

# Titanes de TI, América Latina

## Testimonios VIP

### ENCUESTA CEOs REGIONALES 2010/2011

1 - QUÉ BALANCE REALIZA DE 2010? (LO POSITIVO, LO NEGATIVO)

2 - QUÉ TENDENCIAS/PERSPECTIVAS VE PARA 2011?

3 - QUÉ NOVEDADES APORTAR SU EMPRESA EN 2011? (EN MATERIA DE PRODUCTO, A NIVEL COMERCIAL, DE TARGETS DE LLEGADA, MARKETING, ETC.)

### Microsoft: nuevas soluciones de cómputo 'en la nube'



Hernán Rincón, Latinoamérica.

El 2010 fue un gran año para **Microsoft**. Del lado de consumo, lanzó productos como *Office 2010*, *Kinect*, *Windows Phone 7*, el nuevo *Windows Live Messenger* y la beta de *Internet Explorer 9*. La compañía también tomó el primer paso para establecer una infraestructura y ofrecer servicios en la nube, a través de nuevas soluciones como *Office 365*, *Lync* y *Microsoft Dynamics CRM Online*. Para 2011, el vendor brinda nuevas soluciones de cómputo en la nube que abarcan negocios, gobiernos y consumidores. ¿Por qué computación en la nube ahora? Comenta **Hernán**

**Rincón**, presidente de **Microsoft** para Latinoamérica: 'Hay una transformación en la industria, una explosión de dispositivos, llámese teléfonos, computadoras, televisores,... el acceso a internet y la economía crean el ambiente correcto para esta nueva era. En **Microsoft**, estamos seguros de que la nube será la tendencia más fuerte para los negocios en Latinoamérica en 2011, y ya está transformando la forma en que hacemos negocios e incluso la forma en que se comporta la sociedad, brindándonos la capacidad de pensar en grande, ser más rápidos y hacer más con mucho menos'. Pese a los grandes avances, Latinoamérica aún tiene muchas oportunidades de crecimiento. Es por esto que es esencial que la inversión en investigación y desarrollo deba ser prioridad para la región. Esto permitirá un rol más relevante para América Latina en la economía global del conocimiento.

### Intel, nuevos procesadores de próxima generación



Esteban Galuzzi, gerente general Cono Sur

Responde **Esteban Galuzzi**, gerente general de **Intel** para el Cono Sur:

1.- '**Intel** ha tenido un muy buen año 2010, en consonancia con lo que ha pasado con el sector IT en general, que experimentó un crecimiento en la demanda a la que respondió con una amplia oferta de productos y servicios. La buena performance del mercado no es casualidad ni tampoco es un hecho aislado: el mercado ha venido creciendo a altos volúmenes en los últimos 7 años, ratificando la tendencia de consolidación de la tecnología como un activo estratégico para empresas y bien relevante para los consumidores. Por estas razones podemos decir que cada año, en este período que señalamos, ha sido mejor que el anterior y que seguramente será superado por el siguiente.'

2.- 'Las perspectivas de negocio son muy buenas para todo el sector. Entre las principales tendencias para 2011 veremos un incremento en la adopción de tecnologías de virtualización y servicios, la ratificación de la movilidad como la opción elegida por las empresas y la continuidad en los índices de renovación de infraestructura. Vinculado fuertemente a movilidad, seguramente se ratifique una tendencia que denominamos consumerización; nuevos dispositivos o, incluso, dispositivos ya existentes para el uso personal que se introducen cada vez más en el mundo del trabajo, manteniendo el reto de mantener la seguridad en nuestras organizaciones.'

3.- 'En las primeras semanas del año presentaremos nuestra nueva línea de procesadores, diseñados sobre una nueva arquitectura, Sandy Bridge. Además, continuaremos con la expansión de *Atom* a todo tipo de dispositivos que puedan conectarse a Internet. Por supuesto, seguiremos atendiendo las necesidades de las empresas argentinas y trabajando fuerte con educación, que representan por sobre todas las cosas, una gran oportunidad para el país.'

### HP pisa fuerte en el mercado global



Léo Apotheker, presidente y CEO.

