

19 de agosto de 2019 · Año 28 | No. 1342

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL



GARTNER

REDUCCIÓN DEL
MANEJO MANUAL DE
DATOS

VISORUS

ACTUALIZA SU ERP

NOZOMI NETWORKS

INICIA OPERACIONES
EN MÉXICO

CYBER PEACE

SERVICIOS ADMINISTRADOS DE SEGURIDAD

PIXMA Serie G

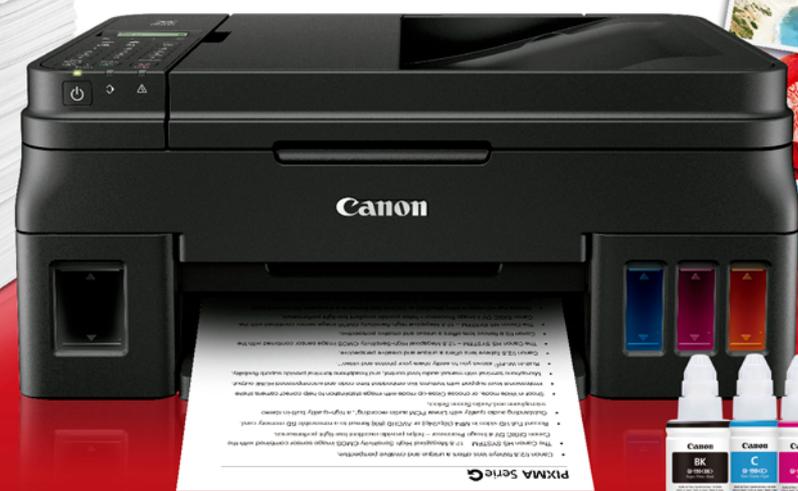
6000*
Páginas en B/N

7000*
Páginas en Color

2000*
Fotos en Color



Canon



G4100
MULTIFUNCIONAL
DE INYECCIÓN DE TINTA CON Wi-Fi
IMPRIME · COPIA · ESCANEA · FAX

G3100
MULTIFUNCIONAL
DE INYECCIÓN DE TINTA CON Wi-Fi
IMPRIME · COPIA · ESCANEA

G2100
MULTIFUNCIONAL
DE INYECCIÓN DE TINTA
IMPRIME · COPIA · ESCANEA

G1100
IMPRESORA
DE INYECCIÓN DE TINTA



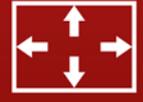
FÁCIL DE RELLENAR SIN DERRAMES



VISIBILIDAD DE TANQUES FRONTALES



IMPRESIÓN DESDE DISPOSITIVOS MÓVILES**



IMPRESIÓN SIN BORDES

*El rendimiento puede variar dependiendo del tipo de texto, imagen, aplicación, modo de impresión y papel utilizado. Las pruebas de rendimiento se basan en el patrón ISO/IEC 24711 e ISO/IEC 24712 utilizando papel tamaño A4 en modo estándar; y en el patrón ISO/IEC 29103 utilizando papel fotográfico de 10x15cm sin bordes en modo estándar. **Consulta modelos participantes



Valeria Moreno Mosco
valeria.moreno@ctin.com.mx
(55) 5561 6110 Ext: 213



Alejandra E. Ibarra
eibarra@grupocva.com
01 33 3268 0156



Raul López
raul.lopez@dcm.com.mx
(55) 5262 5700 Ext. 2037



Hugo Lazos
hlazos@exel.com.mx
(81) 8368 5943



Andrea Murillo
andrea.murillo@ingrammicro.com
(55) 5263 6563

¿TODAVÍA TIENES DUDAS SOBRE **TRANSFORMAR TU MODELO DE NEGOCIO?**



El destino alcanzó a muchos canales que por conservar un esquema de negocio tradicional hoy se encuentran en grandes aprietos, la desaceleración económica global ha traído una disminución de oportunidades; aunque no ha sido así para todos, algunos **identificaron oportunidades** en esta era digital y hoy están creciendo y traspasando fronteras.

Desde hace muchos años, en **eSemanal** hemos dado cuenta de las advertencias de diferentes directores de fabricantes y mayoristas sobre la importancia de la **transformación digital** en los modelos de negocio del canal, opiniones como: “evolucionar o morir”, “suicidarse y renacer”, “quien no tenga la capacidad de atender a su cliente lo perderá y habrá otro que sí lo podrá hacer”, entre muchas otras, han sido publicadas en este medio.

También hemos compartido casos de canales que han sabido **evolucionar** de acuerdo a las **necesidades del mercado** y hoy tienen una oferta diferenciada, tal es el caso de Intercompras (modelo de eCommerce); Grupo Dusof (diversos servicios tecnológicos y cloud); CiiSA (oferta con soluciones de IoT, ciencia de datos, inteligencia artificial) y ATI Tecnología Integrada (modelo como servicios de tecnología educativa), solo por mencionar algunos. Todos ellos con una propuesta **adaptada** a la economía digital.

Otro ejemplo de éxito es Cyber Peace, empresa especializada en servicios administrados de seguridad y que se desempeña como Centro de Operaciones de Seguridad (SOC) para los canales de Ingram Micro.

En la portada de esta edición, Alejandro Romero, director general de Cyber Peace, habló de las fortalezas de la compañía e invitó al canal a comercializar sus servicios administrados de seguridad a través del mayorista o de manera directa. Explicó que su propuesta va en crecimiento, tanto que tienen una filial en Brasil donde ya están desarrollando proyectos. Ejemplos como estos hay muchos, afortunadamente los fabricantes y mayoristas también han desarrollado servicios de valor para apoyar al canal de manera técnica, comercial y financieramente en su desarrollo para que logren la transformación de su modelo de negocio.

