



SMB-Pymes en América Latina

Cifras • Tendencias • Proveedores referentes • Claves de evolución

¿Cómo las PyMEs incorporan TI en la región?

Llega la hora de ocuparnos de la Pequeña y Mediana Empresa (PyME), segmento que todos concuerdan como uno de los más fuertes a la hora de sumar negocio emergente al mercado TI. El cual representa casi el 36% del gasto en TI del sector privado. **Renato Troya Heinicke**, Associate Analyst Central Research Group de **IDC** para Latinoamérica, explica: 'El segmento de las PyMEs ha tendido a crecer más rápido que el resto de empresas. Principalmente debido a su necesidad por infraestructura de TI y soluciones sencillas para la administración del negocio'. Sin embargo, la consultora prevé que hasta el año 2011 no se alcanzarán los niveles de inversión en tecnología anteriores a la crisis económica mundial.

En todos los países de la región, la alternativa que ya se consolidó son los sistemas 'on demand'. La cual facilita el acceso a distintas tecnologías, ya no sólo ERP y CRM, sino también soluciones de comunicación convergente, infraestructura de redes y virtualización de servidores, algo que muy pocos imaginaban un par de años atrás. El mayor porcentaje de la inversión en TI en este segmento está concentrado entre **HP**, **Dell**, **IBM**, **Cisco** y **Microsoft**, aunque

las empresas de telecomunicaciones se encuentran afianzándose.

El pronóstico de la consultora para 2010 es un retorno al crecimiento, pero que será considerablemente menor que lo previsto. El gasto en TI crecerá un 3,7% (el descenso en 2009 fue del 4,3%) y el gasto total de TI en este rubro llegará a 509,6 mil millones dólares en 2010. De cara al período 2010-2014, estima que el gasto mundial de las PyMEs en tecnologías de la información se incrementará un 5,5%.

Mientras que las empresas de mayor envergadura estarían reactivando su inversión en TI durante 2010, se espera que las PyMEs lo hagan a partir de 2011 una vez que sus flujos de efectivo se hayan estabilizado. Su crecimiento será especialmente notable en las áreas de PCs y periféricos. A nivel global, las previsiones de **IDC** son que los aumentos más dramáticos se verán en las regiones en desarrollo, incluyendo a 9,9% del CEMA, Asia / Pacífico (excluido Japón) en 7,3%, y América Latina a 7,1%.

Mapa de players

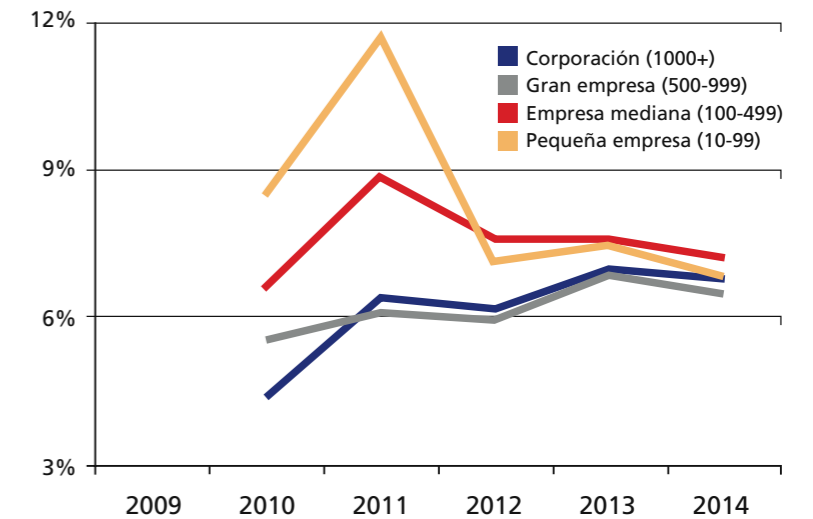
Luego de la crisis mundial, el panorama se ha abierto y se ve un horizonte favorable para el sector. La evolución de las tecnologías de la información abarataron los costos para

estas empresas, donde se ofrecen nuevas modalidades de adquisición TI como el SaaS, el ASP y los esquemas 'on demand', lo que según **Fernando Preci**, gerente de marketing PyME de **Telecom**, da la flexibilidad que necesitan que las PyMEs para acceder a la última tecnología. La empresa brinda un portafolio de soluciones de comunicaciones unificadas donde el servicio de Tránsito IP está soportado por la Red IP (o Backbone IP). Se trata de una red especializada en el forwarding de paquetes IP compuesta por routers interconectados mediante vínculos IP sobre SDH (POS). Posee un elevado throughput, utilizando el protocolo MPLS en el core que mejora el ruteo de paquetes. Posibilita la definición de diferentes VPN's lógicas permitiendo que diferentes subredes compartan la misma estructura física sin afectar la seguridad de la red.

Por su parte, **SAP** continúa afianzándose en la región donde ya cuenta con 9.200 clientes. Sólo en México, el vendor creció un 59%, aunque en los otros países está buscando la consolidación con los socios del canal como en Argentina, Chile, Colombia, Puerto Rico y Perú entre otros países. **Microsoft** lanzó al mercado la nueva versión del **Office 2010**, junto con el **Microsoft Sharepoint 2010**, **Microsoft Visio 2010** y **Microsoft Project 2010**, productos que apuntan a incrementar la productividad y ahorrar costos. Además, junto con **Licencias On Line** lanzó **beCloud**, plataforma para que las PyMEs puedan operar en la nube con

Crecimiento del gasto en TI por tamaño de empresa

Fuente: IDC Latin América



correo colaborativo hospedado en el **Exchange server**, junto a completa solución de gestión de las relaciones con los clientes con la versión SaaS del **Microsoft Dynamics CRM 4.0**.

