la cual el mayorista abrió sus puertas para recibir a sus clientes.

La jornada permitió que los partners de Nexsys conocieran las ventajas de su propuesta de valor agregado y la actualización de su completo portafolio de productos de las mejores marcas.

Además, el grato encuentro fue una gran oportunidad para fortalecer la relación entre el mayorista y sus socios de negocios, con el trabajo conjunto como la base de un mutuo crecimiento.

Los interesados en vivir un Open House con Nexsys pueden contactarse a través del WhatsApp **+56 9 3252 2017**.

Cisco e Ingram Micro llevan a sus partners a toda velocidad

De la mano de Ingram Micro, la segunda etapa del Fast Start Q2 de Cisco llevó a los partners de la marca a un nuevo desafío que les exigió atención, reflejos y velocidad: una tarde de karting a la usanza de aquellos videojuegos de carrera que nos divertieron hace algunos años. Los invitados continuaron en la dinámica vista en la primera cita: pasaron por cuatro stands en donde aprendieron de diversas temáticas relevantes para su negocio, luego fueron consultados por temáticas abordadas en dicha charlas, y quienes respondían correctamente, recibían una moneda. Al final de la jornada, con esas monedas podían conseguir merchandising especial alusivo al videojuego que dio la temática a este evento.

La actividad contó con la presencia de Marco Tessa, Vice President & Country Chief Executive de Ingram Micro para Chile y Uruguay, y fue liderado por Claudio Ortiz, Country Manager de Cisco en Chile, y Eduardo Hidalgo, Business Manager de Cisco en Ingram Micro. La próxima fecha consolidará los contenidos abordados en las anteriores citas, acercando la experiencia de aprendizaje de Cisco e Ingram Micro por medio de lúdicas actividades que crean una entretenida instancia de capacitación sobre las áreas clave del negocio, sumando valor en conjunto de forma novedosa. Cabe recordar que se sorteará una consola portátil de videojuegos entre quienes asistan a las cuatro etapas del Fast Start de Cisco.



Epson apuesta por las salas de reuniones con experiencia inmersiva

Con una invitación a pasarán a un siguiente nivel, Epson realizó, el 8 de noviembre, el lanzamiento de su nuevo proyector PowerLite 815E, en el espacio We Work Vitacura.

Durante la jornada, los asistentes pudieron ingresar por turnos a una sala de reunión especialmente acondicionada, donde integradores AV y periodistas pudieron conocer a través de una demostración realizada por Luis Valenzuela, Channel Manager VAR de Epson,



descubrir cómo las reuniones y videoconferencias



Juan Luis Sanfuentes, Gerente de Ventas y Marketing Commercial de Epson Chile; Luis Valenzuela, Channel Manager VAR de Epson Chile para videoproyectores; Sebastián Fernández, Sr. Product Manager Video Proyectores Epson Argentina.

Manager VAR de Epson, las novedosas funcionalidades del nuevo equipo.

Diseñado para entornos de colaboración híbridos, el nuevo PowerLite 815E puede proyectar, a una distancia de solo 35 cm de la pared o pantalla, imágenes inmersivas de hasta 160", más de cuatro veces y medio que una pantalla de 75". Otra de sus características es que, gracias a su extraordinaria relación de proyección de 0.16, este proyector puede generar una imagen de 80" incluso estando a solo 16 cm de la pared, garantizando una visualización sin obstáculos en todo momento. Además, puede adaptarse a distintos diseños y tamaños de salas, resultando ideal para espacios de reuniones corporativas, museos, entretenimiento inmersivo y señalización digital, entre otras aplicaciones.

e) digital

Juntos tu empresa evoluciona

Soluciones TI, Cloud,
Ciberseguridad,
IoT, IA

Partners de los principales
líderes tecnológicos

Soporte experto
100% local

Más info en Enteldigital.cl



Contigo en todas

Roberto Donoso asume nuevo cargo en Epson

Tras desempeñarse como Country Manager de Epson Chile por ocho años, Roberto Donoso asumió como Director de Ventas y Marketing del Negocio Comercial de Epson para la Región Sur. En su nuevo cargo, el ejecutivo será responsable de desarrollar el segmento de productos comerciales para Epson en este territorio, que integra a los países de Argentina, Chile, Perú, Uruguay, Paraguay y Bolivia.

En relación a los desafíos que asume, Donoso enfatizó que “dado el gran foco que tiene este segmento de negocio, se espera un crecimiento acelerado en los próximos años. Alcanzar este objetivo será uno de mis principales retos, junto con instalar las mejores prácticas de algunos países, donde ciertos negocios están más evolucionados que otros, y hacer de eso un estándar para toda la Región”.

Como Country Manager de Epson Chile y Bolivia fue responsable de la operación de la marca japonesa y del negocio, logrando un crecimiento constante en los ingresos y el posicionamiento de la propuesta de valor de la empresa en el segmento corporativo y B2B.



Roberto Donoso, Director de Ventas y Marketing del Negocio Comercial de Epson para la Región Sur.



Tecnoglobal y su team Lenovo, Kingston y APC se reúnen con clientes finales en Concepción

Tres grandes marcas del mundo de la tecnología presentes en Tecnoglobal, como son Lenovo, Kingston y APC, viajaron a Concepción para mostrar sus novedades a los clientes finales de la zona y presentar el roadmap de productos actuales y los que serán lanzados al mercado los próximos meses.

La actividad, calificada por los ejecutivos de Tecnoglobal como un éxito total, reunió a clientes tales como GIGABLACK SPA, IIA Ingeniería e Informática, Materia Gris, Servicios Informáticos Asopcon Ltda. y Sinatex Chile. Todos ellos pudieron conocer de primera mano el portafolio de nuevos productos de estas tres marcas.

En la oportunidad, el team Lenovo tuvo la oportunidad de presentar el portafolio de equipos de cómputo disponibles en Tecnoglobal, además de las ofertas y promociones de fin de año. Por su parte, los especialistas de Kingston dieron a conocer las nuevas memorias, las unidades de respaldo y discos SSD de la marca, y el equipo de APC destacó su oferta en soluciones de protección de energía, con

Axis Communications designa nueva Gerente de Distribución

Axis Communications designó a Ivonne Pinzón Alba como nueva Gerente de Distribución para Cono Norte y Cono Sur en Latinoamérica, para liderar estratégicamente las relaciones con los distribuidores en esta región.

La profesional es egresada de la Ingeniería Electrónica de la Universidad Santo Tomás y cuenta con más de una década de experiencia en negociación, ventas, distribución y consultoría comercial.

En su nuevo cargo, Ivonne será responsable de establecer y desarrollar estrategias comerciales integrales para fortalecer los lazos con los distribuidores autorizados de la empresa. Asimismo, deberá crear planes de negocio que potencien el crecimiento de Axis en la Región.



Ivonne Pinzón Alba, Gerente de Distribución para Cono Norte y Cono Sur en Latinoamérica de Axis Communications.



Tecnoglobal y APC se reúnen en Puerto Varas con Opciones S.A.

Con el fin de apoyar el crecimiento de sus partners en el mercado energético, Tecnoglobal y su equipo APC, representado por Rodrigo La Rosa, Sales Specialist de la marca en el mayorista, se reunieron con los ejecutivos comerciales de Opciones S.A., en la ciudad de Puerto Varas.

En el evento dirigido al equipo comercial de Opciones –liderado por Rodrigo Pinto, Subgerente de Ventas de Opciones– Gonzalo Mancilla, Solution Architect de APC, presentó el portafolio de la marca, haciendo hincapié en la solidez de la oferta de Schneider Electric en los distintos segmentos de mercado. Además, destacó las ventajas que entregan las soluciones de Micro Data Center de 24 y 42 U, y las UPS con baterías de litio de 2, 3 y 5 Kva.

“Estamos muy contentos de reunirnos una vez más con el equipo comercial de Opciones y sus clientes finales, para mostrarles lo nuevo del portafolio de APC para empresas. Hay muchas oportunidades de negocios en el área de protección de energía y con el respaldo de Tecnoglobal y APC estamos seguros que seguiremos creciendo de la mano de Opciones”, señaló Rodrigo La Rosa.



Pantallas interactivas ViewBoard, el ecosistema colaborativo interactivo del futuro para la transformación digital de ambientes educativos y corporativos



Conozca más de nuestras soluciones de visualización en www.viewsonic.com/la

TD SYNnex realiza IBM Strategy Planning Meeting

Aprovechando el precioso entorno natural de Las Majadas de Pirque que invita a una desconexión total del ritmo actual, TD SYNnex llevó a cabo los pasados 11 y 12 de diciembre el “IBM Strategy Planning Meeting”, actividad que buscó generar una instancia de conversación y de definición de la estrategia para el próximo año.





Con la participación de los líderes de las distintas unidades de negocios y equipos de TD SYNnex, IBM y de un selecto grupo de partners, se realizó este Meeting orientado a definir la estrategia de canales para el 2024. El evento estuvo dividido en dos jornadas: la primera, enfocada en definir la estrategia del próximo año entre TD SYNnex e IBM, y que contó con un ciclo de charlas de cada área de IBM y sus puntos estratégicos; y la segunda, donde se

invitó a los partners foco de IBM para crear una instancia de diálogo y mejora de cara al año entrante y la que finalizó con un almuerzo de todo el ecosistema y premiación de aquellos partners que fueron claves durante 2023. Respecto de la importancia del evento, Macarena Rodríguez, Vendor Marketing Manager SoLA de TD SYNnex, señaló que “este tipo de instancias son muy relevantes para nosotros como mayoristas, ya que nos permiten entender las

necesidades de las marcas de nuestro portafolio, en este caso IBM, y establecer puntos en común para trabajar de mejor forma y en equipo”. “Este evento reafirmó la buena sinergia entre ambas empresas y el objetivo en común que tienen a futuro, que se basa en hacer crecer el ecosistema de partners y establecer un mayor número de ventas, posicionando a IBM como una empresa de excelencia en el mercado TI. La alianza este 2024 será en grande”, concluyó.



Cuatro predicciones para canales en 2024

Ad portas del fin de año, es el momento de hacer balances, pero también de anticiparse y proyectar lo que depara este 2024 que se avecina. Es por ello que identificamos cuatro tendencias a las que poner atención, especialmente para aquellos canales de venta que buscan delinear estrategias sólidas que les permitan conducir de la mejor forma su negocio.



Por Geoff Greenlaw,
Vicepresidente de
Ventas de Canal EMEA y
LATAM en Pure Storage.

1. Fuerte demanda de servicios de suscripción en 2024

Veremos un crecimiento fuerte y continuo en la demanda de servicios de suscripción en 2024, a medida que el paso de Capex a Opex gane impulso. Un factor clave para esto son las condiciones económicas actuales que estamos viendo, que son algunas de las más difíciles que ha experimentado la industria desde la recesión de 2008.

En la actualidad, es común que a las empresas que operan en el canal se les solicite cartas de crédito o garantías bancarias cuando realizan transacciones comerciales, lo que demuestra la presión muy real sobre el efectivo en el sistema, una situación que continuará hasta 2024 e incluso 2025. Opex a través de servicios de suscripción tiene mucho sentido y proporciona una solución instantánea a los problemas de flujo de caja en el canal. Los socios de canal que adopten esta tendencia serán los que obtengan mayor éxito.