Cabe destacar que ya vivimos en la era de ciudadanos digitales, y tendencias como el IoT y las redes 5G, harán que este mundo **evolucione** aún más, tanto que algunos oficios desaparecerán y surgirán otros que tal vez todavía no conocemos.

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 Pildoritas 504-307, Col. Narvarte, C.P. 03020, México D.F. Número de certificado de reserva: 04-2013-1-00817455000-102. Certificados de licitud y contenido de Título: 14101. 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.

REGISTRO POSTAL PP09-01937



16 PORTADA

◀◀ **CYBER PEACE, UN CANAL NATIVO DE CIBERSEGURIDAD**

PRODUCTOS

22 ▼▼

6

ACTUALIZA VISORUS MODELO DE SOFTWARE ERP PARA LOS PRÓXIMOS 10 AÑOS

DESARROLLADORES

FOROS DE LA INDUSTRIA

8

EL FOMIF SE LLEVARÁ A CABO EN JALISCO EL 28 Y 29 DE AGOSTO

▼▼



10 AMITI Y MXTI FIRMARON ALIANZA PARA FORTALECER LA INDUSTRIA TI EN MÉXICO

TENDENCIAS

LAS 10 PRINCIPALES TENDENCIAS DE DATOS Y TECNOLOGÍA PARA 2019

12 >>



FABRICANTES



14 AUTOMATION ANYWHERE ADQUIRIÓ A KLEVOPS

<<

26 NOZOMI NETWORKS INICIÓ OPERACIONES EN MÉXICO >>



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

Diego Hernández
(55) 5090-2061
diego.hernandez@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 (55) 5090-2049
suscripciones@khe.mx

Distribución **Marcelino Santillán**

Búscanos en:



eSemanal Periodismo del canal Tic



/noticiasdelsenal



/noticiasdelsenal



/esemanal



@esemanal

www.esemanal.mx

Actualiza **VisorUS** modelo de software ERP para los próximos 10 años

Andrea Méndez

- LA MARCA BUSCA EXPLOTAR EL MERCADO DE LOS DISPOSITIVOS MÓVILES
- LANZAMIENTO OFICIAL SERÁ EN OCTUBRE; LA VENTA A CANALES INICIARÁ EN NOVIEMBRE

Visorus presentó frente a socios de negocio el pre lanzamiento de la actualización del software ERP para las empresas de diversos giros, principalmente PyME, con el objetivo de automatizar sus procesos administrativos y fiscales desde la nube, de manera integral y fácil.

“Estamos presentando la actualización de la próxima década. En aproximadamente 10 años, la tecnología tendrá un cambio muy brusco. Entonces, ahorita salimos con lo último en dispositivos móviles: celulares, tablets, monedero electrónico, formas de pago electrónicas, XML, etcétera”, declaró a **eSemanal** Carlos Villalobos, director general de Visorus, quien durante la presentación recalcó que el sector de los dispositivos móviles es un campo en crecimiento constante y de gran valor para desarrolladores y distribuidores.

“El ERP que hicimos se maneja a través de un reportador con opciones en las que si el usuario quiere reportes muy a la medida, nosotros le dejamos al distribuidor ese negocio, que diseñe ese reporte y se lo cobre; igual para el desarrollador, pueden crear una página porque el software ya trae un generador de páginas, y una gran parte del negocio va a estar del lado del distribuidor. Nuestra página va orientada a que tú generes una plataforma de venta que sean carritos de compra”, explicó el directivo.

Adelantó que el modelo de comercialización será a través de licencias SaaS, ya que no quieren funcionar como paquetería tradicional, sino ser útil para las empresas con una administración integral y, debido

a su naturaleza más compleja que un punto de venta, el servicio de ERP que ofrece la marca se hace a la medida.

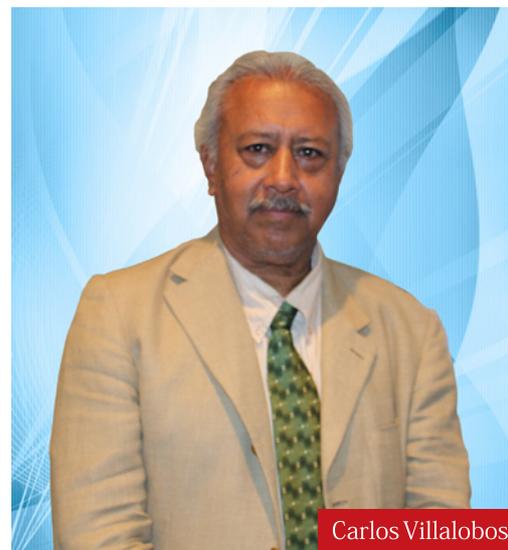
Diferenciador

El directivo aseguró que buscan competir con las grandes marcas como Aspel, Microsip, Oracle y demás, pero con un par de diferenciadores importantes: tecnología e innovación.

“Somos una empresa que se ha ido renovando

e innovando cada 10 años y estamos saliendo con lo último de tecnología móvil, monederos electrónicos, nuevas metodologías que SAP u Oracle no tienen, no porque no puedan, sino porque les cuesta bastante cambiar tan de repente como está sucediendo con la tecnología móvil y nosotros estamos aprovechando esa oportunidad de negocio y queremos crear guerra con puntos de venta muy económicos con marcas como Vasanta”, dijo.

Por su parte, Mauricio Arévalo, contador y socio fiscal de Art Law & Tax y socio de Visorus como director del despacho virtual, añadió que este tipo de ERP ayuda a administrar cualquier tipo de empresa con varias verticales, pero que un diferenciador importante es también la asesoría en los temas fiscal y legal.