**HP** cerró el año fiscal 2010 con ingresos netos por 126 mil millones de dólares, un aumento del 10% comparado con el año anterior. En las Américas, los ingresos fueron un 10% mayores totalizando 15,1 mil millones de dólares. **Léo Apotheker**, presidente y CEO de la compañía, comenta: '**HP** ha demostrado una vez más que es capaz de liderar gracias a su fortaleza de mercado e innovación tecnológica. He visto de primera mano que tenemos gente con talento que se centra en entregar valor para nuestros clientes. Nuestra oportunidad de mercado es enorme, y estoy seguro de que vamos a ampliar nuestro liderazgo en el futuro.'

Agrega **Cathie Lesjak**, VP ejecutiva y CFO de la compañía: '**HP** continuó desarrollándose durante el último trimestre de 2010, entregando crecimiento, expandiendo los márgenes e incrementando las ganancias en dos dígitos. Continuamos invirtiendo en el negocio, en Ventas y en I+D, mientras lideramos las nuevas eficiencias.'

Para 2011, el vendor espera alcanzar ingresos en un rango de entre 132 y 133,5 mil millones de dólares. En lo que respecta al primer trimestre de 2011, la previsión de ingresos se ubica entre 32,8 y 33 mil millones de dólares.

### Dell, más eficiencia de IT



Responde **Mauricio Rodríguez**, gerente de Marketing de **Dell** para Sudamérica:



Mauricio Rodríguez, marketing para Sudamérica.

1.- 'Nuestra compañía vendió este año casi el doble de lo que se había propuesto y las perspectivas para el año próximo son similares. Cualitativamente se está cumpliendo con el objetivo de posicionar estratégicamente a **Dell** como empresa de soluciones tecnológicas, ayudando a nuestros clientes a incrementar la eficiencia de su IT.'

2.- 'La movilidad será sin lugar a dudas la protagonista del año próximo. Los dispositivos móviles: notebooks, netbooks, tabletas, teléfonos inteligentes estarán a la orden del día sobre todo en el ámbito corporativo. Es probable que veamos un crecimiento exponencial del almacenamiento en las empresas, con cada vez más información que administrar, procesar y almacenar.'

También prevemos un crecimiento en la banda ancha que acompañe esta tendencia.'

3.- 'Vemos para 2011 un excelente año de crecimiento. Esta estimación está basada en dos importantes premisas, la primera tiene que ver con el portafolio de productos y servicios que hoy poseemos a partir de desarrollos propios, de distintas adquisiciones y de la mano de alianzas que permitirán hacer foco en soluciones específicas para el mercado corporativo. Y dentro de este amplio portafolio apostamos fuertemente a las soluciones y servicios que tienen que ver con Cloud Computing, Virtualización, Flex Computing, Soluciones de Storage, Managed Services y SaaS. Y la segunda es el crecimiento que hemos tenido en participación del mercado. En lo referente a con consumo masivo, vemos que el segmento de notebooks y netbooks seguirá creciendo, apoyadas fundamentalmente en la consolidación de la tendencia que ha comenzado hace algunos años basada en el concepto de movilidad.'

### Cisco: lo nuevo de lo nuevo, en colaboración



Carlos Torales, Latinoamérica

Dentro de **Cisco Systems**, un gran referente en colaboración es **Carlos Torales**, manager para América Latina del área. Estuvo en la reciente **Cisco Networkers**, y arrojó comentarios-tendencia muy interesantes para tener en cuenta: 'La colaboración está cambiando. Antes era de unos pocos a otros pocos, con pocas herramientas de comunicación, la voz, el email y no mucho más. Ahora se lleva a cabo entre mucha gente dentro de las organizaciones,

con cada vez más elementos para potenciar la colaboración en tiempo real: multivía, incluyendo todo tipo de dispositivos fijos y móviles y los *social media*. Sobre todo, se viene mucho video. Para ahorrar viajes, para optimizar y enriquecer la comunicación a distancia.'