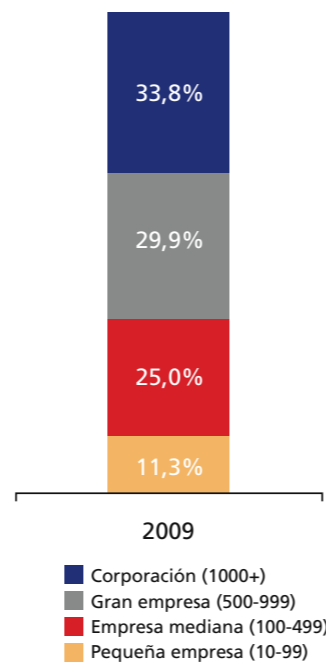
Dell continúa desarrollando su portafolio de productos apuntado a optimizar, cada vez más, la administración de la información. Activo crítico para asegurarse un excelente crecimiento, con productos como la laptop **Vostro 3500**. **HP** realizó dos alianzas estratégicas; la primera con **VMware** para ofrecerle a las pequeñas y medianas empresas

que la virtualización sea más accesible de infraestructura para ayudarlas a iniciar la ruta hacia los servicios de TI basados en la nube. La segunda, con **Oracle** con el objetivo de ayudar las empresas medianas de manufactura industrial a racionalizar sus implementaciones de TI y así ayudar a reducir el ciclo de implementación y optimizar la inversión para acelerar el tiempo para percibir los beneficios del producto. **Infor** continúa introduciendo tecnología de última generación, la cual beneficia a las empresas para optimizar sus redes de negocios y que posibilita que operen 24x7 en un ambiente global sumamente competitivo. 'No todo en el mundo de las PyME tiene que ser tan complicado' sostuvo **Sergio Gruner**, offer manager del segmento de **Telmex**, en referencia a **Oficinas Telmex**, la nueva línea de soluciones para el segmento.

Symantec continúa ampliando su portafolio con el nuevo **Symantec Protection Suite Advanced Business Edition**, que ofrece a las PyMEs una protección completa que incluye seguridad de endpoints y mensajería, como también copias de respaldo y recuperación de equipos de escritorio, portátiles y servidores, para garantizar la continuidad de las empresas. El área de **Telefónica** dedicada a la PyME, **Telefónica Negocios**, busca consolidar la posición de la compañía como proveedor de referencia para soluciones de telecomunicaciones para las PyMEs, facilitando el desarrollo de los negocios y proporcionando servicios innovadores basados en las tecnologías de la información y la comunicación. La tercerización se presenta como una opción válida para acceder a infraestructuras y

