

INOLVIDABLE VACILÓN


Escribe Sergio Airoidi



RODRIGO TEXEIRA



SEGURIDAD

- 
- + Llega Stylos al país. De la mano de Air Computers
 - + Microsoft: Obtuvimos un importante reconocimiento
 - + APC + Air Computers. Energía, protección, eficiencia y sostenibilidad
 - + Matías Bonina: "Office es presente y futuro"
 - + HPE Zerto Software: Resiliencia y movilidad de datos críticos



CONTENIDOS

04_ **INOLVIDABLE VACILÓN**
Escribe Sergio Airol di

12_ **LLEGA STYLOS AL PAÍS**
De la mano de Air Computers

06_ **PROFESIONALES Y EMPRESAS**
Notebook HP con Windows 11 Pro

14_ **MICROSOFT**
Obtuvimos un importante reconocimiento

08_ **ENTREVISTA**
Descubrimos quién es Rodrigo Texeira

16_ **APC + AIR COMPUTERS**
Energía, protección, eficiencia y sostenibilidad

10_ **SEGURIDAD**
David Moral es el nuevo PM del área

18_ **OFFICE: ALIADO ESTRATÉGICO**
Matías Bonina: "Office es presente y futuro"

20_ **HPE ZERTO SOFTWARE**
Resiliencia y movilidad de datos críticos



EL ENTUSIASMO SE CONTAGIA

Después del gran recibimiento que tuvo nuestra primera edición, nos llena de orgullo lanzar esta segunda entrega de la revista digital de Air Computers. Este espacio nació para compartir novedades, tendencias y oportunidades que potencien sus negocios, y seguimos apostando con más fuerza que nunca a ese propósito.

En un contexto que presenta desafíos, pero también muchísimas señales de reactivación, desde el equipo de Marketing de Air queremos transmitirles un mensaje simple: el momento es ahora. Vemos un canal cada vez más activo, con clientes comprometidos, marcas que apuestan a la innovación y un ecosistema que se adapta, aprende y crece.

Nuestro programa Vacilón -cuyos resultados quedan evidenciados en las próximas páginas- es el mejor ejemplo de eso: una propuesta que no solo premia las ventas, sino que celebra el vínculo que construimos cada día. Porque en Air creemos que los negocios se hacen con confianza, cercanía y también con una cuota de disfrute.

Además, seguimos sumando herramientas para que vender sea más simple, más ágil y más rentable: productos líderes, propuestas de financiación flexibles, acompañamiento comercial y campañas pensadas para ustedes.

Gracias por seguir eligiendo trabajar con nosotros. Cada edición de esta revista es una excusa más para encontrarnos, compartir y proyectar juntos. El entusiasmo se contagia, y estamos seguros de que este 2025 tiene todo para ser un gran año.

¡Vamos por más!

CASANDRA RODRIGUEZ
MARKETING ANALYST

De Medellín a Cartagena: un inolvidable vacilón con nuestros campeones

Por Sergio Airoidi,
CEO de Air Computers

Tengo que confesarles que la energía y el entusiasmo que aún siento después de nuestro primer viaje de incentivos del año, el tan esperado “VACILÓN” en Colombia, es algo que me llena de orgullo y gratitud. No fue un simple viaje, fue la materialización de una promesa y el testimonio vivo de la relación sólida que construimos día a día con nuestros canales y socios tecnológicos.

Recuerdo cuando lanzamos el programa en febrero de 2025. La idea era clara: ir más allá de la distribución de tecnología de vanguardia y ser un pilar real para el desarrollo de los negocios de nuestros canales. ¿Y qué mejor manera de hacerlo que recompensando la lealtad y fortaleciendo lazos con experiencias que perduren en el tiempo? Así nació “VACILÓN”, con un sistema de acumulación de puntos donde cada dólar gastado se convertía en una ficha de este gran juego. Nos divertimos viendo cómo las promociones especiales de Air Computers y nuestras

marcas asociadas permitían duplicar o triplicar esos puntos. Del 20 al 25 de mayo de 2025, nuestros ganadores se embarcaron en una aventura de seis días y cinco noches que los llevó a explorar dos joyas de Colombia: Medellín y Cartagena. Ver sus caras de emoción al llegar a Medellín, después de nuestra escala en Panamá, fue mi primera gran recompensa.

En Medellín, la transformación de la ciudad nos dejó a todos asombrados. Vivimos una experiencia increíble en la Finca Cafetera “Corazón de León”: desde las plantaciones hasta la preparación de un buen café. Fue una inmersión

cultural que nos conectó con la esencia de la tierra colombiana. Y el recorrido por la ciudad, desde el Cerro Nutibara hasta la estación San Javier, culminando en la vibrante Comuna 13 con sus grafitis llenos de historia. La excursión a Guatapé, con la icónica Piedra de El Peñol y un relajante paseo en barco, nos recordó la belleza natural que nos rodea. Las noches, por supuesto, no se quedaron atrás, con cenas selectas y un tour nocturno por los bares.