'Hoy en Cisco el 30% del staff utiliza herramientas de colaboración para tornar más productiva la operatoria cotidiana, se ha logrado acelerar el negocio un 3% sólo a través de estos usos. Con este avance de la colaboración entre cada vez más gente, lo que se viene es la colaboración ya no sólo entre individuos sino directamente entre empresas, B to B, una nueva *Intercompany media age*, nueva era de comunicación inter-empresaria. **Cisco** ya tiene disponible *Secure Intercompany Collaboration*, la solución directa al respecto que nadie más la ofrece en el mercado internacional, y es totalmente disruptiva.'

'¿Por qué Cisco es líder en colaboración? Porque tiene 40% de market share, todo lo nuevo que pasa en colaboración tiene que ser avalado por **Cisco** para que tome cuerpo. En toda colaboración que se preste, el video es fundamental: telepresencia, webex, el *Cisco Telecommunications Manager*... Hoy estamos haciendo mucho foco en deployments flexibles para acelerar los procesos de adopción. Se viene realmente una nueva era.'

### IBM, con foco en Chile



Para 2011, **IBM** elige a Chile dentro de sus prioridades de inversión. Para el gigante azul, se trata de un país clave para la organización de mercados emergentes; es por ello que la compañía lo eligió a nivel global entre las 20 naciones en crecimiento en las cuales se realizarán las nuevas inversiones. Algunos de los criterios para realizar esta selección fueron el potencial de crecimiento, las condiciones macroeconómicas, políticas y económicas, capital humano, infraestructura física, capacidad de recuperación económica y efectividad del gobierno.



Samuel Palmisano, CEO mundial de IBM, junto al presidente de Chile, Enrique Piñera.

Lo anterior se traduce en importantes anuncios e iniciativas, tales como la inversión de 22 millones de dólares para la construcción de un nuevo centro de datos que le permitirá incrementar su actual capacidad de servicios tecnológicos de alto valor. Esta infraestructura estará emplazada en la comuna de San Bernardo de Santiago y será inaugurada a principios de 2012. Este nuevo centro —que se suma al que la compañía ya posee en Providencia— contará con tecnología de última generación comparable a los mejores centros que IBM construye alrededor del mundo, con características, tales como, 48 horas de funcionamiento autónomo sin energía ni reabastecimiento de combustible, integración de todos los sistemas en un único módulo de monitoreo (BMS) y alta densidad de carga eléctrica.

## SAP: laboratorio de Innovaciones para Latinoamérica

SAP inaugura el primer laboratorio de Co-Innovaciones en Latinoamérica. El mismo está ubicado en la ciudad de San Pablo, Brasil, y es el cuarto de este tipo que establece la compañía alrededor del mundo, sumándose a los otros tres, ubicados en Palo Alto (California, USA), Tokio



Axel Henning Saleck, VP Global Co-Innovation Lab Network de SAP, junto a Tom Collett, SVP Fast Growth Markets de SAP, Luís Cesar Verdi, director de SAP Brasil, y Mauricio Ruiz, director de Alianzas de Intel en Brasil.

(Japón) y Bangalore (India). Todos están conectados a través de funcionalidades de computación en la nube y cuentan con configuraciones similares, que incluyen salones de exhibición, instalaciones de ingeniería y sala de proyectos, así como conectividad directa con sus centros globales de datos.

El laboratorio ofrece un ambiente de aplicaciones prácticas dirigido a proveedores independientes de software, integradores de sistemas y socios de tecnología de la información. Todos ellos podrán trabajar en conjunto con los clientes en el desarrollo de tecnologías vigentes y futuras que permitan crear ventajas competitivas y promuevan niveles de eficiencia y productividad más elevados.



## Alcatel-Lucent, 4G, video y FTTx



Javier Rodríguez Falcón, Country Senior Officer para Cono Sur.

Contesta **Javier Rodríguez Falcón**, Country Senior Officer de Alcatel-Lucent para Cono Sur:

1.- '2010 fue un año de marcado crecimiento en varios segmentos de nuestra industria. Lo positivo, el crecimiento de la Banda Ancha fijo y móvil que motoriza el crecimiento y desarrollo de nuevas aplicaciones.'

