13 de mayo de 2019 · Año 27 | No. 1328

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

BIG DATA

POTENCIA NEGOCIOS

Expo Seguridad 2019 **| CVA** reúne a sus canales en Tech Day
Schneider Electric presentó Galaxy VS
Avaya Engage se enfocará en la PyME

Imprime tus ideas con Office Home & business

Adquiere 3 Office Home & Business 2019 y llévate de regalo una impresora HP 2134.

Office Home & Business 2019
Microsoft ESD | SKU: S0075MSF07

SOLICITA TU REGALO CON EL SIGUIENTE
SKU: PT031HEW20

** Promoción válida exclusivamente para los equipos de computo y software ESD mencionados en esta publicación.

Válido al 31 de mayo, 2019

Términos y condiciones: Promoción válida al 31 de mayo, 2019. | INTCOMEX se reserva el derecho a cancelar o modificar esta promoción en cualquier momento y sin previo aaviso. | Las imágenes y características que se muestran podrían variar.

CONTACTO
Oswaldo Zarate
oswaldo.zarate@intcomex.com
5278-9901 Ext.- #52 1297

INTCOMEX 30 Años
Creciendo juntos

/intcomex.mexico /Intcomex_Mexico

www.intcomex.com.mx

BIG DATA VA EN AUMENTO

De acuerdo con IDC, el mercado de Big Data en México creció 2.8% en 2018, con respecto al año anterior, con lo que se ubicó en mil 577 millones de dólares, siendo la vertical de servicios personales y de consumo la de mayor crecimiento, con un 18.6% en el mismo periodo.

Los expertos aseguran que actualmente las compañías están empleando Big Data para mejorar las relaciones con sus clientes, mediante diversas tácticas como recopilar ideas y alimentar la inteligencia artificial (IA) para ayudar a los profesionales. Se trata de apoyar el análisis, proporcionando más información sobre patrones y tendencias de comportamiento. La intención es convertirla en un asistente de ventas, servicio al cliente, marketing, etcétera.

Las soluciones de Big Data pueden integrarse a todas las industrias: finanzas, retail, gobierno, salud, educación, entre muchas otras.

Del 7 al 9 de mayo se llevó a cabo Expo Seguridad en la Ciudad de México, el evento reunió a fabricantes, mayoristas, integradores usuarios finales que tuvieron la oportunidad de ver en vivo las soluciones que existen en el mercado, desde diferentes tipos de cámaras para todo tipo de ambientes y tamaños, sistemas de control de acceso, alarmas, bocinas de audio, entre muchas otras. El equipo editorial de **eSemanal** tuvo la oportunidad de entrevistar a algunos directivos, quienes en muchos de los casos estaban atendiendo personalmente a los visitantes.

El 8 de mayo se llevó a cabo el Tech Day de CVA, en Guadalajara, Jalisco, donde se dieron cita los principales canales del mayorista y algunos de sus socios fabricantes. Más tarde, se llevó a cabo una cena de gala en la Plaza de Toros Nuevo Progreso, donde se reunieron más de 800 directivos de las marcas que comercializa la compañía para celebrar su 20 aniversario y el inicio de otros 20 más. Por cierto, la Convención 2019 de CVA se llevará a cabo en Atenas, Grecia.

Álvaro Barriga

eSemanal noticias del canal, no recomienda equipos ni marcas, tampoco resuelve dudas técnicas individuales por teléfono. Si tiene algo que comunicarnos, diríjase a nuestras oficinas generales o use alguno de los medios escritos o electrónicos. eSemanal noticias del canal, es una publicación quincenal de Contenidos Editoriales KHE, S.A. de C.V., con domicilio en Pitágoras 504-307, Col. Narvarte, C.P. 03020, Mexico D.F. Número de certificado de reserva: 04-2013-100817455000-102 Certificados de licitud y contenido de título: 16101 Editor responsable: Francisco Javier Rojas Cruz. Los artículos firmados por los columnistas y los anuncios publicitarios no reflejan necesariamente la opinión de los editores. Los precios publicados son únicamente de carácter informativo y están sujetos a cambios sin previo aviso. PROHIBIDA LA REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL DEL MATERIAL EDITORIAL E INFORMACIÓN PUBLICADA EN ESTE NÚMERO SIN AUTORIZACIÓN POR ESCRITO de Contenidos Editoriales KHE, S.A. de C.V.

16

PORTADA

EL GRAN NEGOCIO DE LOS DATOS Y LA RELACIÓN CON LOS CANALES

<<

FOROS DE LA INDUSTRIA

6

SMART LATAM Y CIAPEM EN ALIANZA PARA LA INCLUSIÓN TECNOLÓGICA EN MÉXICO Y AL

>>

EXPO SEGURIDAD 2019

24

<<

FABRICANTES

ASUS PRESENTÓ NOTEBOOKS TUG GAMING FX505 Y FX705 12 <<

14 SCHNEIDER ELECTRIC LANZÓ EN MÉXICO EL GALAXY VS >>

ACTECK LANZÓ RENOVÓ SU LÍNEA DE PRODUCTOS 22

28 AVAYA ENGAGE LATINOAMÉRICA 2019 SE ENFOCA EN LAS PYMES

MAYORISTAS

TECH DAY GUADALAJARA, CONGRESO Y CELEBRACIÓN 20 DE CVA 8

DESARROLLADORES

10 DESAFÍOS EN GESTIÓN DE DATOS CUESTAN A EMPRESAS MEXICANAS 1.5 MILLONES DE DÓLARES, SEGÚN ESTUDIO DE VERITAS

DIRECTORIO

Editor — Alvaro Barriga (55) 5090-2044 alvaro.barriga@khe.mx

Reporteros — Andrea Méndez andrea.mendez@esemanal.mx; Daniela Ruiz daniela.ruiz@esemanal.mx; Hugo Arce hugo.arce@esemanal.mx

Redacción Web — Claudia Alba (55) 5090-2044 claudia.alba@khe.mx

DISEÑO

Carmen Núñez (55) 5090-2058 carmen.nunez@khe.mx

David Juárez (55) 5090-2061 david.juarez@khe.mx

ADMINISTRACIÓN

Director General y de Nuevos Proyectos — Javier Rojas (55) 5090-2050 javier.rojas@khe.mx

Directora Administrativa — Elvira Vera (55) 5090-2050 elvira.vera@khe.mx

Facturación y cobranza — Rebeca Puga (55) 5090-2052 rebeca.puga@khe.mx

COMERCIALIZACIÓN

Ventas de Publicidad — Jennifer Flores (55) 5090-2054 jennifer.flores@khe.mx; Diego Rojas (55) 5090-2053 diego.rojas@khe.mx; Gilberto Espino (55) 5090-2055 gilberto.espino@khe.mx

Suscripciones — Daniela Herrera (55) 5090-2049 suscripciones@khe.mx

Distribución — Marcelino Santillán

Búscanos en:

eSemanal Periodismo del canal Tic

/noticiasdelcanal

/noticiasdelcanal

/esemanal

@esemanal

www.esemanal.mx

Smart Latam y CIAPEM en alianza para la inclusión tecnológica en México y AL

Redacción eSemanal

•EL VÍNCULO BUSCA PROMOVER EL USO Y APROVECHAMIENTO DE LAS TIC EN DIFERENTES ÁMBITOS PARA AVANZAR HACIA UN MODELO DE CIUDAD INTELIGENTE EN GOBIERNOS ESTATALES Y MUNICIPALES.