El cambio de escenario a Cartagena fue un salto de energía. Un vuelo nos llevó a la ciudad amurallada, donde la historia y el encanto ca-





ribeño nos abrazaron al instante. Caminar por el centro histórico es como retroceder en el tiempo, y luego, un crucero por la Bahía de Cartagena al atardecer, con barra libre y la brisa marina, fue el broche de oro para ese día, antes de perdernos por el bohemio Barrio de Getsemaní.

Pero el día más memorable para muchos, y me incluyo, fue la excursión en yate privado a las Islas del Rosario. Visitamos el Fuerte de San Fernando de Bocachica, nos zambullimos en diversas playas y en la famosa Piscinita, haciendo snorkel y disfrutando de un almuerzo espectacular en el Sabai Beach Club. El sol, el mar, la camaradería... ¡era el "Vacilón" en su máxima expresión! La despedida en Cartagena fue a la altura: cócteles y una cena en el Wala Beach Club, seguidos de un animado paseo en Chiva Rumbera. Regresamos a

Buenos Aires llevándonos no solo fotos del Castillo San Felipe, sino un baúl de recuerdos y experiencias compartidas.

Este programa no habría sido posible sin el apoyo de nuestros grandes socios tecnológicos, esas marcas que son el motor de nuestro ecosistema IT: Adata, AMD, Asus, Biostar, Brother, CX, Epson, Gamemax, Genius, Gigabyte, Hiksemi, Hikvision, HP, Intel, Klip Xtreme, Lenovo, Microsoft, MSI y Philips. Su confianza en Air Computers y en este tipo de iniciativas es clave para el éxito mutuo.

Para mí, este viaje es mucho más que un incentivo; es una inversión en la lealtad, el crecimiento mutuo y la creación de lazos perdurables que impulsan nuestro ecosistema IT en Argentina. En Air Computers, nuestro rol como uno de los principales mayoristas de

IT en Argentina es fundamental. No solo distribuimos tecnología de vanguardia, sino que somos el puente que facilita el acceso a las mejores marcas globales y proporcionamos el soporte necesario para que nuestros canales puedan destacarse en un mercado tan dinámico. Nuestro compromiso es ser ese socio estratégico que impulse el éxito de cada uno de ellos, consolidando así el liderazgo de Air Computers en el sector.

Al ver las sonrisas y el espíritu de equipo durante este "VACILÓN", reafirmamos nuestra estrategia de apostar por experiencias de valor añadido. Esto no es solo un negocio; es una comunidad, una familia que crece y se fortalece con cada desafío y con cada éxito compartido. ¡Y este "Vacilón" en Colombia es solo el principio de lo que está por venir! ¡Gracias por ser parte de este increíble viaje!

Notebook HP con Windows 11 Pro, la elección ideal para profesionales y empresas

En un mercado donde la productividad y la movilidad son claves, las **notebooks HP equipadas con Windows 11 Pro** se posicionan como una solución robusta y versátil para profesionales y empresas. Taiel Martínez, Project Manager en **Air Computers** —distribuidor autorizado de HP—, destaca las ventajas de estos equipos, diseñados para responder a las demandas del entorno laboral moderno.

Potencia y Rendimiento Sin Límites

Según Martínez, uno de los mayores atractivos de las notebooks HP con **Windows 11 Pro** es su capacidad para manejar múltiples tareas con fluidez. “Estos equipos están configurados para ofrecer un alto rendimiento, ya sea para diseño gráfico, programación o gestión de datos”, explica. Con procesadores Intel Core de última generación y opciones de almacenamiento SSD, garantizan velocidad y respuesta inmediata.

Además, el sistema operativo **Windows 11 Pro** incluye funciones avanzadas de seguridad y gestión, como **BitLocker** y **Windows Hello**, que protegen la información sensible sin sacrificar la experiencia de usuario.

Disponibilidad Inmediata y Variedad de Modelos





Taiel Martínez, Product
Manager de HP en Air Computer

Windows 11 Pro

Air Computers, como distribuidor oficial, asegura disponibilidad constante de estos equipos, algo fundamental para empresas que necesitan renovar su flota tecnológica sin demoras. “Contamos con un amplio stock de modelos HP, desde la serie **EliteBook** para ejecutivos hasta las **ProBook**, ideales para equipos de trabajo”, comenta Martínez.

La ventaja de adquirirlos a través de un distribuidor autorizado es el acceso a garantías extendidas, soporte técnico especializado y la seguridad de recibir productos originales, sin riesgos de falsificaciones.

Conectividad y Diseño Adaptado al Trabajo Híbrido

En un mundo donde el trabajo híbrido es la norma, las notebooks HP con Windows 11 Pro ofrecen **conectividad avanzada**, incluyendo puertos USB-C, Thunderbolt y Wi-Fi 6, asegurando compatibilidad con entornos de oficina y remotos.


“El diseño de estos equipos prioriza la portabilidad sin sacrificar durabilidad”, agrega Martínez. “Son ligeras, pero construidas con materiales resistentes, perfectas para profesionales en movimiento”.