Carlos Villalobos

Nuestra Experiencia

de Punta a Punta

Su Solución

de Punta a Punta



“Hemos sido innovadores, uno porque mezclamos un ERP con lo que hace un paquete contable, y otro es que va muy dirigido al cumplimiento de las obligaciones fiscales. Queremos ayudarle a las empresas a eso, hoy es su talón de Aquiles. Les llega un requerimiento del SAT y todo mundo se espanta y nosotros queremos que las empresas estén tranquilas en ese aspecto, por eso creemos ser un diferenciador en el mercado”, aseguró.

VERTICALES DE NEGOCIO:

- DESPACHOS CONTABLES
- FERRETERÍAS
- MODA
- FARMACIAS
- DETALLISTAS: ABARROTES, VINATERÍAS, MAYORISTAS, MINORISTAS, TIENDAS DE AUTOSERVICIO
- TELEFONÍA

Alianzas

De la mano con los diferenciadores, la marca también busca potencializar su negocio a través de alianzas estratégicas con fabricantes de software y hardware para ofrecer tecnología novedosa y conjunta.

Por ejemplo, una alianza importante es con Vasanta a través de la venta de BSS, módems para acercar el acceso a internet a zonas rurales que forman parte del proyecto del gobierno federal. También ha forjado una alianza con Citizen en el tema de impresoras para punto de ventas.

El lanzamiento oficial se hará en octubre, “Hacemos trajes a la medida. Entonces, lo que queremos es que si la empresa requiere uno, lánzate con nosotros, vamos contigo y los cambios no te los cobramos”, explicó Villalobos. ↩

Para más información:

+52 55 55237733

marketingla@belden.com

Belden Enterprise Connectivity

LATAM



El **FOMIF** se llevará a cabo en Jalisco el 28 y 29 de agosto.

ESTE 28 Y 29 DE AGOSTO SE CELEBRARÁ EL II FORO MEXICANO DE LA INDUSTRIA FOTOVOLTAICA (FOMIF) 2019, CON SEDE EN GUADALAJARA, JALISCO.

Daniela Ruíz

Se espera la asistencia de 300 especialistas interesados en el sector; en el evento estarán presentes 70 conferencistas que compartirán tanto su visión como oportunidades ante la nueva política del gobierno en materia de energías renovables.

De igual manera, se presentarán avances respecto al almacenamiento de energía, el impulso a la generación distribuida y las últimas tendencias respecto a la tecnología fotovoltaica.

Se decidió realizar el evento en Guadalajara, Jalisco, debido a que es el cuarto estado con mayor capacidad instalada en el país, junto con la Ciudad de México, el Estado de México y Nuevo León; cuenta con el 480% de paneles solares en comparación a otras entidades del país.

“La energía solar es una de las más dinámicas en el país, con más de 94,000 usuarios de sistemas fotovoltaicos operando al 31 de diciembre de 2018. La capacidad instalada suma cerca de 693 MW en 2018, cifra que se ha multiplicado por 10 en los últimos cinco años. De este número, 445 MW son para generación distribuida y 248 para pequeña y mediana escala. Esta cifra es importante porque el 99% de los contratos de generación distribuida en el país recaen en la industria fotovoltaica”, declaró Carlos Ortiz, presidente de la asociación Mexicana de la Industria Fotovoltaica (AMIF).

Orientados en un plan nacional de desarrollo hacia el 2024 de soberanía energética sostenible, se tiene que debemos de generar el 35% de la energía para ese año, lo que generará 100 mil empleos relacionados con servicios de energía solar.

Para Hannover Fairs México, “el impulso a la industria fotovoltaica es estratégico, por lo que estaremos trabajando en alianza con la AMIF para la coordinación del evento en Guadalajara. Será el foro más importante de energía solar para el segundo semestre del año”, detalló Eduardo López, director de proyectos de Hannover Fairs México.

El evento contará con la presencia de representantes de la Secretaría de Energía, la Comisión Reguladora de Energía, la Comisión Federal de Electricidad, el Centro Nacional de Control de Energía, el Fideicomiso para el Ahorro de Energía Eléctrica, la Agencia Estatal de Energía de Jalisco, el Banco de Desarrollo de América del Norte, la Asociación de Bancos de México, el Instituto de Energías Renovables de la UNAM, entre muchos otros.

El FOMIF surgió en 2018, ante la necesidad de establecer un espacio de comunicación para usuarios industriales de

energía eléctrica y profesionales de la industria; ese año contó con la presencia de 100 asistentes y 30 ponentes en la Ciudad de México. ↴



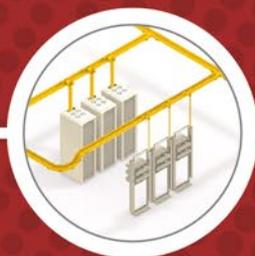
conozca los ESENCIALES PARA
DATACENTER DE OPTRONICS.



Todo lo que necesita para **cableado estructurado**
y **organización de redes.**



GABINETES



CANALETA



RACKS



BOBINAS UTP



JUMPERS

 **GABINETES**

 **FIBERWAY**

DISTRIBUIDOR AUTORIZADO
FibreMex®

AMITI y mxTI firmaron alianza para fortalecer la industria TI en México

La Asociación Mexicana de la Industria de Tecnologías de Información (AMITI) y el Consejo Nacional de Clústeres de Software y Tecnologías de Información (mxTI) firmaron un acuerdo con el objetivo de crear cadenas de conocimiento en las empresas afiliadas para identificar y fortalecer las habilidades digitales especializadas.

Daniela Ruiz



La colaboración entre estas empresas hará posible el extender los beneficios de cada uno con sus miembros, mediante la creación de una membresía que les permita participar en comités de trabajo, eventos, capacitaciones y apoyos.

AMITI cuenta con 34 años en el país y 280 asociados en él, tiene el compromiso de impulsar la transformación digital y fomentar una agenda colaborativa con los sectores: público, productivo, social y académico.

