

## HP, nueva arquitectura para redes flexibles

Luego de la integración de las soluciones de redes de 3Com, HP busca posicionarse como el principal proveedor de "soluciones integrales" para centros de datos corporativos. Para ello, la compañía promueve *Flex-Network Architecture*, una nueva arquitectura que unifica los silos de la red, al garantizar protocolos que se implementan de manera consistente en todos los dispositivos en red de una empresa. Señala **Jorge Ridiero**, director comercial de Servers, Storage & Networking de HP: 'Ya no queremos vender routers y switches como productos aislados; nuestro foco hoy está puesto en vender la plataforma completa de Infraestructura Convergente para el centro de datos, con servicios asociados.'

**María Penas-Zamora**, Channel Sales Director de HP Networking para Latinoamérica y Caribe, explica: 'Nuestros clientes nos dicen que sienten la necesidad urgente de flexibili-

zar sus redes para que sean más fáciles de utilizar y para adoptar más rápido el modelo de nube. Somos los únicos que entendemos que la nube no es sólo networking, sino que también incluye servidores, soluciones de almacenamiento y equipos de power & cooling, por ejemplo.'

Agrega **Armughan Ahmad**, director mundial de Canales de HP Networking: 'Veníamos invirtiendo en networking desde hace 30 años, pero la adquisición de 3Com nos permitió llegar al core de la red, al datacenter, que es el corazón de las empresas.' Según un informe publicado recientemente por la consultora **Dell'Oro Group**, el vendedor se mantiene segundo en el mercado de networking: en el segmento de switches, cuenta con el 12% de market share por ingresos y el 20,2% de participación por unidad; en



Daniel Savastano, ESN Distribution Manager para Argentina, Paraguay y Uruguay; Armughan Ahmad, director mundial de Canales; María Penas-Zamora, Channel Sales Director para Latinoamérica y Caribe; Jorge Ridiero, director comercial de Servers, Storage & Networking; María Florencia Sánchez, ESN Channel Marketing para Argentina, Paraguay y Uruguay; Javier Domínguez, Sales Operation Manager para las Américas; Nicolás Pardo Turriago, gerente de Canales para MCA

routers, tiene el 5,5% de participación por ingresos y el 10,3% por unidad.

Durante el primer trimestre de 2011, HP ganó más de 2 puntos porcentuales de participación en el sub-segmento de switches Ethernet de capas 2 y 3. HP también ganó 2,5 puntos porcentuales en ingresos por participación de mercado en routers y 2,2 puntos en redes de área local inalámbrica (WLAN) durante el mismo período. Particularmente en América Latina, la compañía creció casi 4 puntos, del 12,6% a un 16,1%, superando el promedio de crecimiento del mercado mundial.



## AirLive: Gira Latinoamericana 2011



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

Activo presente ostenta **AirLive** en la región. La compañía se encuentra realizando su *Gira Latinoamericana 2011*, que abarca Perú, Chile, Argentina y Brasil. La misma comenzó con un entrenamiento técnico con demostraciones en vivo en **Ciardi Hnos.**, mayorista argentino especializado en infraestructura física, y concluye en *Distree 2011*, evento focalizado en canales de distribución y socios de negocios, que se realiza en San Pablo, Brasil, entre el 13 y el 15 de septiembre.

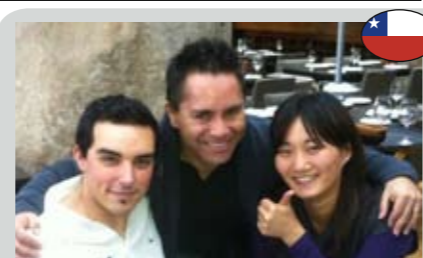
La gira apunta a promover las nuevas soluciones del fabricante, como los routers

de alta potencia y plug & play, entre otros lanzamientos programados para el segundo semestre en la región. **Ana Lee**, gerente de Ventas de **AirLive** para América Latina, comenta: 'Hoy necesitamos estar preparados a nivel profesional con un adecuado conocimiento de los nuevos productos disponibles para cada proyecto. Los asistentes demostraron un gran interés por nuestras soluciones. A lo largo de 2011, seguiremos realizando entrenamientos gratuitos para el canal.'