Conclusión: Inversión Inteligente para el Futuro

Para cerrar, Taiel Martínez enfatiza que las **notebooks HP con Windows 11 Pro** no son solo dispositivos, sino herramientas estratégicas que potencian la eficiencia. “En Air Computers, asesoramos a nuestros clientes para que elijan el modelo que mejor se adapte a sus necesidades, con el respaldo de una marca líder en el mercado”.

Rodrigo Texeira:
**“El esfuerzo
de hoy es el
resultado del
mañana”**





Con más de una década en Air Computers, Rodrigo Texeira es una de esas personas que no solo conoce el pulso del mercado IT, sino que también lo siente. Desde su rol como Product Manager, combina estrategia, contacto humano y una mirada analítica que le permite estar siempre un paso adelante. Amante del mar, del mate amargo y de las pequeñas decisiones que cambian grandes cosas, Rodrigo nos invita a conocer su recorrido en la empresa, su día a día y aquello que lo inspira.

- ¿Qué puesto ocupás actualmente y cómo es un día típico en tu trabajo?

- Hoy me desempeño como Product Manager. El día arranca siempre con unos mates, que son infaltables para poner primera. Después de eso, empieza el ritmo: revisar mails, responder consultas por WhatsApp, chequear stock en las sucursales, ver temas de reposición con compras, enviar listas de precios, comunicar acciones vigentes. Es una rutina intensa, pero disfruto mucho la dinámica. Lo bueno es que cada jornada tiene sus propias particularidades, nunca es igual a la anterior.

- ¿Hace cuánto tiempo estás en la empresa y cómo llegaste a Air?

- Estoy desde junio de 2011. Un amigo con el que había trabajado en un reseller me comentó que se iba de la empresa y me recomendó para su puesto. Me postulé, pasé dos entrevistas, y me confirmaron que había sido seleccionado. Recuerdo que venir de una empresa chica y pasar a una estructura como la de Air fue un gran salto. Al principio fue todo un cambio, pero me fui adaptando, aprendí muchísimo y hoy, después de 14 años, sigo acá con las mismas ganas de seguir creciendo.

- ¿Qué es lo que más disfrutás de tu trabajo?

- Me gusta mucho el día a día, la interacción constante con distintos equipos, pero si tengo que elegir algo, definitivamente son los viajes, las visitas a clientes, las reuniones cara a cara. Me permiten salir un poco de la rutina de ofi-

cina y reforzar los vínculos que hacen posible todo. Hay algo muy valioso en ese contacto directo con el canal.

- ¿Qué habilidades creés que te ayudaron a crecer en este rol?

- La escucha es clave. No solo para entender qué necesita el cliente, sino también para interpretar los desafíos internos, detectar oportunidades, anticipar movimientos. También la organización, porque al manejar muchas variables a la vez necesitás tener una visión clara y ordenada. Y la adaptabilidad, porque el mercado IT cambia todo el tiempo.

- ¿Cuál es tu lugar favorito en el mundo?

- El mar. Sin dudas. Es donde encuentro paz, me reconecto conmigo mismo y con lo que me rodea. Me ayuda a frenar un poco, a reflexionar. Cada vez que puedo, me escapo a la costa, aunque sea un fin de semana.

- ¿Libro, película o serie que recomendarías?

- Una película que me marcó mucho es *El efecto Mariposa*. Me impactó la idea de cómo cada pequeña decisión puede influir en nuestro destino y también en el de los demás. Me hizo pensar mucho, porque creo que en la vida —y también en el trabajo— todo está conectado.

- ¿Mate, café o té? ¿Y cómo lo tomás?

- Mate. Amargo. Eso no se negocia (risas).

- ¿Tenés alguna frase o lema que te inspire?

- Sí, una que llevo siempre presente: "El esfuerzo de hoy es el resultado del mañana." Es una frase sencilla, pero muy cierta. Nada llega por casualidad. Hay que trabajar, ser constante, estar presente. Eso siempre da frutos.

Con humildad, compromiso y una visión enfocada en el largo plazo, Rodrigo Texeira se ha ganado un lugar destacado dentro de Air Computers. En el mundo IT, todavía hay espacio para quienes creen en el valor de las personas y en las pequeñas grandes decisiones.

Air Computers refuerza su estrategia en Seguridad: David Moral es el nuevo PM

Con el objetivo de seguir acompañando al canal con soluciones tecnológicas de alto valor, Air Computers da un paso clave en el fortalecimiento de su unidad de Seguridad: la incorporación de David Moral como nuevo Product Manager, con una trayectoria consolidada en el sector.

Desde 2013, David ha estado vinculado al mundo de la seguridad electrónica, colaborando con marcas líderes como Vivotek, Dahua, Hikvision, Anviz, NetCamara y Digifort. Su experiencia se coronó con su rol en Hikvision Argentina, donde potenció su mirada estratégica del negocio. Hoy, ese know-how se pone al servicio del ecosistema de Air.