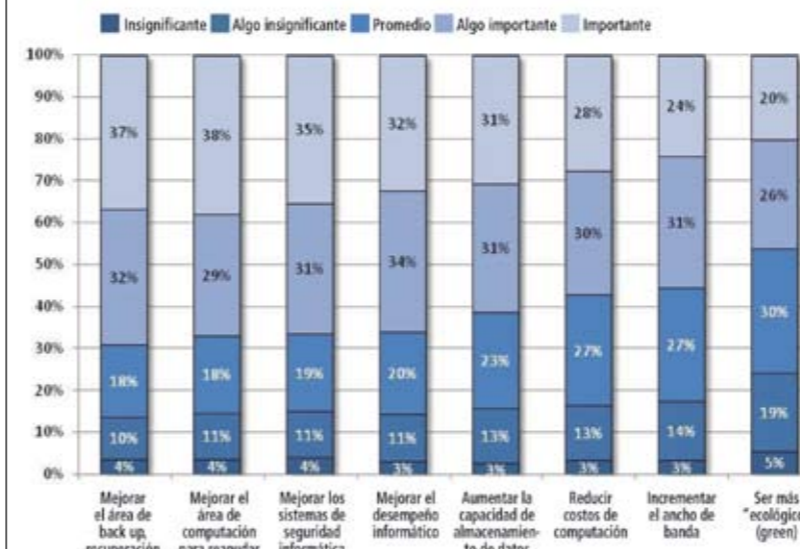
Gasto en TI por Tamaño de empresa

Total América Latina US\$ 37,288 Millones



Fuente: IDC Latin America

PyMEs: Calificación para las mejoras en las áreas TI para 2010

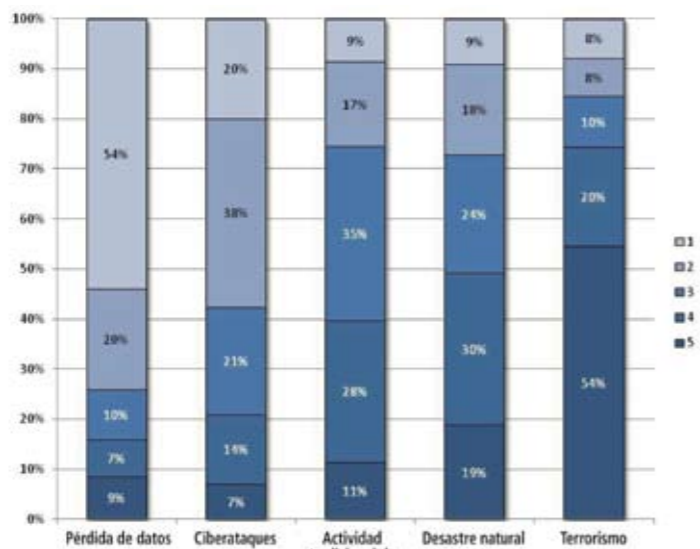


Fuente: Symantec



Calificación de riesgos en orden de importancia para su empresa

Fuente: Symantec



Las PyMEs son el motor clave de crecimiento y principal fuente de empleo de los países, por eso es fundamental que los vendedores ofrezcan propuestas enfocadas en las problemáticas prioritarias de negocios que atraviesan, a través de soluciones que brindan herramientas de valor en contextos económicos de cambios. **Bekerman** explicó: 'La base para ofrecerle servicios a las PyMEs parte de ofrecerle a los dueños de las empresas la información necesaria para que se puedan tomar las decisiones correctas en tiempo adecuado. Esto, ayuda para ampliar la cartera de clientes, por lo que se debe saber cómo ser efectivo al momento de comunicar los productos y servicios que ofrecen. Todo esto hace que el proceso de sea más eficiente, lo que ayuda a bajar los costos. Por lo tanto el 'pago-por-uso' da la posibilidad de la financiación que necesitan estas empresas'.

Seguridad TI: el cuidado de la información crítica

Otro factor a tener en cuenta en las empresas pequeñas y medianas es que a medida que van creciendo, los dueños van tomando conciencia de lo importante que es la protección de su activo más importante, la información. 'Ya sea por un ataque de malware, fallas en el servidor o dispositivos móviles robados, siempre la pérdida de información puede tener graves consecuencias para las PyMEs' dijo **Wilson**

aplicaciones en modalidad de servicio, sin necesidad de desplegar nuevas inversiones. En ese sentido, el centro de procesamiento de datos de Telefónica ofrece para el segmento un abanico de soluciones que abarca desde prestaciones básicas hasta servicios gestionados, infraestructuras de storage & back up o capacidad de procesamiento, entre otros.

poco tiempo sólo era accesible a las grandes corporaciones, con la flexibilidad que necesitan para bajar costos'. Según un estudio de **Microsoft**, el crecimiento de la inversión de la PyME en la nube (en comparación con el año pasado) creció un 40% y se prevé que para el año 2011 crezca un 80% contra un crecimiento del 35% en los segmentos TI tradicionales (hardware, software, etc.).

A nivel regional, **Totvs** se está extendiendo en América Latina, donde en Argentina lanza una versión especial de su software para empresas más pequeñas, con la que triplica su mapa de potenciales clientes. Y desde el 2011, el nuevo software se ofrecerá al resto de la región.

La nube luego de la crisis mundial

La restricción del gasto en las PyMEs ha afectado a todas las categorías de hardware, software y servicios, aunque se estima que la reactivación comience por el retorno a las PCs y periféricos. Segmento que experimentará el mayor crecimiento, seguido de cerca por los paquetes de software, mientras que el incremento del gasto en sistemas y almacenamiento será mucho más lento. Sin embargo, **Diego Bekerman**, director de empresas, socios y soluciones de negocio para Argentina y Uruguay de **Microsoft** dijo: 'También hay que prestar atención a las oportunidades que se ofrecen en la nube, ya que con ella se pone al alcance de estas empresas tecnología que hasta hace

PyMEs: Evaluación de costos de ciberataques en el pasado

Fuente: Symantec

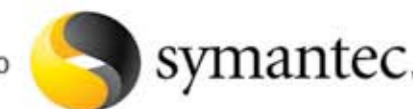


SYMANTEC ES PROTECCIÓN

El antivirus ya no es suficiente. Proteja a su empresa con una completa protección "todo en uno". Anticípese a las amenazas cada vez más complejas que pueden poner en peligro su empresa. Symantec proporciona la protección esencial que usted necesita sin complicaciones. Con Symantec Protection Suite Small Business Edition, Symantec Protection Suite Advance Business Edition y Symantec Protection Suite Enterprise Edition obtenga protección para su empresa con una suite todo en uno.

Conozca las últimas novedades de productos y soluciones de Symantec en: www.symantec.com/la/endpoint

Confianza en un mundo conectado

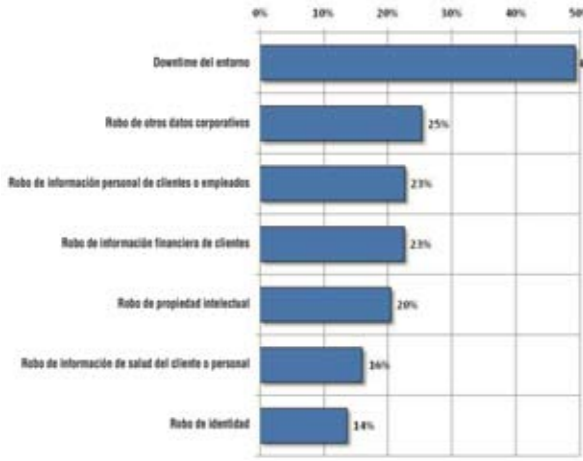


www.symantec.com/la
Symantec Argentina. Nuevas oficinas y Centro de Soporte Mundial. Cazadores de Coquimbo 2860 (1605) Munro, Buenos Aires, Argentina. Tel.: (54 11) 5983-7962
Symantec Chile. Alfredo Barros Errazuriz 1954 - Oficina 1403. Providencia - Santiago, Chile. Tel.: (56 2) 378-7480



