



Allied Telesis y la evolución del switching

Este año, **Allied Telesis** lanzó dos nuevas series de switches: la *AT-8100S* como evolución del *AT-8000S*, y la *AT-x610*, que supera al *x600*. **Ricardo Rossi**, gerente para Latinoamérica Sur, comenta: 'La nueva serie *AT-8100S* se compone de switches L3 Fast Ethernet, con uplinks gigabit, con o sin PoE.'

'Nos consolidamos como el mejor partner para los integradores que eligen utilizar un equipamiento de networking de la más alta calidad y prestaciones, a un precio tan competitivo que les permite aumentar sustancialmente su margen en comparación con los equipos de la competencia. Asimismo, nuestra estrecha colaboración con los integradores, tanto en la preventa como en la postventa, nos diferencia de nuestros competidores. Cuando un integrador enfrenta algún problema luego de haber vendido equipos de nuestra marca, sabe que puede llamarnos y encontrará un soporte personalizado, no un call center automatizado localizado en algún lugar remoto del mundo.'

'En cuanto al canal, vamos a seguir con nuestra política basada en el compromiso y con el soporte personalizado, para lo cual vamos a aumentar el personal en nuestra región. Asimismo, vamos a crear una divi-

sión cuyo objetivo es brindar servicios de valor agregado para los integradores que lo requieran (instalación de proyectos llave en mano, configuración de equipos, extensión de garantías etc.). La idea es que el integrador que no tenga personal capacitado para instalar un proyecto, o que enfrente un overflow en determinado momento en sus recursos humanos, pueda contar con nuestros servicios y no deje pasar una buena oportunidad de negocios.'

Con Dacas, más valor al canal

Sergio Palencia, Product Manager de **Allied Telesis** en **Dacas**, señala: 'La relación con la marca viene evolucionando muy bien; hemos superado largamente los objetivos trazados, ofreciendo al canal toda la ayuda necesaria para la realización de proyectos. Entre otros beneficios, brindamos capacitaciones técnicas gratuitas a través de cursos dictados por ingenieros en networking. La marca también ofrece al canal un laboratorio de test con asesoramiento para

'Desde que **Dacas** comenzó a distribuir nuestros productos a principios de 2010, ha mantenido un crecimiento importante y sostenido de sus ventas. Asimismo, demostró siempre un compromiso total con nuestra marca. Ambas condiciones auguran un futuro promisorio.'

poder configurar las soluciones antes de su instalación en el cliente final, todo con soporte pre y post-venta, con visita al cliente y diseño de soluciones.'

'En materia de networking, para 2012 se viene un afianzamiento en los nuevos espectros de negocios que se han abierto desde la llegada de la telefonía y seguridad IP. Por eso, seguiremos realizando los cursos de capacitación técnica como así también desayunos de trabajo y seminarios que abarquen temas importantes como videovigilancia, salud y educación.'



Ricardo Rossi, Latinoamérica Sur

D-Link, infraestructura premiada para redes inalámbricas

D-Link, proveedor de soluciones de networking end-to-end para consumidores y empresas, acaba de obtener tres premios en la última edición de la gala de los *Channel Awards 2011*, llevada a cabo recientemente en el Hotel Fontainebleau de Miami Beach, en Estados Unidos. La compañía se impuso en tres categorías con sus productos *DIR-645*, como la mejor solución de red inalámbrica 802.11x; el *DNS-1100-04* como la mejor solución de almacenamiento externa para PyMÉS; y la *DCS-7110*, como la mejor cámara IP.



Los encargados de entregar los premios fueron el comediante latinoamericano **Andrés López** y la presentadora del segmento *Ciencia, Salud y Tecnología* del canal internacional **NTN24**, **Mónica Fonseca**.



Mónica Fonseca, presentadora del Canal NTN24, junto a Jorge Guillen, director general de D-Link para México, Centroamérica y Caribe y el comediante latinoamericano Andrés López

Provetel, junto a Crossfone en networking y VoIP

Provetel, distribuidor argentino de infraestructura de redes, acaba de firmar un acuerdo con **Crossfone**, proveedor de soluciones de telefonía e internet. El mismo contempla la comercialización e instalación de centrales con las líneas de esta compañía incluidas, generando mayor valor para los integradores.

