



## HP lleva el mercado de imagen e impresión a un nuevo nivel, con ePrint

HP asume su liderazgo en el negocio de printers y equipos multifunción con distintas iniciativas para mantener el segmento pujante: lanzamientos de nuevos productos tanto en inkjet como láser, el desarrollo de servicios de gestión de impresión muy eficientes para el corporativo y en especial ePrint, una nube mundial específica del rubro para fomentar el desarrollo de nuevos negocios, aplicaciones y servicios.

Señala **Carlos Huergo**, director de la división de Imagen e Impresión de HP para Argentina, Uruguay y Paraguay: 'Vemos 4 tendencias grandes en el mercado: primero, sigue explotando la generación de contenido, y por ende el contenido susceptible a imprimir. Segundo, más movilidad y productos por Internet. Tercero, más pasaje de lo análogo a lo digital. Y cuarto, crecen los modelos de negocio basados en servicios, para ganar productividad. Todo esto hace que el negocio siga creciendo. Siempre se duda si hoy se imprime más o menos que antes. La verdad es que se imprime más... tal vez menos porcentaje del material que se maneja, pero más en conjunto, y así se mantendrá en los próximos años. En el mundo se invierten

hoy 292 mil millones de dólares en material impreso (hojas y otros formatos).'

'A futuro, el negocio corporativo crecerá cada vez más asociando productos con servicios. El cliente compra una solución completa para asegurar reducción de costos de impresión, cuidado del medio ambiente, más productividad. En una gran petrolera por ejemplo implementamos una solución donde sólo se podía imprimir con tarjetas de identificación inteligentes, y a los 6 meses se comprobó que el 30% de los encargos de impresión que se hacían, finalmente no se retiraban. Nosotros en Cono Sur ya tenemos 60 millones de páginas bajo contrato de servicio.'

'ePrint marca una nueva etapa para generar valor. Nosotros propiciamos la infraestructura para crear un ecosistema donde partners, clientes, desarrolladores de software, proveedores de servicios interactúen entre sí. Y se generen nuevas aplicaciones soluciones, servicios para diferentes productos. Se potencie la impresión remota, la gestión inteligente, etc. HP ya tiene 10 millones de periféricos aptos para ePrint a nivel mundial, en América Latina se comenzó a principio del



Juan Manuel Campos, inkjet; Carlos Huergo; Carolina Voci, láser

2011. Es lo último de lo último en el mercado de impresión.'

En América Latina, en inkjet se están lanzando una impresora —Pro 8100— y dos equipos multifunción —8600 All in One, una plus— que potencian la calidad de impresión y la reducción del costo por página, en especial para pequeñas empresas y profesionales. A la vez, se está lanzando una web para microempresas, que entre otros servicios permite comprobar si uno tiene la máquina correcta para su estructura y necesidades. Promete tener gran exposición masiva.

En láser se lanzan tres impresoras —una color, M551, dos monocromáticas, 602n y 603n— y un scanner de red. Todas aumentan la calidad de impresión, la capacidad de administración intuitiva, impresión doble faz en una pasada y por primera vez incluyen la función ePrint. Hay funciones auto on/off, impresión privada, etc. El scanner tiene un monitor de 8 pulgadas que permite ver y editar el documento antes de enviarlo.

## Fujitsu se lanza en América Latina



Fujitsu es uno de los grandes vendedores de infraestructura IT a nivel mundial, que al igual que HP o IBM, también es fuerte en integración y servicios. En América Latina, tiene amplias estructuras en Brasil y México, a la vez que ha realizado proyectos líderes en Centroamérica y Caribe. Pero recién ahora comienza su acción sistemática en el resto de la región, donde busca hacer foco en servers de misión crítica, storage, scanners y managed services. Se diferencia por calidad de producto y features especiales.

