

27  
septiembre  
2010

## Convención de asociados de ZMA: “Los primeros que nos eligieron fueron empresas de tecnología”

Publicado por Ricardog en Zona de Invitaciones (Estuvimos) |  (0) COMENTARIOS | 

La gente de **Zampatti Maida & Asociados** hizo una “convención” de asociados de negocios en la cual aprovechó para mostrar sus nuevas representaciones y, de paso, invitar a gente del exterior a hacer las presentaciones. En rigor, lo que don Juan

Carlos y sus huéspedes quisieron fue anunciar a sus actuales socios de negocios, las nuevas empresas de las que van a empezar a vender sus productos. Aunque no lo quieran reconocer, ZMA está adoptando un perfil orientado a la seguridad y protección de los datos. Y no está mal que así sea.

Y al mediodía, después de un succulento almuerzo, nos convocaron a un aparte en un aula de la Universidad Católica de Puerto Madero (la Convención se hacía en el Auditorio) para charlar con los representantes de las nuevas empresas, **Nirmal Kumar Manoharam** (director de ventas de ManageEngine) y **Fernando González** (gerente de desarrollo de negocios de The Cryptzone Group en Caribe y Latinoamérica), acompañados de **Jerónimo Varela** (director comercial de ESET). Los anfitriones fueron, no podía ser de otra manera, don **Juan Carlos Zampatti Maida** (Presidente de ZMA) y **Marianela Zampatti Maida** (responsable de relaciones con la prensa).

Juan Carlos dio la bienvenida y explicó que esta nueva reunión tiene hoy más visitas que antes.

“Nos asombra el empuje y la capacidad de desarrollo de la India” fue el pie para la exposición del indio. Nirmal dio una síntesis de a qué se dedica **ManageEngine**: es una compañía especializada en gestión de IT, especialmente monitoreo de hardware (servers, desktops, dispositivos, redes, WAN). **Service Desk Plus** monitorea el desempeño y la disponibilidad y es el producto insignia. “Nuestro diferencial son los precios y la facilidad de uso” destacó Manoharam. Y mencionó a Tivoli, OpenView de HP y BMC como sus principales competidores en el corporativo, mientras que ManageEngine apunta a las medianas, aunque también tiene productos para las grandes.

Juan Carlos aclaró que hasta ahora habían trabajado sólo con empresas de USA (exceptuando ESET) y la diferencia de trabajo es marcada. “Antes de cerrar un producto nos consultan si necesitamos alguna feature especial” ejemplificó. “En el soporte técnico, la hora para llamar la pone el cliente, si hay que hablar en plena madrugada de la India, se llama sin problemas. Y son totalmente cumplidores de ITIL” remarcó.

Ya hay unas 80 empresas en la Argentina con productos de ManageEngine, como MercadoLibre, Banco Itaú, Petrobrás, Telefónica y Moño Azul, entre otras, todas cuentas logradas desde acá. Durante la Convención, Nirmal presentó la empresa. Por su parte, Fernando contó que **Cryptzone** empezó con el tema de prevención de pérdida de datos con productos de encriptación de correo. Ahora proveen una plataforma de encriptación de datos, **Simple Encryption Platform**, que incluye encriptación de email, discos duros, archivos y carpetas, pendrives y, novedad del momento, encriptación de Sharepoint.

Este año adquirió una compañía de protección perimetral y otra que permite la gestión, control y monitoreo de dispositivos extraíbles, Secure e-device. Acaban de cerrar un acuerdo con ESET para protección del endpoint.

La estrategia es 100% de canales expertos en seguridad, y productos que se salgan de DLP normal como Sharepoint, además de precios competitivos.

Juan Carlos aseguró que la elección de sus representados no fue intencional, pero los clientes fueron pidiendo prestaciones y eso lo fue llevando al monitoreo y la seguridad, lo que les permitió, además, lograr sinergias entre, por ejemplo, ESET y ManageEngine.

“Los primeros que nos eligieron fueron empresas de tecnología y eso nos enorgulleció porque habla de la calidad de nuestros productos” sostuvo don Juan Carlos.

Jerónimo se refirió más que nada al lanzamiento de **Mobile Security** (que incluye, por ejemplo, listas blancas de SIMs), **NOD32 para Mac** y capacitación de nuevos canales.

Marianela contó 84 asistentes, entre asociados y algunos gerentes de consultoras. Juan Carlos aclaró que fue una selección “porque entre todos los socios tenemos más de mil personas”.