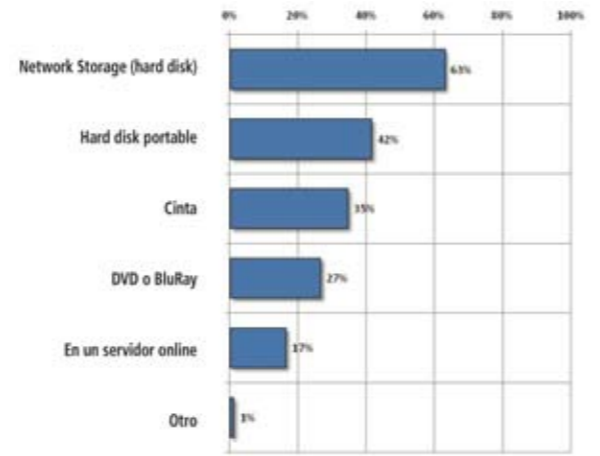
PyMEs: Evaluación de pérdida de datos en Internet en años pasados

Fuente: Symantec



PyMEs: ¿Dónde guarda su información una vez que realizó un back up?

Fuente: Symantec



Grava, vicepresidente para América Latina de Symantec. 'Hace un año, un estudio de Symantec encontró que una tercera parte de las PyMEs no contaba con la protección más básica -un antivirus-, por lo que su información estaba más expuesta. Hoy el panorama se ha modificado y vemos cómo este sector reconoce los riesgos que enfrentan, por lo que ya están tomando medidas para proteger su información de manera más completa.'

Según la Encuesta 2010 sobre Protección de la Información en las PyMEs de Symantec sobre cuánto invierten estas empresas en la protección de datos; a nivel global las PyMEs están invirtiendo un promedio de US\$51,000 dólares anuales en protección de datos y el personal de TI emplea cerca de dos tercios de su tiempo laboral en tareas de protección de la información, incluyendo la seguridad informática, recuperación, copias de respaldo, archivo, recuperación y preparación ante desastres. Un 74% de las PyMEs encuestadas dijeron estar preocupadas o muy preocupadas por la pérdida de información electrónica. De hecho, el 42% admitió haber perdido información confidencial en el pasado. Como resultado de ello, el 100% de las empresas que ha sufrido pérdidas de datos, enfrentó pérdidas directas en sus ingresos o en costos financieros directos, por ejemplo dinero o bienes.

Los ciberataques constituyen una amenaza importante para las PyMEs. El 73% de las empresas encuestadas admitió haber sido víctima de algún ataque cibernético el año pasado. El 30% de esos ataques fueron considerados exitosos o extremadamente exitosos y el 100% de las PyMEs sufrió pérdidas, como tiempo de inactividad,

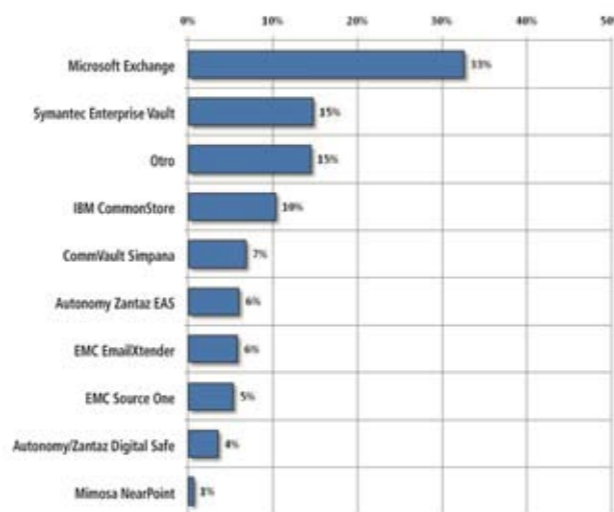
robo de información que puede identificar de forma personal a clientes o empleados, y pérdida de información de tarjetas de crédito. Estas pérdidas generaron costos directos a todos los encuestados, como pérdida de ingresos y de confianza de los clientes.

Por esto, es clave capacitar a los empleados para desarrollar lineamientos para seguridad en Internet y educar a los empleados sobre mejores prácticas y las últimas amenazas. Además se debe proteger información empresarial importante. Por esto, Symantec recomienda implementar una solución de protección completa para garantizar la seguridad de la información confidencial (como datos de tarjetas de

crédito, información de clientes o registros de los empleados). Implementar un plan efectivo para la recuperación y realizar copias de seguridad es ir más allá de la simple puesta en marcha de una solución antivirus. Las copias de seguridad y la recuperación de datos y equipos son componentes esenciales para proteger de forma integral la información y para mantener los equipos de escritorio, servidores y aplicaciones para las PyMEs funcionando perfectamente cuando ocurra algún problema (ya sea una inundación, un terremoto, un virus o un fallo del sistema). Un corte de luz podría generar clientes descontentos y una inactividad costosa, algo que puede ser catastrófico para el negocio.

PyMEs: Soluciones de Almacenamiento

Fuente: Symantec



Asegurar la performance de sus aplicaciones críticas de negocio puede ser su principal desafío.

La familia de soluciones de almacenamiento Hitachi Adaptable Modular Storage 2000 le permite eliminar los cuellos de botella, evitar las caídas de sistema inesperadas y reducir la complejidad.