2.- 'En 2011 esperamos seguir con el crecimiento de 2010. Hay mayor demanda para aplicaciones de video sobre Banda Ancha y Comunicaciones Unificadas. Esperamos un fuerte crecimiento y adecuación en las redes troncales, producto del aumento de la penetración de Banda Ancha fijo y móvil y su evolución a IP.'

3.- 'Como novedades, en el acceso, empezaremos a trabajar en la tecnología LTE 4G en la región y desarrollaremos redes de fibra en el acceso ya sea FTTH o FTTx; en el core, redes fotónicas zero-touch. Seguiremos trabajando en la creación de un ambiente de *Application Enablement* que tenga en cuenta a los operadores para que estos puedan entrar en la cadena de valor del desarrollo de aplicaciones y les permita monetizar sus redes.'

## Avaya Flare, la colaboración a un nuevo nivel

En los *Avaya Evolutions* que la marca roja ha venido realizando en América Latina, el producto estrella según **Roberto Ricossa**, VP de marketing para las Américas es *Avaya Flare*, solución combinada de software y hardware que lleva la colaboración a un nuevo nivel. Se trata de una especie de Tablet PC o iPad wireless donde el usuario tiene toda su lista de contactos y puede hacer lo que quiera con ellos mediante movimientos touch: llamarlos por teléfono, chatear, enviar emails, agruparlos para hacer video conferencias compartiendo documentos, videos, etc.

Destaca **Ricossa**: 'Vivir la experiencia *Flare* es darse cuenta cómo lleva la comunicación a nuevos estándares. Necesitamos una plataforma que permita cumplir la experiencia de administrar en touch y video HD la agenda de contactos y su información relacionada. La idea es que a futuro haya muchos hardware aptos para la solución y todo sea software. El producto es 100% multiplataforma, ya está disponible en América Latina y el costo por terminal es de 2/3 mil dólares, ofreciéndose por 60 mil dólares, paquetes de 50 usuarios que sirvan de entrada para adopciones mayores.'



Roberto Ricossa, VP marketing Américas, con Avaya Flare, el nuevo producto estrella en Colaboración



## Red Hat, Linux 6 y nuevas soluciones



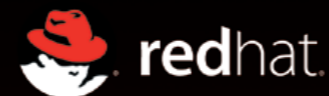
Martín D'Elía, gerente de Marketing para Latinoamérica

Contesta **Martín D'Elía**, gerente de Marketing de Red Hat para Latinoamérica:

1.- 'Resultado mucho mejor, confirmando la tendencia de los últimos años. Hemos logrado negocios de mayor envergadura y operaciones en toda la región. Fue un año importante luego de la crisis del 2009; durante la misma, Red Hat tuvo la oportunidad de mostrar su valor a través de un modelo de negocio más flexible y de menor costo total, de allí en adelante, al mejorar las condiciones macroeconómicas de la región, hemos aumentado nuestra presencia en los clientes.'

2.- 'La tendencia respecto de nuestro negocio es creciente, Latinoamérica tiene tasas de adopción de nuestro software superiores a todas las otras geografías en el mundo, especialmente en el área de middleware. Esperamos un 2011 de alto crecimiento.'

3.- 'Las novedades más importantes han sido este año y muy recientes: lanzamiento de *Red Hat Enterprise Linux 6* y la adquisición de *Makara*, para nuestras soluciones de cloud computing. Durante este año, Red Hat ha lanzado muchos productos, y el año que viene continuaremos con esta tendencia.'



# ¿ESTÁ LISTO PARA ELEGIR LO ÚLTIMO EN VIRTUALIZACIÓN?

**RED HAT.**  
LA MEJOR SOLUCIÓN ESTÁ A SU ALCANCE.

ELIJA RED HAT HOY Y ACCEDA A VENTAJAS ÚNICAS. LO ÚLTIMO EN TECNOLOGÍA, LA MEJOR COMPATIBILIDAD, LA MÁS ALTA SEGURIDAD, EL MEJOR COSTO Y EL MÁS COMPLETO SOPORTE.