**Ignacio Accogli** es country manager para Argentina, y va a supervisar la apertura de operaciones en otros países en breve, como Chile y Perú. El gigante nipón tiene 170 mil empleados a nivel mundial, con plantas en Japón y Alemania. Señala: 'Somos la tercera marca de servers en el mundo, especialistas en el high-end y también

en mid-range, blade y rackeables. Nuestros productos se destacan por ser los más green del mercado y los más testeados, para garantizar máxima calidad en cada componente... filosofía japonesa.'

'En storage la oferta también es muy completa, de enterprise a low y de cintas a discos en estado sólido. Tanto en servers como storage, nos destaca el software de administración remota ServerView, que se ofrece junto a los productos y permite detectar fallas o cambiar productos antes que se entere el propio cliente. Luego tenemos scanners inteligentes, que ahorran tiempo en muchas labores del día a día, incluyendo una versión portátil que esperamos tenga mucho éxito. Y soluciones como lectores de vasos sanguíneos, implementados en un gran banco de Brasil. En el mundo, tenemos smartphones, tablets, PCs, pero veremos si



Ignacio Accogli, Fujitsu desde Argentina

los traemos a América Latina.'

'En servicios, podemos brindar managed services, servicios de infraestructura, tenemos enormes estructuras de desarrollo de aplicaciones en software y hardware, para brindar off shoring de primer nivel... iremos desarrollando los distintos negocios paso a paso. A nivel global queremos sobre todo armar una buena estructura de canales, llevando muy buena parte de nuestro negocio a través de ellos. Grandes VARs, tanto para hardware como servicios. Aquí vamos...'



## PRESENTAMOS PSION EPI0: EL MÁS COMPLETO PDA INDUSTRIAL PARA LA EMPRESA

CREADO POR PSION. CONDUCIENDO SUS NEGOCIOS.

Creado sobre la ingeniosa tecnología de la plataforma Psion Omnii™, EPI0™ ofrece funcionalidad completa dentro de dispositivo manual y ergonómico. Es el más poderoso PDA industrial del momento. EPI0, ofrece a los clientes toda la performance de un equipo industrial de alta rendimiento, en un formato compacto.

- > **Líder en la industria - Máximo poder:** brinda mayor procesamiento y mejor soporte
- > **Última tecnología inalámbrica:** asegura su conectividad en cualquier lugar del mundo
- > **Gran pantalla de 3.7" VGA sensible al tacto:** proporciona una imagen clara y nítida - siempre
- > **Adecuado al objetivo:** IP54 y construido para realizar tareas difíciles - sin roturas



AYUDA A LOS TRABAJADORES MOVILES A SER MÁS EFICIENTES

VISITE [EPI0.PSION.COM](http://EPI0.PSION.COM) Ó CONTACTENOS EN [AMERICAS@PSION.COM](mailto:AMERICAS@PSION.COM)



## IBM, tres lecciones tecnológicas para los próximos años

En el marco de la celebración de los 100 años de **IBM** a nivel mundial y de los 50 años de la **Universidad Argentina de la Empresa (UADE)**, **Mike Daniels**, SVP de **IBM Global Technology Services**, señaló tres lecciones que surgen de la historia del gigante azul: 'Por un lado, la naturaleza actual y las implicancias de la tecnología de la información no es lo que uno piensa. Durante el último siglo, la tecnología de la información pasó de ser un conjunto de herramientas a ser una industria y luego una ciencia. El descubrimiento científico no se produce simplemente siguiendo un modelo lineal antes y después. Es complejo, iterativo y evoluciona continuamente'.

'Por otro, el TI ha superado la condición de ciencia e industria, se ha convertido en un aspecto omnipresente del mundo moderno. Es algo que todo líder debe do-

minar. La tecnología es la actual forma de ver el mundo, incluso aquellas dimensiones que son invisibles al ojo humano. Además es cómo representamos y entendemos la dinámica de los sistemas complejos del mundo. También, cada vez más, cómo decidimos el mejor curso de acción, y lo ponemos en marcha'.