El Comité de Informática de la Administración Pública Estatal y Municipal (CIAPEM) y Alianza Smart Latam, signaron un convenio de colaboración con el objetivo de impulsar proyectos encaminados a potenciar el avance hacia el modelo de ciudad inteligente con ayuda de la innovación tecnológica en los gobiernos estatales y municipales.

En la firma de convenio se realizó el conversatorio: "Inclusión digital para mejorar los servicios públicos de México y Latinoamérica", en el que participaron Víctor Manuel Carranza Rosaldo, presidente municipal de Coatzacoalcos, Veracruz y vicepresidente de la Asamblea General de Asociados del CIAPEM; Fernando Pérez Rodríguez, presidente municipal de Tulancingo de Bravo, Hidalgo y presidente ejecutivo del Consejo Directivo de la Federación Nacional de Municipios de México; José Guillermo Velázquez Gutiérrez, presidente municipal de Atlixco, Puebla y asociado de la Región Centro–Golfo Istmo del CIAPEM, y Claudia Rivera Vivanco, presidenta municipal de Puebla, Puebla y Coordinación Regional Municipal Centro- Golfo-Istmo. De esta manera, los participantes fijaron su postura sobre la democratización de la tecnología para el desarrollo de las ciudades y territorios.

La Alianza Smart Latam está constituida como una plataforma permanente de colaboración vinculada con ONU Hábitat, en la que participan todos los agentes de transformación de América Latina; por su parte, el CIAPEM, como asociación civil, promueve la modernización e innovación de los servicios gubernamentales. Su vínculo busca promover el uso y aprovechamiento de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) adaptándolas a diferentes ámbitos.

Tal como lo mencionó Manuel Redondo, presidente de Fira Barcelona México: "el reto es lograr que a través de los esfuerzos realizados a través de CIAPEM y Alianza Smart Latam, la tecnología pueda ser aplicada en los ámbitos necesarios de tal manera que se mejore la calidad de vida en las ciudades, a través de una visión transversal de la gestión urbana".

Asimismo, esta colaboración atiende no solo a las necesidades tecnológicas primordiales en el avance hacia un modelo de ciudad inteligente, también es parte de los esfuerzos de cara al Smart City Expo LATAM Congress, evento a través del que se desprende la propia Alianza Smart Latam, mismo que este año se realiza por cuarta ocasión en la ciudad de Puebla del 2 al 4 de julio.

En la firma del convenio también se contó con la presencia de Tony Gali, consejero primero de honor y embajador de la Alianza Smart LATAM; Jaime Oropeza Casas, secretario de Competitividad, Trabajo y Desarrollo Económico del estado de Puebla; Víctor Manuel Carranza, presidente municipal de Coatzacoalcos y vicepresidente de la Asamblea del CIAPEM; Claudia Rivera, presidenta municipal de Puebla; Antonio Peniche García, secretario de Infraestructura, Movilidad y Transporte del estado de Puebla; José Guillermo Velázquez, presidente municipal de Atlixco y asociado de la Región Centro–Golfo Istmo del CIAPEM; Mauricio García, vicepresidente del Comité Ejecutivo del CIAPEM y suplente del vicepresidente de la Asamblea; Manuel Redondo, presidente de Fira Barcelona México; Netzer Díaz, director del CIAPEM Fernando Pérez, presidente municipal de Tulancingo y presidente de la Federación Nacional de Municipios de México (FENAMM), y Pilar Martínez, directora de Fira Barcelona México.

HAZ NEGOCIOS EFECTIVOS CON GHIA®

DE VENTA EN:

cva INGRAM MICRO

Zeferino Pérez / zperez@ghia.com.mx Tel. (33) 3268 0173

Leslie Fonseca / leslie.fonseca@ingrammicro.com Tel. (55) 5263 6500 Ext. 86413

Síguenos en: @ghiatecnologia ghia.com.mx

Tech Day Guadalajara, congreso y celebración 20 de CVA

Álvaro Barriga

NETWORKING DE ALTO NIVEL, CANALES PROFESIONALES, CAPACITACIONES, SERVICIOS Y EXPOSICIÓN, FUERON PARTE DEL CONGRESO 2019 DEL MAYORISTA, EVENTO CON EL QUE CELEBRÓ SU XX ANIVERSARIO.

Guadalajara, Jalisco. Al denominado Tech Day asistieron más de 800 canales de todas partes del país, directivos de las más de 130 marcas que comercializa y los principales directores de cada una de las áreas de CVA, todos ellos, encabezados por Fernando Miranda y Adolfo Mexía, directores general y comercial, respectivamente, y fundadores de la empresa mexicana.

"Agradecemos al canal de distribución por confiar en CVA durante estos primeros 20 años, seguiremos trabajando para desarrollar más servicios y más negocios. Somos una de las mejores empresas mexicanas y queremos ser la mejor", indicó Adolfo Mexía, quien añadió que en épocas como las que vivimos actualmente, la mejor manera de salir adelante es trabajando.

Arturo Mendoza, director de sucursales de CVA, se dijo contento por el aniversario de la compañía, recordó que el año pasado cumplieron su objetivo de tener una sucursal en cada estado del país, señaló que crecieron el año pasado en ventas y ahora son casi 1100

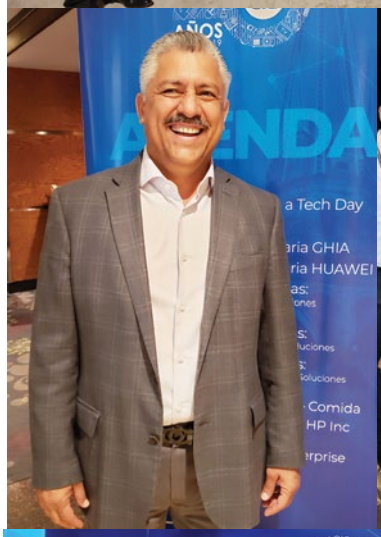
personas laborando en el mayorista. “Les agradezco a ustedes que la compañía cumpla 20 años, pero sobre todo, por darnos su amistad”.

En tanto, Armando Gallo, director de GHIA, expresó que la marca cumplió 10 años en 2018, ahora con un portafolio más amplio y mayor reconocimiento del mercado. Agradeció al canal por confiar en la marca en sus 22 categorías con más de 350 productos diferentes y esperan llegar a 500 a finales de este año. “Son más de 25 mil canales con los que hemos hecho negocio. Agradezco su apoyo. Hoy tenemos una cobertura de 32 centros de servicio en el país. En Guadalajara, tenemos la capacidad de fabricar más de 1000 computadoras al día. Tenemos aliados como Microsoft, Mediatek, AMD e Intel, por mencionar algunos. Nuestra planta está certificada en ISO 9000 e ISO 14000 para cumplir con la promesa de calidad”, afirmó el directivo.

Las áreas de productos de la marca son: Punto de Venta, Gaming, desktops configuradas a la medida, monitores, accesorios con teclados y mouse inalámbricos, computadoras portátiles, tabletas, maletines, almacenamiento USB, telefonía celular, televisores para hogar en el mercado de retail, sintonizadores digitales, audio con bafles y barras de sonido, alarmas con sensores, cámaras de videovigilancia, conectividad, cables, etcétera.

El Tech Day incluyó sesiones y pláticas de las marcas: Adata, AOC, Brother, Canon, CDP, Dell, Eaton, EC Line, Epson, Hikvision, HPE, HP, Lenovo, Lexmark, OKI, Phoenix Contact, TP-Link, GHIA, Cyberpower, Koblenz y Samsung, así como de las áreas de Servicios Financieros CVA y CVA Soluciones.