En materia de producto, el vendedor está promoviendo los equipos **GW-300R**, nuevo router *green wireless* de alto rendimiento;



Ann Lee presenta los nuevos equipos de redes



Adrián Bongioanni, de AirLive, junto a Jorge Valdés Echiburu, CEO de Njoytech (centro), Ana Lee también de AirLive en Chile

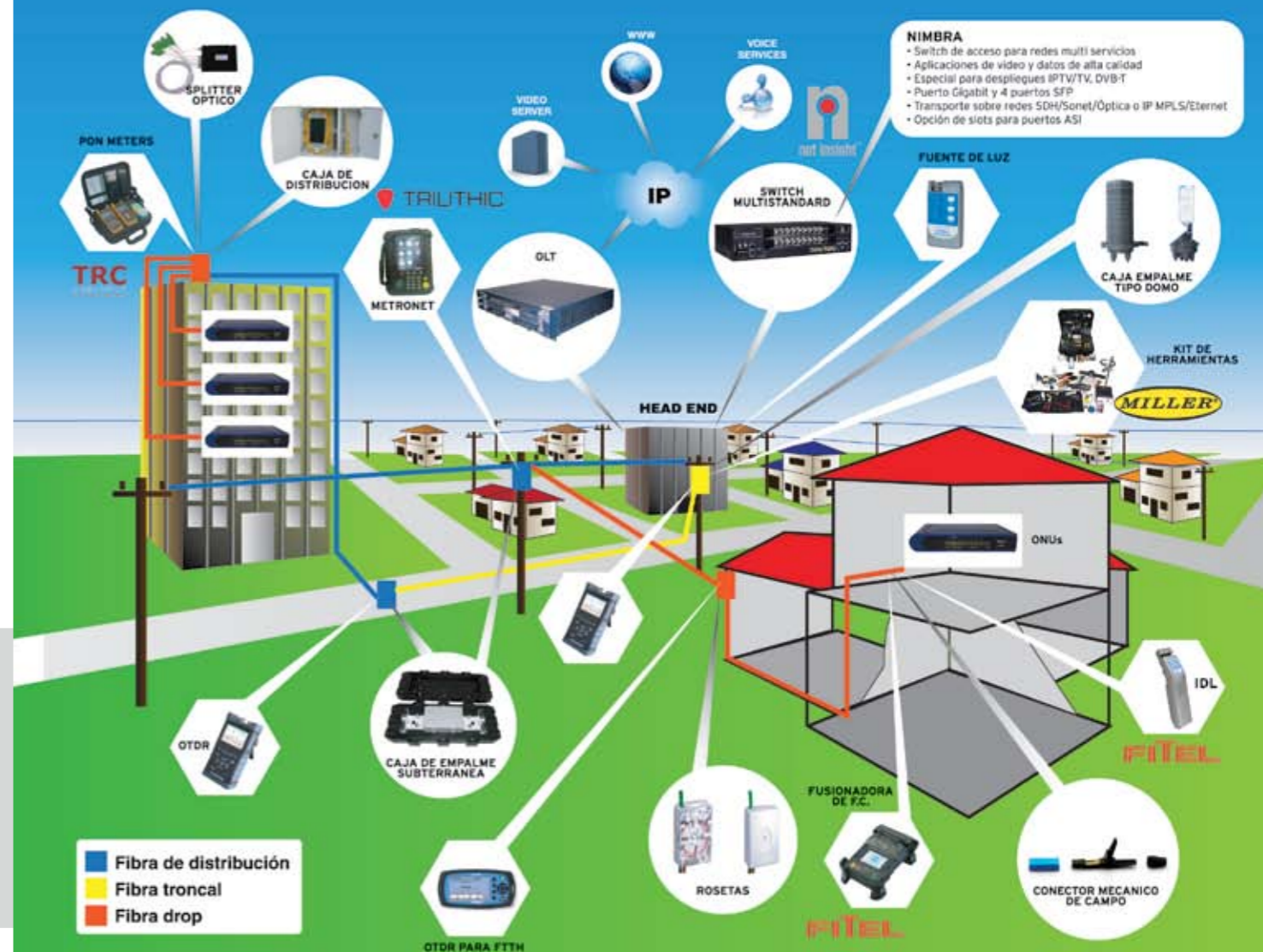
**N.Mini**, el AP más pequeño del mundo; el router **WN-220R Plug & Play** que permite conectar cuatro cámaras IP; y las nuevas cámaras de 2 megapíxeles. Durante el primer semestre del año, AirLive participó de ISC Brasil, SeguriExpo Buenos Aires y realizó un importante evento en Argentina con Grupo Núcleo en el marco de la visita a la región de Albert Yeh, vicepresidente de AirLive.