A través de tres modelos diferentes: AMS2100, AMS2300 y AMS2500, le ofrece:

- Interoperabilidad con las principales aplicaciones (incluyendo VMWare, Microsoft y Oracle, entre otras).
- Confiabilidad superior, garantizando el 99.999% de disponibilidad de los datos.
- Mayor flexibilidad con la posibilidad de elegir entre distintos tipos de discos, incluyendo la opción de memoria flash de alta performance.
- Hitachi Dynamic Balancing Controller para evitar la sobrecarga operativa ante picos de actividad o cambios en la demanda.
- Ahorro energético mediante la detección de discos inactivos en forma inteligente.
- Aprovisionamiento dinámico (Thin provisioning) incorporado.
- Rendimiento superior, funcionalidad y capacidad de clase empresarial a un precio accesible.



Familia Hitachi AMS 2000



Contáctese con nosotros y conozca mayores detalles de esta propuesta:

Redes y Distribución SA – Distribuidor de Hitachi Data Systems: 4896-9800
ventas@rydsa.com.ar – Cuba 2777, Ciudad de Buenos Aires.

HITACHI
Inspire the Next



Microsoft: mayores oportunidades para la PyME

Microsoft sigue pisando fuerte en el sector de la Pequeña y Mediana Empresa, con un portfolio bajo licencias de software y ahora también en la nube, más flexible para los usuarios, lo que también se convierte en una oportunidad para sus canales. El último lanzamiento para el sector fue el *Office 2010* el cual ofrece la mejor experiencia de productividad en la PC, el teléfono y la web. Es la versión más testeada de la historia de Microsoft con 8,5 millones de usuarios que lo probaron y lo recomendaron. Además, la compañía lanzó el *Microsoft Sharepoint 2010*, *Microsoft Visio 2010* y *Microsoft Project 2010*, que apuntan a incrementar la productividad, ahorrar costos y trabajar a distancia desde

cualquier dispositivo. **Diego Bekerman**, director de Empresas, Socios y Soluciones de Negocio para Argentina y Uruguay, sostuvo: 'Las compañías que implementen *Sharepoint 2010* podrán esperar un 108% del retorno de inversión durante los primeros 12 meses e incrementarán su productividad ahorrando un 50% del tiempo en sus ambientes de trabajo'.

En relación a la modalidad SaaS, se encuentra impulsando *BeCloud* junto a **Licencias On Line**, que incluye *MyCustomCRM*, un sistema de gestión de relaciones con el cliente integrado que ofrece la posibilidad de crear y mantener una visión completa de los datos de clientes desde el



Diego Bekerman, director de Empresas, Socios y Soluciones de Negocio

primer contacto hasta la compra y postventa. Una solución de correo electrónico, colaboración y calendario, basada en *Microsoft Exchange*. Otra oportunidad para las PyMEs es el *Windows Server Foundation*, desarrollado para las pequeñas empresas con 15 o menos usuarios, pone a disposición de todas las empresas la confiabilidad, seguridad y usabilidad de la plataforma *Windows Server*.

Dell: gestión inteligente de datos



Daniel Neiva, PyMEs

Dell impulsa sus soluciones de gestión inteligente de datos para las pequeñas y medianas empresas. Destaca **Daniel Neiva**, gerente general de PyMEs para Latinoamérica: 'Las empresas dependen mucho de sistemas de planificación empresarial tales como ERP, SCM y CRM para automatizar y gestionar sus recursos. Estos sistemas generan y albergan una



enorme cantidad de datos bien estructurados, según sus propias especificaciones, para satisfacer necesidades específicas. Aparte de tales datos estructurados, las empresas almacenan también masivos volúmenes de datos no estructurados que pertenecen al correo electrónico, a la mensajería instantánea, a los documentos y a las imágenes. Ahora bien, es preciso almacenar y retener en estos sistemas la información estructurada y no estructurada para satisfacer diversos requisitos estratégicos, comerciales y reglamentarios'.

'Las mejores prácticas capaces de guiar a las empresas en la gestión inteligente de datos consisten en una clasificación de datos para realizar una selección del nivel de almacenamiento correcto. También es muy importante la de-duplicación de datos para la restauración de datos para otorgar una mayor seguridad de datos y cumplimiento de normas que garantice la integridad de la información. El valor de la información cambia al hilo del tiempo, de los procesos, de los negocios y de las necesidades reglamentarias.'

Intel Channel Conference 2010

Intel realizó su tradicional *Conferencia de Canal Intel (ICC)*, en donde mostró los beneficios de su Programa para Socios, revisó sus últimos lanzamientos y analizó

las oportunidades que los nuevos productos otorgan al canal de ventas. A lo largo de todo el día, el vendor presentó, en Recoleta, sus últimas novedades en materia de producto e información actualizada sobre sus programas y capacitaciones o entrenamientos de ventas. Tuvieron lugar además presentaciones de producto, de



partners y charlas con tips comerciales, generando así múltiples oportunidades no sólo de negocio sino de interacción entre los integrantes de la red.

Cecilia Nanni, gerente de Marketing para Canales de Intel para Cono Sur, comenta: 'En Intel, estamos fuertemente comprometidos con todo el ecosistema tecnológico, por lo que nuestras acciones apuntan siempre a contribuir de alguna manera con el desarrollo de la economía local y el negocio de nuestros asociados.'



Los asistentes a la conferencia

Continuar realizando estas conferencias con nuestros canales, llevándoles las últimas novedades y tecnologías de la compañía, es parte sin dudas de ese compromiso del que hablamos'.

TANGO[®] e7
la nueva versión

www.axoft.com



Francis deSouza, VP Senior Seguridad Empresarial

Symantec: nuevas soluciones de protección para SMB

Symantec amplía su portfolio de soluciones de protección para las Pequeñas y Medianas Empresas. El vendor está ofreciendo a este segmento empresarial más opciones para proteger su expansión, con opciones de hospedaje para la seguridad del correo electrónico y de la web; así como precios más bajos para *Symantec Protection Suite Small Business Edition*.