“Me motivó la oportunidad de sumarme a un equipo con mucha historia en el mercado y una cultura organizacional que se vive como una gran familia. Air tiene una estructura sólida, pero se destaca por su dinamismo y ganas de crecer constantemente”, comparte David.

El nuevo Product Manager destaca la diversidad y capilaridad del canal de distribución de Air, con una fuerte presencia en el interior del país y una gran fidelización. En ese

contexto, su principal misión será potenciar la categoría de seguridad con una visión integral y estratégica. “Queremos posicionar a Air como un referente en seguridad, ampliando el portafolio con soluciones innovadoras, fortaleciendo vínculos con nuestros partners y acompañándolos con herramientas comerciales, capacitación y soporte técnico de calidad”.

David tiene claro cuáles son los desafíos del mercado: accesibilidad, integración tecnológica y velocidad de adaptación. Para enfrentarlos, Air apuesta por una estrategia centrada en la cercanía con el cliente, eficiencia operativa y un portafolio adaptado a distintos segmentos.

En el hogar, EZVIZ es el gran aliado: cámaras WiFi, cerraduras, videoporteros, sensores y más, todos compatibles con plataformas como Alexa y Google Home. Para el sector empresarial, Hilook, marca del grupo Hikvision, permite acercar soluciones robustas a las pymes con cámaras IP, NVRs, alarmas y más.

“Buscamos ser el socio que el canal elige por nuestro valor agregado y capacidad de respuesta. Tenemos el producto, el canal y ahora, una es-

trategia clara para seguir creciendo”.

La seguridad informática también ocupa un lugar central en la estrategia. David destaca una transformación en el canal, donde los resellers ya no solo venden productos, sino que actúan como asesores de confianza.

“La ciberseguridad requiere un enfoque más consultivo. Desde Air vamos a ofrecer capacitación continua, rentabilidad atractiva, stock local sólido y opciones de financiación para acompañar a nuestros partners de forma integral”.

Con EZVIZ como marca insignia, Air apuesta fuerte al desarrollo del mercado de hogares inteligentes. Aunque la adopción aún está en crecimiento, las condiciones son cada vez más favorables: precios accesibles, facilidad de uso e integración con plataformas inteligentes.

“Air va a jugar un rol clave en democratizar el acceso a estas tecnologías. El respaldo de una marca líder mundial como EZVIZ y nuestra capacidad de distribución son una fórmula poderosa”, explica el PM.

La estrategia en Seguridad de Air Computers también se apoya en la formación continua del canal. Gracias al trabajo conjunto con marcas líderes y al compromiso interno del equipo, los resellers cuentan con herramientas reales para crecer.

“Creemos en el trabajo en equipo: marcas, resellers y el equipo interno deben estar alineados para brindar soluciones con verdadero valor agregado.”

En su visión para el próximo año, David es claro: Air debe ser reconocido como un distribuidor líder en soluciones de seguridad, tanto para hogares como para empresas, y como un socio estratégico para los canales.

“Nos apasiona la tecnología porque nos muestra hacia dónde va el mundo. Queremos que nuestros partners vean en Air una fuente constante de oportunidades, innovación y apoyo”.

Con la incorporación de David Moral y una estrategia sólida, Air Computers redobla su compromiso con el canal y se posiciona como un actor protagonista en el futuro de la seguridad tecnológica en Argentina.



David Moral,
Product Manager
Seguridad en Air
Computers.

Stylos llega a Argentina de la mano de Air Computers

En línea con su estrategia de expansión regional, Stylos, la marca especializada en soluciones de almacenamiento, anunció su desembarco oficial en el mercado argentino a partir de junio de 2025. Para lograr la mayor capilaridad y presencia en el territorio nacional, el ingreso al país se realiza a través de Air Computers.

Con experiencia en mercados

como Chile y El Salvador, Stylos se presenta en Argentina con una oferta enfocada en unidades de estado sólido (SSD), Pen Drives y memorias MicroSD, productos clave tanto para el canal mayorista como minorista. Su diferencial se basa en una excelente relación precio-calidad, especialmente diseñada para responder a las necesidades del mercado latinoamericano.

“Conocemos bien lo que necesita esta región porque hablamos el mismo idioma, en todos los sentidos. Entendemos la lógica del canal, las exigencias del mercado y las prioridades del usuario final. Nuestra misión es acercar tecnología confiable, accesible y bien pensada para la realidad local”, expresó Rodrigo Arandia, Gerente de LATAM para Stylos-Xzeal.

Una alianza estratégica con Air Computers

La distribución de los productos Stylos estará en manos de Air Computers, ya que somos un socio estratégico clave para asegurar una cobertura federal y un soporte integral al canal. El foco comercial estará puesto en integradores, resellers y puntos de venta, principalmente en aquellos segmentos donde la competitividad en precios resulta fundamental.

Esta alianza refuerza el compromiso de Air Computers con su canal, sumando una nueva marca que se adapta a las demandas actuales del mercado y que permite ampliar la oferta de soluciones de almacenamiento de rápida rotación.



Rodrigo Arandia, Gerente de LATAM para Stylos-Xzeal.