PARA MÁS INFORMACIÓN INGRESE EN  
[WWW.LATAM.REDHAT.COM/VIRTUALIZATION/RHEV](http://WWW.LATAM.REDHAT.COM/VIRTUALIZATION/RHEV)

EL PODER DE CAMBIAR ESTÁ EN SUS MANOS.  
**LIBÉRELO.**

0800-222-7294  
INFO-LATAM@REDHAT.COM

## Telecom, nuevos servicios cloud de nivel mundial



Sebastián Ballerini, director Grandes Clientes.

Contesta **Sebastián Ballerini**, director Grandes Clientes en **Telecom Argentina**:

1.- 'El balance es muy positivo. Durante 2010, continuamos en la senda de crecimiento en las líneas de negocio tradicional –voz y redes de datos– y nos afianzamos como socio tecnológico de nuestros grandes clientes de gobierno y privado, a través de la integración de soluciones de alto valor agregado con eje en nuestro nuevo datacenter *world class*

de Pacheco y soluciones móviles.'

2.- 'Para 2011 esperamos seguir creciendo en el negocio de comunicaciones y redes corporativas, integración de soluciones móviles corporativas y tercerización de servicios de misión crítica; hoy contamos con infraestructura para brindar servicios *cloud* de nivel mundial.'

3.- 'En 2011, para el ámbito privado haremos hincapié en el desarrollo de redes y aplicaciones móviles, seguridad IT, comunicaciones unificadas IP. A esto se suman soluciones específicas para segmentos verticales, como gestión de imágenes médicas para centros de salud, almacenamiento remoto y backup, y gestión documental en nuestros datacenters.'

## Telefónica, más integración y soluciones convergentes



Señala **Daniel Miodownik**, gerente de Marketing de **Telefónica Empresas**:

1.- 'En 2010 registramos crecimientos en todas las líneas de negocios, resultado de la continuidad en nuestra estrategia de atención, desarrollo de productos convergentes y la capacidad de integración de tecnologías. Impulsamos varios proyectos de *Outsourcing* en Bancos y Call Centers.'

2.- 'Para 2011 estimamos un crecimiento en las inversiones TIC de nuestros clientes. Prevemos una mayor incorporación de tecnologías móviles a la empresa, principalmente para la interconexión a los sistemas de gestión y desarrollo de soluciones que faciliten la relación con sus clientes a través de Internet y por medio de dispositivos celulares.'



Daniel Miodownik, gerente de marketing de Telefónica Empresas.

3.- 'Se consolidará la incorporación de tecnologías móviles y en servicios de cloud computing, que permita a los clientes gestionar sus operaciones con mayor flexibilidad. Además, prevemos que tanto las empresas como los organismos públicos continuarán desarrollando canales *on-line* que mejoren la relación con sus clientes, ya sea a través de Internet como a través de dispositivos móviles.'

## Global Crossing, foco en servicios administrados de IT



Eugenia Lasta, VP Sales & Services Argentina.

Responde **Eugenia Lasta**, VP Sales & Services de **Global Crossing** para Argentina:

1.- 'La tercerización y gerenciamiento de servicios tangenciales al *core business* lidera la demanda de soluciones TI. En 2010, logramos una sustancial mejora del 12% de ingresos respecto de 2009, manteniendo la inversión. Lanzamos *Telepresencia*, la segunda versión de *Virtual Hosting* y *Network Management*'.

2.- 'El 2011 aparece en el horizonte como un año favorable para el sector y para nuestra empresa, donde consideramos que varias tendencias actuales como *Collaboration*, junto con servicios gerenciados, como *Network Management*, *Seguridad Gerenciada*, y *Virtual Hosting*, éste último orientado a servicios de datacenter, se estarán consolidando definitivamente.'

3.- 'En 2011, seguiremos apostando a la inversión en aumentos de capacidad de nuestra red IP, desplegando una red Metro Ethernet en las ciudades principales del país, y la apertura de POPs en centros urbanos como San Rafael o Bariloche. Expandiremos nuestros datacenters, tanto en capacidad como en espacio y servicios, para brindar a nuestros clientes la infraestructura que las nuevas tendencias demandan. Asimismo, incorporaremos tecnología de punta, para sostener el desarrollo de nuestras soluciones de videoconferencia, IPPBX, y Datacenter.'