Francis deSouza, VP Senior del grupo de seguridad empresarial de Symantec, comenta: 'Hoy las PyMEs cuentan con información valiosa; tener la información adecuada en el momento oportuno puede marcar la diferencia entre ser exitoso o quedar fuera del mercado. Los delincuentes cibernéticos van tras las PyMEs, y las empresas que sólo utilizan antivirus como solución de seguridad ya que no están protegidas completamente y arriesgan sus negocios. Las PyMEs de hoy necesitan completa protección que pueda ser fácilmente implementada y administrada y que ofrezca el más alto nivel de protección.'

El nuevo *Symantec Protection Suite Advanced Business Edition* ofrece a las PyMEs flexibilidad para implementar tecnologías en sitio y Software como Servicio (SaaS), con opciones adicionales de seguridad web y correo electrónico hospedado de *Symantec Hosted Services*. Estos servicios SaaS permiten a las PyMEs asegurar y administrar el tráfico del correo electrónico y de la web, a través de una única consola de administración basada

en la web, reduciendo enormemente la necesidad de administrar el hardware o software de seguridad de la mensajería en sitio.

Gira para PyMEs en Argentina



El vendor sigue posicionando la marca entre las Pequeñas y Medianas Empresas del Interior de Argentina. Este año, realizó su *RoadShow Protección 2010*, cuya primera etapa abarcó las ciudades de Rosario, Córdoba y Buenos Aires. En cada una de las sedes, los expertos en seguridad de Symantec compartieron tendencias de protección, mejores prácticas y las funcionalidades y beneficios de las nuevas versiones de *Symantec Protection Suite*, solución de seguridad todo en uno dirigida a las PyMEs, la cual permite mantener su información a salvo mediante la más avanzada tecnología de protección

combinada con una fácil instalación y administración automatizada.

Durante las sesiones que conformarán el roadshow, los asistentes tuvieron la oportunidad de presenciar sesiones teóricas y también de visitar el nuevo *Trailer Symantec*, a bordo del cual podrán ver demostraciones en vivo de la tecnología y las soluciones de Symantec, como *Symantec Endpoint Protection* y *Backup Exec System Recovery*, la cual permite mantener la continuidad del negocio en caso de alguna contingencia o desastre natural, todo esto dentro de un ambiente de TI similar al que tienen las PyMEs.



Marcos Boaglio, gerente de ingeniería de prevención de Symantec para Cono Sur, junto a las PyMEs, en Rosario



A bordo del Trailer Symantec pudieron verse demostraciones en vivo de la tecnología y las soluciones de Symantec

Oracle y HP: Accelerate para empresas medianas



Con el objeto de ayudar a las empresas medianas de manufactura industrial a racionalizar sus implementaciones de TI, Oracle y HP lanzaron la solución *Accelerate* de HP y Oracle Consulting para la manufactura industrial. La misma ofrece hardware, software y servicios completos para ayudar a la manufactura industrial de mediano porte a gestionar eficazmente su negocio y a incrementarlo.



Consiste en Oracle E-Business Suite Release 12

cargada previamente en el hardware *BladeSystem* y *HP StorageWorks Modular Smart Arrays*. Están disponibles diversas configuraciones que dependen de la cantidad de usuarios de *Oracle EBusiness Suite*.

Cargada y configurada previamente en



HP Factory Express, esta solución ayuda a reducir

el ciclo de implementación y a acelerar el tiempo para percibir los beneficios del producto (time-to-value) y el rendimiento de la inversión.

Toda la solución está pre-configurada, probada y se envía en pocas semanas, lo cual posibilita un rápido retorno de la inversión.

Provetel Líder en tecnología IP



Nueva Tecnología en UPS on-line.



Atas. Video Teléfonos. PBX IP. Gateways.



LCD TV Products. Teléfonos Inalambricos.



Placas E1. FXS. FXO.



Wireless Land. Adsl. Print Server. Router. IP camera. Mediaconverter.



Cableado Estructurado. Racks. Fibra Optica.

CASA CENTRAL Perón 2090 | C1040AAF | CABA | 54 11 49 53 51 73 | ventas@provetel.com.ar
 Sucursal La Plata 6 y 46 | B1900TEL | 02 21 48 912 00 | laplata@provetel.com.ar
 provetelsrl | juancruz@provetel.com.ar | www.provetel.com.ar



Provetel
20 Años



Telecom: Amplía su gama de soluciones para la PyME

Telecom continúa ampliando su portafolio de productos y servicios para la Pequeña y Media Empresa. La compañía presenta una variedad de ofertas en tres categorías: soluciones de servicios de conectividad, datos y valor agregado, por otro lado Software como Servicio (SaaS) y por último una gama de productos y servicios de voz.

Fernando Preci, gerente de marketing PyME sostuvo: 'Pudimos ver que las necesidades del sector están relacionadas con necesidades de voz y de banda ancha, pero también de todo lo relacionado con el acceso y administración de datos. Dentro de nuestra oferta de soluciones de servicios

de conectividad, datos y valor agregado se encuentra: *Integra*, servicio de conexión simétrica dedicada a Internet, desde 512 Mbps a 100 Mbps, el CPE es provisto y gestionado por Telecom. Utiliza todas las tecnologías disponibles. Además ofrecemos una solución de *Hosting Virtual*, donde Telecom provee el hardware, el storage, el software de virtualización, instalación y gestión del sistema operativo de base, administración de la red interna y de la seguridad lógica, monitoreo y conectividad al datacenter. El Servicio se ofrece en forma modular y en diversas arquitecturas, con el objeto de brindar soluciones a medida.