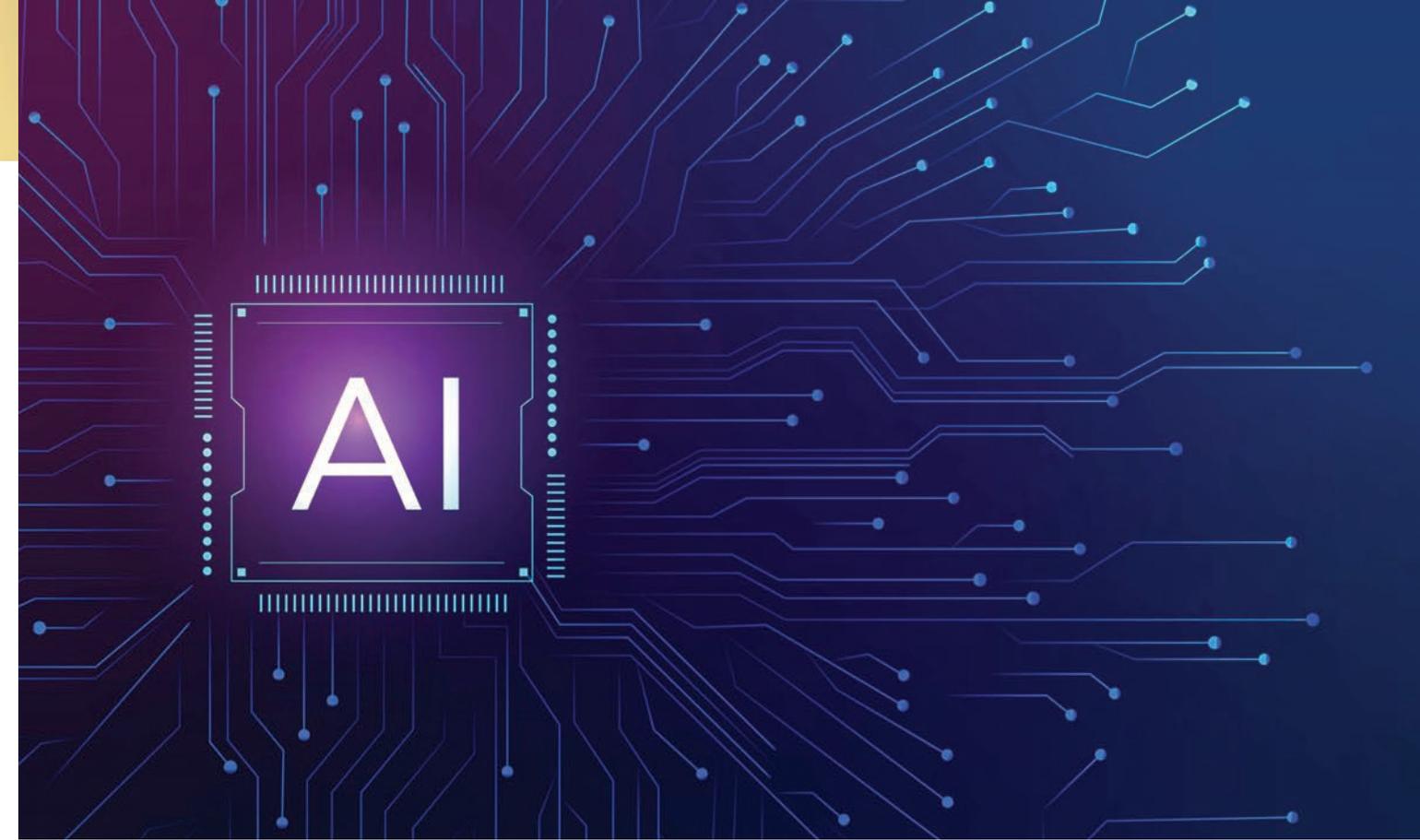
Sin embargo, aquí hay una gran advertencia: Los servicios de suscripción solo funcionarán bien si cuentan con el respaldo adecuado de un conjunto sólido de Acuerdo de Nivel de Servicio (SLA por sus siglas en inglés) y garantías relevantes. De hecho, ahora estamos entrando en una nueva fase en la adquisición de tecnología en la que los SLA se están convirtiendo en diferenciadores y, en muchos casos, en el factor decisivo en las decisiones de compra. Las empresas que son líderes en sus sectores están reconociendo este cambio y dando pasos innovadores al garantizar que sus SLA estén directamente vinculados a las prioridades de nivel C de los clientes. Por ejemplo, en el espacio del almacena-

miento de datos, los SLA que cubren la eficiencia energética, la densidad de capacidad y la protección contra la pérdida de datos son ahora factores cruciales en la adopción de suscripciones, y esta tendencia continuará en 2024 y más allá.

2. La escasez de habilidades tecnológicas empeorará en 2024

La escasez de habilidades en el sector tecnológico empeorará el próximo año, impulsada por una mayor demanda y competencia por especialistas en tecnología, lo que resultará en una demanda de salarios más altos. Esto ejercerá más presión sobre las empresas, creando una situación en la que tendrán que pagar más para conseguir la mano de obra calificada que necesitan. Como resultado de esta escasez de habilidades impulsada por los salarios, habrá una mayor demanda de servicios gestionados para garantizar operaciones eficientes y garantizadas por SLA, a pesar de la escasez de mano de obra.

La escasez de habilidades también afectará la forma en que el canal adopte la Inteligencia Artificial para su propio negocio, así como la venta de este tipo de tecnologías a los clientes. Las empresas quieren interactuar con los servicios de IA, pero actualmente muchos no cuentan con los científicos de datos para realizar esas inversiones. El canal necesita establecer mejor cuál es su propuesta de valor en torno a la IA y qué significa realmente para los clientes potenciales. En 2024, creo que veremos un mayor énfasis en la inversión del canal en capacitación y educación en IA, para cerrar la brecha de habilidades a través de la consultoría. Siempre que estén dis-

A graphic featuring the letters 'AI' in a large, white, sans-serif font, centered within a dark blue square frame. The background is a complex network of glowing blue lines and dots, resembling a circuit board or data flow. The overall aesthetic is futuristic and technological.

AI

puestos a invertir y aprender, los socios del canal pueden aprovechar la ola de la Inteligencia Artificial, en lugar de quedarse atrás.

El impacto de la escasez de habilidades también se sentirá en la contenedorización el próximo año, un área que continúa experimentando un fuerte crecimiento. Las habilidades en torno a Kubernetes son muy especializadas y, en el canal, es un área dominada por socios boutique, en lugar de canales VAR más grandes. Esta es un área que está preparada para un mayor crecimiento y existe una necesidad real de que más socios del canal desarrollen habilidades de Kubernetes y aprovechen esta oportunidad. También es posible que veamos que esas habilidades sean aseguradas por los VAR más grandes a través de adquisiciones.

3. La sostenibilidad seguirá siendo una prioridad clave en 2024

A pesar del clima económico actual, la sostenibilidad seguirá siendo una prioridad clave en 2024 y ahora está firmemente en las agendas de los directores ejecutivos. Es uno de los tres requisitos principales en todas las licitaciones que

vemos. Sin embargo, el mercado busca soluciones sustentables de extremo a extremo que no se centren solo en los costos, o incluso en un solo proveedor, sino más bien en una visión holística de la sustentabilidad en todo el centro de datos.

La crisis energética, los compromisos de neutralidad de carbono, el cumplimiento de las emisiones de Alcance 1 y 2, así como una serie de otros estándares, están impulsando la agenda de sostenibilidad. En última instancia, ser más sostenible es importante para las personas y el planeta y esencial para que las organizaciones adopten prácticas más ecológicas.

Ahora más que nunca existe una oportunidad para que los socios de canal desempeñen un papel clave en los esfuerzos de sostenibilidad, aprovechando sus relaciones como asesores confiables de sus clientes. De hecho, cada vez vemos más socios con una división de sostenibilidad dentro de su negocio. Los socios del canal están en una posición ideal para ayudar a educar a los clientes sobre qué tecnologías tendrán un impacto significativo en sus emisiones de carbono, ayudarlos a evitar el lavado verde de soluciones ineficientes e incluso persuadir a las

partes interesadas relevantes dentro del negocio mediante la presentación de datos clave. Educar y ayudar a los clientes a elegir e implementar tecnologías que impulsen la eficiencia energética y energética en todo el conjunto de TI es clave para el éxito sostenido en 2024.

4. 2024 verá una mayor consolidación en el canal

Este año, vimos una consolidación en los espacios MSP y VAR y es probable que eso continúe en 2024, a medida que las empresas más grandes y ricas en efectivo puedan realizar adquisiciones.

Un factor clave de estas adquisiciones es la necesidad de conseguir los mejores talentos y una fuerza laboral digital capacitada. La escasez de habilidades significa que este talento no está disponible para reclutar, y capacitar las habilidades en una fuerza laboral existente puede llevar mucho tiempo. Asegurar habilidades como la experiencia en IA abrirá un mercado total direccionable (TAM, por sus siglas en inglés) más grande para la adquisición de nuevos clientes. La consolidación puede ser positiva para el canal, ya que generalmente resulta en menos empresas que puedan ofrecer servicios más diversificados. **ChN**

Navegando las transformaciones del sector Tecnológico en 2024

El año que estamos cerrando ha sido testigo de cambios significativos en la industria tecnológica, marcados por despidos masivos y ajustes estratégicos en respuesta al fin de la pandemia y a desafíos económicos globales. En Chile, estos cambios se reflejan no sólo en cómo enfrentamos los proyectos de cara a los clientes, sino también en la manera en que manejamos el talento al interior de nuestras empresas.

El año 2023 se ha caracterizado por una serie de ajustes y cambios estratégicos en las empresas del sector, reflejando la adaptación a una realidad postpandémica y la búsqueda de estabilidad en un entorno económico global desafiante.

Entre los acontecimientos más notables, se destaca la ola de despidos masivos que afecta a la industria tecnológica a nivel mundial. Este fenómeno surge como una medida de ajuste por parte de aquellas empresas que, en un esfuerzo por adaptarse a la nueva realidad, se vieron obligadas a reducir su plantilla. Esto ocurrió especialmente con aquellas que aumentaron considerablemente su personal durante la pandemia, debido a un incremento significativo de su demanda, y luego se enfrentaron a la desaceleración general de la economía a nivel global.

Es importante señalar que, si bien este escenario no se ha manifestado de manera uniforme en todas las empresas del sector tecnológico en Chile, incluidas las empresas que forman parte de MITI, desde el gremio hemos observado dos efectos significativos:

1. Estancamiento del crecimiento de las remuneraciones: Después de experimentar años consecutivos de incrementos significativos en las remuneraciones de los perfiles tecnológicos, se percibe un cambio de tendencia. La burbuja de salarios parece comenzar a desinflarse,



Por Felipe Contreras, Presidente; Tomás Vera, Director; ambos de MITI Chile.

principalmente debido a la mayor disponibilidad de talento en el mercado.

2. Demostración de impacto en la rentabilidad en la venta de proyectos: Un segundo efecto observable es el desafío que conlleva la venta de proyectos para demostrar el aporte de valor de una manera cuantitativa. Esto responde a la necesidad de las empresas de asegurar certidumbre en cuanto a presupuestos, ante la perspectiva de un panorama global incierto.

Un nuevo paradigma tras la pandemia

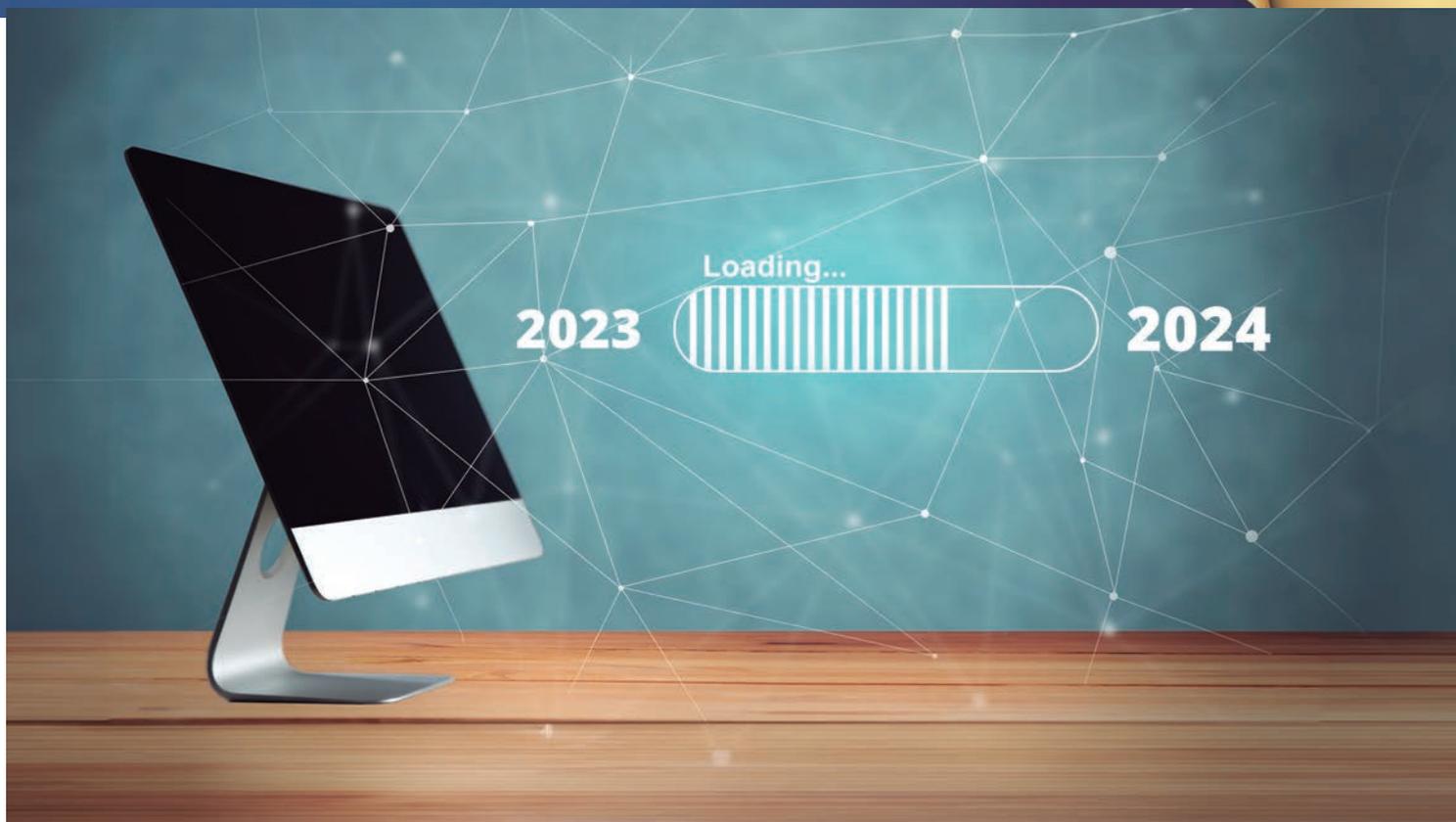
Ahora bien, el fin de la emergencia sanitaria global marca una transición hacia un nuevo paradigma. Aunque la normalidad regresa, el entorno empresarial, especialmente en la industria tecnológica, ya no es el mismo. La idiosincrasia ha experimentado cambios notables,

generando un impacto significativo en la forma en que las empresas operan y se relacionan con clientes y colaboradores. Dentro de estos cambios, destacamos los siguientes:

1. Nueva dinámica laboral y globalización: Uno de los cambios más evidentes ha sido la disminución de la relevancia de las fronteras, impulsada por la consolidación del trabajo remoto. Ahora, es común que entre el 30% y el 50% de los colaboradores de

una empresa de tecnología residan fuera de la ciudad que alberga la operación central. Esta descentralización no sólo redefine la dinámica laboral, sino que también diversifica las fuentes de ingresos, ya que las empresas pueden generar ganancias desde distintos países.