“La firma del convenio con el Consejo Nacional de Clústeres de Software & TI, representa un esfuerzo conjunto para contribuir al desarrollo del país a través de la tecnología, con una perspectiva incluyente y de largo plazo. Esta alianza empieza hoy, pero contamos con todo un plan”, mencionó Eduardo Gutiérrez, presidente de AMITI.

MxTI busca consolidarse como un sector fuerte y global que incremente la productividad, competitividad y capacidad de innovación para los sectores industriales del país. Óscar Rivera, presidente del Consejo Nacional de Clústeres de Software y Tecnologías de la Información comentó que “la formalización de esta alianza con AMITI, sin duda es un esfuerzo conjunto para alcanzar esta misión”.

Las empresas que están asociadas con mxTI están buscando métodos de innovación, ya que una mayoría

trabaja ya sea en tecnología o algún otro sector. Además durante los últimos dos años han colaborado fuertemente en la regionalización.

Este acuerdo conlleva como primera etapa la realización de un roadshow por todo el país para visitar los clústeres y ofrecer una estrategia para cada uno de ellos. Se empezará por cinco principales: Querétaro con VORTICE IT, Puebla con Clúster Puebla IT, Sonora con CITIC, Jalisco con IJALTI y Baja California con ITBAJA. La firma de este acuerdo estuvo presidida por Leonardo Álvarez Córdova, subsecretario de industria y comercio, quien es el representante de la Secretaría de Economía que acudió con la intención de reforzar el compromiso que el gobierno y la industria comparten ante los nuevos retos y oportunidades dentro del país.

“En esta industria es importante la manera en que visualizamos la tecnología, debido a que actualmente es un medio para solucionar necesidades. Hay muchas cosas que se pueden hacer con la tecnología en México que nos va a dar más seguridad a los usuarios, tener el dinero más seguro, capacidad de entender patrones, etcétera. En la economía actual, los datos son un valor especial”, finalizó Álvarez. ↩

Este regreso a clases

¡Etiqueta fácil y rápido con Brother!

El mes de agosto trae el regreso a clases, con todo lo que implica: compra de libros, material escolar, uniformes y un sinfín más de cosas que suponen una gran inversión para las familias. También representa el momento ideal para organizar, ordenar y clasificar todo lo que se utilizará a lo largo del ciclo escolar. Para ello, los rotuladores **P-touch de Brother** son el perfecto aliado para tus clientes.

Las etiquetas son muy útiles en casa, pues nos ayudan a mantener el orden, marcar y clasificar para que el regreso a clases sea más sencillo y podamos minimizar las pérdidas de útiles escolares.

Los rotuladores de **Brother** con sus etiquetas personalizables le facilitarán esta temporada, ya que podrán marcar el material escolar usando el diseño y colores que más les gusten, evitando confusiones y disputas entre sus hijos en casa y pérdidas en el colegio. Así, será más fácil identificar de quién es cada libreta, lápiz o lonchera y evitar, en gran medida, despistes y olvidos a lo largo del ciclo escolar.

Ventajas que ofrecen los rotuladores **P-touch de Brother** cuenta con toda una gama de cintas que no sólo permiten identificar y clasificar, sino también dar rienda suelta a la creatividad, pues las soluciones de Brother permiten imprimir etiquetas a todo color para crear etiquetas temáticas, collages o cualquier otra manualidad.

Todo ello se puede realizar con los rotuladores electrónicos como el modelo PT-H110, PT-D210 o PT-70BM, especialmente pensados para satisfacer las necesidades del hogar y oficina. Con ellos, tus clientes, podrán organizar materiales escolares, ficheros, USBs, estanterías y otros materiales fácilmente.

Los rotuladores **P-touch de Brother** destacan por su facilidad de uso y variedad de cintas adhesivas disponibles, tanto para uso exterior como interior, ya que son resistentes al agua y a la exposición ultravioleta. Han sido probadas hasta el extremo. Además, los rotuladores **P-touch de Brother** ofrecen diversas opciones de diseños decorativos, formatos de auto diseño; para una impresión más rápida de etiquetas creativas en las que es posible utilizar símbolos, emoticones y marcos disponibles. Etiquetas para todo y para todos, aumenta tus posibilidades de negocio

La línea de rotuladores te sorprenderá por sus accesibles precios en hardware e interesantes márgenes de ganancia en sus consumibles, alta calidad de impresión y lo fácil de usar. Ofrece grandes beneficios a tus clientes sin tener que invertir en equipos costosos.

¡Consulta la disponibilidad con nuestros mayoristas!



PT-70BM



PT-D210



PT-H110



Dagmar Contreras G.
(55)85038700, Ext. 38815
dcontreras@brother.com.mx



Las 10 principales **tendencias de datos** y tecnología para 2019

RedacciónEsemanal

GARTNER ESTIMA QUE PARA EL 2022 SE REDUCIRÁ HASTA EN 45% EL MANEJO MANUAL DE DATOS.

La firma analista identificó que entre las principales tecnologías de datos y analítica con un gran potencial disruptivo entre los próximos tres y cinco años, se encuentra la analítica aumentada, la inteligencia continua y la inteligencia artificial (IA), entre otras.

Según Donald Feinberg, vicepresidente y analista de Gartner, así como la transformación digital ha planteado a las empresas el desafío de manejar una gran cantidad de datos, también les presenta la gran oportunidad de utilizar las capacidades de procesamiento que provee la nube para programar y ejecutar algoritmos que ayuden a explotar el potencial de los datos enfocados, por ejemplo, en la IA. “Las estructuras de procesamiento rígidas poco a poco quedan obsoletas ante el gran tamaño, complejidad y la nueva naturaleza de los datos. La supervivencia de las empresas dependerá de la adopción de nuevas estructuras cuya velocidad de acción e inteligencia aplicada en el procesamiento de datos les brinde a los empresarios la capacidad de responder a cambios continuos”, explicó Feinberg. De esta manera, Gartner recomienda que los líderes de datos y analíticos, analicen la posibilidad de integrar a sus compañías algunas de las siguientes tecnologías como estrategia para asegurar su desarrollo:

--**Analítica aumentada.**- Basándose en el machine Learning y en la IA, ayuda a transformar la forma en que los datos son analizados, consumidos y compartidos. Se espera que para el 2020 sea uno de los principales canales de compras de analítica y Business Intelligence.