Fernando Preci y Néstor Rejas

Además la compañía presenta un *CRM On demand*, aplicación hosteada de Oracle que permite la efectiva administración de las relaciones de la empresa con sus clientes (seguimiento de ventas, campañas MKT, customer care, etc). *PBX On site* es la familia de centrales telefónicas con capacidades que van desde 2 líneas x 8 internos hasta 1 DDE x 70 internos.

Telefónica Negocios: soluciones TIC para PyMEs

Telefónica Negocios es la línea de actividad del Grupo Telefónica dedicada a desarrollar soluciones para PyMEs, comercios y profesionales. Busca consolidar su posición como proveedor de referencia para soluciones de telecomunicaciones, facilitando el desarrollo de los negocios y proporcionando servicios innovadores basados en las tecnologías de la información y la comunicación.

Martín Pruzanski, jefe de soluciones de Internet, señala: 'Entre los principales productos y servicios destinados a PyMEs, destacamos *Puesto de trabajo informático*, una solución paquetizada que combina servicios de voz, Internet y equipamiento, además del mantenimiento y un pack antivirus, a una tarifa plana mensual. También ofrecemos

Sucursal on Line, que permite a las empresas del sector diseñar y subir su propia página web, accediendo a los beneficios que ofrece Internet en el mundo de los negocios. Además, tenemos una solución integral compuesta por todos los servicios que se necesitan para definir una identidad corporativa en Internet, con la posibilidad de sumar el e-commerce como una nueva herramienta para concretar negocios y potenciar el crecimiento de su empresa.

'La tercerización se presenta como una opción válida para acceder a infraestructuras y aplicaciones en modalidad de servicio, sin necesidad de desplegar nuevas inversiones. En ese sentido, nuestro datacenter ofrece un abanico de soluciones para el segmento, que abarca desde prestaciones básicas hasta servicios gestionados, infraestructuras de storage & back up o capacidad de procesamiento, entre otros.'

Epicor: tendencias en el mercado medio

Por Iván Rebolledo, director comercial de Epicor para Sudamérica y el Caribe



En las PyMEs, vemos dos tendencias claras. Existen las empresas que aún están enfrascadas en llevar un control adecuado del negocio y cuyas aspiraciones en términos de soluciones de negocios están enfocadas a obtener este control. Típicamente, estas empresas buscan aplicaciones con alcance básico en términos funcionales y no están tan ocupadas de incorporar nuevas tecnologías o procesos avanzados. En este sub-segmento vemos que hay una gran cantidad de productos locales que cubren estas necesidades primarias de control y algunos proveedores de clase mundial también han encontrado un nicho importante entre empresas con este tipo de necesidades.

La otra tendencia es la de las empresas

que –por su crecimiento acelerado y visión de negocio– requieren más que sólo control y para ello, buscan incorporar herramientas tecnológicas que les ayuden a incrementar su competitividad y valor diferenciado. Independientemente del sector industrial al que pertenezcan, las empresas en este grupo requieren soluciones con procesos de negocio extendidos que, además de ser robustas, sean ágiles y flexibles. Pero hay algo muy importante que deben considerar. La adaptación de la aplicación debe ser sencilla, tanto a nivel funcional como del usuario, para incorporar nuevos procesos de negocio, captar nuevos mercados, incorporar nuevos modelos de distribución/comercialización, mejorar servicio al cliente, reducir costos operativos y en general ofrecer valores

agregados a toda su cadena de operaciones, desde la captación de la demanda hasta la administración del ciclo de vida de su producto. En este perfil de empresas es donde vemos una enorme oportunidad; nuestra experiencia muestra que no abundan los proveedores de segmento medio con este tipo de capacidades y además montados sobre una tecnología 100% SOA que incorpora web 2.0 como filosofía de usabilidad.

La gran mayoría de las empresas que invierten en una solución como Epicor tienen como común denominador que son innovadores y pioneros en sus negocios, empresas que exploran nuevas maneras de hacer las cosas con el objetivo de un mejor resultado en vez de automatizar el status quo de sus organizaciones.



Sistemas Bejerman

soluciones informáticas para Empresas



Experimente el Poder para Crear a través de nuestro software empresario

Soluciones de gestión específicas para distintos sectores. Herramientas informáticas para la gestión empresarial, con la capacidad de potenciar cada oportunidad.

Compruebe, en cada uno de nuestros productos, la superioridad tecnológica de Sistemas Bejerman.

Sistemas Bejerman.
Tecnología Superior. Utilidad Comprobada.

0-810-122-0808
www.bejerman.com

- eFlex ERP
- eFlex Recursos Humanos
- eFlex Producción
- eFlex Hoteles
- eFlex Bodegas
- eFlex Gestión Documental
- eFlex Comercio Exterior
- eFlex Web
- eFlex BPM
- Factura Electrónica ProWeb



Amenábar 2046, Piso 29 - (1428) Capital Federal - Tel. 4789-1421 - ventas@bejerman.com

Oficinas Telmex, nuevo servicio para la PyME

Telmex continúa ampliando su portafolio de productos y servicios para las empresas pequeñas y medianas. La nueva oferta de servicios denominada *Oficinas Telmex*, apuntada a los clientes que necesitan soluciones simples de conectividad como Internet y telefonía con minutos locales y de larga distancia incluidos, pero que al mismo tiempo puedan incorporar las nuevas tendencias del mercado como son los servicios de *Cloud Services*, a través de los cuales los clientes pueden tomar servicios de la red de manera remota.