“AGRADEZCO SU CONFIANZA Y APOYO. HOY CELEBRAMOS NUESTROS PRIMEROS 20 AÑOS Y ESTAMOS EMPEZANDO OTROS 20 MÁS”: FERNANDO MIRANDA



Desafíos en gestión de datos cuestan a empresas mexicanas 1.5 millones de dólares, según estudio de **Veritas**

EMPLEADOS PIERDEN DOS HORAS POR DÍA EN BÚSQUEDA DE DATOS

Las organizaciones globales están luchando para ganar ventajas competitivas en la actual economía global, pero las fallas en gestionar efectivamente sus datos les cuestan caro en pérdidas de productividad y oportunidades. Este fue el resultado de la nueva investigación Veritas Technologies, líder mundial en protección de datos corporativos y mercado de almacenamiento definido por software.

El estudio Value of Data, conducido por Vanson Bourne para Veritas, encuestó a 1500 tomadores de decisión de TI y gestores de datos en 15 países, y revela que los desafíos de administración de datos tienen un fuerte impacto en la eficiencia y productividad de los empleados, así como en la rentabilidad de los negocios en todo el mundo. El promedio es que los empleados pierdan dos horas por día buscando por datos, lo cual genera en una pérdida de 16% en la eficiencia de la fuerza laboral. En México, aunque el tiempo que se dedica a buscar información es similar al global, el impacto es de14.90%.

Por otro lado, las organizaciones que invierten en herramientas para la gestión efectiva de sus datos reportaron haber generado economías de costos y mayor productividad de sus empleados. Siete de cada diez (70%) aseguraron que redujeron sus costos, mientras más de dos tercios (69%) dijeron que sus colaboradores ahora están empoderados para ser más productivos.

"El crecimiento exponencial de datos puede crear oportunidades significativas para las organizaciones que los usan de forma inteligente. Desafortunadamente, la mayoría de las organizaciones pierde recursos en la búsqueda de datos útiles y potencialmente críticos para los negocios, en ecosistemas de TI inconexos," dijo Agustín Palacios, director general de Veritas México. "Las empresas que invierten en proteger sus bienes digitales más importantes –sus datos– mejoran su eficiencia y aumentan la productividad de su equipo."

La pérdida de datos significa también la de oportunidades y de ingresos. Por ello, más allá de los desafíos de la productividad, las mayores consecuencias de una gestión pobre de datos pueden lastimar a las organizaciones.

Según el estudio, casi todas (97%) las empresas globales encuestadas creen que perdieron oportunidades valiosas como resultado de la gestión ineficiente de sus datos. De hecho, más de un tercio (35%) admite haber perdido nuevas oportunidades de ingresos mientras dos de cada cinco (39%) dicen que sus desafíos respecto de los datos han causado un aumento en los costos de la operación.

Los encuestados también estiman que sus organizaciones pierden, anualmente, más de 2 millones de dólares debido

a los retos que enfrentan en la gestión de sus datos. En México, aunque las empresas sufren con falta de agilidad para tomar decisiones estratégicas, las pérdidas estimadas son menores que la media global, representada cerca de 1.5 millones de dólares.

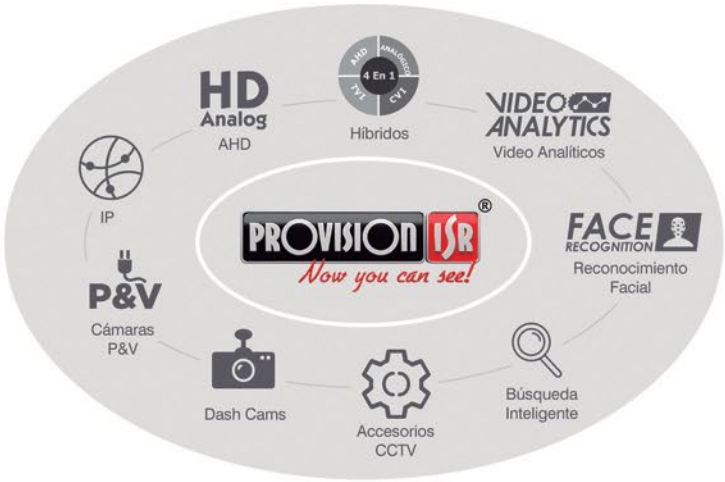
La habilidad en tomar decisiones estratégicas continúa obstruida

Cuando los empleados tienen acceso eficiente a los datos, se empoderan con la idea de que necesitan tomar decisiones mejores y más informadas. De esta manera, también se analizó la toma de decisiones estratégicas. Mientras que –globalmente- el 37.7% de los entrevistados no consiguen tener agilidad en este aspecto, en México el escenario es más preocupante: más de la mitad de las empresas (51.1%) padecen esta lentitud.

Las empresas que fallan en abordar sus cuestiones de gestión de datos, también se arriesgan a enfrentar daños significativos en el largo plazo. Los encuestados dicen que sus desafíos respecto de la gestión de datos significan que su habilidad en tomar decisiones estratégicas está obstruida (38%), son menos agiles (35%) e incapaces de competir con éxito en el mercado (29%). Más de un cuarto (27%) son más vulnerables a amenazas de seguridad de datos, y un 25% ha experimentado insatisfacción de cliente.

En México los datos indican que el país está un poco más evolucionado respecto de la vulnerabilidad ante amenazas. Este tema fue comentado por apenas el 23.4% de los participantes. Sin embargo, cuando se analiza la agilidad y la competitividad de las empresas, el país llega a quedar tres puntos porcentuales por encima de la media global.

"Todos los días, un importante universo de organizaciones enfrenta la incertidumbre de no saber dónde están localizados sus datos y, si al menos, están protegidos. A menos que este problema sea reconocido, el resultado será´ que su agilidad se verá´ comprometida; estarán (las empresas) expuestas a amenazas de seguridad, su productividad caerá´ y la toma de decisiones será´ lenta, incluso entre los niveles más altos," añadió´ Palacios. "A fin de florecer en la actual economía digital, los negocios deben implementar soluciones que empoderen los empleados con visibilidad y control completos de todo su patrimonio de datos. Solo entonces ellos serán capaces de identificar y accionar las áreas de riesgos y oportunidades, desbloqueando el verdadero valor de sus datos".



ASUS presentó notebooks TUG Gaming FX505 y FX705

Redacción eSemanal

LA COMPAÑÍA ANUNCIÓ LAS NUEVAS TUF GAMING FX505 Y FX705 EN EL EVENTO RE:DEFINE 2019 EN NUEVA YORK, UN PAR DE COMPUTADORAS QUE REÚNEN EL PROCESADOR AMD RYZEN Y LAS GPU NVIDIA GEFORCE GTX, UNA PANTALLA NANOEDGE DE NIVEL IPS DE HASTA 120HZ PARA BRINDAR UN JUEGO INMERSIVO Y DE ALTO RENDIMIENTO A UN PRECIO MÁS ACCESIBLE.

Las notebooks cumplen con los estándares militares MIL-STD-810G de grado militar, garantizando la resistencia y durabilidad necesaria para resistir los golpes del trabajo o sesiones de gaming.

Durante años, los gamers y entusiastas expertos han combinado los procesadores AMD con las GPU GeForce para crear PCs. Con estos equipos los usuarios podrán llevar este combo donde quiera que vayan. Las laptops TUF Gaming combinan las APU móviles de Ryzen con la GPU GeForce GTX 1660 Ti para brindar potencia a los equipos de gaming asequibles.

La GeForce GTX 1660 Ti incorpora arquitectura Turing de NVIDIA con un enfoque más estricto en los juegos actuales. Las actualizaciones a sus núcleos CUDA, la jerarquía de caché y el subsistema de memoria producen un aumento en el rendimiento por núcleo en comparación con la generación anterior.