2 Desafíos en la gestión de equipos distribuidos: Sin embargo, esta diversificación no está exenta de desafíos. La gestión de equipos distribuidos ha obligado a las empresas a repensar sus procesos, desde aspectos administrativos como contratos y pago de salarios hasta cuestiones más intangibles, como la transmisión de la cultura organizacional. Aunque las herramientas tecnológicas facilitan la colaboración remota, la importancia de la presencialidad para mantener la cohesión cultural se mantiene como un desafío a abordar. Hay una búsqueda de equilibrio entre trabajo remoto y presencial.



3. Internacionalización del mercado y consideraciones estratégicas:

Además, la apertura a la internacionalización del mercado plantea desafíos adicionales. Aunque ya no se requiere una presencia constante para atraer clientes, expandirse a nuevos mercados implica viajes, inversiones considerables y, potencialmente, una reestructuración empresarial en caso de éxito. La decisión de abrir un mercado específico no debe seguir tendencias ciegamente; más bien, requiere una comprensión profunda y una estrategia bien definida que se adapte a las finanzas, especialidad, tamaño y cultura de cada empresa.

Hay que tener presente que abrir operaciones y mantener operaciones en el exterior suele ser complejo y aún existen grandes oportunidades en el mercado chileno.

El año de la IA

2023 ha sido testigo de un hito trascendental en la industria tecnológica: el despegue acelerado de la Inteligencia Artificial (IA), liderado por iniciativas como la de OpenAI. La rápida adopción

La rápida adopción de la Inteligencia Artificial se ha vuelto esencial para todas las empresas, sin embargo este fenómeno plantea desafíos técnicos, estratégicos, éticos y legales para nuestro sector.

de esta tecnología se ha vuelto esencial para todas las empresas, ya que su capacidad para automatizar tareas puede determinar la viabilidad económica. Este fenómeno, sin embargo, plantea un desafío continuo especialmente en nuestro sector en varios ámbitos:

1. Desafíos técnicos y estratégicos de la IA:

El desafío de mantenerse al día con la evolución técnica de la IA se ramifica en varios frentes. En primer lugar, está la necesidad constante de estudiar el estado del arte, comprender las diversas herramientas y modelos basados en esta tecnología, y elegir estratégicamente en qué capacitar al talento de la empresa. Por otro lado, la tarea de evangelizar a los clientes y a la sociedad en general se vuelve crucial para fomentar la adopción de la IA, exigiendo una comprensión clara de su potencial y aplicación práctica.

2. Ética y legislación en la IA: Un aspecto crítico de este desafío radica en la generación de políticas internas para salvaguardar la ética en el uso de la IA. La legislación actual sobre el uso de esta tecnología y la propiedad intelectual aún se encuentra rezagada, como es típico en innovaciones de este calibre. Por ende, las empresas deben establecer sus propios estándares éticos para guiar el desarrollo y la implementación de la IA, asegurándose de que su uso respete principios fundamentales a pesar de la falta de marcos legales consolidados.

A medida que nos adentramos en el 2024, estos desafíos asociados con la IA seguirán intensificándose, creando una dinámica desafiante para las empresas tecnológicas.

Más información en www.miti.cl **ChN**

Desde 2024, empresas de TI latinoamericanas tendrán un crecimiento más estable que las de EE.UU.

Para 2024, IDC predice un crecimiento del mercado de TI en Latinoamérica por encima de economías maduras como la de EE.UU, con ingresos que alcanzarán US\$81,2 mil millones en TI, un 11,1% más que 2023.



Según el “IDC FutureScape: Latin America IT Industry Predictions 2024”, se predice un crecimiento del 5% de toda la industria de TI en Latinoamérica, alineada con el crecimiento de varias tecnologías, y con una diferencia importante hacia el crecimiento del PIB, que será moderadamente positivo.

La industria de TI (excluyendo Dispo-

sitivos) tendrá un crecimiento alrededor del 11%, el que podemos considerar como positivo bajo el entorno actual.

Respecto al desempeño de la industria de TI en los países de la Región, Argentina tendrá un crecimiento del 7%, México un 10%, Brasil un 12%, y Perú y Chile un 11%, cifra bastante prometedora en comparación con EE.UU., que crecerá un 9% en 2024.

10 predicciones para el mercado TIC latinoamericano, a partir de 2024

1. Mayor inversión en iniciativas de Inteligencia Artificial (IA)

Para 2027, las 5.000 empresas más importantes de América Latina dedicarán más del 25% del gasto básico en TI a iniciativas de IA, lo que generará un aumento de dos

dígitos en la tasa de innovación de productos y procesos.

En cuanto a la Automatización Robótica de Procesos (RPA), el impacto se verá a través de la optimización en los flujos de trabajo, reduciendo los errores y mejorando la eficiencia operativa, como en el caso de los Chat Bots. La gestión de datos será de suma importancia en su implementación.

2. La IA generará más posibilidades, aunque también algunas dificultades

Dado que los proveedores de tecnología dedicarán el 50% de las inversiones en I+D, personal y CAPEX a la IA/Automatización hasta 2026, los CIO tendrán dificultades para alinear la selección de proveedores y las prioridades de operaciones de TI con nuevos casos de uso. Para ese año, podrá existir una brecha entre la oferta de oportunidades en IA y la capacidad de adaptación del mercado, impactando desde los dispositivos y software, hasta los centros de datos. Incluso en algunos casos, la IA superará a la nube como motor de innovación, sin dejar de ser un eje fundamental en la industria.

3. Incremento en costo de infraestructura y acceso a la información

El costo de la infraestructura y el acceso a la información será un desafío para las empresas, pues generará mayor presión por cambios en los planes de negocios y una restricción en las inversiones de los recursos. Además, puede existir un riesgo de acumular deuda tecnológica, debido a los fuertes cambios y el CAPEX requerido para los procesadores.

4. Ampliación de las carteras de datos

En 2024, los proveedores de todo el espectro de hardware, software y servicios ampliarán agresivamente sus carteras de datos privados y de código abierto, lo que hará que las decisiones de asociación estratégica sean más inestables. Para el C-Level serán de gran importancia

los datos para desarrollar casos de uso de IA generativa o ampliarla en la organización. Los modelos de lenguaje de gran tamaño (LLM), así como los datos, serán activos muy importantes para evaluar cuánto vale una empresa.

5. Baja financiación en habilidades de TI

Hasta 2027, la falta de financiación de las iniciativas de habilidades en comparación con el gasto en productos/servicios impedirá que el 75% de las empresas obtengan el valor total de las inversiones en inteligencia artificial, nube, datos y seguridad.

6. Nuevos roles para IA

Para 2028, el 35% de los compromisos de servicios incluirán la entrega habilitada por IA generativa, lo que desencadenará un cambio en los servicios prestados por humanos para la estrategia, el cambio y la capacitación para preparar a las organizaciones para AI Everywhere.

Habrán nuevos roles para los proveedores de IA: Consultor, que debe identificar los casos de uso; Animadora, que debe desarrollar habilidades en los equipos y gestionar el cambio; y Centinela, para evaluar riesgos, posibilidad de sesgo, toxicidad del proceso, fuga de datos y derechos de autor.

7. La importancia de la automatización

En 2027, el 80% de la infraestructura, la seguridad y los datos, y las aplicaciones dependerán de plataformas de control avanzadas para la prestación coordinada de servicios habilitadas por IA, pero sólo la mitad de las empresas las utilizarán de manera efectiva. Uno de los cambios más significativos en TI es la expansión de la entrega de tecnología como servicio: software, hardware y servicios, logrando que sea más necesario el uso de herramientas de control avanzadas que permitan mejorar la resiliencia de negocios digitales, reduciendo la sobrecarga operativa.

Para IDC, el crecimiento del equipo operacional no resolverá los problemas, por lo que hay que considerar siempre la automatización como punto clave.

8. Más atención a mercados desatendidos por medio de IA

Para 2026, todas las nuevas marcas, productos y servicios de TI dirigidos a segmentos/personas de clientes desatendidos se basarán en una estrecha integración de diversos servicios de IA que ofrezcan nuevas capacidades a costos más bajos. Nuevos sistemas de información integrados con IA se dirigirán a segmentos poco atendidos por las empresas, mejorando así la experiencia y la automatización, otorgando mayor eficiencia e impacto en los costos de operación. Esto provocará una conexión con diferentes segmentos de mercado regularmente no atendidos.

9. Nuevas experiencias y casos de uso

Para 2027, el 40% de las 5.000 principales empresas de LATAM aprovecharán las experiencias ubicuas, el análisis de vanguardia y la IA generativa para permitir a los clientes crear sus propias experiencias, mejorando el resultado y el valor deseado por los clientes.

Toda la inteligencia generada bien analizada, permitirá la creación de nuevas experiencias y casos de uso que quizás no existan actualmente. Estudiar e invertir estratégicamente en servicios de IA generativa tendrá un gran impacto en los diferentes equipos de una organización.

10. La conectividad será fundamental

Para 2028, el 20% de las 5.000 empresas más importantes de LATAM integrarán conectividad satelital en órbita terrestre baja, creando un tejido de servicios digitales unificado que garantice un acceso ubicuo resiliente y asegure la fluidez de los datos. Toda esta explosión, así como el auge de la IA generativa y también el “near shoring” en algunos países de América Latina, generarán aplicaciones inteligentes nuevas que van a demandar quizá una menor latencia para operar adecuadamente. **ChN**



nexsys

NEXSYS PRESENTA A SU TEAM HP e invita a sus partners a seguir creciendo juntos

Con el objetivo de seguir creciendo y potenciando la marca HP, Nexsys Chile conformó un nuevo Team HP, compuesto por tres ejecutivos con una amplia experiencia tanto en el ámbito tecnológico como en el desarrollo de relaciones comerciales.

De cara a 2024, Nexsys invita a sus partners a seguir haciendo negocios en conjunto, destacando que tiene disponible stock de todas las líneas de productos de la marca y muchas ofertas y promociones exclusivas.



Camila Aracena,
Product Manager

Con 10 años de experiencia en el ámbito comercial, la trayectoria de Camila se ha centrado en la administración de carteras y la proyección de negocios, donde ha demostrado sólidas habilidades en el desarrollo de relaciones comerciales, gestión estratégica y consecución de objetivos.

En su rol de Product Manager, es responsable de gestionar las líneas de productos de Desktop, All in One y Workstation de HP Inc., así como también de la planificación estratégica, el desarrollo de productos y la ejecución de campañas de marketing.

Más información

camila.aracena@nexsysla.com
+56 9 6675 9747



Yasna Gómez,
Product Manager

Con más de 27 años de experiencia en el área comercial y de marketing, Yasna posee un amplio conocimiento en relaciones con canales de distribución y posicionamiento de marcas con productos tecnológicos.

En su actual cargo de Product Manager, administra las líneas de HP Notebook y Workstation, apoyando el trabajo de los partners, fortaleciendo lazos y contribuyendo a posicionar la marca dentro de la compañía y del mercado.

Más información

yasna.gomez@nexsysla.com
+56 9 7477 3933



Alberto Labbé,
Product Manager

En su trayectoria en multinacionales de tecnología, Alberto se ha especializado en la atención de distribuidores, caracterizándose por un enfoque integral para impulsar el éxito de las empresas. Su labor como Product Manager de HP se centra en satisfacer las necesidades de clientes y distribuidores, a través del desarrollo de estrategias de planificación de ventas, la generación de demanda y el establecimiento de relaciones a largo plazo. Más allá de la gestión de productos, el objetivo de Alberto es convertirse en un socio estratégico que entiende las demandas del mercado y trabaja de cerca con la marca y distribuidores para asegurar soluciones personalizadas y eficientes.