Proyección y próximos pasos

De cara al futuro, Stylos planea incorporar nuevas líneas de productos, incluyendo accesorios gamer, soluciones para punto de venta (POS) y productos de energía, que se integrarán con el crecimiento de Xzeal, su segunda marca orientada al universo gamer y entusiasta.

Asimismo, la compañía anticipa

su participación en eventos del sector y el despliegue de campañas digitales para dar visibilidad a su propuesta y generar un primer impacto sólido en el mercado local.

“A Argentina lo considero un verdadero aparador para la región. Por eso nuestro objetivo es claro: construir una buena reputación en el mercado local, generar vín-

culos sólidos con los socios y demostrar que nuestra propuesta está a la altura de lo que busca el canal”, concluyó Arandia.

Con esta incorporación, Air Computers reafirma su compromiso de seguir sumando valor al canal IT argentino, ofreciendo marcas estratégicas, productos confiables y soluciones adaptadas al contexto local.



Disco SSD de 1TB Sylos.

Importante reconocimiento de Microsoft a Air Computers:

En un reflejo de su sólida y estratégica alianza con Microsoft, Air Computers ha obtenido un importante reconocimiento que subraya su compromiso continuo con el desarrollo del ecosistema IT.

En el marco del reciente Channel Connect 2025 de Microsoft Argentina, en Buenos Aires, el mayorista obtuvo el reconocimiento "Best Revenue Growth". El evento, que se enfocó en innovación, IA y transformación digital, sirvió como plataforma para profundizar en temas cruciales para el negocio, como el fin del soporte de Windows 10, la actualización a Windows 11 y las oportunidades que ofrece Microsoft Copilot.

Air Computers no solo participa en los eventos de Microsoft, sino que también organiza encuentros exclusivos para sus canales, reafirmando la importancia del desarrollo del ecosistema y la visión compartida para el futuro. En estas reuniones, se analizan las oportunidades de negocio ligadas a las soluciones de Microsoft, guiando a los canales sobre cómo capitalizar la evolución del mercado.

El CEO de Air Computers, Sergio Ai-

roldi, enfatiza que este éxito es un resultado directo de la colaboración estrecha con sus canales y con Microsoft.

"El compromiso de nuestros canales es lo que nos impulsa a seguir creciendo y evolucionando junto a Microsoft", afirmó Airol di, destacando

el "mucho negocio por delante" que se vislumbra gracias a esta alianza estratégica. Representantes de Microsoft también valoran positivamente la asociación y están listos para "ir por más".

Este reconocimiento no solo celebra el éxito en el crecimiento de los



“Best Revenue Growth”

ingresos, sino que también valida la estrategia de Air Computers de trabajar codo a codo con sus partners y con un líder tecnológico global como Microsoft para abordar las necesidades actuales y futuras del mercado IT.

La apuesta por la innovación, la

inteligencia artificial y la transformación digital, temas centrales en los eventos conjuntos, posiciona a Air Computers y a sus canales para seguir capitalizando las oportunidades de negocio en un mercado en constante evolución.

Air Computers agradece a todos sus

canales y especialmente a Microsoft por ser parte esencial de este ecosistema y por el compromiso que hace posible este tipo de logros conjuntos. La compañía mira hacia el futuro con entusiasmo, fortaleciendo su alianza para seguir impulsando el crecimiento y la innovación en el mercado IT argentino.



APC + Air Computers: soluciones de energía que protegen e impulsan la eficiencia y sostenibilidad

La energía segura y eficiente es clave para la continuidad de cualquier negocio. Por eso, para entender cómo potenciar a nuestros canales, conversamos con Guillermo Robledo, Product Manager de APC en Air Computers. Su función es estratégica: liderar el portafolio APC, asegurando productos que se adapten a las necesidades del cliente final. Su mayor desafío es equilibrar innovación y accesibilidad para cubrir desde entornos críticos (PYMES, data centers) hasta residenciales (home office, gaming) con soluciones confiables y escalables.

APC by Schneider Electric: soluciones integrales

APC es referente en soluciones integrales de energía e infraestructura física. Su portafolio abarca desde equipos básicos hasta sistemas redundantes para data centers. Incluye:

- **UPS (Sistemas de Respaldo de Energía):** Esenciales para continuidad operativa, protegen equipos y optimizan el consumo.
- **PDU's (Unidades de Distribución de Energía):** Para gestión inteligente de energía en racks.
- **Racks (Infraestructura Física):** Soluciones seguras y optimizadas, ideales para Edge computing.
- **Refrigeración:** Para salas de servidores y Edge computing.
- **Software de Monitoreo (EcoStruxure IT):** Permite monitoreo remoto. Estas soluciones son cruciales para garantizar continuidad operativa, proteger equipos críticos y optimizar el consumo, evitando pérdidas y resguardando la inversión.