Alejandro Carassale, director de administración de **Crossfone**, afirma: 'La idea es integrar al producto **Denwa** con la telefonía de **Crossfone**. Ambas compañías desde el punto de vista tecnológico son nativos IP, estamos poniendo el foco en llevar

una solución final integrada al cliente y que dentro de la instalación del PABX incluya también la posibilidad de integrar un servicio de telefonía, buscamos potenciar las dos compañías. La realidad es que no es necesario cambiar la numeración ya que el tráfico rentable es el saliente, por lo que se puede mantener la numeración entrante para que reciba las llamadas.'

Ricardo Reus, director de **Provetel**, comenta: 'Este conjunto es una oportunidad muy importante para los canales ya que les otorga ventajas a los canales que comercialicen productos **Denwa** ya que tienen la posi-



Ricardo Reus, director de Provetel; Ismael Cornu, supervisor de Ingeniería; Sara Berrino, product manager; y Alejandro Carassale, director de administración; todos de Crossfone

bilidad de obtener un revenue mayor ya que al emplazar líneas de **Crossfone** tanto en instalaciones nuevas como existentes, pueden comenzar a obtener ganancias por el consumo que genere dichas plataformas.'



Ranking Motorola de Ciudades Digitales 2011



Claudio Kimura, director de Estrategia de Motorola Solutions para América Latina y Caribe

Motorola Solutions presenta los resultados de la nueva edición 2011 de su ya clásico estudio *Ciudades Digitales*. El mismo tiene por objetivo medir los niveles de digitalización en América Latina. El grupo de las 25 ciudades líderes está conformado por (en orden alfabético): Buenos Aires, Marcos Paz, Mercedes y Tigre, en Argentina; Foz do Iguazu, Itapema, Porto Alegre, San José Dos Campos y San Pablo, en Brasil; Las Condes, Peñalolén, Puente Alto y San Bernardo, en Chile; Bogotá, Bucaramanga, Cartagena de Indias, Medellín y Pereira, en Colombia; Chihuahua, Ciudad de México, Culiacán, Guadalajara, San Nicolás De Los Garza y Tuxtla Gutiérrez, en México; y Los Olivos, en Perú.

Claudio Kimura, director de Estrategia de **Motorola Solutions** para América Latina y Caribe, señala: 'La región está tomado muy en serio la adopción de las tecnologías de la información y las comunicaciones como herramienta fundamental para su desarrollo. Los avances de las distintas ciudades en esta nueva edición del Ranking Motorola de Ciudades Digitales nos sorprenden gratamente. El crecimiento en la cifra de ciudades inscriptas y el análisis de los distintos casos confirma que los municipios están trabajando duro para avanzar en sus niveles de digitalización.'

Ranking Motorola de ciudades digitales 2011 Ciudades Líderes*

Bogotá	Bogotá	Colombia
Bucaramanga	Santander	Colombia
Cartagena de Indias	Bolívar	Colombia
Chihuahua	Chihuahua	México
Ciudad Autónoma de Buenos Aires	Capital Federal	Argentina
Ciudad de México	Distrito Federal	México
Culiacán	Sinaloa	México
Foz Do Iguazu	Paraná	Brasil
Guadalajara	Jalisco	México
Itapema	Santa Catarina	Brasil
Las Condes	Santiago	Chile
Los Olivos	Lima	Perú
Marcos Paz	Buenos Aires	Argentina
Medellín	Antioquia	Colombia
Mercedes	Buenos Aires	Argentina
Peñalolén	Santiago	Chile
Pereira	Risaralda	Colombia
Porto Alegre	Rio Grande do Sul	Brasil
Puente Alto	Cordillera	Chile
San Bernardo	Maipo	Chile
San Nicolás De Los Garza	Nuevo León	México
São José Dos Campos	São Paulo	Brasil
São Paulo	São Paulo	Brasil
Tigre	Buenos Aires	Argentina
Tuxtla Gutiérrez	Chiapas	México

* En orden alfabético

QuickLan

Soluciones en Networking Para Redes Inteligentes

- Cableado Estructurado
- Networking
- Seguridad
- Soporte Técnico
- Capacitación
- Consultoría
- Outsourcing

Pico 2869 (C1429EFW) - Ciudad Autónoma de Buenos Aires - Tel/Fax: (+54 11) 4704-9338
www.quicklan.com.ar



AirLive, soluciones wireless de alta potencia

Con nuevos equipos de alto rendimiento y soluciones que cumplen lo que prometen, **AirLive** es una marca cada día más popular en América Latina. La marca perteneciente a **OvisLink Corp.** se encuentra en pleno proceso de expansión en la región como una opción de peso para integradores y distribuidores. Durante 2012, la marca seguirá promoviendo la integración de Wi-Fi + vigilancia IP.