Más información

alberto.labbe@nexsysla.com
+56 9 7171 8007

Para conocer más sobre el portafolio, precios y promociones contacta a

Fabiola Cisterna

Sales Operation HP

fabiola.cisterna@nexsysla.com – +569 32627871



Contacta a nuestros
ejecutivos comerciales



nexsys

TRABAJA CON NOSOTROS

Notebook

Para usos de oficina y negocios, nuestras HP Elitebook y ProBook cuentan con velocidad y potencia para manejar aplicaciones y datos diariamente, a la vez que mantienen tus informaciones confidenciales protegidas de piratas informáticos. Encuentra fácilmente las mejores laptops con pantalla táctil y otras funciones para satisfacer todas tus necesidades.



AIO & Desktop

Con nuestra desktop HP All-in-One, tu vida se simplifica con tan sólo una configuración rápida en una compilación clásica que no ocupará mucho espacio, pero aun así, ofrece una presentación impresionante. Algunas de nuestras desktops All-in-One vienen con funcionalidad de pantalla táctil para minimizar aún más las necesidades de teclado y mouse.

Retail

HP tiene muchas opciones para ti, ya sea para trabajo, estudios o placer. Para aquellos que sólo quieren una máquina simple, nuestra gama de notebooks y AIO Esenciales está dedicada a mantenerte conectado con la navegación casual y el entretenimiento multimedia.



Workstation

Procesa tus cargas de trabajo más demandantes con workstations móviles y desktops, pantallas y soluciones de alto rendimiento. Nexsys tiene la exclusividad para las workstations Z, que pueden encargarse de los flujos de trabajo profesional más intensos, desde análisis de datos y visualización hasta renderización en tiempo real, diseño y animación en 3D.

Impresión

HP ofrece una variedad de modelos que se adaptan a tus necesidades de impresión de papel, escaneo y fotocopiado. Para oficinas o empresas, nuestras HP Laserjet Pro y Officejet Pro ofrecen una impresión de calidad profesional fácil a un precio asequible, así como la funcionalidad de envío de faxes.

POS

HP está reinventando la experiencia del cliente con una tecnología que capacita a los empleados e involucra a los clientes. Los sistemas de punto de venta HP Engage tienen un estilo de diseño elevado y cohesivo que permite una fácil personalización para hacer negocios cómo y dónde lo necesites. Recuerda que contamos con la exclusividad de productos en el mercado.

Cambios globales y futuro de la tecnología en 2024

Este año estuvo marcado por una serie de importantes cambios a nivel de reglamentación para el sector TI, dentro de un contexto geopolítico mundial incierto y de cara a importantes elecciones tanto en Estados Unidos como en la Unión Europea. Esto nos ha dado pistas de cómo se puede ir gestando la hoja de ruta para los próximos años para esta área.



Por Luz María García,
Gerente General
de la Asociación
Chilena de Empresas
de Tecnologías de la
Información A.G.

Expertos y medios especializados como The Economist, han pronosticado que el principal impacto que verá el sector de tecnologías a nivel global estará marcado principalmente en lo que respecta a nivel político considerando las elecciones presidenciales de noviembre en Estados Unidos y las parlamentarias en la Unión Europea, para ver cómo sus legislaciones abordarán los temas en la industria de telecomunicaciones, tanto en desarrollo de herramientas, como en el uso de ellas y sus reglamentaciones sobre el uso y manejo de datos privados.

En cuanto a Chile estamos ad portas de contar con la Ley Marco de Ciberseguridad luego de su aprobación por parte del Congreso. Algunos de sus puntos más relevantes darán pie a la creación de la Agencia de Ciberseguridad, la que permitirá coordinar y supervisar la implementación de políticas, planes y procedimientos de ciberseguridad a nivel nacional.

Además, contará con un fortalecimiento del marco regulatorio que permitirá una mayor protección de infraestructuras críticas y datos sensibles, en línea con lo que ocurrirá en el extranjero, reforzando la protección de la información personal y la privacidad en el entorno digital, entre otras materias.

Así uno de los sectores en los que se proyectan mayores avances, corresponde a los Data Centers y la soberanía de nube o Cloud Sovereignty, un área que involucra el control y operaciones

mediante la gobernanza, estrategia y controles técnicos que operan sobre ella, lo que está vinculado fuertemente con lo relacionado a temas de infraestructura, tanto en la elaboración de la fabricación de componentes como de sistemas informáticos. Tenemos plena confianza en que los datos son “el petróleo del futuro” y vamos a seguir generando más data y por eso la invitación es a seguir destinando recursos para posicionarnos en esta área.

En ese sentido, desde la Asociación Chilena de Empresas de Tecnologías de la Información A.G., vemos un gran potencial en esta materia y consideramos que la inversión en este ámbito se volverá en un potente motor económico para el futuro de las naciones, por lo que hemos participado activamente desde nuestro rol como actores preponderantes de la industria, en el proceso de la elaboración de la ley Marco en Chile y como expertos en la materia, participando activamente en seminarios a nivel nacional y en el extranjero, tanto del mundo público-privado como de la Academia.

Asimismo, vemos un fuerte avance con respecto a todo lo que rodea a la Inteligencia Artificial Generativa, siendo un foco importante la rentabilidad que se pueda obtener de ella y al uso práctico en la vida cotidiana de este tipo de herramientas, lo que se relaciona directamente con la protección de información, considerando principalmente su uso correcto y protegido dentro de un acelerado contexto de transformación digital. **ChN**

5 predicciones tecnológicas para 2024

Desde la inteligencia artificial generativa hasta los avances de la computación cuántica, el 2024 parece un año disruptivo en el que la tecnología seguirá avanzando a grandes pasos. ¿Qué nos depara el futuro? Estas son 5 predicciones de IBM que marcarán la agenda de los negocios el próximo año.

1 La IA generativa no es una solución milagrosa

Los líderes empresariales poco a poco han visto que, por muy apasionante que sea la IA generativa (IAG), no necesariamente es la tecnología adecuada para resolver todos los problemas. Esa tendencia se acelerará a medida que las organizaciones se den cuenta que existe una gama más amplia de tecnologías de IA por aprovechar como los modelos fundacionales. Estos modelos pueden resolver problemas o necesidades específicas de las empresas, aprovechando sus propios datos.

2 La crisis de la mediana edad empujará al ransomware a un cambio de imagen

El ransomware puede estar enfrentando una recesión en 2024: muchos países se han comprometido a no pagar rescates y cada vez menos empresas sucumben a la presión, generándole un problema de flujo de caja a los cibercriminales. Aunque se anticipa un giro importante en los ataques de extorsión, el ransomware no desaparecerá, sino que tendrá un cambio de imagen, ya que pondrá su atención en los consumidores o pequeñas empresas en donde las demandas de los rescates serán menores.

3 La unión hará la fuerza entorno a la IA Generativa

Hoy, ningún modelo de IA generativa lo domina todo. El futuro estará moldeado por una comunidad abierta con acceso a tecnología de IA confiable que pueda integrarse fácilmente en soluciones y ofertas.



El ecosistema tecnológico será clave para impulsar la IAG en las empresas a medida que se sigan desarrollando nuevos tipos de computación, almacenamiento y modelos fundacionales. Este enfoque fomentará una mayor cooperación y competencia para llevar soluciones al mercado rápidamente.

4 Es tiempo de que las empresas conozcan su propia criptografía

Los sistemas cuánticos siguen avanzando. Algunos estudios sugieren que podrían tener la capacidad de descifrar los protocolos de seguridad más utilizados en el mundo para 2030. Considerando que las computadoras que usamos hoy son vulnerables a robos de datos que podrían ser descifrados en el futuro, las empresas deben identificar su criptografía para transicionar a criptografía resistente a la

computación cuántica (Quantum-Safe). Algunas estimaciones muestran que este cambio puede tomar hasta 15 años.

5 Con más IA, mayor presencia de edge computing en los negocios

Es posible que más empresas cambien su estrategia de centro de datos hacia el edge computing en 2024 para satisfacer las necesidades de procesamiento de datos de la nueva era de la IA. Esto permite una distribución de las operaciones informáticas en una red de diversas ubicaciones, incrementando su disponibilidad y habilitando el uso y análisis de datos en tiempo real, localmente. Además, reduce costos de red y ayuda a abordar los desafíos de seguridad de la IA, respetando los requisitos normativos. [ChN](#)

Guía para la implementación de SASE

En un mundo donde las redes ya no tienen límites tradicionales debido al aumento del trabajo remoto, SASE emerge como la solución ideal, combinando SSE y SD-WAN, ofreciendo flexibilidad, simplicidad y escalabilidad para modernizar la seguridad a través de una red distribuida. A medida que su popularidad crece, deben abordarse los desafíos de implementación y la importancia de la gestión unificada para aprovechar al máximo sus beneficios. Descubre cómo un enfoque de un solo proveedor puede marcar la diferencia.



Por Jackeline Sulbarán,
Gerente de Canales
para Fortinet Chile.

Gracias a las fuerzas de trabajo remotas que se extienden en todo el mundo, las redes de hoy no tienen perímetro y están evolucionando y expandiéndose de manera constante más allá de los bordes tradicionales. Desafortunadamente, la mayoría de las soluciones de seguridad fueron diseñadas con un perímetro en mente, lo que las hace incompatibles con las prioridades de los negocios modernos. Al tiempo que las organizaciones empiezan a migrar hacia la nube para poder entregar estrategias de trabajo y acceso remotos, las soluciones basadas en VPN afectan su habilidad de proveer acceso seguro a la velocidad y escala que requiere el negocio.

La presión de digitalización que hoy enfrentan las organizaciones, las han llevado a buscar soluciones de SASE (Secure Access Service Edge), para extender las capacidades de redes y seguridad. Como un modelo arquitectónico que combina redes y seguridad como servicios dentro de un solo centro en la nube, SASE está compuesto de Security Service Edge (SSE) y SD-WAN, e incorpora Firewall as a Service (FWaaS), Secure Web Gateway (SWG), Zero Trust Network Access (ZTNA) y funciones de detección de amenazas.

Los CISO se ven atraídos hacia SASE debido a su fle-

xibilidad, simplicidad, escalabilidad y su desempeño de baja latencia. Ofrece a los canales una oportunidad significativa para ayudar a sus clientes a navegar los retos de implementación para que puedan tomar ventaja de SASE por su habilidad para modernizar la seguridad a través de la red distribuida.

Cada vez más popular

La popularidad de SASE se deriva de su habilidad de proveer protección robusta contra ciberamenazas y acceso seguro en donde sea y a cualquier hora. Desde la pandemia del COVID-19, los modelos de trabajo híbridos se han convertido en la norma, lo que hace a SASE una propuesta atractiva para muchas empresas. La atracción principal de esta solución es su habilidad para proveer acceso de alto rendimiento y seguro, sin importar en donde se ubiquen los usuarios, dispositivos o aplicaciones, además de que permite la flexibilidad de regular el acceso de diferentes usuarios y casos de uso.

Si bien SASE es una solución que ofrece la convergencia entre redes y seguridad que resulta atractiva para los clientes, existen retos en su implementación. Frecuentemente, las organizaciones buscan implementar soluciones puntuales de múltiples proveedores para poder alcanzar la funcionalidad de SASE. Este enfoque usualmente falla porque trae consigo nuevas complejidades, reduce la visibilidad y atasca a los equipos de TI en el despliegue de actualizaciones en múltiples ubicaciones.



Alinearse con el enfoque correcto

Para que SASE trabaje de manera óptima, los componentes deben operar dentro de un solo sistema. Cuando cada componente se integra de manera perfecta dentro del marco más amplio de la seguridad corporativa, se eliminan los silos, el desempeño de la red sigue siendo alto, y los equipos de seguridad tienen mayor capacidad de monitorear, detectar y aislar cualquier intrusión.

Aprovechar las ventajas de SASE requiere un entendimiento de los servicios de seguridad basados en la nube y los elementos de red involucrados. Dado que la mayoría de las redes operacionales incluirán nube y on premises, los canales deben asegurarse de que su solución SASE pueda integrarse dentro de ambientes híbridos- incluyendo LAN, WAN, 5G y bordes de nube. Además de buscar el nivel más alto de integración, preferentemente con un proveedor que ofrezca un centro de control único que pueda manejar varias soluciones incluyendo SASE, SD-WAN Seguro y ZTNA.

Unir para simplificar

La gestión unificada ofrece a las organizaciones una única consola de manejo para toda su solución de SASE, incluyendo componentes de redes y seguridad. Mientras que varios vendedores aseguran que pueden proveer una visibilidad completa, son pocos los que pueden realmente soportar esa aseveración. Algunas soluciones requieren que los clientes trabajen con herramientas de manejo separadas, ya sea el resultado de una adquisición o de productos existentes. Esencialmente, los clientes terminan con una sola compañía vendiendo dos soluciones que trabajan en silos.