Productos más demandados y novedades de eficiencia

Los productos APC más solicitados son EASY UPS, PDU y RACK. Destacan UPS EASY SRV (PYMES/Edge) y EASY BV (hogar/oficina). Para entornos críticos, están los UPS 3S, 3M, 3L y PDU's Switched. APC es pionero en eficiencia energética y sostenibilidad. Sus nuevas líneas integran:

- **Modo Eco-Mode:** Reduce el consumo y aumenta la eficiencia.
- **Baterías de Litio:** Más duraderas, eficientes y con menor huella ambiental.
- **Diseños Modulares:** Permiten escalar la capacidad.
- **Monitoreo Predictivo (EcoStrux-**

ure IT): Alerta fallas antes de que ocurran. Estas innovaciones se alinean con tendencias globales de descarbonización y economía circular.

Oportunidades y el rol crucial de un UPS

La demanda de energía estable crece significativamente en sectores como gobierno, industria, retail, salud y educación, impulsada por la digitalización; esto representa una gran oportunidad para resellers. Una UPS adecuada, especialmente de alta capacidad, evita interrupciones costosas en operaciones críticas. Protege servidores y datos de apagones o picos de voltaje, permite transacciones seguras y, en cortes cortos, da tiempo para guardar trabajo o activar generadores. Además, reduce costos operativos y es vital para cumplir SLAs y regulaciones en sectores como salud, finanzas y telecomunicaciones.

Air Computers: tu socio estratégico

Desde Air Computers, acompañamos a nuestros resellers con una

estrategia robusta que incluye:

- Capacitaciones técnicas y comerciales.
- Herramientas de preventa (calculadoras de autonomía).
- Demos con descuentos.
- Soporte local y extensión de garantía. Nuestro objetivo es transformar al reseller en un consultor de energía, no solo en un vendedor.

Ventajas Competitivas de APC y Consejos para Resellers

Trabajar con APC, marca de Schneider Electric, ofrece grandes ventajas:

- Pionero y Confiable: Líder en eficiencia y fiabilidad.
- Portafolio Completo: Desde soluciones básicas hasta empresariales.
- Fiabilidad: Sinónimo de protección eléctrica.
- Ecosistema Integrado: Sus productos funcionan con dispositivos complementarios (EcoStructure).

Para resellers que inician sin experiencia técnica en energía segura, Guillermo aconseja:

- Certificarse como APC Partner.

- Enfocarse en verticales rentables, como por ejemplo pequeñas oficinas o retail.
- Usar herramientas del fabricante (guías de selección).
- Ofrecer valor agregado (instalación, mantenimiento, monitoreo remoto).
- Apoyarse en Air Computers para soporte técnico y comercial en

cada proyecto.

En Air Computers, junto a APC, estamos comprometidos a brindarte las herramientas y el soporte necesarios para que ofrezcas a tus clientes soluciones de energía que protejan e impulsen la eficiencia y sostenibilidad de sus negocios.



Office: tu aliado estratégico para un negocio en crecimiento

En Air Computers, nuestro PM de Office, Matías Bonina, cumple una función esencial en la integración de soluciones de productividad. Matías es el responsable de gestionar todo el ciclo de vida de los productos Office, desde la planificación del portafolio hasta la ejecución de las estrategias comerciales, asegurando la disponibilidad de versiones como Office 365 y licencias perpetuas, y coordinando con Microsoft los lanzamientos, promociones y actualizaciones.

Su impacto va más allá de la gestión operativa, ya que define precios, márgenes y promociones junto al equipo de ventas, e identifica segmentos clave como el corporativo, educativo y retail. Además, Matías capacita a los equipos comerciales para que comprendan y comuniquen el valor diferencial de Office.

¿Qué hace a Office el estándar del mercado?

Office es mucho más que Word y Excel; es un equipo bien sincronizado donde todo funciona en conjunto. Ofrece:

- **Facilidad y colaboración sin complicaciones:** permite editar documentos de forma colaborativa en tiempo real y acceder a archivos desde cualquier dispositivo, ya sea un celular o una computadora.

- **Herramientas inteligentes:** incluye funciones que ahorran tiempo, como Copilot, que actúa como un asistente inteligente.

- **Seguridad integral:** la seguridad es una característica inherente, indispensable para cualquier empresa hoy en día.

- **Integración en la nube y trabajo remoto:** Office “vive en la nube”, lo que significa que el trabajo sigue al usuario dondequiera que vaya, desde la oficina, casa o incluso un celular. Herramientas como Teams facilitan reuniones, el intercambio de archivos y el trabajo en equipo a distancia. Microsoft ha simplificado su uso para que cualquiera pueda aprovecharlo, incluso si solo se necesitan las funciones básicas.

Beneficios concretos para el canal: un negocio que no se detiene

Para nuestros canales de distribución, Office representa una

oportunidad de negocio constante y rentable. Las suscripciones de Microsoft 365 generan ingresos mes a mes, y los clientes rara vez las cancelan porque son una necesidad para su operación diaria. Además:

- **Fidelización y upselling:** se puede iniciar vendiendo un plan básico y luego ofrecer mejoras (upgrades), como mayor almacenamiento o herramientas de seguridad, lo que facilita la fidelización de clientes.