--**Manejo de los datos aumentados.**- Impulsa las capacidades del Machine Learning y la Inteligencia Artificial para clasificar con ma-

yor calidad los datos brindando una mayor autonomía a los usuarios de datos y permitiéndoles enfocarse en tareas de mayor complejidad y valor, de tal forma que para el 2022 se reducirá hasta 45% el manejo manual de datos.

--**Inteligencia continua.**- Para 2022 ésta será una de las principales tecnologías empleadas para mejorar la toma de decisiones en las empresas gracias a su capacidad de procesar datos actuales e históricos y ordenarlos de manera estratégica para responder a determinados eventos en tiempo real.

--**Inteligencia artificial explicable.**- A pesar de ya ser utilizada en algunas empresas para la toma de decisiones, los líderes de implementación deben lograr que los modelos actuales sean explicables, pues los modelos actuales no justifican sus recomendaciones, o su toma de decisiones. A pesar de su precisión los humanos requieren interpretar sus argumentos.

--**Gráficos.**- Modelar, explorar y mostrar datos de forma eficiente puede construir interrelaciones entre silos de datos, sin embargo, aún no se cuenta con las habilidades especializadas para lograrlo, por lo cual se estima que el procesamiento gráfico de sistemas y bases de datos crezca 100% cada año hasta el 2022 haciendo que la ciencia de datos sea más adaptable y menos compleja.

--Tejido de datos.- Facilita el acceso a bases y permite que los datos sean compartidos en un marco de trabajo seguro y consistente para que sean diseñados y trabajados al mismo tiempo por un equipo y no de manera aislada. Hasta 2022 se espera que los sistemas de tejido de datos sean aplicados a la medida de cada organización dentro de estructuras estáticas, lo cual forzará a las organizaciones a rediseñar sus sistemas internos para desarrollar tejidos de datos más dinámicos.

--Procesamiento de lenguaje natural o analítica conversacional.- Gartner estima que para el 2020, 50% de las consultas de analítica se realicen a través de ordenes de voz o mediante el procesamiento natural del lenguaje, obligando a las herramientas de analítica a contar con interfaces más sencillas o a integrar a un asistente virtual.

--Inteligencia artificial comercial y Machine Learning.- la consultora predice que para 2022, 75% de las soluciones para usuario final que actualmente se generan a través de técnicas de IA y ML se desarrollarán a través de soluciones comerciales y no con plataformas de código libre.

--Blockchain.- el valor de esta tecnología es ofrecer confianza entre los participantes de una red, sin embargo, hacen

falta algunos años para que cuatro o cinco tecnologías de blockchain se popularicen, mientras tanto, quienes deseen utilizar esta tecnología deberán integrarse a los proveedores ya existentes bajo los estándares que establecen, haciendo que el costo de su implementación contrarreste los beneficios potenciales.

--Servidores de memoria persistentes.- Esta tecnología ayudará a reducir los costos de adoptar arquitecturas de almacenamiento y a mejorar las cargas de trabajo de alto rendimiento, ya que la memoria persistente brinda la posibilidad de reducir la complejidad de las arquitecturas de datos y de mantener bajos costos.

“La cantidad de datos está creciendo rápidamente, a la misma velocidad que lo está haciendo la urgencia de traducir los datos en valores, y las nuevas cargas de trabajo de los servidores están exigiendo no solo un desempeño más veloz de los procesadores sino una memoria enorme y un almacenamiento más rápido”, aseguró Donald Feinberg, presidente de la conferencia Data & Analytics Summit 2019, que se realizará los próximos 10 y 11 de septiembre en la Ciudad de México. ↵

one stop
shop

ENCUENTRA TODO EN UN SOLO LUGAR

CONSUMIBLES REFACCIONES Y EQUIPOS

XEROX



CONSUMIBLES ORIGINALES

-IMPRESIÓN DIGITAL

-IMPRESIÓN PARA OFICINA

-EQUIPOS DE IMPRESIÓN DIGITAL

Somos especialistas en marcas y productos difíciles de encontrar.
Si no lo encuentras y no lo tenemos, te ayudamos a buscarlo

(55) 5660-7575

www.itonermexico.com

Te invitamos a visitar nuestro almacén
Ubicado en: Av Alta tensión #98 Loc 1
Col. Molino de Rosas C.P. 01470

Variedad de marcas
Originales
desde la A a la Z

TONER • DRUM
FUSORES • EQUIPOS
REFACCIONES
y mucho más...

Aceptamos pago con tarjeta
Pregunta por la línea de crédito



SHARP



Lexmark

Canon

SAMSUNG

RICOH

hp

HONICA MINOLTA

OKI

Distribuidor Autorizado
Verbatim

Distribuidor Autorizado
xerox

xerox

i TONER
MEXICO
15 Aniversario

Todos los logotipos son marcas registradas y solo se usan como referencia

Automation Anywhere adquiere Klevops

Redacción eSemanal



- LA MARCA ANUNCIÓ LA ADQUISICIÓN DE KLEVOPS, UNA AGENCIA PRIVADA DE AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS ROBÓTICOS CON SEDE EN PARÍS, FRANCIA.