Con un fuerte foco en la integración de soluciones wireless de alta potencia con videovigilancia IP y más acciones a través de sus socios de negocios, durante 2011 AirLive aumentó su llegada al mercado latinoamericano. En mayo, **Albert Yeh**, VP y responsable de la División de Productos de **AirLive**, visitó por primera vez América Latina y dictó dos seminarios sobre integración de tecnologías wireless y videovigilancia IP a resellers, integradores y clientes de Brasil

y Argentina.

En el marco de la *Gira Latinoamericana 2011*, **Ana Lee**, gerente de Ventas para América Latina, y **Adrián Bongioanni**, responsable de Soporte Técnico para América Latina, visitaron los socios de negocios de la marca en Chile (**Njoytech** y **Bip Computers**) y Perú (**Sego** y **Digital Store**), ofreciendo capacitaciones tanto técnicas como comerciales. En la Argentina, AirLive designó a **Polytech** como su nuevo distribuidor mayorista, realizó una serie de entrenamientos junto a la comunidad **GeekShive** y premió a **Grupo Núcleo** como el mejor distribuidor en dicho país.

Lee señala: 'Sin dudas, un punto clave de AirLive ha sido elegir el socio adecuado en cada región. En los últimos meses, hemos hecho un análisis más detallado de las necesidades de cada mercado, con el fin de fortalecer el contacto con sus socios de



Ana Lee y Adrián Bongioanni (centro), junto al staff de Njoytech y Bip Computers, sus dos principales socios de negocios en el mercado chileno

negocio y desarrollar nuevas alianzas. La filosofía de AirLive es trabajar con los canales que agregan valor y no saturar el canal de distribuidores. Necesitamos socios de negocios comprometidos con la marca, puesto que los usuarios ya nos consideran como un proveedor de soluciones de video vigilancia IP con integración wireless de alta potencia para exteriores e interiores.

'La gran cantidad de acciones realizadas durante 2011 se verán sin dudas reflejadas en el aumento de las ventas y en una gran expectativa para 2012. El próximo año vamos a aumentar la exposición de la marca en América Latina y el mercado brasileño. Además, es muy importante interactuar con los principales actores en el mercado para aumentar el crecimiento de las soluciones de AirLive y lograr relaciones a largo plazo.'



Ana Lee, América Latina, Albert Yeh, internacional



AirLive, junto a Digital Store, en Perú

Microcom: wireless, seguridad e infraestructura



Microcom sigue extendiéndose como distribuidor mayorista en Argentina, con particular fuerza en los segmentos de wireless, seguridad e infraestructura. Como se sabe, es uno de los distribuidores más potentes de los surgidos en el interior, con gran llegada en distintas provincias del Litoral y centro del país y en los proyectos de gobierno zonales, que representan una parte importante de su facturación. Pero el principal valor está en la capacidad de servicio y sinergización de marcas, que hoy abarca todo el país.

Señala **Anibal Fissore**, presidente: 'Vamos a terminar el 2011 con un 30% de crecimiento frente al año anterior, lo que es muy bueno sin dudas. De aquí en más, nos genera inquietud como a todos los distribuidores, la política nacional con respecto a las importaciones, que realmente

complica mucho el marco de acción. Pero confiamos en que el negocio saldrá adelante, como siempre. En 2011 nos fue muy bien con **Vivotek**, que realmente dio un salto de demanda en videovigilancia IP, y con **Furukawa** en cableado estructurado, donde tuvimos nuestro primer año completo.'

'Nuestros rubros top son wireless, seguridad e infraestructura, en este orden. En Wireless tenemos **Ubikiti**, que es un producto realmente noble y eficaz para WISPs. **Motorola**, donde nos destacamos mucho en gobierno. Y **Mikrotik**, empresa rusa líder en routerboards, que vuelve muy económicas, soluciones caras. En seguridad aparte de Vivotek tenemos **Milestone**, software para administración de cámaras IP en instalaciones grandes. Y en infraestructura están **Furukawa** y **Emerson**, con quien también se nos ha profundizado mucho el

negocio este año.'