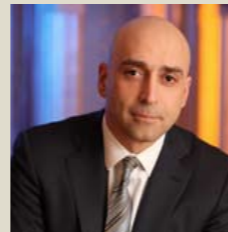
## BlackBerry, más valor a la movilidad



Contesta **Rick Costanzo**, Regional Managing Director de **Research In Motion (RIM)** para Latinoamérica:

1.- 'El mercado de smartphones evoluciona rápidamente, muy segmentado y creciendo de forma veloz. Por 3er trimestre consecutivo, *BlackBerry* fue el smartphone n°1 en América Latina. Es el 6o trimestre consecutivo que reportamos récords en embarques. Durante el trimestre, enviamos más de 14 millones de dispositivos y reportamos más de 5 millones de nuevas cuentas de suscriptores de *BlackBerry*. Al finalizar el trimestre, el total de cuentas de suscriptores fue de más de 55 millones. Lanzamos el *Bold 9700*, el *Torch 9800* y el *Curve 3G*. Por 1a vez, los nuevos clientes se están actualizando a smartphones y la adopción de servicios *BlackBerry* en prepago también está creciendo.'

2.- y 3.- '2011 es el año de los desarrolladores; tienen oportunidad para desarrollar aplicaciones para *BlackBerry PlayBook* y los nuevos smartphones como el *BlackBerry 6*, y con las mejoras a la plataforma de desarrollo, que incluyen el lanzamiento de *BlackBerry Advertising Service* y la plataforma de aplicaciones *BBM Social Platform*. En 2011, continuaremos promoviendo la colaboración del *BlackBerry Collaboration Forum* en América Latina.'



Rick Costanzo, Regional Managing Director Latin America.



### CUANTOS CEROS NECESITA EN SU FACTURACIÓN PARA QUE LOS GRANDES ERP NO LO TRATEN COMO UN CERO MÁS?

DOWN WITH THE BIG ERP'S

En Infor, creemos en el software que se ocupa de los problemas de los clientes cualquiera sea el tamaño del problema y del cliente. Esta forma de pensar ha hecho que 70.000 clientes en el mundo nos elijan como su software de negocios. No es una simple elección, sino la mejor elección.

Contáctenos

Argentina: [info-ar@infor.com](mailto:info-ar@infor.com) - +54 11 4010 8000

Chile: [info-cl@infor.com](mailto:info-cl@infor.com) - +56 2 770 0100

México: [info-mx@infor.com](mailto:info-mx@infor.com) - +52 55 5201 500

Visite: <http://latinamerica.infor.com> o [www.infor.com](http://www.infor.com)

THERE IS A BETTER WAY.

INFOR™



## Oracle Open World Latinoamérica 2010

Más de 10 mil personas participaron de la cuarta edición de **Oracle OpenWorld Latin America 2010**. El evento se llevó a cabo en la ciudad de San Pablo, Brasil, y contó con la participación destacada de **Mark Hurd**, el nuevo presidente de la compañía a nivel mundial, y miembro de la junta de directores; **Steve Miranda**, VP ejecutivo de Desarrollo de Aplicaciones; y **Luiz Meisler**, VP ejecutivo de Oracle Latinoamérica, quien señaló: 'Oracle reconoce la importancia de las economías emergentes en la región; clave para mantener la expansión y liderazgo tecnológico en el mundo. La expectativa es enorme. Cada año estamos más equipados para apoyar nuestro cliente en aumentar sus ingresos y al mismo tiempo bajar sus costos operacionales y de TI'.

Este año, el evento contó con la presencia de 70 socios de negocios estratégicos e incluyó más de 120 sesiones que profundizaron sobre toda la gama de aplicaciones, base de datos, business intelligence, middleware, servidores y sistemas de almacenamiento, industria y servicios. Y las más de 70 presentaciones interactivas donde los expertos de Oracle permitieron un acercamiento a clientes y socios sobre lo más sofisticado en productos y soluciones.