La GPU pone al alcance velocidades de tres dígitos en cuadros por segundo en los juegos y se combina con una pantalla para enfocar cada cuadro. Con una frecuencia de actualización de hasta FX505 permite un juego suave que proporciona una ventaja en el campo de batalla. Su alta frecuencia de actualización es útil en los shooters de ritmo rápido y los títulos de deportes. El panel de 15.6 pulgadas también viene en una opción de 60Hz, óptima para jugos que funcionan cerca de 60 fps, mientras que para los usuarios que prefieren una pantalla más grande, FX705 cuenta con una pantalla de 17.3 pulgadas y está disponible con un panel de 60Hz.

Los tamaños de las pantallas, gracias a los biseles NanoEdge, enfocan todo el lugar que la rodea, los paneles internos están basados en tecnología vIPS que mantiene colores vibrantes en amplios ángulos de visión permitiendo una variedad de escenarios de visualización.

Las características de gaming están equilibradas con la versatilidad cotidiana de los últimos procesadores Ryzen de AMD, estas APU móviles se basan en la arquitectura Zen+ actualizada y se construyen utilizando la tecnología de fabricación de 12nm. Las computadoras portátiles TUF

Gaming están disponibles con una CPU Ryzen 7 que cuenta con cuatro núcleos y ocho hilos con un amplio rendimiento para juegos, entretenimiento y trabajo diario. El procesador se ajusta a una envoltura de energía de 35 vatios que ahorra energía y preserva la vida útil de la batería.

Con espacio para hasta 32GB de memoria DDR4-2400, hay suficiente RAM para realizar múltiples tareas de productividad y crear contenido liviano. Una gama de opciones de almacenamiento se adapta a necesidades y presupuestos variados: cuentan con unidades de estado sólido de hasta 512GB, un SSHD FireCuda de 1TB y los HDD de 1TB que ofrecen un almacenamiento asequible a 5400 rpm. Los compartimientos de almacenamiento y las ranuras de memoria son accesibles con un destornillador estándar.

El enfriamiento es fundamental para mantener un óptimo rendimiento, por lo que la tecnología HyperCool cubre la CPU y la GPU con ventiladores y disipadores de calor independientes. Un tubo de calor compartido los une a todos para maximizar el enfriamiento en situaciones donde solo un procesador está bajo carga. Las velocidades del ventilador se adaptan automáticamente, los usuarios pueden cambiar entre tres modos operativos: el modo turbo, el modo equilibrado y el modo silencioso.

Las dos variantes de chasis aportan un aspecto diferente a las computadoras portátiles TUF Gaming. Uno cuenta con un acabado de aluminio Gold Steel y Gunmetal Grey en su tapa, y se complementa con colores personalizables a través de la iluminación Aura RGB en el teclado. Stealth Black mantiene un perfil más bajo con un exterior sombrío marcado por la retroiluminación del teclado

La parte inferior del chasis agrega resistencia estructural y rigidez con un diseño hexagonal que ayuda a las computadoras portátiles a cumplir con el nombre TUF. Ambas versiones se recuperan de caídas cortas a la altura de un escritorio, y los modelos de 15 pulgadas pueden soportar caídas un poco más altas.

Por la parte del teclado, este está optimizado para gaming. Las teclas de función están separadas en los grupos usuales para hacer que los atajos sean intuitivos, las teclas de flecha están ligeramente separadas para que la navegación sea muy fácil y el pad numérico hace que el trabajo con números sea fluido.

Las teclas WASD resaltadas identifican claramente la fila de inicio para los juegos, mientras que una barra espaciadora más amplia proporciona un objetivo más grande para las pulsaciones del pulgar.

Los interruptores tienen un recorrido de 1.8mm mejorado por la tecnología Overstroke que ofrece un registro sensible con una sensación general. Con una vida útil nominal de 20 millones de pulsaciones, los interruptores son lo suficientemente duraderos como para aguantar hasta años de uso intenso.

Los modelos con retroiluminación RGB permiten a los usuarios agregar un elemento de estilo personalizado en todo el teclado. Los usuarios pueden personalizar los colores y efectos RGB con la utilidad Armory Crate, que unifica funciones vitales como control de iluminación, monitoreo del sistema y perfiles de juego configurables que cargan automáticamente las configuraciones del sistema preferidas para diferentes títulos.

Los juegos son más envolventes con la tecnología DTS Headphone: X que brinda sonido envolvente virtual de 7.1 canales a los auriculares estéreo o altavoces conectados a la notebook. Los usuarios pueden elegir entre ajustes preestablecidos incorporados para juegos, películas y deportes, o realizar ajustes personalizados con el ecualizador incorporado.

El conector de audio 3.5mm está unido por suficientes puertos USB para periféricos vitales como un gamepad, un mouse y un almacenamiento externo. HDMI 2.0 permite al usuario manejar una amplia gama de pantallas en resoluciones de hasta 4K, desde monitores de escritorio, televisores de pantalla grande en salas de descanso o proyectores en la escuela. Conectarse es fácil con el Wi-Fi 802.11ac integrado. Es difícil superar la conveniencia de las redes inalámbricas, pero las conexiones por cable tienen una latencia menor para los juegos multijugador, por lo que también se incluye Gigabit Ethernet.

Twitter/@eSemanal

Schneider Electric lanzó en México el Galaxy VS

Andrea Méndez

Salvador Saucedo

ESTE EQUIPO SE ACERCA HACIA EL MERCADO DE LA DIGITALIZACIÓN DENTRO DEL SEGMENTO DE ENERGÍA A TRAVÉS DE UNA INTEGRACIÓN DE SERVICIOS Y PRODUCTOS MONITOREADOS DESDE LA NUBE.

La compañía especialista en manejo de energía presentó el Galaxy VS, proveniente de la familia Galaxy UPS, una fuente de alimentación ininterrumpida (UPS) capaz de solventar las necesidades de las infraestructuras críticas del TI, comerciales e industriales, y los requerimientos del Edge Computing.

El dispositivo responde ante el panorama donde la información que generan los sensores de la automatización de las cosas, la IA, los espacios inteligentes o del IoT requiere energía continúa y un nivel de procesamiento inmediato.

A esto, el gerente de Desarrollo de Negocios UPS de Schneider Electric México, Alberto Llavot, justificó la importancia de migrar hacia el cómputo distribuido a través del Edge. "Son justamente las arquitecturas híbridas y el procesamiento cercano lo que nos permite tener un manejo de esa información y conocimiento más preciso".

Asimismo, presentó la plataforma de digitalización para el monitoreo y administración de los productos Schneider, EcoStruxure, con tres innovaciones principales capaces de proporcionarle al usuario los requerimientos necesarios para el manejo de su infraestructura y aterrizarla a las exigencias de IoT:

•**Productos conectados:** Tener la posibilidad de conectar cualquier equipamiento de la red eléctrica o productos de Schneider a la red de cómputo. Así se garantiza continuidad y eficiencia operativa.

•**Edge Control:** A través de los diferentes software de gestión se identifican las características de cada una de las partes de forman la instalación o el mercado. Nos permite analizar e interpretar la información de los equipos que tenemos, entrar al data center, analizar toda la

red eléctrica y saber si estoy teniendo la calidad eléctrica que necesito y opero con la continuidad adecuada; en general, se analiza para tomar decisiones de manera inmediata.

•**Analiticos y Servicios:** A través de los software de gestión conectados directamente a la nube, podemos interpretar la información de la dos capas anteriores y podemos utilizar requerimiento de IA para tener análisis predictivos de las instalaciones.