'**Claudio Muñoz** está haciendo un muy buen trabajo desde la oficina de Buenos Aires, desde allí ya llegamos a todo el país. Sobre el 2012, apuntamos a seguir creciendo en el surtido de marcas, sobre todo tomar un par



Anibal Fissore, presidente

LA MEJOR ALTERNATIVA EN NETWORKING



UNMANAGED
• línea AT-FS700
• línea AT-GS950

WEB SMART
• línea AT-FS750
• línea AT-GS950

FAST ETHERNET
• línea AT-8000S
• línea AT-8500
• línea AT-8600
• línea AT-8100 NEW!

GIGABIT EDGE
• línea AT-8000GS
• línea AT-9000
• línea AT-9400

GIGABIT CORE/ 10 GIGABIT
• línea AT-X600
• línea AT-X900
• línea AT-BLADE X908
• línea AT-BLADE 3112 NEW!

POWER OVER ETHERNET (poe)
• AT-FS708
• AT-FS750/24
• AT-GS950/8
• AT-8000/8
• AT-8000S/24 AT-8000S/48
• AT-8624
• AT-8000GS/24
• AT-X600-24Ts
• AT-8100S/24 AT-8100S/48 NEW!

iMAP and iMG
• línea miniiMAP 9100
• línea iMAP 9700
• línea iMAP9810
• iMAP blades
• iMAP controllers cards
• línea AT-iMG 624/634
• línea AT-iMG 616/646/606/726/746

MEDIA CONVERTERS ETHERNET and FAST ETHERNET
• línea MC101/102/103/104/115/116
• línea MC 605/606 NEW!
• línea FS 201/202/232/238

GIGABIT
• línea MC 1004/1008
• línea GS 2002

CHASIS
• línea MCR 1/12

OPTICAL MODULES FAST ETHERNET
• línea AT-SPFX 2/15

GIGABIT
• línea AT-SPSX
• línea AT-SPEX
• línea AT-SPLX 10/40
• línea AT-SPBD
• línea AT-SPZX

10 GIGABIT
• línea AT-XPSR
• línea AT-XPLR
• línea AT-XPER

COOPER
• línea AT-SPTX
• línea AT-GBT

ROUTERS
• VPN ROUTERS
• GIGABIT VPN ROUTERS
• xDSL ROUTERS
• WIRELESS ROUTERS AND ACCESS POINT

INYECTORES POE
• AT-6101G
• AT-6102G

Rydsa, mayorista de negocios, con Avaya



En Argentina, Rydsa (Redes y Distribución SA) se ha convertido en un 'mayorista de negocios', es decir con foco en el segmento corporativo y con un perfil consultivo, no de mover cajas. Así viene creciendo fuerte y ha tenido un gran año en 2011. El corolario es que Avaya lo ha tomado como distribuidor para sus líneas de voz y datos, en una acción muy poco frecuente para el vendor a nivel mundial.

Rydsa organizó un almuerzo de fin de año en Buenos Aires para prensa, al que asistieron varios directivos de Avaya. Dijo Jorge Pinjosovsky, gerente comercial del mayorista: 'Cambió el perfil de los resellers para empresas. Antes eran de las marcas, ahora son como representantes de los gerentes de sistemas. Entonces el nivel de charla es más elevado, hay que combinar soluciones, pensar en el valor de negocio. Hoy estamos fuertes en Networking, Storage, Infraestructura, power & cooling, y con Avaya sumamos telefonía. En 2011 crecimos 50%, pero

en rubros como storage, 200%'.

'Lo de Avaya nos entusiasma porque vemos una oportunidad inmensa en el mercado. Tenemos para generar una verdadera alianza Win-Win. Nosotros somos líderes en datos y es el área que ellos quieren promover. Se trata de un excelente producto que viene de Nortel y que tiene todo para hacer en el mercado medio. Por otro lado, ellos son líderes en voz, con lo que nosotros queremos enriquecer la oferta de nuestros resellers tradicionales. Hay muy poco acceso a vendors de voz en el mercado, por eso podemos desarrollar este segmento sin tanta competencia. Todo se sinergiza... de la Telefonía IP a los datos y viceversa, hay un paso, además...'