Jorge del Águila, rector de la UADE, junto a Mike Daniels, VP de IBM

### Con Microglobal, más valor en servers y storage



Alejandro Boggio, gerente general de Microglobal

Para el segmento de servidores y soluciones de almacenamiento, el vendor trabaja con **Microglobal**. El portfolio de productos incluye productos como el **DS3200**, arreglo de discos externos para la centralización de storage con baja demanda de performance, ideal para soluciones departamentales; y el **IBM DS3200 SAS**, escalable a 48 TB.

El offering abarca también soluciones como el **DS3300** para consolidar el almacenamiento sobre Redes Ethernet, ideal para centralizar storage con mediana demanda de performance como File Serving, File Printing, etc.

### Intel, nueva plataforma de cómputo de alto desempeño

Intel Corporation presenta la familia **Xeon E5**, que integra sus nuevas plataformas de próxima generación basadas en **Xeon** y **Many Integrated Core (MIC)**, diseñadas para el cómputo de alto desempeño. La compañía también destacó las nuevas inversiones en investigación y desarrollo, que llevarán a la industria al desempeño de Exascale hacia 2018.

Rajeeb Hazra, director general de Technical Computing del Intel Datacenter & Connected Systems Group, señala: 'Los procesa-

dores de la familia **Intel Xeon E5** serán los primeros compatibles con la integración completa de la especificación **PCI Express 3.0** que, se estima, doble el ancho de banda de interconexión en comparación con la especificación **PCIe 2.0**, al tiempo que permite un menor consumo energético y una mayor densidad de implementaciones de servidor'.



Rajeeb Hazra, director general de Technical Computing del Intel Datacenter & Connected Systems Group

## Viewsonic, referente en la era de las pantallas

**Viewsonic**, tradicional líder en proyectores y monitores, se reinventa con la evolución del mercado. En la era post PC, busca ser referente en todos los desarrollos que tengan pantallas: tablets, all in one devices, smart phones y las nuevas generaciones de displays que aparezcan. Para el mercado corporativo, su mensaje es que puede ser un gran partner para soluciones innovadoras, como **Thin client**, touch, cartelería digital, etc. En tablets, tiene uno de los mayores surtidos del mercado.

En conferencia de prensa, se reunieron **Jeff Volpe**, presidente para las Américas, **Ricardo Lenti**, general manager para América

Latina, y **Salvador Crespo**, a cargo de la oficina en Argentina. El gran anuncio fue que **Viewsonic** comienza a fabricar su primer televisor LED en Argentina, de 32 pulgadas y con máximos estándares de calidad. De a poco espera sumar desarrollo local de nuevos productos.

**Volpe y Lenti**: 'Como todas las empresas de hardware, vimos que hay que alejarse de los comoditites y brindar soluciones y servicios. En eso estamos. Todos nuestros nuevos lanzamientos son **smart devices**, con inteligencia propia y con conexión a la red. Queremos liderar la nueva era donde ya no se depende más de la PC, pero siempre hay



Ricardo Lenti, Jeff Volpe y Salvador Crespo, con nuevos productos alrededor

pantallas. Y en imagen no hay nadie que nos gane. Hay mucho para hacer en los nuevos tiempos cloud y mobile, para innovar en usos y servicios'.

Expect More

TECNOLOGÍA



OKI PIONERA EN TECNOLOGÍA LED DESDE HACE 20 AÑOS.



OKI ha liderado la integración de tecnología LED a sus equipos por más de dos décadas. Gracias a su permanente innovación, OKI produce impresoras compactas, robustas y confiables. Sus impresiones en alta definición ofrecen la mejor calidad y una utilización eficiente de la energía, incrementando la productividad y reduciendo los costos.



SERIE C300

SERIE C500

SERIE B400

C710

SERIE MC300

MC561dn

Ugarte 3610, 4to piso - Olivos BA. - Tel/Fax: +54 11 5648 1654  
www.okiprintingsolutions.com

OKI



## Dell, desde arriba

PRENSARIO tuvo la oportunidad de entrevistar a **Paul D'Arcy**, executive director, *Large Enterprise Marketing*, Americas de **Dell**. El mes que viene, en nuestro Anuario, publicaremos el reportaje completo, pero aquí van algunos interesantes adelantos...