Para beneficiarse verdaderamente de un enfoque de gestión unificada, los equipos de seguridad y TI de una organización deberían trabajar desde una única ubicación para implementar políticas, gestionar el tráfico, registrar incidentes y garantizar los resultados de seguridad. Por ejemplo, nuestro enfoque de “pro-



La atracción principal de SASE es su habilidad para proveer acceso de alto rendimiento y seguro, sin importar en donde se ubiquen los usuarios, dispositivos o aplicaciones, además de que permite la flexibilidad de regular el acceso de diferentes usuarios y casos de uso.

veedor único” entrega una solución SASE integral que facilita la convergencia de redes y seguridad uniendo SD-WAN, puerta de enlace web segura, acceso universal a la red de confianza cero, agente de seguridad de acceso a la nube y firewall como servicio, todo bajo un solo sistema operativo seguro. Al utilizar nuestro cliente único, los equipos del centro de operaciones de red (NOC) y del centro de operaciones de seguridad (SOC) están unificados. Las alertas se recopilan entre usuarios locales y remotos y el proceso de resolución de problemas se simplifica, mientras que la IA integrada ayuda a minimizar el tiempo de detección y corrección.

La oportunidad abunda

Existen soluciones SASE integradas que existan con una plataforma de ciberseguridad madura con una verdadera ges-

tion unificada y ofrecen a los socios una ventaja competitiva. Al converger las funciones de red y seguridad y eliminar las complejidades creadas por numerosos proveedores y dispositivos, los clientes de SASE pueden beneficiarse de una mayor eficiencia operativa, mejores resultados de seguridad y una conectividad más rápida.

Los beneficios de un enfoque de un solo proveedor son tan claros que Gartner predijo que para 2025, un tercio de las nuevas implementaciones de SASE serán una oferta de un solo proveedor, en comparación con solo el 10%. Esto representa una oportunidad importante para los socios de canal, pero aprovechar el momento requiere el proveedor adecuado para ayudar a los clientes a aprovechar el verdadero potencial de SASE para su negocio. **CHN**

Luis Baros, Brother

“Para el negocio corporativo, la marca tiene que estar al lado del partner”



Luis Baros, Gerente Comercial de Brother Chile.

Con una nutrida asistencia de representantes de sus socios del canal, Brother Chile dio a conocer “Brother Evolution,” un proceso de actualización de su lineup con el que buscará ganar más proyectos con mayor fuerza en el segmento corporativo. En este evento, la marca presentó seis nuevos modelos monocromáticos, los que ya están haciendo ruido en el mercado local. Luis Baros, Gerente Comercial de Brother Chile, nos explica esta nueva propuesta de la reconocida marca de impresoras.

¿Cuál fue el objetivo de “Brother Evolution”?

Además de pasar un momento distendido con nuestros clientes y partners, el objetivo de este evento fue presentarles nuestra nueva línea de modelos, y más importante aún, el concepto que queremos desarrollar con ellos: trabajar con Brother el negocio corporativo. Durante los últimos tres años, hemos ido ingresando en ese segmento, ya hemos logrado proyectos importantes, y con esta línea de equipos, definitivamente cerraremos muchos más. No obstante, queremos que muchos más canales vean la oportunidad que tienen con estos nuevos modelos en el negocio corporativo.

Entonces, como Brother nos mantenemos en el negocio SMB, donde somos líderes, pero ahora tenemos un lineup de modelos más poderosos para enfrentar los proyectos corporativos.

Estando muy identificados con el SMB, ¿cómo entraron en el segmento corporativo?

Antes de la pandemia, todos los proyectos corporativos involucraban máquinas grandes, robustas, y con el fin de las restricciones sanitarias, nos reunimos con usuarios de ese segmento, quienes nos dijeron “las grandes máquinas ya pasaron. Nosotros queremos equipos más eficientes, rápidos y con mejores características, pero en formatos más compactos”. También esas impresoras tenían que ser administrables vía software, con mejor gestión de seguridad y una baja tasa de falla.

Y en Brother, teníamos esos equipos, hicimos demos y comenzamos a ganar proyectos y licitaciones. Pronto, empezaron las recomendaciones de los usuarios y pudimos entrar a nuevas empresas y entidades.

¿Cómo han sido los resultados hasta ahora?

Los últimos dos años, nuestra incursión al segmento corporativo ha sido un éxito, logrando crecer al doble en 2022. Y este año, los nuevos modelos sólo llevan dos semanas en el mercado

y ya llevamos vendidas 3.000 unidades. Entonces, estos logros se deben a que los partners confiaron en nuestra propuesta, se presentaron a varias licitaciones y proyectos con nuestras máquinas, y fueron exitosos.

Si un canal está interesado en entrar en el negocio corporativo de la impresión. ¿Cómo lo hace?

En primer lugar, puede llamar a nuestros PM en nuestros mayoristas Intcomex, Ingram Micro y Tecnoglobal, quienes lo van a orientar. Luego, puede acercarse directamente a Brother, y también lo apoyaremos. De cualquier modo, podemos ayudarlo con información, capacitación, certificados, demos, visitas al cliente, etc. Si es necesario designar a los servicios técnicos autorizados para lo que ellos venden, lo haremos y los vamos a certificar, porque para este negocio, la marca tiene que estar al lado del partner.

Cabe recalcar que Brother no vende directo al cliente corporativo o final. Entonces, el 100% de nuestro negocio es a través de los distribuidores, los resellers, los canales; por lo tanto, dependemos de ellos. /ChN

brother
at your side

SOLUCIONES CORPORATIVAS



brother
EVOLUTION

CONFIABLES · ALTO RENDIMIENTO · ADMINISTRABLES



Miembros del directorio ACTI: Nicolás Schubert, Paloma Ríos, Thierry de Saint Pierre, Carmina Hernández, Álvaro Castro, Nayat Sánchez Pi, Francisco Guzmán, Isabel Almarza, Raúl Ciudad, Marcelo Castiglione, Claudio Magliona,, Jaime Pacheco y Agustín Bellido.

En Encuentro Anual de la Industria TIC:

ACTI resalta la importancia de la colaboración

El miércoles 22 de noviembre, la Asociación Chilena de Empresas de Tecnología de Información (ACTI A.G.), llevó a cabo su “Encuentro anual de la Industria TIC: Explorando las fronteras de las tecnologías disruptivas”. El evento, que se celebra desde 1998, corresponde a la 23ª versión de dicha actividad.

El evento, que se realizó en el Hotel W de Santiago, contó con la participación de más de un centenar de grandes, pequeñas y medianas empresas del mundo TIC, destacadas autoridades de Gobierno, de la sociedad civil y académicos.

Francisco Guzmán, presidente de ACTI A.G., aprovechó la oportunidad para remarcar la importancia de tres grandes hitos que se están abordando hoy como industria, como lo son las tecnologías disruptivas, la ciberseguridad y el capital humano, y la trascendencia que tiene en esto el trabajo colaborativo.

“No vamos a resolver ninguno de los desafíos si no colaboramos. Acá estamos todos los que debemos trabajar unidos, ser creativos, innovadores, generosos y rápidos en hacer lo que haya que hacer”, comentó Guzmán a la audiencia.

Además, el presidente del gremio enfatizó en la importancia de la formación, señalando que “no son sólo las instituciones tradicionales de educación las que puedan capacitar y entrenar a las personas, sino que también las empresas o gremios como nosotros para lo que necesitamos una política pública que acompañe esta tarea y que, al mismo tiempo, ayude a acortar las brechas de género”.

Junto con ello, Francisco Guzmán dio a conocer a los pre-

sentes los desafíos que como asociación se han propuesto para los siguientes meses y recalcó la disposición que tienen como entidad para apoyar y guiar a quien lo requiera en cualquier ámbito vinculado a las TIC, amparados en sus 40 años de operatividad y en la experticia de sus asociados. Luego, se dio paso a los discursos de autoridades del mundo público, entre los que destacó el saludo de la ministra de Ciencia, Tecnología, Conocimiento e Innovación, Aisén Etcheverry, y el de la Subsecretaria de Ciencias y Tecnología, Carolina Gainza.

La cena contó además con la presentación de Paulina Villalobos, conferencista máster en iluminación, quien abordó los desafíos que tiene el uso de una tecnología como la luz artificial y cómo ésta puede irrumpir en nuestras vidas y el medioambiente.

Finalmente, se hizo una entrega de reconocimientos a la Trayectoria ACTI Gran Empresa y a la Trayectoria ACTI Pyme, galardones que recayeron en Microsoft y Reuna, respectivamente.

La jornada se cerró con las palabras de la gerenta general de ACTI, Luz María García, quien agradeció la presencia de invitados y socios del gremio, y proyectó parte de lo que está en cartera de la asociación. /ChN



Francisco Guzmán, presidente ACTI.



Luz María García, gerenta general ACTI.



Carolina Gainza, subsecretaria del Ministerio de Ciencia, Tecnología, Conocimiento e Innovación.



Jaime Pacheco, director ACTI; Carlos Busso, presidente ejecutivo Busso Group; Luz María García, gerenta general ACTI; José Manuel Mena, presidente de la Asociación de Bancos y Entidades Financieras (ABIF); Raúl Ciudad, vicepresidente ACTI.



Pelayo Covarrubias, presidente Fundación País Digital; Carolina Gainza, subsecretaria del Ministerio de Ciencia, Tecnología, Conocimiento e Innovación; Francisco Guzmán, presidente ACTI.



Marcelo Castiglione, tercer vicepresidente ACTI; Marlén Hevia, suboficial de Carabineros; Enrique Villarroel, director Departamento de Tecnologías de la Información y Comunicaciones (TIC) de Carabineros; Francisco Guzmán, presidente ACTI.



Carlos Bustos, gerente de Ciberseguridad de Sonda; Rosario Navarro, presidenta de Sofofa; Silvia Yu-Chi Liu, directora general de la Oficina Económica y Cultural de Taipei; Mónica Retamal, Fundación Kodea; Claudio Maggi, gerente de Asuntos Corporativos de Corfo.

Verónica Gallardo, AOC

“Aspiramos a ser un actor relevante dentro de la escena Gaming”

Así como la tecnología y el consumidor avanzan rápidamente, AOC se ha transformado en una marca de monitores que innova a gran velocidad. Hoy se posiciona como un actor relevante en el mercado corporativo, de hogar y gaming, apalancado por sus canales, que son sin duda su gran brazo armado. Verónica Gallardo, KAM Senior y Emanuel Quinteros, Product Manager, de TPV Chile -compañía que distribuye en Chile AOC y Philips- cuentan cómo están creciendo en el canal, y validando su estrategia de precio-calidad permanentemente.



Verónica Gallardo, KAM Senior de AOC; Emanuel Quinteros, Product Manager de TPV Chile.

¿Qué busca el usuario en un monitor hoy en día?

La historia nos sigue mostrando que la evolución tecnológica desencadena cambios sustanciales en todo orden de cosas, porque no sólo cambian las industrias sino cómo nos relacionamos con los diferentes dispositivos, ecosistemas y futuros clientes. El monitor como producto ha evolucionado a lo largo de los últimos 20 años; ya no sólo importa que tenga una buena calidad de imagen, que parecía ser lo primordial antes. Aho-

ra también son importantes una serie de factores adicionales para los usuarios: velocidad y tipo del panel, tiempo de respuesta, diseño y compatibilidad con diferentes tarjetas de video, entre otras.

El usuario se ha transformado...

Así es. El usuario que busca comprar un monitor hoy se presenta como un consumidor mucho más informado que antes. Actualmente la información está a un click y es por eso que debemos estar preparados para dar respuestas rápidas

con nuestros productos, convencer desde lo tecnológico a un cliente que busca un monitor básico para desarrollar trabajos en una oficina, hasta el más exigente gamer que está en busca de características muy específicas.

En términos de desarrollo de productos, ¿cuáles son los actuales focos de AOC?

Como marca sabemos el gran desafío que tenemos por delante; además, estamos conscientes de cómo está evolucionando el mercado los últimos años, sobre todo después del periodo de pandemia. AOC se mantiene desarrollando nuevas soluciones en diferentes industrias ligadas al área de monitores y profesional display. Los últimos dos años hemos sumado nuevos desarrollos tecnológicos en algunos productos, por ejemplo, en nuestra línea gamer profesional llamada Agon, mejoras de IA, diseño y ergonomía, co-brandings con marcas como Porsche para monitores de uso avanzado y juegos tan populares como League of Legends.

Los focos de AOC están definidos para avanzar no solo en soluciones concretas para el área de B2B, B2C, con productos que cumplen a cabalidad con las necesidades de la industria, sino también con la incorporación de



“Los focos de AOC están definidos para avanzar no solo en soluciones concretas para el área de B2B y B2C, sino también con la incorporación de AOC Gaming/ Agon como actor relevante dentro de la escena Gaming”

AOC Gaming/Agon como actor relevante dentro de la escena Gaming.

¿Qué nuevos productos están impulsando este año?