Lo que hace la plataforma es conectar el equipamiento tradicional en una infraestructura directamente a la red.

Sin necesidad de especialización para explotar el mercado

Salvador Saucedo, integrante de desarrollo de negocios para energía segura de Schneider Electric México, aseguró que este equipo no requiere especialización extra para el canal. "Además de ser modular, es de fácil mantenimiento porque realmente el equipo ya hace todo: identifica qué falla tiene o si necesita mantenimiento. La instalación y el mantenimiento ya es muy fácil", declaró.

Al ser cuestionado sobre los retos a los que se enfrenta el partner, aseguró que debe buscar las oportunidades de mercado, ya que este tipo de equipos las amplía significativamente.

"Ahora hay que llevar el equipo a un hospital, por ejemplo el IMSS, a un sistema que permita realizar un análisis de sangre o alguien que esté conectado a un equipo que le dá vida, ahora el equipo ya está diseñado para eso, antes no. Ahora el canal de distribución tiene el gran reto de buscar todas aquellas aplicaciones que no están dentro de un data center, sino fuera y que necesitan energía regulada".

Para ello, recomendó buscar las oportunidades de mercado emergentes e investigar sobre el Internet de las Cosas. "Esos dispositivos necesitan energía regulada. Busquen en lugares donde regularmente no estemos", expresó.

Perfil adecuado

Para que el canal TI se incorpore en la venta de esta tecnología, anunció que el perfil ideal debe estar en un ambiente eléctrico TI. "Ahora nuestros distribuidores tendrían el reto de ir a buscar la parte eléctrica, es decir, ir con el de mantenimiento ya que su función es medular" y agregó que también se debería ir hacia la parte de comunicación como cámaras de seguridad o aire acondicionado.

En la presentación también estuvo presente Nancy Pérez, Senior Executive Partner de Gartner, quien presentó las principales 10 tendencias tecnológicas para este 2019 que se integran en tres segmentos principales: intelligent, digital y mesh.

Características:

- Ahorro de espacio: Diseño compacto y flexible para centros de datos compactos y espacio reducido.
- Ahorro de costo y almacenamiento de energía útil más prologanda: 99% de eficiencia online y con opción a uso con batería Li-ion.
- Diseño modular para una implementación y servicio más rápido.
- Mayor tiempo de actividad y mantenimiento simplificado
- Certificación Green Premium.
- Amplio rango de potencia: 20 kW a 100 kW (400V y 480V) y 10-50 kW (280V).

Portada

El gran negocio de los datos y la relación con los canales

Redacción eSemanal

"EL TÉRMINO BIG DATA SUELE CONFUNDIRSE CON ALGUNAS APLICACIONES, SOLUCIONES O TECNOLOGÍA HADOOP QUE SON TÉRMINOS QUE GIRAN EN TORNO A ESTE CONCEPTO, PERO BIG DATA ES MUCHO MÁS QUE ESO": ESTHER RIVEROLL, ALLDATUM BUSINESS.

Es tener mucha información generada rápidamente en varios formatos y que sale de lo tradicional; cabe recordar, que en el pasado la información venía de un 'warehouse' y solía ser estructurada, por lo que la tecnología de entonces podía procesarla.

"En la actualidad, se agregan datos que la enriquecen y que corresponden a información no estructurada y semi estructurada, proveniente de redes sociales, múltiples sensores y de todo aquello que no es un base de datos", comentó Esther Riveroll, fundadora y directora general de Alldatum Business.

La directiva recordó que anteriormente existían 3 'V' relacionadas con el Big data: Velocidad, Variedad y Volumen; pero ha evolucionado y actualmente podrían considerarse 7, pues a esas se suman: Viabilidad, Visualización, Valor y Veracidad de los datos.

"En México todas las empresas lo piensen o no, tienen una estrategia al respecto, y están moviéndose de alguna forma hacia cada 'V', en diferentes niveles y quizás por partes, pero ya comenzaron a ser parte de este proceso", dijo.

Por su parte, Ricardo Wolff, director general de BMC México, mencionó que todo parte de la gran disponibilidad de la nube, lo que antes se carecía, ya sean privadas, públicas e híbridas. Eso provoca que el almacenamiento y la recopilación de la información que antes eran oneroso, hoy no lo sea tanto, hace que la tarea de tener elementos como el IoT, que genera muchos datos, se vuelva explosivo y con mejores resultados, por ejemplo.

"La mayoría de nuestros clientes se han dado cuenta que la innovación les permite obtener una ventaja competitiva y por ello utilizan soluciones de Big Data, soportada por propuestas de Inteligencia Artificial, por ejemplo. Lo que permite a las compañías dedicar más tiempo a las funciones más relevantes para el negocio: análisis de la información, estrategias hacia el cliente, creación de nuevos productos y servicios, en función de el conocimiento que emana de las aplicaciones del Big Data", compartió América Pérez, directora de alianzas y canales para Oracle de México.

"El control de tráfico en las ciudades, el reconocimiento facial de los ciudadanos, los hábitos de compra y las tendencias del mercado y consumo son algunos ejemplos de aplicación del Big Data": Eduardo Alexandri, Western Digital.

Panorama

Según Daniel Hoe, director senior de Mercadotecnia para Latinoamérica en Salesforce, las empresas están utilizando Big Data para mejorar las relaciones con los clientes, mediante diversas tácticas como recopilar ideas y alimentar la inteligencia artificial (IA) para ayudar a los profesionales. Se trata de apoyar el análisis, proporcionando más información sobre patrones y tendencias de comportamiento. Es convertirla en un asistente de ventas, servicio al cliente, mercadotecnia y equipos de comercio electrónico para atraer más prospectos.

Además, puede ayudar a abordar una causa real en la falla en los procesos internos, identificar el comportamiento que conduce al fraude, reducir costos con campañas de marketing ineficaces, reducir las tasas de abandono, etcétera.

Para Pérez, los clientes lo están aprovechando para la transferencia de conocimientos, la alineación de los datos estructurados y no estructurados, que les permite utilizar información para tomar decisiones y ofrecer mejores servicios, con modelos operativos más eficientes.

"Las empresas están generando nuevos roles de personal que se encarguen de los datos, y por eso ahora existen cargos como científicos de datos (Chief Data Officer, Chief Digital Transformation Officer); incluso los departamentos de inteligencia analítica

Esther Riveroll

Ricardo Wolff

América Pérez

Daniel Hoe

Eduardo Alexandri

están creando vicepresidencias para tener más personal", señaló Riveroll.

Para la entrevistada, es importante abordar el tema desde que nace el dato. Todo parte de un lugar en el que se va a concentrar la información, por lo que actualmente existen 'warehouses' tradicionales, pero hay empresas que se han enfocado en crear 'data lakes', soluciones que permitan integrarles información estructurada, no estructurada y tener ciertos analíticos y manejo de la información dentro del mismo, pues este amplia las funcionalidades respecto a los datos.

De aquí surge todo un proceso de información sobre qué se integrará, existen arquitecturas de hardware, como los appliance que pueden procesar los datos rápidamente. Lo importante de estas soluciones es que tengan la habilidad de procesar rápido la información, incluso muchos de ellos tienen modelos por industria.

Por otro lado, en todo proyecto de Big Data se debe considerar también la seguridad de la información a todos los niveles. También existen proyectos 360, enfocados en limpiar los datos porque muchos vienen desordenados, pero al lograr una buena integración de ellos será posible obtener una visión completa de un proveedor, consumidor, o persona.