Gastón Gil, flamante gerente de canales de Avaya para Cono Sur: 'La marca es líder en comunicaciones unificadas y en Contact Center, pero queremos impulsar



Rydsa y Avaya: Hernán Malvicini (A) Guillermo Zeitlin (R) Gastón Gil (A) Jorge Pinjosovsky (R) Daniel Sacks (A) y abajo, Alejandro Rechanik (R)

nuestra área de datos y el segmento de empresas medianas y pymes, donde tenemos muchísimo por evolucionar. Para ambos targets Rydsa es un player justo, es distribuidor mayorista nº1 en networking. Fue tal nuestro ímpetu en la presentación interna, que logramos que Avaya mundial acepte incorporarlo. Esto pasa sólo muy de tanto en tanto, casi nunca se incorporan nuevos distribuidores.'

Free, junto a Encore

Free, distribuidor informático con creciente presencia en el mercado argentino, distribuye en todo el país los productos de la marca Encore Electronics. La empresa se ha focalizado en este último año en la fabricación y comercialización de dispositivos para integrar toda la tecnología multimedia que puede encontrarse en el hogar.

Cecilia Cárdenas, Product Manager de Encore en Free, señala: 'Llámesse dispositivos de lectura e intercambio de información entre memorias, cables HDMI o placas de sonido externas para edición de audio; todos estos productos ayudan a vivir una experiencia multimedia a un muy bajo costo'.



'Un dispositivo muy interesante es el grabador de audio y video en USB, porque permite transformar las viejas películas de VHS al formato digital', amplía la ejecutiva. Estos productos se agregan a todo el portfolio ya disponible de Encore: sintonizadoras de TV digital (externa, USB y PCI), decodificadores de TV digital, parlantes para notebooks y netbooks, entre otros.



Cecilia Cárdenas, Product Manager de Encore en Free

Belkin, también en el canal reseller



Fuertemente establecido en el canal de retailers, Belkin extiende la comercialización de sus soluciones de networking al canal de resellers. Carlos Solano, director comercial de Belkin para Cono Sur, comenta: 'La estrategia con el canal será acercarle



Ernesto Ferreyra, PM de Etercor, junto a Carlos Solano, director comercial de Belkin para Cono Sur

las líneas con mayor rotación en el mercado de manera que los primeros 100 resellers obtengan lo mejor de nuestro portfolio, para que trabajar con la marca les resulte un negocio atractivo.'

Si bien la marca cuenta con Etercor como Master Distributor para el mercado local, también realizó un acuerdo con Microglobal para que sea el distribuidor exclusivo para resellers. 'El mayorista tendrá un inventario limitado y acotado, ya que la estrategia principal es poder llegar a los primeros 100 resellers con un paquete de los 10 ó 15 productos con mayor rotación, así vamos a lograr que el 90% o el 100% del stock que decida vender el mayorista, rote', señala Solano.

Dentro de los productos del área de Networking con los que trabajará Micro-

global se destacan los routers N150 y N300, éste último con funcionalidades high end, como un botón de encriptamiento que, con sólo presionarlo, protege a los otros 16 usuarios que estén conectados al dispositivo de forma inalámbrica; y tecnología Multibin, que permite que dos antenas trabajen simultáneamente para que no existan zonas oscuras dentro de la red.

En materia de producto, las principales novedades son el nuevo modelo N600, que se encuentra en proceso de homologación; la nueva línea de la gama Surge Protector, de la cual ya cuenta con tres modelos disponibles; y el nuevo router Surf N300, con una señal inalámbrica más potente y un diseño que optimiza el rendimiento, al permitir un flujo de aire creciente que mantiene frío el equipo.'



Capture el momento!

- Fácil de instalar
- Monitoreo y grabación 24x7

Red Wireless + Vigilancia IP

Teléfono inteligente Tablet PC WN-220R WN-150CAM

POLYTECHSA www.polytech.com.ar Corporación Digital www.corporaciondigital.com.ar Ciardi Hnos www.ciardi.com.ar GRUPO NUCLEO www.nucleodistribuidora.com

OvisLink Corp.

www.airlive.com