También, destacaron las más de 40 exhibiciones donde socios y clientes pudieron relacionarse con un objetivo común, el de familiarizarse con las últimas tendencias y avances de la revolución IT.

Entre lo más destacado de la jornada estuvieron las más de 30 sesiones sobre Cloud Computing, explicando las diferentes funcionalidades del aplicativo, utilizando las mejores prácticas de Oracle. También, las 60 sesiones sobre *JavaOne* y 60 *Hands-on Labs*, que ofrecieron a los participantes la oportunidad de relacionarse con las comunidades más grandes de desarrolladores de Oracle y Java, donde los asistentes interiorizaron todo lo relacionado a las tendencias y tecnologías de la nueva generación de desarrollos a través de conferencias y eventos de redes.

También se dieron a conocer detalles de *Exalogic Elastic Cloud*, la primera plataforma integrada con hardware y software proyectados en conjunto para proveer *cloud in a box*; *Oracle Exadata Database Machine*, la máquina de alto desempeño para almacenamiento de datos y procesamiento de transacciones en línea y *Oracle Exadata Machine X2-8*, plataforma dirigida a la consolidación en *grid* o en *private cloud*.



Chuck Rozwat, VP ejecutivo de Oracle Corporation, y Diego Puerta, gerente general de Services & Solutions en Dell.



Mark Hurd, presidente de Oracle Corporation.



Luiz Meisler, VP ejecutivo de Oracle para América Latina; Eduardo López, VP de Arquitectura y Consultoría de Ventas para Oracle Latinoamérica; y Andrés Prieto, VP de Aplicaciones para Oracle Latinoamérica.

## EMC, más crecimiento a través de canales



Guillermo Moya, gerente regional de Ventas de EMC para Chile y Perú

Una nueva etapa comienza para EMC en América Latina. La compañía apunta a elevar el perfil de la marca y penetrar en mercados no tradicionales. **Guillermo Moya**, gerente de Ventas de EMC para Chile y Perú, señala: 'En general, 2010 ha sido un buen año, con un crecimiento sobre el 50% directamente con la gente y con los canales; pretendemos crecer en cifras similares en 2011. Estamos trabajando en temas de gobierno, sin descuidar el mercado pequeño y el mediano'.

Recientemente, el vendor realizó el *Private Cloud Day* en la ciudad de Santiago, a la que asistieron cerca de 200 ejecutivos ligados a TI de las principales empresas y del gobierno de Chile. 'El evento superó nuestras expectativas. Actualmente estamos ampliando el equipo de canales en Chile, que fue elegido entre varios países de Latinoamérica. El desarrollo de *cloud* se va a dar muy fuerte y pretendemos tomar el liderazgo de almacenamiento. Para esto hemos designado una persona especial que verá el mercado local. Este año habrá un country manager en Chile que tendrá una relación directa con el gobierno y **Asociación Chilena de Empresas de Tecnologías de Información**, para apoyar todo el desarrollo digital y aumentar el próximo año en penetración'.

## Infor, SOA y nueva estrategia 'cloud'



Robert Faricy, VP Senior Latinoamérica

Señala **Robert Faricy**, VP Senior de Infor para Latinoamérica:

1.- 'Infor continúa con un crecimiento constante y estable en América Latina a medida que las recesión de la economía global se recupera. Lo que más hemos notado es que las empresas en todo el mundo, y de todos los mercados tanto de manufactura como de servicios deben buscar la manera de ser más productivas y rentables para ser exitosas en un mercado actual tan competitivo. Esta tendencia beneficia a empresas de tecnología proveedoras de soluciones que ayudan en este aspecto'.

2.- '2011 confirmará la tendencia que vemos desde hace varios años. Tradicionalmente solo las grandes empresas implementaban software de gestión, ahora esta aplica también al mercado de PyMEs, que buscan la manera de ser más productivas'.

3.- 'Las grandes novedades tecnológicas son SOA y tecnología en la nube. Infor ya ha lanzado estos productos: *Infor ION* (SOA) e *Infor 24* (estrategia *cloud*). Infor continuará en 2011 reforzando estos servicios en América Latina'.