Según Eduardo Alexandri, director general de Western Digital México, es imprescindible contar con buena capacidad de almacenamiento, los dispositivos adecuados para monitorear lo que nos interesa y el software de explotación de la información almacenada.

Según Wolff, el integrador se debe volver una entidad con la capcidad de ofrecer servicios administrados de implementación e incluso de operación, para integrar las diferentes soluciones en el mercado.

Que entiendan como mínimo de nube, de desarrollo, de herramientas. A partir de ahí, debe ofrecer servicios profesionales, es decir, consultores que ayuden a implementar, a operar, a hacer modificaciones, y sobre todo, que entienda perfectamente cuál es la aplicación que funciona mejor, respecto a la necesidad específica del cliente.

Asimismo, debe tener claro lo que es el aprendizaje artificial, y lo que tiene que ver con el machine learning; ambas claves para que se alimente adecuadamente la funcionalidad de Big Data. Lo más importante para los socios es mantenerse actualizados; los fabricantes hacen innovaciones constantes y ellos deben saber cuáles son los detalles.

"Tenemos partners que conocen bastante sobre análisis de información, de manejo de bases de datos, entre otras características, pero aquellos que conozcan más acerca del negocio de sus clientes, serán los que tengan oportunidades más amplias para ayudar a agilizar sus procesos de negocio", abundó Pérez

Por su parte, Riveroll aseguró que se debe comenzar por algo de calidad de datos y masterización (MDM, Master Data Management), seguir con seguridad, agregar la consultoría sobre el gobierno de la información y destacar la parte de los analíticos y los 'dashboards', acompañados de la predicción.

"Es cuando ya son un socio de negocio real, al ayudarles a predecir comportamientos, ofrecerles capacitación, manejo de datos de clientes, etcétera. Ellos son capaces de unificar tanto software como hardware, y tienen toda la experiencia para ofrecer proyectos interesantes que ayuden a los clientes a resolver estos tópicos", concluyó.

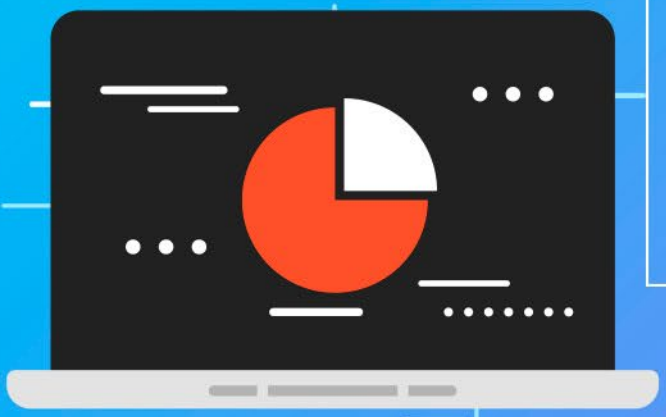
Oportunidades

Segmentos como el comercio al detalle, finanzas, sector energético, manufactura y telecomunicaciones van a tener un crecimiento muy importante en la adopción y aprovechamiento de Big Data. Asimismo, la PyME ya es relevante en la materia , incluso los fabricantes cuentan con estrategias puntuales para que migren de manera flexible a aplicaciones y entornos de desarrollo, y conforme vayan creciendo puedan hacerlo con más cargas de trabajo.

Y aunque estas resaltan, el Big Data tiene presencia en todas las industrias: gobierno, salud, educación, por ejemplo.

Portada

Desde las bases



Según Riveroll, dentro de las soluciones básicas de **Big Data** se puede partir de una propuesta de hardware en donde pueda correr la información rápidamente, lo que permitirá extraer toda la información de cualquier fuente tradicional y no tradicional (redes sociales, sensores, Internet de las Cosas, Inteligencia Artificial o Realidad Virtual), o de cualquier tipo de solución, de forma **ordenada, verídica, veraz y actualizada.**

Masterización

Una visión 360 que contempla datos estructurados y no estructurados, además de lograr una buena integración de los mismos

Soluciones de seguridad

No deben de fallar en un proyecto de Big data a todos los niveles

Soluciones analíticas

Para tener un planteamiento en 'dashboards' que será muy útil para la alta dirección.

Analíticas de predicción

Para toma de decisiones proactivas y no reactivas.

Aplicaciones móviles

Toda esa información debe ser compartida.

Aspel®

Únete al favorito del *canal*

Si tu objetivo es hacer que tu negocio crezca, **Aspel** es tu mejor opción.
Porque es el **líder en Software Administrativo** que cuenta con
las soluciones más completas para incrementar tus ingresos.

El *éxito* necesita administrase

aspel.com/**quiero**ser**distribuidor**.com

Una empresa que recopila, almacena, copia y analiza volúmenes de información de gran tamaño mejoraría su margen de operaciones hasta en **60%**. McKinsey

El crecimiento de Big data hacia 2018 será de **33%** en infraestructura, **29%** en software, y **29%** en servicios; pero **70%** de las compañías no cuenta con talento analítico necesario. IDC

En términos de hardware, este mercado de Big Data y Analítica vale alrededor de **200 millones de dólares**, pero al referirse a servicios -tanto de consultoría, como de armado de soluciones que principalmente corren en la nube-, la cantidad gira alrededor de mil millones de dólares. IDC

El mercado en México creció **12.8%** en 2018, con respecto al año anterior, para ubicarse en mil **577 millones** de dólares, siendo la vertical de servicios personales y de consumo la de mayor crecimiento, con un **18.6%** en el mismo periodo.*

Para 2019, **IDC** pronostica un crecimiento del **13%** con respecto a 2018. Una mayor adopción de herramientas en mercados como Supply Chain Analytic, Production Planning Analytic o Advanced and Predictive Analytics Software, permitiendo a las empresas no sólo optimizar sus operaciones, sino también conocer mejor a sus clientes y proveedores, y fomentar ecosistemas verticales **más ágiles y eficientes**.*

Hay varios desafíos que están obstaculizando las implementaciones como presupuestos de TI limitados, falta de personal calificado (data scientist) o renuencia a la modernización, haciendo grandes inversiones en infraestructura heredada, que no es adecuada para ningún tipo de implementación de BDA. Muchos dudan en invertir en nuevas tecnologías antes de recuperar la inversión hecha en TI.*

*Información proporcionada por Salvador Trejo, consultor senior para IDC México.

Your DDoS Protection Solution

– *A10 THUNDER TPS* –

"We will continue to partner to mitigate future threats leveraging DCU's expertise and A10's advanced threat protection technologies."

– Microsoft Digital Crimes Unit

"The flexibility, scalability and integration with different architectures that Thunder TPS offers is a clear benefit to our customers."

– Leading computer security services company

"We deployed A10 Thunder TPS in a proactive, symmetric configuration which allowed continuous, comprehensive detection and faster mitigation."

– A prestigious University in Asia

+52 1 55 1295 9601 | cgarcia@a10networks.com

SEE THE DIFFERENCE: A10NETWORKS.COM/DDOS

Acteck lanzó renovó su línea de productos

Redacción eSemanal

LA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE PERIFÉRICOS Y ACCESORIOS DE CÓMPUTO LANZÓ AL MERCADO SU NUEVA LÍNEA DE PRODUCTOS CON UNA OFERTA TECNOLÓGICA QUE DICE REVOLUCIONA EL CONCEPTO DE "TRABAJO DE OFICINA".

Los productos permiten al usuario final obtener simplicidad en la operación y compatibilidad con las distintas plataformas disponibles en el mercado mexicano.