Sergio Gruner, offer manager del segmento sostiene: 'Desarrollamos *Oficinas*

Telmex como una consecuencia lógica de la trayectoria y experiencia que tenemos en el segmento y tras haber entendido las características de nuestros clientes y plasmarlas en una gama de soluciones concretas que satisfacen sus necesidades de negocios'.

'Estos servicios de valor agregado son los que marcan la diferencia y nos posicionan con una oferta modular y diferencial, entre los cuales destacamos: *Correo Administrado*, basados en tecnología de *Microsoft*



Exchange; Seguridad Administrada, a través de la cual asesoramos a los clientes en el manejo de la seguridad

en las conexiones a Internet; *Back Up Remoto* con los cuales pueden asegurar y resguardar la información más valiosa de su negocio sin importar el tamaño de la misma; *Asistencia PC* para que los clientes centren su tiempo en su negocio en lugar de pensar en dar respuesta a las fallas de las PC; *Antivirus PC* basado en tecnología *McAfee* con el cual la seguridad de información deja de ser en un tema de negocio'.

Nueva versión de Totvs, para pymes más pequeñas

Gran noticia tiene **Totvs**, el gigante brasileño de ERP que se está extendiendo en América Latina: lanza en Argentina una versión especial de su software para empresas más pequeñas, con la que triplica su mapa de potenciales clientes. Se trata de *Serie 3*, que incluye metodologías y una plataforma especial para optimizar los tiempos y costos de implementación. También se ofrece en formato SaaS, con los servicios incluidos dentro del *fee* mensual.

Se llevó a cabo una conferencia de prensa con 30 periodistas, al efecto. Participaron **Carlos Maiztegui**, gerente general, y **Carlos Oettel**, gerente comercial, ambos para Sudamérica menos Brasil. Desde el 2011, el nuevo software se ofrecerá al resto de la región. Señalaron: 'Con nuestro ERP tradicional, la serie *T*, cubrimos empresas medianas y grandes. Con la serie 3 apuntamos a firmas de entre 10 y 40 millones de pesos argentinos de facturación anual (USD 3 a 10 millones) a las que hasta ahora no accedíamos. Queremos que arranquen con este producto y cuando crezcan, puedan pasarse al producto más grande'.

'Tenemos fuertes expectativas porque hasta ahora no existía buena oferta en este



La conferencia en Buenos Aires, con fuerte presencia de periodistas

segmento, o había ERPs más grandes o más chicos. El producto (*el look & feel*, etc.) en las series *T* y *3*, pero en esta, está concentrado en los módulos que efectivamente usan estas empresas. Como siempre, hacemos foco en manufactura, servicios y minoristas, cada uno con selección de módulos específicos a su rubro. Como se sabe, Totvs ha ido comprando sucesivas empresas en Brasil y otros países, y todo ya opera en una plataforma única. Esta capacidad de integración es un beneficio importante en el nuevo producto'.

Para optimizar tiempos y costos, se impone la serie de metodologías que Totvs llama *Scrum*, rutinas como hacer reuniones



Carlos Oettel y Carlos Maiztegui

de pie para que sean más cortas. Y sobre todo la plataforma *Ocean*, que incluye consultoría y servicios en forma remota, la idea es que los clientes de la serie 3 reciban el 40% de los servicios a distancia.

Con respecto a la oferta SaaS, la idea es basarse en un valor de USD 200 por usuario por mes en una base de 24 meses, dentro de una gama de acuerdos variada y flexible para los clientes, que tienen la chance de comprar el producto si están conformes. Totvs tiene una completa estructura de datacenter en Brasil y en USA para brindar el servicio en escala masiva, si bien por la naturaleza de los ERP, se cree que la mayor parte de las ventas serán in house, sobre todo al principio.

'Esta —completaron— es una gran oportunidad para nosotros y para el mercado de ERP, de crecer en la pirámide de empresas. Estamos muy entusiasmados. Vamos a desplegar un push comercial y de marketing muy fuerte para llegar a este nuevo mercado'.

Somos Distribuidores Exclusivos en Argentina de

AVIOSYS

International Inc.

Zapatillas/PDU IP para Control Remoto de Tensión

IP POWER 9212 Deluxe

• Puertos DI/DO (Como los de las cámaras IP) con conexión Rj45

IP POWER 9258 HP

• Zapatilla IP/PDU IP de 4 puertos para alto consumo con conexión Rj45

IP POWER 9258S (Ping)

• Zapatilla IP/PDU IP de 4 puertos para consumo estándar con conexión Rj45

IP POWER 9258S WIFI

• Zapatilla IP/PDU IP de 4 puertos para consumo estándar con conexión WIFI y Rj45

IP POWER 9258S PRO

• Zapatilla IP/PDU IP de 8 puertos para alto consumo con conexión RJ45

• Visor frontal de tensión en red eléctrica
• Monitor de consumo eléctrico de los componentes conectados (son dos bloques de 4 tomas, se puede monitorear el consumo de CADA BLOQUE)
• Rackeable

IP POWER 9268

• Conjunto de zapatillas y controlador Wireless de estas zapatillas. Se pueden controlar 16 tomas en simultaneo



Rosario - Santa Fe | TelFax: (0341) 437-5777 | casacentral@microcom.com.ar

Buenos Aires | Tel: (011) 6091-8585/8586 | capitalfederal@microcom.com.ar