De acuerdo a un comunicado, con esta adquisición, la marca innovará la categoría de RPA a la Automatización Atendida 2.0, donde los gerentes pueden organizar fácilmente los flujos de trabajo en un equipo de empleados y bots, lo que generará un mayor nivel de productividad en los empleados y una mejor experiencia del cliente. Esto permitirá a los clientes automatizar más procesos con el mismo nivel de gestión central, seguridad y capacidad analítica.

“Estamos dando un gran paso hacia adelante en la entrega de la Automatización Atendida 2.0, una nueva solución de RPA de próxima generación que cambiará la forma en que las personas trabajan. La tecnología adquirida de Klevops alterará la dinámica entre la automatización asistida y la desatendida, lo que la convierte en una solución fundamental para aquellas empresas que amplían sus iniciativas de automatización en todas las industrias. Esto es especialmente relevante para las industrias intensivas en contact centers como la banca, los servicios financieros y las telecomunicaciones”, afirmó Prince Kohli, director de Tecnología de Automation Anywhere.

Actualmente la mayoría de las empresas utilizan bots ‘desatendidos’ para ejecutar procesos basados en reglas que completan las tareas sin la intervención humana. A medida que el RPA se vuelve más omnipresente, las organizaciones están implementando cada vez más la automatización ‘atendida’ que funciona de manera similar a un asistente virtual que proporciona un retorno de la inversión para los clientes, pero se limita a un empleado que envía y recibe información desde y hacia un bot. A través de la adquisición de Klevops, la Automatización Atendida 2.0 permite a

varios empleados orquestar tareas de automatización atendida en múltiples grupos de empleados y múltiples bots.

“Klevops comparte una misión similar para crear valor comercial a través de la colaboración humano-bot mejorando la forma en que resolvemos los desafíos de servicio al cliente. Estamos entusiasmados de unirnos a Automation Anywhere y creemos que esta adquisición nos permitirá abordar la inevitable demanda de automatización asistida y la capacidad de automatizar una gama más amplia de tareas”, expresó Nicolas Piau, director de Tecnología y Cofundador de Klevops.

Por su parte, Peter Meechan, director Corporativo Oficial de desarrollo de la empresa compradora, indicó que a medida que la demanda de RPA continúa aumentando en múltiples industrias, adquisiciones como esta serán parte de la estrategia de crecimiento de Automation Anywhere. “La automatización asistida generalmente es activada por una sola persona. La solución combinada de la automatización asistida de ambas empresas creará la primera capacidad de la industria para permitir que los bots impulsen acciones con múltiples equipos humanos para coordinar sus actividades”. ↴

¿Sabes cómo ingresar al sector educativo por medio de la nueva plataforma Adobe Educa?

Conoce las principales claves.



¿Cuántos de ustedes se han enfrentado a clientes que no reconocen algunos vacíos de sus organizaciones y sienten que no necesitan nuevas herramientas y plataformas para mejorar sus procesos educativos?

No se trata de convencer por convencer, se trata de mostrar los beneficios, por eso llega Adobe Educa, una plataforma educativa dirigida a docentes, que ofrece cursos y capacitaciones sobre las herramientas de Adobe. De esta forma, además de estar al tanto de las actualizaciones, los educadores podrán transmitir su conocimiento a estudiantes capaces de desarrollar sus ideas con las mejores herramientas, las adaptarán en su día a día y posteriormente **se convertirán en embajadores de Adobe**. Es un gana y gana.

Aquí la oportunidad está en identificar problemas y ofrecer soluciones, agregando valor de negocio a nuestros clientes.

5 cosas que tus clientes deben saber sobre Adobe Educa

- 1 Es una plataforma que capacita a los mejores a través de los mejores. **Creativos y no creativos pueden acceder a esta.**
- 2 Cursos cortos y completos que se adaptan a los tiempos de los docentes.
- 3 Es **gratuita para docentes** vinculados a alguna institución.
- 4 Capacita a los docentes para **adquirir su certificación ACA**.
- 5 Evita que los docentes se queden en el 2009 y los reta a **estar actualizados**.

Beneficios que tiene el docente con Adobe Educa

- 1 Cualquier docente puede certificarse **gratuitamente** en cualquiera de los productos que están en la plataforma.
- 2 Al recibir actualizaciones y estar capacitado por Adobe, el maestro **puede abrirse campo, tanto en el sector educativo como en el creativo**.
- 3 El docente puede acceder gratuitamente a la fuente de información original de Adobe para **ampliar sus competencias**.

Si quieres saber más sobre esta plataforma y conocer todos sus características, ingresa a **esp.adobe-educa.com**

CYBER PEACE, un canal nativo de CIBERSEGURIDAD



Alejandro Romero

• LA CIBERSEGURIDAD SE HA VUELTO UN TEMA DE RELEVANCIA MUNDIAL Y HAY CANALES COMO CYBER PEACE QUE LO CONSIDERAN COMO LA BASE DE SU NEGOCIO PARA DIFERENCIARSE EN EL MERCADO DE LA SEGURIDAD INFORMÁTICA.

Andrea Méndez

En el pasado, la modalidad más común era vender licencias de seguridad en endpoint o antivirus, pero hoy en día, “el enfoque no es lograr vender licencias, sino que la fuerza de venta se enfoque en entregar una solución que le sirva al cliente”, declaró en entrevista para eSemanal, Alejandro Romero, director general de Cyber Peace.

Con más de 25 años de experiencia exclusivamente en el área de ciberseguridad y con 20 personas laborando en distintos puntos, la compañía se dedica a dar capacitación, consultoría, diseño, desarrollo e implementación de tecnologías seguras en hardware y software para otros canales de distribución.

En el tema de capacitación, las certificaciones son de grado mundial como: Certified Ethical Hacker; ISO-27001 Lead Auditor; ISO-21001 Certified; Cisco Certified Internetwork Expert (CCIE); Certified Information Systems Security Professional (CISSP) y CISM.