La gira apunta a promover las nuevas soluciones del fabricante, como los routers de alta potencia y plug & pla

# Converttech S.A.

## El aliado comercial para el desarrollo de tus proyectos



Fibra de distribución  
Fibra troncal  
Fibra drop

**Características de Redes PON**  
Las redes ópticas pasivas PON (Passive Optical Network), forman parte de la nueva generación de redes de acceso NGN y llegan para solucionar los cuellos de botella que se producen en las redes de acceso convencionales, que limitan el tráfico desde y hacia los usuarios, impidiendo a su vez el despliegue de nuevos servicios de alto valor agregado como VOIP, videoconferencias, IPTV y otros.

**Las Redes PON presentan las siguientes ventajas:**  
• Permiten dar servicio a usuarios localizados a distancias de hasta 20 Km desde la cabecera. Esta distancia supera con creces la máxima cobertura de las tecnologías DSL (máximo 5Km desde la central).  
• Minimizan el despliegue de fibra en el anillo local al poder utilizar arquitecturas árbol-rama mucho más

eficientes que las arquitecturas punto-a-punto. Además simplifica el equipamiento de cabecera.  
• Ofrecen una mayor densidad de ancho de banda por usuario debido a la mayor capacidad de la fibra para transportar información que las alternativas de cobre (xDSL y CATV)  
• Como arquitectura punto-multipunto, permiten superponer una señal óptica de Televisión procedente de una cabecera CATV en otra longitud de onda sin realizar modificaciones en los equipos portadores de datos.  
• Elevan la calidad del servicio y simplifican el mantenimiento de la red, al ser inmunes a ruidos electromagnéticos no propagan las descargas eléctricas procedentes de rayos, etc.  
• Permiten crecer a mayores tasas de transferencia superponiendo longitudes de onda adicionales

**Consultenos sobre:**  
**Equipos activos:** Transmisores, OLTs, ONUs, EDFAs.  
**Pasivos última milla:** Splitters, pig tails, patchcords, patchpanel, cajas de distribución, bandejas de distribución, rosetas, cajas de empalme, cierres de empalme, conectores rápidos, conectores mecánicos, conectores de fusión, protecciones de empalme de FO, adaptadores ópticos.  
**Fusionadoras de fibra óptica Fitel:** modelos S123, S178 y accesorios: cleaver, IDH, IDL, miniOTDR  
**Instrumentos PON:** OTDRs, Power meters, light sources, identificador de fallas, pinza de tráfico, analizador de paquetes de datos Metronet  
**Herramientas de preparación de Fibra Óptica**

**Converttech**  
Neuquén 838. (1405CKH) - Buenos Aires, Argentina  
Tel / Fax: (54 11) 4433-0297 / 2427

[www.converttech.com](http://www.converttech.com)



## Allied Telesis, con Dacas e ISParg en la Copa América 2011

Allied Telesis, proveedor de soluciones de infraestructura, conjuntamente a sus partners **Dacas S.A.** e **ISParg S.A.**, fueron seleccionados para brindar las soluciones de acceso a Internet Banda Ancha de alta calidad, disponibilidad y velocidad, tanto de forma cableada como inalámbrica, de las sedes y estadio del Club Atlético Colón de Santa Fe, para la cobertura de prensa nacional e internacional en tiempo real durante el evento Copa América 2011.

**Ricardo Rossi**, gerente de **Allied Telesis** para Cono Sur, comenta: 'Nuestra primera preocupación era que el equipo de **ISParg** quería utilizar productos estándar, normalmente utilizados como equi-

pos de borde, con una exigencia mediana o baja. Ahora íbamos a utilizarlos para una aplicación de misión crítica, ya que no solamente está la urgencia de las transferencias, sino que no hay posibilidad a fallas durante la transmisión del partido, entonces hay un doble mérito, del staff y de los equipos.'