Se viene un 2024 con novedades muy interesantes; como TPV no solamente manejamos a nuestra marca ancla AOC sino también a Philips, que es uno de los vendedores más reconocidos a nivel mundial en la industria tecnológica. Estamos ad portas de incluir nuevos monitores Philips a nuestro roadmap de productos, respondiendo a la necesidad que existe en algunos canales de tener opciones de diferente tipo para abarcar de mejor manera un mercado que se vuelve muy versátil año tras año.

Además, próximamente tendremos el lanzamiento de nuestra marca de monitores profesionales para Gamer llamada Agon; una iniciativa que hemos venido trabajando desde el año 2022, buscando estructurar no sólo una posición de marca dentro del circuito de monitores para jugar, sino también ser una opción de producto gamer para el consumidor profesional.

¿Cuál es la propuesta de valor de AOC para los partners?

AOC es una marca reconocida en el canal de distribución TI. Siempre hemos

liderado la estrategia de precio/calidad y somos reconocidos por esto. Ha sido nuestra propuesta de valor desde los comienzos, la que hoy en día hemos mejorado, logrando robustecerla con una propuesta de innovación, apalancada del incremento de los E-sport a nivel mundial, de la que Chile no está ajeno.

Durante este año hemos trabajado aún más para mejorar nuestra relación con el canal. Esto lo hemos hecho generando actividades constantes, por ejemplo, programas de incentivos, capacitaciones, invitaciones a eventos especiales e iniciativas como floor weeks en mayoristas; todas orientadas a satisfacer las necesidades de nuestros partners.

Para resumir, nuestra propuesta no es solo de precio-calidad, sino también de innovación, tanto en el área comercial, como en el área gaming, donde contamos con el mejor monitor del mercado.

¿Tiene AOC un programa formal de canales?

Contamos con una excelente relación con el canal de distribución, al cual conocemos hace largos años. Por ello, si contamos con un programa de declaración de oportunidades con un importante beneficio en precio. Considerando lo antes mencionado, para

el próximo 2024, tenemos el desafío de formalizar este programa y darlo a conocer en forma masiva al canal de distribución.

Como AOC, lo que nos caracteriza es la flexibilidad que tenemos como empresa para apoyar al canal de distribución, en precios especiales, demostración de productos y extensión de garantías.

¿Qué balance hacen de este 2023 y qué proyecciones tienen para 2024?

Todos sabemos que ha sido un año difícil, con un mercado más bien retraído o flat, y en AOC hemos estado al lado de nuestros clientes, trabajando para lograr igualmente un crecimiento significativo y superior al 2022. Esto lo hemos logrado gracias a un trabajo en equipo, uniendo fuerzas para lograr estar en todos los negocios de nuestros clientes.

Para el 2024, en el caso de AOC esperamos un año de crecimiento, basado en un mix más amplio de productos. Cómo TPV Chile reforzaremos nuestra propuesta de valor, incrementando la venta de monitores gaming, de nuestras dos marcas, AOC y Philips. Tenemos un espacio que mantener y hacer crecer. Así de seguros estamos de que tenemos un producto ganador.**ChN**

¿Cuáles serán los desafíos y las prioridades de los líderes de TI para el próximo año?

La alta competencia, las crecientes expectativas de los clientes y las nuevas herramientas de IA han hecho que los líderes de TI cambien sus prioridades. De acuerdo con el más reciente reporte global IT Research 2023, que recoge las opiniones de 1.200 líderes de la industria, la mayoría de ellos están reconsiderando sus recursos con el propósito de mejorar tanto en Experiencia del Cliente (CX) como en Experiencia del Empleado (EX), convirtiéndolas en las grandes prioridades para los próximos años.

La IA sí está mejorando el CX y EX

Dentro de la Experiencia del Cliente, el 86% de los referentes de la industria coinciden en que mejorar la experiencia del cliente ha aumentado en prioridad en los últimos tres años, esto sin dejar de lado la mejora de la experiencia de los empleados, dando como resultado mejores resultados empresariales.

Los cambios que se han producido en el mercado y la volatilidad han sido razones para que el 71% considere reevaluar su experiencia del cliente y sus herramientas de servicio. Asimismo, el 87% considera la inversión en la IA como una prioridad para mejorar su CX y EX.

La IA está cambiando el CX, pero hay que tener cuidado

Aunque la IA generativa promete cambiar la experiencia del cliente, muchos no han encontrado cómo implementarla en sus empresas. Mientras el 86% cree importante aumentar el uso de la IA en la CX, el 58% afirma estar preocupado por la rapidez con la que está cambiando el panorama de la IA, afectando, en algunos casos, su capacidad para mantenerse al día.

Más de la mitad de los encuestados coinciden en que la tecnología emergente de la IA está dejando lagunas al descubierto,

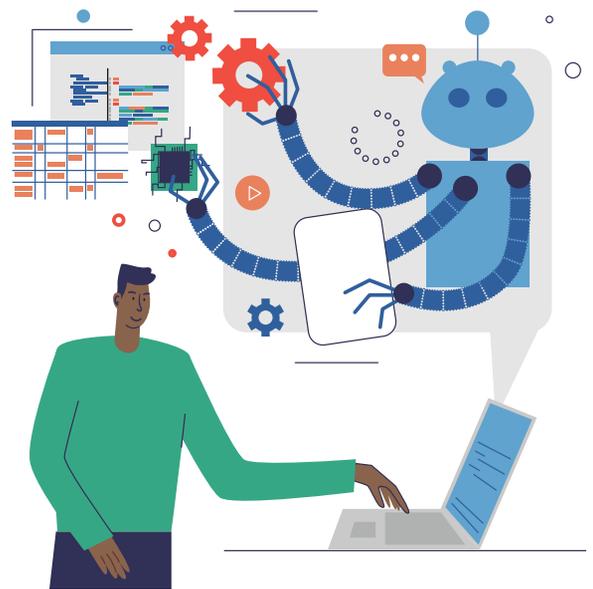
debido a la falta de conocimientos y sus posibles repercusiones.

La seguridad y la privacidad de datos, un tema central de la IA

Los riesgos de almacenamiento y gestión de datos de forma segura son uno de los principales aspectos a tener en cuenta, ya que el 90% coincide en que la privacidad y la protección de los datos son importantes para el CX en los próximos 12 meses. Por esto, el 88% de los encuestados afirma que tiene previsto aumentar el presupuesto destinado a ciberseguridad en el próximo año, para así asegurar y proteger los datos de los clientes.

Adicionalmente, el 66% comenta que la normativa sobre protección y privacidad de datos es un factor que impone límites significativos en sus esfuerzos de personalización, ya que el 79% afirma que su actual software de CX podría hacer más en el tema de ciberseguridad.

Entre las prioridades más importantes para los líderes de TI, se encuentra refor-



zar las medidas de ciberseguridad y privacidad de datos, mejorar la experiencia del cliente y optimizar el uso de los datos y la información para la empresa, con el objetivo de diferenciarse de la competencia y generar confianza con los clientes y empleados.

Las empresas tienen que asegurar que sus herramientas sean las adecuadas para aprovechar la IA, los controles de la privacidad de datos y las experiencias fluidas con los clientes y empleados. **ChN**

Extracto del reporte global IT Research 2023 de Zendesk.

Servicios Financieros Progreso

Expandiendo las oportunidades de negocios para el canal TI



Cristian Álvarez, Gerente General de Servicios Financieros Progreso.

Tras 35 años en servicios financieros, enfocados en leasing y factoring, Progreso inició en 2019 su transformación digital a partir del estallido social, cuando visualizó la necesidad de un cambio para poder seguir respondiendo a sus clientes. Así creó la Gerencia de Tecnología, desarrollando nuevos procesos y sistemas, y atendiendo a sus clientes desde cualquier lugar. Este año, con Leasing Vendor abrió sus servicios al canal, permitiendo financiar los proyectos TI de sus clientes. Para profundizar en las proyecciones de esta área, conversamos con Cristian Álvarez, Gerente General de Progreso.

¿Por qué crean Leasing Vendor?

Nos propusimos ampliar nuestro alcance (ya duplicamos el número de clientes en los últimos cinco años) y diversificar nuestros productos, ofreciendo un ecosistema completo de servicios financieros, lo que nos llevó a visualizar qué otros productos podríamos impulsar. Vendor se presentó como una respuesta estratégica, que no solo aborda la demanda creciente de financiamiento tecnológico a raíz de la pandemia, sino que también amplía nuestra base de clientes al sumar grandes empresas con necesidades tecnológicas específicas. Este enfoque no solo fortalece nuestro portafolio de productos, sino que también sienta las bases para futuras estrategias de venta cruzada y expansión.

¿Cuáles son las expectativas?

Vendor está en su primer año de funcionamiento y las expectativas son significativas, ya que se espera que crezca y duplique su desempeño el próximo

año, considerando que maneja mayores montos financieros, ya que se dirige a empresas de mayor envergadura. Esta unidad está respaldada por profesionales con experiencia, especialmente en la construcción de relaciones sólidas con los canales, a quienes acompañamos en las licitaciones y son esenciales para el éxito de Vendor.

¿Cómo ha impactado y cuáles son las ventajas para el canal de trabajar con Progreso?

El impacto en el canal ha sido significativo, destacando la experiencia y rapidez que ofrecemos. Este puede beneficiarse de la dedicación constante y relación cercana que establecen nuestros ejecutivos, que permiten generar una comunicación ágil y soluciones personalizadas, adaptándonos a las necesidades específicas de cada proyecto, como un traje a la medida.

La esencia de Progreso radica en esa cercanía y el compromiso a largo plazo con nuestros clientes, así como en la conexión humana y conocer su negocio "in situ", generando un valor agregado. Por eso no apuntamos a negocios puntuales, sino a generar un conocimiento profundo del cliente, estableciendo lazos duraderos. Algunos nos han acom-

pañado durante más de 25 años y otros están traspasando negocios a sus nuevas generaciones. En Progreso apostamos a influir positivamente en el ecosistema de nuestros clientes y en las generaciones futuras.

¿Cuál es el balance de este año y cómo se proyectan?

Este año ha sido bastante desafiante, sin embargo, hemos logrado consolidar los equipos, abierto nuevos productos y tenemos como desafío transformar nuestra oferta tradicional en productos tecnológicos. Eso nos permitirá responder más rápidamente a los clientes y proveedores.

Es un desafío interesante, ya que hoy los servicios financieros son cada vez más digitalizados y competimos con fintechs, que son nativas digitales y tienen una ventaja tecnológica, pero la diferencia está en nuestra experiencia que nos permite brindar elementos diferenciadores, los que apalancados con tecnología nos dan un mejor resultado. Estamos comprometidos con mantener nuestra cercanía, y al mismo tiempo, proporcionar herramientas tecnológicas para que nuestros clientes accedan fácilmente a todos nuestros productos.

/ChN

Absen inicia un nuevo capítulo

Centro de Fabricación Inteligente de Absen Dongjiang ya está en pleno funcionamiento



Con una inversión de más de 160 millones de dólares, este centro tecnológico de última generación refleja la visión de Absen para liderar la “Fabricación inteligente en China”. Desde avanzadas líneas de producción automatizadas hasta un showroom digitalizado, la instalación impulsa la transformación digital y la capacidad de producción del grupo. Con un enfoque en la innovación y el bienestar de los empleados, Absen Dongjiang marca un paso clave hacia la globalización y la excelencia en la industria manufacturera.

El 10 de octubre se llevó a cabo la ceremonia de inauguración del edificio de Investigación y Desarrollo del Centro de Fabricación Inteligente Absen Dongjiang. Como el “corazón” de I+D y producción en el futuro, el centro está ahora completamente operativo, aportando un fuerte impulso al desarrollo del Grupo.

El Centro de Fabricación Inteligente de Absen Dongjiang está ubicado en el Parque Industrial de Alta Tecnología de Dongjiang, parte de la Zona de Desarrollo de Alta Tecnología de Zhongkai en la ciudad de Huizhou. Fue construido en dos fases con una inversión total de más de 160 millones de dólares. El centro tiene una superficie de 108 mil metros cuadrados con un área total de construcción de 200 mil metros cuadrados. Es una integración de investigación y desarrollo de productos, fabricación inteligente, exhibición, almacenamiento y logística, ventas y servicio, que sirve como base principal para que Absen impulse la transformación digital y logre un desarrollo de alta calidad.

Autoinnovación para fortalecer las capacidades de fabricación inteligente

Para satisfacer la creciente demanda del mercado global, Absen se adhiere a la investigación y el desarrollo independientes y fortalece continuamente sus capacidades para presentar el esplendor de la “Fabricación inteligente en China” en el escenario internacional. Con avanzadas líneas de producción automatizadas y sistemas logísticos, combinados con sistemas SAP, MES y SCADA, el Centro de Fabricación Inteligente de Absen Dongjiang ha logrado una gestión digital e inteligente en todo el proceso de fabricación, mejorando así de manera efectiva la eficiencia de la producción y la calidad del producto, al tiempo que sienta una base sólida para la expansión global del Grupo.