Su principal diferenciador, según el directivo, es ofrecer servicios administrados en ciberseguridad desde un ángulo de 360°. “Somos los encargados de dar el servicio de Security Operation Center o Centro de Operaciones de Seguridad (SOC) en donde se dan estos servicios de ciberseguridad administrada y estamos encargados de proveer estos servicios a los canales de Ingram Micro. De otra forma, se puede decir que somos el SOC de Ingram”, explicó el directivo.

“NOSOTROS NOS VOLVEMOS SUS ALIADOS DE CIBERSEGURIDAD PARA LAS EMPRESAS, DE TAL FORMA QUE ELLOS PUEDAN SEGUIR DEDICÁNDOSE ACORDE DE SU NEGOCIO, MIENTRAS NOSOTROS NOS ENCARGAMOS DE LA CIBERSEGURIDAD”: ALEJANDRO ROMERO

Nuevo enfoque

Durante el evento Cybersecurity and Solutions Summit 2019 de Ingram Micro se presentó al SOC como la nueva figura para el segmento de servicios administrados con el fin de ofrecer la seguridad como un servicio bajo el concepto de Security as a Services.

El esquema de operación de estos centros implica que los canales ligan a sus clientes con el mayorista para que éste ofrezca sus servicios administrados de seguridad que incluye un monitoreo 24-7 por parte de un equipo de ingenieros certificados.

“CyberEye es la solución de SOC, y como nosotros trabajamos ofreciendo esta solución a través de Ingram, eso quiere decir que cualquier canal o distribuidor del mayorista ya tiene acceso a toda esta solución, ya sea para consultoría o capacitación”, explicó Romero.

Este servicio ya cuenta con una SKU, un número de producto único que se adquiere si el canal está interesado en acceder a dichos servicios y ofrecerlos a sus clientes: “el canal, así como hoy en día compra una impresora o un equipo de cómputo, también ahora tiene acceso a estos servicios, (...) de tal forma que si ya tiene un cliente con una relación de confianza, ahora ya puede ofrecerle ciberseguridad y nosotros nos hacemos cargo”, dijo.

Además del monitoreo, incluye plataformas, capacitación y certificaciones para los canales en un formato de 24 horas los 365 días del año que ofrecen ellos mismos. “Nosotros capacitamos en cómo vender y cómo dimensionar estas soluciones, de tal forma que ellos puedan trasladar la información a sus usuarios finales. Nosotros estamos detrás apoyando con la implementación del servicio administrado y llevarlo a cabo a través del SOC”, enfatizó.

“EL SERVICIO ADMINISTRADO DE CIBERSEGURIDAD COMPRENDE QUE NO LE VENDES AL USUARIO UNA CAJA O UNA LICENCIA O UN ENDPOINT O ANTIVIRUS, SINO QUE LE VENDES UNA SOLUCIÓN INTEGRAL EN CIBERSEGURIDAD”: ALEJANDRO ROMERO

De igual forma, puntualizó que este SOC es de 360° porque involucra una solución integral, el cual tiene tres equipos para operar: Blue Team, Red Team e Infosec o White Team.

El primero está enfocado en las políticas de ciberseguridad para la prevención y mitigar ataques automáticamente; no sólo es el monitoreo, sino es identificar, analizar para luego manejar incidentes. “Se llama threat hunting o ‘caza de las amenazas’ para hacer una investigación preventiva de las amenazas, incluso antes de que ocurran y tener conocimiento de las mismas”, explicó Romero.

El segundo se encarga de analizar brechas de seguridad, recopilar información y simular ataques.

También se conocen como hackeo ético, “y realizan todas las acciones que un hacker haría, esto con el fin de determinar todas las vulnerabilidades que pueda tener una plataforma o infraestructura y ver si las medidas de ciberseguridad son adecuadas”, dijo.

El último tiene que ver con la prevención de riesgos de seguridad de la información, alinear los esquemas de seguridad de las mejores prácticas y fortalecer la cultura de la seguridad de la información. “También ayuda con el cumplimiento de normas como la GDPR o la PDI”, afirmó.

CyberEye es un servicio que analiza en tiempo real el comportamiento de los sistemas de la empresa y el uso que hacen de ellos con el objetivo de detectar cualquier situación sospechosa. Protege usuarios, dispositivos, infraestructura, aplicaciones y datos. Sus servicios incluyen:

Cumplimiento y Gestión de Riesgos: Auditorías, revisión y recomendación de los procesos y políticas necesarios para asegurar el cumplimiento eficiente, constante y actualizado de las regulaciones aplicables a las organizaciones como PCI y LFPDPPP.

Gestión de vulnerabilidades: Auditorías de análisis de vulnerabilidades, pruebas de penetración y de phishing en formato recurrente para avalar que las medidas de seguridad presentes sean efectivas.

Auditorías de plataformas de software: Comprende el acompañamiento del “desarrollo de código seguro” durante todo el ciclo de vida, desde la capacitación hasta la auditoría constante del software desarrollado.

Operaciones de seguridad para la prevención de incidentes de ciberseguridad: Prevención, detección y manejo de incidentes por parte de consultores que identifican, erradican y automatizan a mitigación de incidentes; también hay un equipo forense de seguridad informática para dar seguimiento e investigar posibles ataques.

Mesa de ayuda y centro de atención para incidentes de ciberseguridad: Está dedicada con un Software de Gestión de incidentes y número 1-800, permitiendo la posibilidad de levantar y dar seguimiento a incidentes por múltiples vías.

Origen

El directivo señaló que la empresa se dedica únicamente a ciberseguridad porque debido a la complejidad e importancia que tiene el tema, se necesita un enfoque del 100%. “De hecho, algunas empresas, que además de vender soluciones de ciberseguridad venden cosas como infraestructura, nos contratan porque estamos enfocados y reconocidos en la vanguardia de la ciberseguridad como un servicio administrado”, platicó que desde su génesis, la empresa se ha dedicado a prestar servicios exclusivamente en este tema.