El objetivo de Acteck es ofrecer mayor calidad a sus usuarios, por lo que la empresa busca el crecimiento desde su diseño y elaboración. Para ello, el cambio aborda desde lo físico, como su catálogo, hasta sus marcos de comunicación, en los que resaltan el compromiso que tiene la marca para mejorar e innovar constantemente.

Distintas categorías para distintas necesidades

Karla Prado, gerente de la marca en México comentó que con las categorías Acteck Lineal y Acteck Integra, "hemos encamindado y ponemos a la disposición del usuario la solución idónea que va siempre a solucionar las necesidades básicas del sector". La expansión del fabricante mexicano responde al compromiso de innovación para ofrecer accesorios de cómputo más eficientes.

Más sobre el producto

- Accesorios: apuntadores, bases enfriadoras, cables, convertidores, fundas, hubs y artículos de limpieza.
- Audio y video: Audífonos, bocinas y cámaras.
- Mouse y teclados.

CyberPower®

El Primer UPS de Bajo Costo con Patente de Ahorro de Energía

10 AÑOS CyberPower MÉXICO

¡Sólo consume 9W!

Nueva Familia UT

UT550G | UT750G | UT1000G
UT550GU | UT750GU | UT1000GU (Mod. con USB)

Olvidate del gasto excesivo en los recibos de luz, además, protege todos tus dispositivos electrónicos.

Los modelos UT son UPS compactos y los vuelve ideales para uso en el Hogar o en la Oficina.

- Topología de Línea Interactiva
- Tecnología Ahorro de Energía
- AVR — Reg. Automática de Voltaje (AVR)
- SURGE — Protección de Picos
- Salida de Onda Senoidal Simulada
- Indicador LED de estado

2 Años GARANTÍA INCLUYENDO BATERÍAS

INGRAM MICRO	cva	COMPUTADORAS Y TECNOLOGIA	EXEL	tecnosinergia MAYORISTA DE SOLUCIONES	SYSCOM	ecomsa Mayorista de Soluciones Tecnológicas
Ventas (55) 5263.6449	Bernardo Jasso (33) 3268.8236	Edgar Herrera (662) 109.0000	Fernando Luna (55) 5078.4134	Ventas (55) 1204.8000	Gerardo Sánchez (55) 5541-4999	Javier Islas (55) 4125-5700

Expo Seguridad 2019

Daniela Ruiz / Andrea Méndez

DEL 7 AL 9 DE MAYO SE LLEVÓ A CABO LA EDICIÓN 17 DE EXPO SEGURIDAD EN MÉXICO, CONTÓ CON MÁS DE 400 EXPOSITORES, QUIENES ATENDIERON A 18 MIL VISITANTES, ENTRE ELLOS, MAYORISTAS, FABRICANTES, INTEGRADORES Y USUARIOS FINALES.

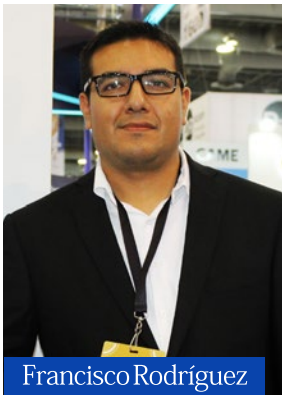
Expo Seguridad ha crecido a lo largo de los años conforme la industria y ha logrado convertirse en una plataforma de conocimiento, información y soluciones en beneficio de todos, siendo así, un referente en Latinoamérica sobre temas de seguridad.

Esta edición se dividió en cuatro principales áreas: fuerzas del orden, seguridad electrónica, seguridad industrial y ciberseguridad; "ésta última hoy es pequeña, pero es potencial a crecer rápidamente", mencionó Jorge Hash, director de Expo Seguridad México.

"La seguridad no la vamos a solucionar poniendo un policía en cada esquina, necesitamos de la tecnología, del trabajo que se está generando y un punto importante: la participación ciudadana", explicó Maribel Cervantes Guerrero, secretaria de Seguridad Pública del estado de México.

La seguridad es un tema importante que cada vez se está innovando de las mejores formas, no solo tecnológicamente, sino en equipamiento y capacitación de personas, puesto que se debe saber cómo utilizar estos nuevos elementos.

Algunos expositores


Francisco Rodríguez

Axis

Francisco Rodríguez, profesional service manager para México, Centro América y el Caribe.

Este año Axis está dirigiéndose hacia la parte de integración de soluciones en una sola plataforma, en donde se tiene audio, ya sea música ambiental, anuncios o incluso voceos, pero que se puede combinar con video para observar lo que sucede dentro de la industria y poder actuar en el momento.

A esto se le suma el control de acceso y lectoras que también se pueden integrar con video para, por ejemplo, utilizarla en reconocimiento de placas, de igual manera, se puede se puede integrar códigos QR; todo esto se hace con base en la mejora del negocio y poder realizar todas estas tareas en una sola plataforma haciéndola más robusta.

"Lo que buscamos es robustecer los dispositivos tanto en la parte externa como interna del sistema, para cubrir todo y que se pueda ajustar a las necesidades. Es necesario una integración robusta", explicó el directivo.

El mercado está creciendo bastante de manera constante, por lo que Axis busca es robustecer con soluciones personalizadas, dentro del cual tienen una parte de desarrollo como un complemento, encontrar las oportunidades y satisfacerlas.

CDC Group

El potencial de negocio en la Expo Seguridad México 2019 es evidente y CDC Gruop lo aprovechó para ofrecer soluciones de seguridad completas como videovigilancia y CCVT, control de accesos y otros equipos y servicios.

"En CDC Group la gente va a encontrar una convergencia de soluciones que le va a evitar la molestia de buscar en diversos lugares lo que nosotros generamos aquí. Tenemos un portafolio completo de soluciones: todo lo que necesitan para instalar y controlar", declaró Christian Gabriel Torres, gerente de Marketing en la compañía.

Christian Torres

Aseguró que el evento reunió a muchos canales potenciales con el perfil adecuado y los modelos de negocios que están buscando.

"Al tener cobertura nacional, nos permite llegar a cualquier tipo de proyecto en la República Mexicana", informó Torres e invitó al canal de distribución a confiar en el modelo de negocio de CDC Group, ya que al tener una fuerte presencia nacional, les garantiza apoyarlos en cualquier proyecto que tengan con una cobertura mayor.

Reconoció que la empresa respeta el modelo de negocio con el canal, ya que el usuario final puede acceder a sus productos y servicios únicamente a través de sus distribuidores e integradores.

La recién alianza entre CDC Grupo y Digital Watch para que la primera distribuya las soluciones en video cámaras de video vigilancia de la segunda nació a partir del modelo de negocio que DW tiene. "Tuvimos una certificación en la Ciudad de México y la intención es continuar".

Finalmente, declaró que hace seis u ocho meses crearon una alianza comercial con ZKTeco, la cual les permitió incursionar en un modelo diferente de seguridad en México.

GHIA

Zeferino Pérez, Gerente Nacional de Ventas

Zéferino Pérez

La principal oferta del fabricante está en la línea de seguridad: videovigilancia y alarmas. Estas cuentan con una aplicación propia, lo que facilita su uso, tanto para el canal como para el usuario final. De hecho, manejan un rango de precios muy competitivos y accesibles al público, ya que están dirigidos a un mercado medio bajo.

En general, debido a la alza de los índices de inseguridad en el país, la gente comienza a tomar conciencia de la cultura de la prevención, lo cual favorece este nicho de mercado en el panorama comercial para 2019. En este sentido, las oportunidades de negocio se amplían para el integrador y el distribuidor.

"Buscamos la tendencia y la traducimos a las necesidades del mercado. Tenemos dos vertientes: seguridad para áreas domésticas y comercio pequeño y todo lo que es videovigilancia", declaró el directivo.