Para mejorar continuamente la capacidad de producción y servir mejor a los clientes globales, el Centro de Fabricación Inteligente de Absen Dongjiang separa las líneas de producción e implementa de manera integral una



operación y gestión diferenciadas. En la actualidad, está equipado con talleres de productos PCBA, Commercial Display, DOOH, Rental & Staging, Data Visualization, iCon, con una capacidad de producción anual de hasta 1 millón de metros cuadrados de pantallas LED. En vista del nuevo negocio energético, también está prevista en el centro una línea de producción de productos de almacenamiento de energía, con una capacidad anual de hasta 2 GWh.

Disfrute de una experiencia elevada en el nuevo showroom digitalizado

En el primer piso del edificio de I+D del Centro de Fabricación Inteligente de Absen Dongjiang, hay una sala de exposición global recién construida: el Experience Hall, ventana completamente nueva para que Absen muestre su imagen de marca, productos, servicios y logos a los clientes, socios y el público. Este salón se divide en Galería de exhibición, Sala de exhibición permanente, Sala Absen innovadora, Sala Absen futurista, Sala de escenarios de aplicacio-

nes, etc. Basado en el concepto de diseño moderno que combina exhibición, interacción y experiencia, el salón está equipado con tecnología digital avanzada para una presentación integral de la historia de la industria de las pantallas y del desarrollo de Absen, así como la historia de sus productos y servicios, siendo una brillante tarjeta de presentación para el Grupo.

Instalaciones integrales de apoyo a la vida laboral y personal

Absen concede gran importancia al bienestar de sus empleados y a su sentido de pertenencia a la empresa. Por ello, se ha comprometido a crear un entorno de oficina saludable, ecológico y sostenible, para proporcionar a los empleados un espacio de trabajo y de vida cómodo y eficiente.

Además de una moderna área de oficinas, el Centro de Fabricación Inteligente de Absen Dongjiang también alberga una serie de instalaciones de estilo de vida, como dormitorios para el personal, canchas de bádminton, gimnasios, can-

chas de baloncesto, parques recreativos y tiendas de conveniencia, que integran orgánicamente producción, oficinas, vivienda y recreación. Este es un lugar perfecto para que todos y cada uno de los empleados lleven una vida laboral más saludable y feliz.

La fabricación inteligente es una manifestación de la profunda integración de la tecnología de la información y la industrialización, y una dirección importante para la transformación de la industria manufacturera global. Mientras la industria manufacturera de China avanza hacia la digitalización, la creación de redes y la inteligencia, la construcción y el lanzamiento del Centro de Fabricación Inteligente impulsa las capacidades de producción y fabricación de Absen, lo que marca un paso clave en la promoción de su agenda estratégica de globalización.

En el futuro, Absen seguirá impulsando la transformación digital con innovación tecnológica, para fomentar aún más la sinergia de la cadena industrial y aportar vitalidad e impulso a la optimización y mejora del ecosistema industrial. **CHN**



Somos predecibles (y tus clientes también)

He identificado tres grandes objeciones que resuenan universalmente: la falta de tiempo, dinero o la sensación de incapacidad. Estas barreras, aunque predecibles, encierran desafíos significativos para quienes intentan cerrar acuerdos. Sin embargo, la clave no está en “manejar” las objeciones, sino en desarmarlas tempranamente.



Comencé a usar una AI para ver cómo son las personas con las que me voy a reunir. Y funciona perfectamente bien, para mi sorpresa. Es una aplicación –no haré publicidad gratis– que predice (es una AI, sólo predice) cuál es el perfil psicológico de la persona con la que vas a hablar. Probé los primeros 20 perfiles y funciona perfecto: la AI acertó cada vez, prediciendo el estilo relacional de cada cliente con el que interactué.

¿Qué gané con eso? Mejoré mi empatía de manera más consciente: si a esta persona le aburren los datos, entonces le mostraré una imagen. Si a esta le gusta ser escuchada, entonces haré un esfuerzo por escuchar.

En cualquier caso, las conclusiones que saco de este experimento son varias. Una de ellas, es que las objeciones de tus clientes son bastante predecibles, te las digan o no.

Las grandes objeciones

Siendo predecibles, las principales objeciones serán, al menos, tres:

- “No tengo tiempo”.
- “No tengo dinero”.
- “No puedo”.

Cuando alguien ve la solución que vendes y dice, espontáneamente, “creo que no tengo tiempo”, es porque le interesa, pero... lamenta no tener tiempo. A mí no me sucede cuando veo un paseo municipal para la tercera edad que piense “uf, no tengo tiempo”. ¿Por qué? Porque no me interesa (todavía...). Lo mismo sucede con “no puedo pagarlo” y “no podemos”. De todas las objeciones, la más difícil es esa, la última, el “no puedo”. Los clientes finalmente desconfían más de su propia habilidad para tener éxito en el nuevo desafío que de tu oferta.

Las razones por las que sucede esto son materia para un psicoanalista u otro. Por



Por **Jorge Zamora**, consultor, conferencista, entrenador de equipos comerciales, autor del libro “Los 7 pecados de los ejecutivos de venta” y del podcast “Con Licencia Para Vender” (disponible en iTunes y Spotify).

mi parte, tan sólo observo el fenómeno cada semana.

Cuáles son las objeciones de tu negocio

En cada negocio y a nivel de producto, las objeciones son recurrentes; se concentran en promedio en un pequeño set o lista. Te podrás dar cuenta por observación simple, la historia se repite una y otra vez. Por ejemplo, cada vez que un gerente conversa con nosotros sobre un proyecto de consultoría, me pregunta “¿cuánto tiempo me va a consumir cada semana?”. Es una buena pregunta, pues todos tenemos poco tiempo y cada segundo cuenta. Otra pregunta que se repite es “¿cómo sé si voy a recuperar la inversión?”. También, es de todo sentido común.

Entonces, como todo en la vida, te enfrentas a dos opciones: o planificas o improvisas. Y siempre la preparación y la disciplina terminan venciendo. En otras palabras, si ya sabes cuáles son las objeciones más comunes, entonces puedes comenzar a trabajar en ellas desde ahora mismo.

¿Te parece buena idea que avancemos en el manejo de objeciones? Es mala idea, lo siento. Las objeciones no se manejan, se desarman tempranamente. Si ya sabes cuáles son los problemas que vienen por delante: ¿vas a esperar a que aparezcan o los vas a desactivar de manera proactiva? Neil Rackham, el padre de la venta consultiva, se hizo cargo del desafío de “manejar objeciones” y recomendó anticiparlas en las primeras etapas de la venta. En términos técnicos, se dice que en las etapas tempranas del ciclo de compra. Si un cliente tuvo malas experiencias con otro proveedor, ya que el proyecto sufrió sobrecostos, es probable que esa preocupación aflore. ¿Qué hacer? Al momento de comenzar a hablar de la solución, debes abordar proactivamente la objeción y demostrar por qué nuestro proyecto no generará sobrecostos. Por ejemplo, “para ayudarte con ese problema, desarrollamos una solución que no genera sobrecostos ya que _____ y que además



resuelve el desafío que me comentaste recién: _____”.

¿Qué sugiero yo? Usar el consejo de Rackham y, además, utilizar las objeciones promedio que tienden a repetirse una y otra vez.

En otras palabras, detectar tempranamente las objeciones para “desactivarlas” y si afloran más adelante, entonces responderlas de buena manera. Solo un detalle, no intentes vencer a tu cliente en la argumentación demostrando que tienes un mejor argumento, a nadie le gusta ser derrotado. Hay maneras de hacer las cosas correctamente.

Cómo manejarlas correctamente

Acabamos de hacer este ejercicio con una empresa de tecnología: detectamos las cinco principales razones por las cuales alguien declara que no avanzará en la compra; las anotamos en un Google Docs, y lo compartimos con el equipo, y luego hicieron lo obvio: respondieron las objeciones con evidencias, no con simples declaraciones.

La secuencia de exposición que utilizamos fue:

1. Detectar la objeción y explicitarla con

detalle (“si entiendo bien, les preocupa que...”).

2. Entender la objeción (“cuéntame un poco más, ¿qué hace que les preocupe lo anterior?”).

3. Aceptar la objeción (“Lo entiendo, es muy lógico tener esa preocupación. Pregunta: ¿si te ayudáramos a que _____ no suceda y eso pudiéramos asegurarlo, te sentirías más tranquilo para avanzar?”).

4. Fundamentar la respuesta (“Permíteme mostrar lo siguiente _____. Para que el proyecto no sufra sobrecostos, tomamos estas medidas que están reflejadas en la propuesta _____.”).

5. Confirmar (“Lo que te acabo de mostrar, ¿te hace sentido? ¿Cómo lo ves? ¿Te deja más tranquilo?”).

Como en todo, esto debes prepararlo, afinarlo, ponerlo a prueba y editarlo, una y otra vez. Gradualmente irás generando una metodología propia, la manera en que resolvemos objeciones en la empresa ABC. Gradualmente irás mejorando la efectividad de las presentaciones y cierres en tu negocio. Y eso es perfectamente predecible. /ChN

Tres beneficios de actualizar la memoria RAM de un computador

Muchos usuarios encuentran que, tras unos años de uso, sus computadores portátiles o de escritorio se vuelven más lentos. Esto se debe a que, con el paso del tiempo, las aplicaciones exigen cada vez más recursos, lo que puede afectar el rendimiento general del equipo y resultar frustrante. Actualizar la memoria RAM puede ser una gran solución para evitar comprar un equipo nuevo y en su lugar optimizar el rendimiento del sistema actual.



La memoria RAM es un almacenamiento temporal de datos de alto rendimiento que actúa como amortiguador entre el procesador y la unidad de disco duro (HDD) o la unidad de estado sólido (SSD). Cuanta más capacidad de RAM disponga el procesador, más rápido se podrán recuperar las aplicaciones y los datos del almacenamiento. Particularmente para usuarios que a menudo utilizan varias aplicaciones y abren grandes archivos simultáneamente, la RAM adicional puede mejorar significativamente su productividad.

Definir cuánta memoria se necesita

Para realizar un diagnóstico sobre cuánta memoria utiliza el equipo en cuestión, es necesario acceder al Administrador de Tareas y posteriormente situarnos en la pestaña de rendimiento en la sección de memoria donde es posible observar cuánta RAM está siendo utilizada, así como la capacidad disponible.

Para asegurarnos que el diagnóstico sea más certero, también es necesario abrir las aplicaciones y archivos de datos más utilizados comúnmente por el usuario

durante el día mientras el Administrador de Tareas permanece abierto. De esta manera, el análisis se hará sobre un escenario de uso realista.

Comprender los requisitos del equipo para sustituir la memoria

La mayoría de portátiles y computadores de escritorio actualizables utilizan una arquitectura de memoria de doble canal. Esto significa que se combinan dos módulos de memoria idénticos para duplicar su rendimiento, y es la configuración óptima para los procesadores Intel y AMD. Siempre que sea posible, se debe evitar mezclar memorias de diferentes velocidades y capacidades, ya que esto puede forzar a la memoria a bajar su rendimiento, sacrificando el potencial ancho de banda.

Para simplificar este proceso, existen en el mercado soluciones de memoria RAM 100% equivalentes a las opciones ofrecidas por el fabricante original del sistema de manera que la compatibilidad está garantizada. Asimismo, pueden chequear con las herramienta del configurador de los fabricantes de estas memorias, que

módulos son compatibles con el sistema o revisar si un módulo específico que se tiene en mente funcionará con el computador en cuestión.

¿Cuáles son los beneficios de actualizar la memoria RAM?

Rendimiento optimizado del equipo: Al actualizar la memoria RAM se puede lograr que el computador sea más rápido, eficiente, logrando como resultado flujos de trabajo más productivos. Por otro lado, una RAM insuficiente puede provocar bloqueos inesperados, que los programas y las aplicaciones no respondan y retraso al escribir.

Es más barato que adquirir un nuevo equipo de cómputo: El costo de actualizar la memoria RAM de un portátil es mucho más rentable que comprar un portátil nuevo. De hecho, en el mercado actual, es posible actualizar aproximadamente 20 portátiles de 8GB a 16GB de RAM por el mismo coste que comprar un solo portátil nuevo.

Permite a las empresas renovar muchos computadores al mismo tiempo: Adquirir un juego completo de computadores nuevos para una empresa con un presupuesto ajustado no siempre es una opción realista. Pero comprar memorias al por mayor a través de proveedores confiables no tiene por qué suponer un gasto excesivo, y podría dar a una empresa la ventaja competitiva que necesita para mantenerse a la vanguardia. **CHN**

Artículo gentileza de Kingston Technology.

Feliz Navidad

"En estas fiestas, queremos agradecerles por confiar en nosotros. Que esta Navidad esté llena de alegría y que el próximo año esté repleto de éxitos y momentos especiales para ustedes y sus seres queridos.
 ¡Felices fiestas de parte de todo nuestro equipo!"