**Telecom Argentina**, partner Gold del evento, había pactado entregar 200Mb de ancho de banda en el estadio y lo hizo con 4 fibras de 50Mb cada una. El equipo de **ISParg** se ocupó de administrar y gestionar dichas conexiones y el ancho de banda de toda la red mediante dos equipos **Mikrotik RB1100**. Para realizar



Mariano Preizler; Sales Support Engineer de Allied Telesis para el Cono Sur; Sergio Palencia, Product Manager de Allied Telesis en Dacas; Alessio Garavano; y Ricardo Rossi

la distribución cableada a los 764 puestos de prensa en todo el predio, subdividiendo toda la gran red en varias subredes virtuales o VLANs, se utilizaron switches apilables (stackables) **Allied Telesis**, puntualmente de la serie **AT-8000S** de 24 y 48 bocas y algunos **AT-FS750/24**, y por último, para la red inalámbrica se utilizó la más avanzada e inteligente tecnología Mesh de **Ruckus Wireless**, recientemente ingresada a la Argentina.

## D-Link: nuevos switches xStack



La nueva familia de Switches DGS-3120

**D-Link** presenta **DGS-3120**, su nueva familia de switches que se incorporan al portfolio de productos **X-Stack**, ampliando y potenciando su oferta de soluciones. La misma opera sobre el estándar Gigabit Ethernet y provee entre otros; soporte PoE, Stack Físico (40G), rendimiento superior y amplias facilidades de seguridad y gestión. Los switches **DGS-3120** están orientados a las pequeñas y medianas empresas, cuyas redes requieren la



mayor funcionalidad, junto con elevados niveles de seguridad y disponibilidad. Sus capacidades de apilamiento físico ofrecen una solución integral de acceso Gigabit. Además, no sólo proporcionan alta confiabilidad, rendimiento y seguridad, sino que están adheridos a las normativas medio ambientales y de presupuesto.

La serie **DGS-3120** es totalmente compatible con las futuras redes IPv6, ya que ha sido certificada con el logo **IPv6 ReadyPhase 2**, que garantiza la conformidad e interoperabilidad de los productos con el estándar IPv6. De esta manera, las empresas pueden disfrutar de la tranquilidad de saber que, en un futuro, no tendrán que hacer frente a sustituciones para la migración de IPv4 a IPv6.



## Convertech, especialista en FTTX

**Convertech** es un especialista en soluciones de FTTX, es decir fibra a lo que sea: building, office, desk, etc. Afincado en el mercado de CATV y telecomunicaciones (telcos y planta externa) busca crecer en los segmentos de networking e IT tradicional, aportando su *expertise* en redes convergentes de voz, video y datos.

Señala **Jorge Waiss**, director: 'Ofrecemos activos y pasivos de red para FTTX, una solución de punta a punta que incluye última milla, algo que pocos ofrecen y es clave para que los proyectos lleguen seguro a buen término. Tenemos 27 años de trayectoria en TV paga y planta externa, en networking llevamos ya cinco años logrando muy buenos negocios y clientes, pero ahora buscamos tener una

llegada más sistemática. Por eso nos interesa generar *partnerships* con distribuidores e integradores que quieran crecer en el segmento: redes de voz, video y datos por fibra.'

'Ofrecemos no sólo producto sino también servicio 7 x 24. Los productos que brindamos son de origen americano, europeo y asiático, podemos generar desde soluciones totales con provisión, diseño, gran foco en ingeniería, logística, financiación, etc., a soluciones parciales según lo disponga el cliente, todo plug & play. En partners, podemos trabajar con integradores que se encargan del proyecto o generadores de leads donde ellos venden y nosotros nos encargamos que la solución funcione.'