- **Servicios de valor agregado:** Office permite generar más ingresos con servicios extras como capacitaciones o soporte, consolidándose como un producto que se “vende solo” pero que, con impulso, ofrece mucho más.

Air Computers: tu socio para el crecimiento

En Air Computers no solo proveemos las licencias, sino que crecemos junto a nuestro canal. Ofrecemos un acompañamiento integral:

- **Capacitaciones prácticas:** organizamos sesiones virtuales y presenciales para que tu equipo de ventas domine todos los deta-

lles de Office.

- **Eventos colaborativos:** realizamos eventos especiales donde los canales pueden participar junto a sus clientes finales.

- **Soporte completo:** te acompañamos en todo el proceso, desde el conocimiento del producto hasta el cierre de la venta, porque “cuando a vos te va bien, a nosotros también”.

Nuevas oportunidades con Microsoft 365

Las suscripciones a Microsoft 365 son una de las principales palancas de crecimiento en un mercado orientado a servicios y la nube. Más allá de ser una suite de productividad, Microsoft 365 es una plataforma integral que abre múltiples oportunidades de negocio. Su verdadero valor radica en su ecosistema, incluyendo herramientas como Teams, OneDrive, SharePoint y Exchange Online, que permiten ofrecer soluciones completas de colaboración, almacenamiento y comunicación. Esto habilita a los partners a brindar servicios de valor agregado, como consultoría, migración a la nube, soporte técnico y capacitación, generando nuevas fuentes de ingresos.

Para nuestros partners destacamos el lanzamiento de Office 2024, la versión más actualizada con mejoras diseñadas para hacer el trabajo más fácil y produc-

tivo. Esto representa una nueva oportunidad para ofrecer valor a sus clientes con las últimas funcionalidades.

Matías Bonina tiene un mensaje claro para los resellers: “Sé que existen muchas opciones, pero Office es el estándar. Lo usan desde estudiantes hasta multinacionales, y eso no va a cambiar”.

Si no lo tienen en su portafolio, están perdiendo una oportunidad

enorme. No se trata solo de vender una licencia; es el inicio de una relación a largo plazo con el cliente, porque una vez que usan Office, siempre necesitarán algo más: más espacio, más seguridad, más capacitación. “No esperen a que la competencia se los gane. Office es presente y futuro, y el que no lo vea, se quedará atrás”.

¡Acércate a Air Computers y descubrí cómo potenciar tu negocio con las soluciones Office!



Matías Bonina, PM de Office en Air Computers.

HPE Zerto Software: la solución integral para la resiliencia y movilidad de datos críticos

En el panorama actual, las organizaciones modernas, sin importar su sector o ubicación, tienen un punto en común: su **dependencia de datos y aplicaciones cruciales para impulsar el crecimiento y la innovación** en un mundo que opera 24 horas al día. El ritmo acelerado del crecimiento de datos, distribuidos a través de diversas plataformas, ha generado una nueva y urgente demanda de protección continua de estos activos digitales. Sin embargo, muchas de las soluciones de protección de datos existentes no han logrado seguir el ritmo de este cambio ni de las realidades empresariales actuales.

Para abordar estos desafíos críticos, HPE ofrece **HPE Zerto Software**, una solución innovadora diseñada para permitir a los clientes proteger, recuperar y mover sus datos y aplicaciones, asegurando una disponibilidad continua en entornos locales, híbridos y multinube.

HPE Zerto es una solución altamente adoptada y validada en el mercado, utilizada por más de 9500 clientes en 100 países e impulsa las ofertas de 1500 partners de canal y 350 proveedores de servicios gestionados que ofrecen HPE Zerto como servicio. Al optar por HPE Zerto Software, tus clientes obtienen una solución técnicamente avanzada con un marco comercial diseñado para acelerar el retorno de su inversión.

HPE Zerto es compatible con una amplia gama de plataformas, incluyendo:

- Virtualización: VMware vSphere, VMware vCloud Director, Google Cloud VMware Engine, IBM Cloud para VMware Solutions, Microsoft Azure VMware Solution, Oracle Cloud VMware Solution, Microsoft Hyper-V.
- Nubes Públicas: Amazon Web Services (AWS), Microsoft Azure.

- Protección de Datos SaaS: Azure Active Directory, Microsoft 365, Microsoft Dynamics 365, Microsoft Power BI, Google Workspace, Salesforce, Zendesk, a través de HPE Zerto Backup Software for SaaS, con tecnología de Keepit.