Están soportados por los mayoristas CVA (respaldo de 34 sucursales a lo largo del territorio nacional).

WD

Eduardo Alexandri, director de WD México.

Eduardo Alexandri

En México se tienen diversos climas, basándose en ello, desarrollaron una tarjeta de seguridad micro SD para ser instalada dentro de las cámaras de seguridad que tengan ranura, la cual soporta tanto altas como bajas temperaturas, es de grado industrial con 256 GB de almacenamiento, es la más pequeña que maneja la marca.

En el caso del país, solamente se va a poder comprar a través de Arrow Electronics en EUA y para el canal de distribución a través de Syscom, TVC en Línea o Tecnosinergia, son los distribuidores para México, el precio inicial sugerido a usuario final será de 199 dólares.

"El tema de video vigilancia sigue en auge, se espera un avance del 25% debido a que cada vez se necesita más volumen de almacenamiento, por lo que nosotros buscamos el respaldo de la información desde que graba con la cámara hasta que se llega al grabador, incluso si se pierde la señal o se corta el cable, la cámara pueda seguir grabando por sí sola. Hacia allá va el negocio", complementó el director.

Por otra parte, además de esta tarjeta quieren empezar a incluir soluciones de valor agregado con discos sellados con helio, dentro de la línea súper star, para soluciones de almacenamiento masivo donde se requiera de volúmenes de datos muy pesados para hacer análisis de la información; se espera que a mediados del mes de julio comiencen a hacer la introducción de los productos que van enfocados a esa línea de negocios.

"Somos uno de los cinco fabricantes a nivel mundial que maquilan sus propias tarjetas de memoria, tenemos las velocidades más grandes del mercado. Los beneficios que le ofrecemos al canal de distribución es tecnología, calidad, rendimiento y precio, además de capacitación apoyo de ingeniería, préstamo de equipo o el demo cuando se necesita para las licitaciones y claro, el valor de todos los mayoristas que nos apoyan", finalizó Alexandri.

COMMSCOPE
Sistema Energizado de Fibra Óptica
North

Telefonía • Conmutadores • Videoporteros
Esperamos que este video le haya servido

Honeywell

SYSCOM
tyco
OPTEX
Honeywell
resideo

Avaya ENGAGE Latinoamérica 2019 se enfoca en las PyMEs

Andrea Méndez

LA ESTRATEGIA SE BASARÁ EN LA RETROALIMENTACIÓN DE EXPERIENCIAS Y CONOCIMIENTOS POR PARTE DE LOS USUARIOS Y SUS SOCIOS, SOBRE NUEVAS PERSPECTIVAS Y TENDENCIAS TECNOLÓGICAS.

La decimocuarta edición del evento Avaya Engage Latinoamérica está enfocada en darle un amplio portafolio de soluciones tecnológicas a las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) mediante un pabellón especial con 16 sesiones que engloban especialización en Inteligencia Artificial (IA), nube, experiencia del cliente, colaboración, transformación digital y servicios.
Como cada año, el encuentro internacional de soluciones de comunicaciones empresariales para profesionales de la industria TI y de negocios pretende reunir 3000 asistentes entre clientes, socios e influenciadores, con nuevas oportunidades de la industria para compartir conocimientos y experiencias respecto a dichos temas nodales para analizar los desafíos del mercado, los retos y beneficios de las nuevas tecnologías.
"Queremos mostrar cómo Avaya atiende las diferentes verticales con nuestras soluciones. En términos de soluciones emergentes, va a haber pláticas relacionadas con la nube y los híbridos que se han dado en el mercado mexicano", declaró Gerardo Rodríguez, director general de Avaya México. También aseguró que esto responde a que en el país hay áreas específicas que necesitan atención inmediata como el cibercentro, la industria y utilería.

Lo nuevo

Ante una situación de negocio adversa, la firma busca nuevos proyectos y negocios que ayuden a aumentar el gremio y las ventas de la organización. Así lo explicó Margarita Bautista, responsable de marketing en Avaya México, quien informó que la novedad de este año es la agenda: ahora le apuesta a las soluciones a través de 16 breakouts en vertical y por solución.
De igual manera, este año se sumaron 45 empresas que participan en Avaye Engage. "Algunos de nuestros partners estarán participando directamente. Nuestra estrategia es registrar las visitas y hacerles una encuesta para saber qué les interesó, a qué pabellón se subieron más o si quisieran escuchar o no de nosotros y ahí comenzamos, junto con nuestros socios, a expandir las ofertas de negocio", declaró el director de Avaya México y resaltó el modelo de negocio para PyMEs de sus distribuidores.
Finalmente, las mejoras en las prácticas de soluciones para los asistentes, especialmente para PyMEs, está basada en implementar soluciones para diversas secciones de la industria como:
-Finanzas
-Hospitalidad
-Cuidado a la salud
-Comercio electrónico
-Atenciòn ciudadana
-Lugar de trabajo inteligente
-Fuerza de trabajo
-Experiencia del cliente

Convergencia tecnológica

El área de exposición de soluciones estará compuesta por la zona de experiencia Digital Transformation Lounge en la que los asistentes vivirán la experiencia de la convergencia tecnológica de la nube, la IA, el IoT, el blockchain, entre otras que integran la anhelada transformación digital. El evento se llevará a cabo el 30 de mayo y habrá actividades durante una semana.

Western Digital.

MÁS QUE VIDEOVIGILANCIA

SIEMPRE CONSERVARÁS TUS DATOS.

Tarjeta MicroSD™ WD Purple™

- Diseñadas para grabación continua, aun cuando no esté conectada al grabador digital.
- Soporta un rango de temperatura entre -25° C y 85° C.
- Supervisión del estado de la tarjeta en cámaras compatibles.

Capacidades disponibles: 32GB, 64GB.

NO PASARÁ NADA INADVERTIDO.

Disco duro WD Purple™

- Optimizado para utilizar hasta 64 cámaras.
- Equipado con la tecnología AllFrame 4K™, para reducir la pérdida de fotogramas.
- Carga de trabajo de 180TB/año1.

Capacidades disponibles: 500GB, 1TB, 2TB, 3TB, 4TB, 6TB, 8TB, 10TB, 12TB.

EL NUEVO ESTÁNDAR DE ORO.

Disco duro Ultrastar®

- Índice alto de carga de trabajo.
- Almacenamiento de clase empresarial.
- Protección contra vibraciones.

Capacidades disponibles: 1TB, 2TB, 3TB, 4TB, 6TB, 8TB(Air Based) 10TB, 12TB(HelioSeal®)

1 La tasa de carga de trabajo se define como la cantidad de datos de usuario transferidos desde o hacia el disco duro. La tasa de carga de trabajo está anualizada (TB transferidos X (8.760 / horas de funcionamiento registradas). La tasa de carga de trabajo varía según los componentes de hardware y software y la configuración.

© 2019 Western Digital Corporation o sus empresas afiliadas. Western Digital, WD, WD Purple, Ultrastar y el logotipo de Western Digital son marcas comerciales registradas de Western Digital Corporation o de sus empresas afiliadas en los Estados Unidos y en otros países. Se pueden mencionar otras marcas en este documento que pertenezcan a otras empresas.

ASUS

Llevando a las PYME´s al siguiente nivel con

Windows 10 Pro

ASUS ZenBook Pro 14
Libera tu poder creativo

En ASUS, nunca dejamos de innovar.
Los productos ASUS han sido desarrollados teniendo en cuenta las necesidades de su negocio.

asus.com/mx MXASUS