Adrian D'Aloisio, de CTO, Leonardo Scansani, coordinador de negocios, junto a Jorge Waiss, gerente de estrategia de negocios

'Entre los productos, se destacan por ejemplo los switchers inteligentes **Nimbra**, que puede transmitir a través de redes distintas en forma simultánea, logrando máxima productividad. También, fusionadoras de fibra **Fitel/Furukawa**, *enclosers* que compatibilizan la conectividad externa con interna, e instrumentos de medición como **Metronet** de **Trilithic**, **LBT-1** de **Fitel** y **OTDRs** y **Power Meters** de **TRC**, de gran relación precio/prestación. Se cubre desde el headend de un ISP a barrios privados, etc. Brindamos una solución punta a punta en FTTX.'



## ZyXEL, más conectividad al segmento SMB

ZyXEL acaba de firmar un acuerdo con **Grupo Núcleo**, mayorista especializado en Networking con creciente presencia en el Interior de Argentina, para la distribución de switches, routers, gateways y soluciones de VoIP. Comenta **Martín Moretón**, Business Development Manager de **ZyXEL**: 'Elegimos apuntar a la gama SMB, para lo que realizamos capacitaciones técnicas internas en el área de desarrollo asegurándonos, de esta manera, una respuesta efec-

tiva a la hora de asesorar al canal. Como complemento, el responsable de esta área en Grupo Núcleo, tuvo oportunidad de visitar nuestra planta en Taiwán para conocer nuestros procesos productivos y familiarizarse con las líneas de productos.'

**Maximiliano González Kunz**, CEO de **Grupo Núcleo**, agrega: 'ZyXEL es uno de los principales proveedores mundiales de soluciones de Internet, conectando más de 400 mil PyMEs de toda Europa



El nuevo USG 2000

y más de 70 millones de usuarios finales en todo el mundo; tiene un trayectoria impecable a lo largo de los años, un futuro enorme, y decidimos incorporarla como marca exclusiva en este segmento, ya que ambas compañías coincidimos en generar un vínculo a largo plazo, atendiendo la necesidades de nuestros clientes, a los cuales fidelizamos.'

## Westcon Group, valor en redes convergentes



Hélio Guimarães, director general para el Caribe, América Central y América del Sur

**Westcon Group** distribuye soluciones líderes de redes, comunicación unificada, infraestructura, seguridad, movilidad y convergencia en todo el mundo, a través de su red de revendedores especializados. El mayorista apunta a reforzar su presencia en América Latina; actualmente cuenta con presencia directa en México y Brasil, y recursos dedicados en Colombia, Perú y Costa Rica.

**Hélio Guimarães**, director general para el Caribe, América



Central y América del Sur, comenta: 'En Latinoamérica, venimos creciendo más de lo planificado, año a año y trimestre a trimestre. Para soportar este crecimiento, acabamos de inaugurar nuevas oficinas en Fort Lauderdale (USA), que sirven como base para nuestras operaciones en el Caribe, América Central y América del Sur. Según los países, trabajamos con soluciones de **Aruba Networks**, **Avaya**, **Blue Coat**, **Cisco**, **Check Point**, **F5**, **Fortinet**, **Juniper Networks** y **Polycom**. Recientemente, lanzamos las alianzas regionales con **Brocade** e **Imperva**.'



**Gartner**

**4<sup>th</sup> Annual Conference**  
**The Future of IT**

Nuevas Reglas, Nuevas Oportunidades

20 y 21 de Septiembre de 2011, Hotel Hilton  
Buenos Aires, Argentina  
[gartner.com/ar/futureit](http://gartner.com/ar/futureit)

### Descuento

Inscríbase ahora y ahorre USD 100 en el valor del precio de lista de la entrada. Consulte por los descuentos especiales para grupos.

### PRINCIPALES SESIONES:

- Escenario Gartner: El Futuro de la IT para América Latina
  - Gestión Estratégica de Proveedores
  - Top 10 - Tecnologías Estratégicas para 2012
  - Agenda para el CIO en 2012
  - El Futuro de BI
- Y mucho más...

ENTRE NUESTROS PATROCINADORES ESTÁN:



Patrocine el evento:  
Aline Corme  
Tel: +54 11 5258 0471  
[alinec@marketcrosscompany.com](mailto:alinec@marketcrosscompany.com)

Reserve su lugar ahora:  
[argentina@gartner-la-events.com](mailto:argentina@gartner-la-events.com)  
Tel. +54 11 5258 0471  
[www.gartner.com/ar/futureit](http://www.gartner.com/ar/futureit)