'El mundo ha cambiado. El retail ahora es online, los medios son digitales, el IT se ha vuelto mucho más complejo... las empresas de hardware tienen que hacer foco en soluciones y servicios. Pero nosotros lo hacemos de forma diferente a los otros titanes del IT: vemos qué falta en el mercado y buscamos cubrirlo en concreto para resolver problemas claves de nuestros clientes.'

'Para esto estamos recurriendo mucho a adquisiciones, comprando las empresas justas y llevándolas a la escala mundial de Dell. Nuestras soluciones tienen que cum-

plir tres premisas: ser abiertas, ser capaces (de solucionar) y ser rentables. Por otro lado, para ser una empresa de soluciones y servicios, debemos transformar nuestra organización interna. Y para ello nos dedicamos a incorporar recursos especialistas. Entre los más de 100 mil empleados que hoy tiene Dell, más de 40 mil son de servicios.'

'Uno de los segmentos donde más éxito estamos teniendo es storage. Allí los clientes tienen problemas claves, porque el volumen de datos crece en forma vertiginosa y los habituales proveedores no son amigables, obligan a las cuentas a comprar y comprar nuevas soluciones. Nosotros adquirimos dos soluciones: **Compellent**, storage de muy buena performance y eficiente en costos, y **Equallogic**, que es líder en iSCSI storage, es decir almacenamiento a través de Ethernet que es el futuro del



Paul D'Arcy, marketing Americas

rubro.'

'Lo mismo podemos decir con **SecureWorks** (comprada en enero 2011) **Force10** en networking (agosto 2011) o **Boomi** (marzo 2011) de software as a service. De 2012 en adelante, vamos a continuar con esta estrategia de cubrir espacios de mercado insatisfechos, pero con aportes extras como integrar tecnología de las empresas compradas, para generar nuevo valor. Ahora por ejemplo estamos volcando las ventajas de la plataforma de Equallogic (storage) en el área de servers. Está también *The Hindu Business*, con fuerte push en desarrollo... tenemos mucho para sorprender al mercado de aquí en más.'

## AQB, servicios de storage diferenciales

AQB, proveedor de soluciones integrales para el almacenamiento, respaldo y recuperación de la información, se encuentra en proceso de expansión de su portfolio de la mano de la oferta de servicios que está siendo éxito en Chile. Por un lado, está desarrollando servicios enfocados a la administración de respaldo y, por otro, la administración de almacenamiento.

**Matias Grandamarina**, gerente regional de Marketing, afirma: 'Muchas veces el área de IT de las compañías al tener que lidiar con aplicaciones, servidores, mantenimiento, por ejemplo no tiene el foco puesto en el almacenamiento y el backup, desde AQB tenemos la flexibilidad para ayudarlos a que ellos se enfoquen en su negocio



y al mismo tiempo tengan toda su información protegida.'

Agrega **Juan Olivares**, director regional de Servicios de AQB: 'El respaldo es el pariente pobre de las compañías, todo el mundo sabe que es importante, pero ninguna le asigna los recursos necesarios. En enfoque de las empresas está puesto en como generar y como procesar más datos, pero no tienen en cuenta como proteger dichos datos. Todo esto es cuestión de tiempo ya que el mercado está madurando.'



Juan Olivares, director regional de servicios; y Matias Grandamarina, gerente de marketing regional

## NetApp, 'el' storage para empresas medianas



**NetApp** amplía su portfolio de productos, incorporando soluciones de almacenamiento específicamente adaptadas a empresas medianas. **Cristian Oshiro**, gerente para Latinoamérica Sur, comenta: 'Sumamos a nuestra cartera sistemas ideales para las empresas medianas, que las ayudan a controlar los datos y el entorno virtualizado de *Windows* en crecimiento. Nuestras soluciones, accesibles para empresas medianas, ofrecen el mejor almacenamiento de su tipo y ayudan a ahorrar dinero y simplificar la gestión del entorno virtualizado de *Windows* sin que la demanda supere la capacidad del sistema en el que se invirtió.'