Chiletec en encuentro empresarial del sector tecnológico: “El Estado aún no visualiza a esta industria como parte del futuro del desarrollo del país”

Durante la cena aniversario de la asociación gremial que representa a las pequeñas, medianas y grandes empresas tecnológicas, su Presidente, Raimundo Page, alertó sobre la necesidad de levantar y unificar datos que permitan evaluar los problemas y desafíos que debería asumir el sector. Además, hizo un llamado a seguir impulsando la colaboración pública-privada para que Chile se convierta en un líder digital dentro de la Región.



Raimundo Page, Presidente de Chiletec.

En el marco de las celebraciones de los 21 años de la Asociación de Empresas Chilenas de Tecnología CHILETEC, la entidad gremial que representa a las pequeñas, medianas y grandes empresas digitales de nuestro país instó al Estado a desempeñar un rol más proactivo para darle visibilidad a esta industria e hizo un llamado a empezar a aprovechar las oportunidades que el mercado tecnológico puede ofrecer para el desarrollo de la nación.

Durante el encuentro empresarial que reunió a más de 200 profesionales del ecosistema de la innovación, emprendimiento y del mercado tecnológico

local, el Presidente de Chiletec, Raimundo Page, aseguró que “El Estado aún no visualiza a esta industria como parte del futuro del desarrollo del país, pese a que Chile ha demostrado tener un gran potencial para generar startups tecnológicas escalables con impacto global y que se ha convertido en uno de los hubs más importantes de Latinoamérica en este campo. El país aún no ha definido qué industria quiere y cuál es su verdadero aporte. Si bien se ha ido avanzando en términos de financiamiento y facilidades, faltan políticas públicas más ágiles que promuevan el crecimiento de este sector”. El dirigente gremial agregó que “la

competencia en tecnología es global y, a pesar de los grandes esfuerzos que se han hecho desde el mundo público y privado, aún no son suficientes para posicionar a la industria digital chilena como un referente y líder dentro de la Región. Hoy, tenemos un severo problema con la falta de datos que le está imposibilitando a este sector poder evaluar su avance y desarrollo, y que está atentando directamente a la toma de decisiones y a la identificación de oportunidades que se podrían asumir como país. Necesitamos con urgencia unificar información que sea confiable por parte de todos los actores para que así convirtamos a la industria tecnológica en un pilar del desarrollo para Chile. Es muy relevante que se hagan estudios anualmente que caractericen correctamente el quehacer de la industria TI”.

Durante su intervención, el Presidente de CHILETEC explicó que “Chile posee tecnología de valor, sólo que debemos darla a conocer, convencernos de que esto es así, y de esta forma, empezar a llamar la atención de los mercados extranjeros para así convertirnos en exportadores de soluciones tecnológicas. La colaboración y la inversión en tecnología son claves para el crecimiento sostenible de esta industria, y urge el esfuerzo conjunto de los sectores público y privado para promover la adopción de tecnologías e implementación de políticas efectivas que impulsen el desarrollo digital en todos los nive-



les, incluidas las Pymes, en donde se ha tenido un notorio avance gracias a programas como Digitaliza tu Pyme o Pymes en Línea”.

En este sentido, el timonel de la asociación gremial explicó que “el país se debe plantear desafíos de la industria a largo plazo que se deben cumplir, independientemente de quién gobierne. Además, es muy importante que se fortalezca la dirección del Gobierno Digital para que entregue directrices claras y estandarice el uso de tecnología en el Estado para brindar mejores servicios a la ciudadanía”.

Respecto a los desafíos que aún están pendientes en nuestro país, Page detalló que “la industria digital ofrece la posibilidad de descentralizar realmente al país y sería un avance muy

significativo que existieran beneficios tributarios para aquellas empresas tecnológicas que se instalen en regiones y también para aquellas que contraten personas de todo Chile. En materia de conectividad, se ha avanzado considerablemente, pero urge promover el despliegue de tecnologías emergentes en todo el territorio, como el 5G, para apoyar el desarrollo de aplicaciones y servicios avanzados”.

El dirigente gremial agregó que “perfectamente este Gobierno podría estimular la creación de clusters tecnológicos, donde empresas, centros de investigación y startups puedan colaborar y compartir recursos, y ofrecer incentivos para la concentración geográfica de empresas tecnológicas, con el fin de crear ecosis-

temas que potencien la innovación”. Respecto a la falta de capital humano que hoy está afectando severamente a la industria, aseguró que “el desafío de contar con una fuerza laboral digital es constante desde hace muchos años, y hoy se estima que anualmente faltan 6 mil talentos digitales en Chile. Existen muchas instituciones que están trabajando en ello, pero debemos fortalecer en especial el tema tributario de los profesionales TI. Es hora de mirar la experiencia internacional e ir implementando programas educativos especializados en tecnología desde la educación primaria hasta la educación superior, y diseñar programas de formación técnica y universitaria que se alineen con las necesidades del mercado laboral tecnológico”. /ChN

Brother DCP-L5660DN: Nueva multifuncional láser empresarial

Características generales: Dentro de su nueva oferta para el segmento corporativo, Brother lanzó el modelo DCP-L5660DN, multifuncional láser empresarial con conectividad en red cableada e impresión, escaneado y copiado dúplex. Ideal para imprimir altos volúmenes, el nuevo multifuncional imprime a una velocidad de hasta 48 ppm (A4) y 50 ppm (carta) y puede escanear ambas caras de un documento con rapidez gracias al alimentador automático de documentos (ADF) de 70 hojas o el cristal del escáner de tamaño legal. Además, su capacidad de papel de 250 hojas se puede expandir a 1.340 hojas con bandejas opcionales.

Fortalezas: Su cartucho de tóner de reemplazo de alto rendimiento reduce costos de impresión. Además, sus funciones de seguridad avanzadas permiten la autenticación de usuarios y la pantalla táctil a color facilita la impresión directa y el escaneado hacia servicios comerciales en la nube.

Mercado objetivo: Oficinas.

Distribuido por: Ingram Micro, Intcomex, Tecnoglobal.

Más información: www.brother.cl



Primus lanza periféricos inspirados en Darth Vader

Características generales: Primus, fabricante de productos y accesorios para videojuegos, ha diseñado una nueva colección de dispositivos

de alta gama para los fanáticos de Star Wars, conformada por dos series de productos de diseño inspirado en los personajes más icónicos de la saga: Darth Vader y Ahsoka Tano. De edición limitada, la nueva colección está compuesta por cuatro productos inspirados en estos personajes: Headset ARCUS110T, modelo PHS-S110DV; Audífonos TWS ARCUS, modelo PWH-S220DV; Teclado mecánico BALLISTA90T, modelo PKS-S092DV-S; y Mouse GLADIUS12400T, modelo PMO-S203DV.

Fortalezas: Cada ejemplar coleccionable incluye de regalo en su empaque un pin exclusivo, también con motivos propios de la saga Star Wars, así como stickers y una tarjeta a modo de certificado de autenticidad.

Mercado objetivo: Jugadores fanáticos de Star Wars.

Distribuido por: Intcomex.

Más información: www.primusgaming.com





ViewSonic VG2456: Complemento ideal para el escritorio

Características generales: ViewSonic anunció la disponibilidad de la serie de monitores VG2456, compuesta por los modelos de 24" VG2456, VG2456a y VG2456V. Diseñados para aumentar la productividad, maximizar los resultados y con una excelente relación costo-beneficio, los tres monitores tienen incorporado un Puerto Gigabit Ethernet RJ45 que permite una conectividad de red confiable y flexible, resolución Full HD y puertos USB-C con suministro de energía desde 60 y hasta 90W.

Fortalezas: Permiten al usuario deshacerse de docking stations costosas y los múltiples cables y adaptadores que los acompañan. El bisel delgado permite

una fácil instalación en cadena. Su diseño ergonómico ofrece una inclinación de 40° y un giro bidireccional para que la pantalla y el espacio de trabajo sean tan cómodos como sea necesario. Los VG2456 y VG2456a también tienen salida DisplayPort para conectar un segundo monitor extendido.

Mercado objetivo: Tanto el segmento corporativo como el sector Educación, ya que el VG2456 está pensado para tener escritorios más ordenados, sin tantas conexiones a la vista.

Distribuido por: Ingram Micro e Intcomex.

Más información: www.viewsonic.com

Asus ExpertBook B9 OLED: Para ejecutivos modernos

Características generales: Fabricado con una aleación de magnesio y litio de primera calidad, el ExpertBook B9 OLED de Asus es el portátil profesional OLED de 14" más ligero del mundo, con un peso de tan solo 900 g. Con una brillante pantalla OLED 16:10, una cámara con tecnología de IA y cancelación de ruido para experiencias de trabajo modernas, el último procesador Intel Core vPro y multitud de funciones de seguridad de nivel empresarial, ExpertBook B9 OLED es el compañero perfecto para ejecutivos y viajeros de negocios.

Fortalezas: A pesar de su increíble ligereza, ExpertBook B9 OLED es notablemente robusto. Soporta múltiples pruebas que se adhieren a la exigente norma militar estadounidense MIL-STD-810H, además de ser sometida a una serie de rigurosas pruebas de durabilidad interna de ASUS. Ofrece hasta 11 horas de uso con una sola carga e incluye una variedad de puertos E/S para interactuar con dispositivos modernos y heredados.

Mercado objetivo: Ejecutivos que se desplazan constantemente.

Más información: www.asus.com/business/



Nuevo PowerLite 815E de Epson: Imágenes excepcionalmente grandes en espacios reducidos

Características generales: El proyector láser PowerLite 815E de distancia ultracorta incorpora tecnología 4K para disponer una visualización moderna y flexible. Sus 5.000 lúmenes en color y blanco, con tecnología 3LCD de 3 chips, proporcionan una proyección nítida, brillante y prácticamente sin reflejos. Ideal para proyectar imágenes excepcionalmente grandes en entornos con limitaciones de espacio, cuenta con una fuente de luz láser con autonomía de hasta 30.000 horas, lo que evita mantenciones reiteradas.

Fortalezas: El PowerLite 815E supera los límites de las pantallas planas tradicionales al disponer un ancho de 21:9 y 16:6 para garantizar una experiencia de reuniones híbridas, en la que los participantes puedan ver y ser vistos fácilmente, con imágenes de hasta 160"-4,5 veces más grandes que una pantalla plana de 75"- a sólo unos centímetros de la pared para una visualización brillante sin obstrucciones.

Con la aplicación Epson Setting Assistant suaviza automáticamente los bordes y las esquinas en cuestión de segundos desde la comodidad de un dispositivo inteligente. Además, ofrece una amplia gama de opciones de conectividad, incluidas HDBaseT, HDMI, USB, RS-232 y Miracast, así como redes cableadas/inalámbricas integradas.

Mercado objetivo: Salas de reuniones corporativas, espacios de trabajo híbridos colaborativos, museos, centros culturales, entre otros.

Distribuido por: Ingram Micro, Intcomex, Tecnoblobal y Nexsys.

Más información: www.epson.cl



Nexxt Home presenta su nueva cámara inteligente WiFi para exterior

Características generales: La empresa fabricante de soluciones de conectividad y domótica anunció el lanzamiento y la disponibilidad de su cámara inteligente Wi-Fi motorizada para exterior NHC-O612. Ideal para monitorear zonas extensas, la nueva cámara de Nexxt Home permite a los usuarios girarla en forma remota para monitorear los espacios exteriores de un extremo al otro. Además, garantiza imágenes muy nítidas en tiempo real o grabadas, gracias a su resolución 2K.

Fortalezas: Cuenta con clasificación de protección IP65 para óptima protección y rendimiento confiable en cualquier estación.

Gracias a la tecnología avanzada de identificación de humanos, puede recibir alertas para saber qué pasa desde cualquier lugar donde se encuentren, funcionalidad ideal para disfrutar tranquilos las vacaciones.

Mercado objetivo: Hogar.

Distribuido por: Intcomex.

Más información: www.nexxtsolutions.com



www.channelnews.cl

CHANNEL News

LA REVISTA DEL CANAL DE DISTRIBUCIÓN

Este 2024 queremos seguir ayudándote a concretar negocios con la mejor información del ecosistema de canales nacional.



Andrea Núñez
Product Manager
+569 8554 8291
anunez@emb.cl

Síguenos en nuestras Redes sociales  @RevChannelNews  Revista Channel News

¿CONCENTRADO O INTENTANDO LEER?

EL 58% DE LOS ALUMNOS NO LOGRA LEER UNA PANTALLA MENOR A 75"¹



Con los proyectores interactivos para la educación de la línea Brightlink® de Epson logramos solucionar el problema del tamaño con una proyección que supera las 100", con una calidad de imagen insuperable y la posibilidad de realizar clases más dinámicas e interactivas.



BrightLink® 725Wi+

Lograr ver bien es el primer paso.
Marca la diferencia con Proyectores Epson.

www.epson.cl/proyectores-educacion



1. Información basada en investigaciones realizadas por Radio Research en Estados Unidos. 2. Incluye garantía extendida de 3 años al registrar su producto en Epson. 3. El servicio local aplica solo a países donde se ofrece.