HPE Zerto ha sido desarrollado para enfrentar los desafíos críticos en entornos de datos distribuidos, ofreciendo capacidades técnicas fundamentales:

- 1. Protección de Datos Continua (CDP):** Ofrece una replicación casi sincrónica “siempre en funcionamiento” sin impacto en la producción, eliminando la necesidad de programaciones, snapshots o agentes.
- 2. Recuperación Basada en Diario:** Garantiza una recuperación rápida con RPO de segundos y RTO de minutos, líderes del sector, gracias a decenas de miles de puntos de control en un diario granular. Esto permite retroceder a un estado exacto segundos antes de un ataque o interrupción. Además, las copias externas del diario pueden hacerse inmutables para mayor resiliencia.
- 3. Resiliencia contra el Ransomware:** Permite detectar eventos de cifrado maliciosos y recuperarse rápidamente en cuestión de minutos, volviendo a un punto granular en el tiempo justo antes de un ataque.
- 4. Movilidad Multinube y Híbrida:** Brinda la libertad de innovar en todas las nubes y la agilidad para migrar entre plataformas heterogéneas. Su arquitectura escalable horizontalmente y su diseño específico para la nube utilizan servicios y almacenamiento nativos para una movilidad perfecta y la conversión de cargas de trabajo de las instalaciones locales a la nube y viceversa. Facilita el aprovechamiento de múltiples nubes con replicación simultánea “de uno a muchos” o protección nativa dentro de la nube pública.
- 5. Protección Centrada en las Aplicaciones:** Mantiene la

fidelidad respecto al orden de escritura en toda la pila de aplicaciones de múltiples máquinas virtuales, incluso si las cargas de trabajo residen en diferentes hosts, nodos o almacenamientos, lo que simplifica la recuperación.

6. Organización, Automatización y Análisis: La organización y la automatización están integradas, con fácil interoperabilidad con la pila tecnológica existente del cliente y extensibilidad ilimitada mediante API REST fiables.

7. Simplicidad a Escala: Ahorra tiempo y recursos administrativos al proporcionar una simplicidad a nivel de consumo, incluso al proteger miles de máquinas virtuales con un RPO de un solo dígito en múltiples nubes.

La implementación de HPE Zerto Software genera beneficios significativos en diversas áreas del negocio:

• Operacionales:

- › Mitiga las interrupciones: Protege la empresa limitando la pérdida de datos y el tiempo de inactividad.
- › Neutraliza las amenazas de ransomware: Permite detectar y recuperarse en cuestión de minutos, volviendo al estado anterior al ataque.
- › Mejora la eficiencia operativa: La automatización, la organización y la simplicidad a nivel de consumo pueden simplificar drásticamente las operaciones de TI.

• Financieros:

- › Optimización de costos: Aunque la fuente de Zerto

no detalla porcentajes específicos de ahorro de costos como la fuente de HPE Morpheus VM Essentials, las ventajas como la simplicidad de implementación y la eficiencia operativa contribuyen indirectamente a la optimización presupuestaria.

• Estratégicos:

- › Moderniza la infraestructura: Elimina la complejidad para dar soporte a infraestructuras dispares y permite capitalizar nuevas tecnologías.
- › Impulsa la nube híbrida y multinube: Facilita la transformación digital con protección multiplataforma para la configuración de nube que elija.
- › Simplifica las migraciones: Agiliza y acelera las consolidaciones de centros de datos con migraciones sin complicaciones entre nubes.

HPE Zerto Software ofrece a sus clientes una transformación inteligente en la protección y gestión de sus datos, brindándoles infraestructuras más ágiles, costos optimizados y operaciones simplificadas. Al asociarte con proveedores clave, estarás en una posición privilegiada para ofrecer esta valiosa solución y capitalizar las oportunidades del mercado de TI en Argentina.

¡Contacte hoy para obtener más información y el apoyo necesario para llevar HPE Zerto Software a tus clientes!

Zerto VPGs

No running tasks 3 Alerts

Search Group by: None View: General 5 3

Lists the VPGs from both the local and peer sites and provides summary details of each VPG

VPG Name (VPGs)	VPG Type	Direction	Peer Site	Priority	Protection Status	VPG State	Actual RPO	Operation
CRM - Azure (3)	Remote	→	Azure ZCA	● ● ●	Meeting SLA		5 sec	
CRM - Remote (3)	Remote	→	DR Site	● ● ●	Meeting SLA		9 sec	
ERP - Azure (2)	Remote	→	Azure ZCA	● ● ●	Meeting SLA		5 sec	
File Server - Azure (1)	Remote	→	Azure ZCA	● ● ●	Meeting SLA	Potential Encrypti...	5 sec	Dismiss ...
File Server - Local (1)	Local	→	Prod	● ● ●	Meeting SLA	Potential Encrypti...	7 sec	Dismiss ...
File Server - Remote (1)	Remote	→	DR Site	● ● ●	Meeting SLA	Potential Encrypti...	9 sec	Dismiss ...
GNUSocial - Local (1)	Local	→	Prod	● ● ●	Meeting SLA		7 sec	
GNUSocial - Remote (1)	Remote	→	DR Site	● ● ●	Meeting SLA		9 sec	

Prod

Failover Restore Move

https://192.168.111.20/main/vpgs



CONTACTANOS



Air Rosario - San Nicolás 1450

54 341 436 7777

Air Buenos Aires - Piedra Buena 3590, Villa Lugano

54 11 7093 1025

Air Mendoza - Jose Federico Moreno 1456

0810 362 2333

Air Córdoba - Ramirez de Arellano 1230

54 351 638 0110