De manera estándar, todos los sistemas incluyen *Data ONTAP*, un conjunto de productos de software de NetApp muy útiles. Asimismo, los productos opcionales de software de ampliación del valor otorgan funcionalidades avanzadas, como recuperación de datos instantánea, clonación instantánea, replicación de datos, respaldos de disco a disco, y funciones de respaldo y recuperación que tienen en cuenta las aplicaciones. Para obtener más información, consulte el folleto de la cartera de productos para empresas medianas

Los productos de NetApp ofrecen mayor eficiencia con una garantía de ahorro

de espacio del 50%, tecnología unificada y compatible con los protocolos NAS y SAN desde una misma plataforma, que mejora el rendimiento y permite que todos los clientes puedan acceder al almacenamiento directamente, una instalación más simple y una gestión más integral.



Cristian Oshiro, gerente de NetApp para la Región Sur de América Latina

**AKTIO**  
Empresa del GRUPO AÇÃO



capacitación

# ¿Su organización necesita capacitación en serio?



IBM, junto a su Socio de Negocios AKTIO, presenta el cronograma de cursos oficiales.

AKTIO, Centro Autorizado de Capacitación Oficial de Software IBM, entrega cursos estándar o personalizados según las necesidades de su compañía.

**LLAME HOY MISMO**  
**0800-345-2584 (AKTIO)**

+ Info en: [www.ibm.com/training](http://www.ibm.com/training)



**AKTIO**  
Empresa del GRUPO AÇÃO



## Distecna, distribuidor EMC del año



Loreto Serrano, directora de Canales de EMC para Latinoamérica, junto a Gustavo Gil, director comercial de Distecna

EMC Corporation reconoció a los mejores partners de toda la región durante el *EMC Latin America Partner Council 2011*, celebrado recientemente en la ciudad de Mendoza, Argentina, para sus *Velocity<sup>2</sup> Partners*. Durante el mismo, **Distecna** recibió el premio *2011 Distributor of the Year*.

**Loreto Serrano**, directora de Canales de **EMC** para Latinoamérica, comentó: 'Estamos complacidos con los logros de nuestros partners. Esta distinción es una validación adicional del compromiso continuo de EMC a sus éxitos y al programa de canal. Distecna es un importante partner para EMC y es el proveedor de servicios más dedicado y de más amplio conocimiento. Su compromiso con la excelencia, calidad y servicio le ha permitido ir más allá para cubrir con las demandas continuas de los clientes, con la especialización y habilidad para acelerar los beneficios de la virtualización y avanzadas tecnologías de almacenamiento para ofrecer servicios con mayor valor agregado. Estamos muy complacidos en otorgarle este reconocimiento y esperamos continuar con nuestra relación exitosa.'

Agregó **Gustavo Gil**, director comercial de **Distecna**: 'Tenemos alrededor de dos años trabajando con EMC. Con soluciones integrales podemos ofrecer a nuestros clientes un portfolio de soluciones muy completo, y les ayudamos a identificar sus áreas de oportunidad y crecimiento. Este premio significa que estamos logrando nuestro objetivo.'

El programa *Velocity<sup>2</sup>* de EMC ofrece soporte y entrenamientos específicos para enfocar las fuerzas únicamente en las oportunidades de ventas y los requerimientos de cada cliente.

## Hitachi Data Systems, infraestructura dinámica para la nube



**Hitachi Data Systems Corporation (HDS)** presenta nuevos paquetes de soluciones para implementar nubes y actualización para sus líneas *BlueArc* y *ParaScale*. La compañía ha alineado su oferta de productos y soluciones alrededor de una estrategia de tres niveles: infraestructura, contenido e información en nube, que puedan integrar inversiones de TI ya existentes, y proporcionar una plataforma única de virtualización para todos los datos.



Jack Domm, CEO de Hitachi Data Systems

La estrategia de HDS, con respecto a la infraestructura en nube, es hacer disponible una infraestructura dinámica con recursos virtualizados y convergentes, que alcancen un tamaño determinado, según se requiera, para ofrecer una plataforma única para todos los datos. La infraestructura en nube unifica silos de servidor, de almacenamiento y de redes para mejorar el uso, aumenta la flexibilidad, simplificar la administración y reduce costos.

**Jack Domm**, CEO de **HDS**, señala: 'Pronto nos dimos cuenta del tremendo valor que implicaría para un negocio, acomodar piezas dispares de datos en bruto sobre una plataforma única, donde capas de inteligencia puedan envolverlos. Siendo los pioneros en virtualización de almacenamiento, tenemos años de experiencia en desarrollar tecnología fundamental que hace todo esto posible. Lo que hace nuestro enfoque distinto al de otros, ya que ofrecemos una estructura abierta que permite una transición de los centros de datos a nuevos centros de información, apalancando los activos existentes sin tener que depender del proveedor.'

## Telexstorage: storage + seguridad + servers



**Telexstorage** se afianza como integrador protagonista de proyectos de infraestructura. A su tradición en almacenamiento, donde ha generado muy buen ritmo de proyectos este año, sumó hace un tiempo el área de seguridad y ahora también está ofreciendo servers, a partir de su partnership con **Oracle** y **Cisco Systems**.

Señala **Mariano Denaro**, presidente: 'La intención es aprovechar nuestra fuerza en el mercado, ya que hay muy pocos integradores especialistas en storage, para sumar más áreas y que los clientes puedan resolver mayor porcentaje de sus necesidades con nosotros, siempre tratándose de rubros muy relacionados entre sí, para nutrir a los datacenters. Pero esto no nos

quita foco en storage. De hecho, este año nos tuvimos que dedicar más tiempo del que pretendíamos a nuestro core business, por la cantidad de proyectos de storage y back up que surgieron.'

Detalla: 'Por ejemplo brindamos una solución de back up y archiving para **Banco Ciudad**, que pronto vamos a difundir como caso de éxito. Hubo un proyecto muy grande de storage para **Arsat** y para **EMC** ganamos un caso emblemático con **La Caja**, que hasta ahora siempre era consumidor exclusivo de otra marca de storage. A nivel producto, ya estamos a pleno con la nueva línea **VNX**, de **EMC**.'

'Para el 2012 tenemos varios proyectos grandes en puerta. Hay datacenters nuevos



Mariano Denaro con Nicole Gorisnic, marketing en el evento de B, otro plan.

por construirse, proyectos de virtualización con **Vmware** y desarrollos de Nube Privada, donde ya contamos con buen expertise. El nuevo año promete seguir con los buenos niveles de actividad.'



## ¡BUNDLES HITACHI a tu medida!

Mirá estas soluciones de almacenamiento que tenemos para vos.



### Contenido del bundle:

- 2 controladores activo/activo simétricos
- 4GB de cache
- 4 puertos FC de 8Gbps
- 4 puertos iSCSI de 1GbE
- Espacio para 15 discos (Si vienen incluidos en el bundle)

- Kit de montaje en rack estándar
- 12 meses de soporte 5x9 con tiempo de respuesta al siguiente día hábil.
- Instalación incluida



### Bundle 1

Incluye 8 discos x 300GB SAS 15K RPM

### Bundle 2

Incluye 8 discos x 600GB SAS 15K RPM

### Bundle 3

Incluye 8 discos x 2TB SAS 7.200 RPM

### Bundle 4

Incluye 8 discos x 3TB SATA 7.200 RPM

TENEMOS LAS SOLUCIONES ADECUADAS PARA USTED...

Encuentre el mejor asesoramiento en almacenamiento.



Rydsa, un mayorista de negocios.



Tel: 4896-9800 ventas@rydsa.com.ar www.rydsa.com.ar