Portada

Desde que su papá se jubilara de IBM, inauguraron un centro enfocado en educación y consultoría autorizado por Microsoft, y después de 14 años de comenzar los cursos de seguridad en redes, “junté un número de certificaciones de Microsoft enfocadas en ciberseguridad y desarrollo seguro, me fui a trabajar a Microsoft en Redmond, Washington, en donde estuve seis años como encargado de seguridad en Office y a las dos semanas de estar ahí descubrí un hoyo negro de seguridad o vía cero”, detalló que este tipo de problemas lo puede tener algún producto, pero aún no existe algún parche o algún arreglo, lo cual le permite ser vulnerado por un ciberatacante, “y luego me llaman encargado de seguridad del grupo en donde empezamos hace 20 años a generar todas las políticas de definición de códigos seguros”, dijo. Expuso que entre sus tareas estaba capacitar a los programadores dentro de Microsoft y analizar las aplicaciones o plataformas que estos desarrollaban para que su diseño fuera más seguro.

“Posteriormente regresé a México y abrí una empresa de IoT, enfocada a un tema residencial y ahora continúa trabajando con un enfoque de eficiencia energética en donde atendemos los consumos eléctricos de la fábrica y de tal forma lograr un uso más eficiente de los recursos, esto a través de IoT y con un enfoque seguro”, platicó.

De esta forma, después de la visión y experiencia en las diferentes áreas de seguridad, Romero optó por conjuntar todo este conocimiento y el monitoreo de la última de IoT para la enfocar la visión de la primera empresa de consultoría en monitorear la ciberseguridad de otras a través de CyberEye, una solución que conjunta todos estos servicios, la cual es la que integra los servicios administrados de Ingram Micro, es decir, es el SOC del mayorista.

Clientes

- Gobiernos estatales
- Entidades federales
- Sistemas bancarios
- Entidades financieras
- Sitios de eCommerce
- Empresas que desarrollan aplicaciones

Presencia

Las oficinas centrales de la empresa están en la Ciudad de México, pero la importancia del tema empuja a que se vuelva mundial, una vez que ya se tiene en cuenta el impacto que tiene el cibercrimen para las empresas.

Según el World Economic Forum, órgano que dicta los riesgos a nivel nación y negocio, hoy tiene en el cuadrante de mayor probabilidad e impacto a los ciberataques, principalmente de dos tipos: pérdida de dinero y de operación, la cual también se traduce en dinero.

“Cuando era encargado de seguridad en Office, el tema no era tanto de que no existiera los ataques, pero en este tiempo, los ciberataques estaban motivados en resolver el acertijo; hoy es monetaria porque ya reciben —los cibercriminales— un beneficio económico a través del cibercrimen”, dio a conocer Romero.

También reconoció que los proyectos ya pueden ser a nivel mundial. Actualmente la empresa tiene una filial en Brasil y están empezando a armando proyectos con compañías de allá y aseguró que la solución que ofrecen se adapta a cualquier lugar del mundo, “si bien las vulnerabilidad no son las mismas, se pueden atacar desde la misma metodología de manejo de incidentes y ahí entra el tema de los boletines de seguridad que tenemos, los cuales nos permiten saber cuáles son las vulnerabilidades que están siendo más comunes o más importantes en diferentes partes del mundo”, reconoció.

Marcas

Mcafee, Kaspersky, IBM, Veritas y apenas están integrando otras como F5.

Estrategias

El directivo explicó que la empresa se ha dedicado la primera mitad de año a crear una solución correcta, con un funcionamiento correcto y que sea fácil de vender. “El principal tema que hemos estado trabajando es el de fortalecer esta solución y en llevarla a un mercado activo a través de Ingram”, dijo.

Con base en los resultados de un análisis de mercado que realizó la empresa durante este periodo, lograron tener un conocimiento sobre el precio y la oferta que mejor convenía. “De hecho tuvimos muchas pruebas con canales durante esta primera mitad del año, probando el servicio, la solución, la oferta y de ahí se fueron haciendo todas las adecuaciones”.

Por ejemplo, detalló que para el correcto funcionamiento del SOC, requirieron incorporar diversas tecnologías y plataformas para hacerle frente a la creciente demanda de ciberseguridad y ofrecer lo que se necesita en el mercado.

Por tanto, explicó que su estrategia es paquetizar la solución de tal forma que los canales puedan replicar el servicio a sus clientes fácilmente para ver qué respuesta tienen, ya que es más eficiente identificar primero la problemática, “porque en muchos de los casos, antes de implementar todos estos mecanismos, resultaba que nos podíamos tardar una semana en identificar la problemática y en dar una propuesta. Esto se ha reducido incluso a un día, también gracias a las herramientas de venta que hemos creado”, mencionó que planean crear un cotizador en línea como el de Ingram para que los canales puedan dimensionar alguna solución por su cuenta.

Posteriormente, la segunda mitad del año ya implica el lanzamiento masivo e inició justamente en el evento Cybersecurity and Solutions de Ingram.

Windows 10 Pro significa negocios.

Lenovo

TRANSFORMA EL TRABAJO PARA QUIENES TRANSFORMAN TU EMPRESA.

Cuando la tecnología está diseñada para las personas, desbloquea un nuevo potencial en tus empleados y en tus resultados. Así es como Lenovo está implantando la transformación inteligente en empresas de todos los tamaños en todo el mundo.



Procesador
Intel® Core™ i7

Diseñada PARA EMPRESAS. PERFECCIONADA PARA LAS PERSONAS.

Windows 10

Disponible en nuestra red de mayoristas autorizados



Portada

Diferenciadores

El directivo precisó que la empresa trabaja con tres diferenciadores principales:



- Solución SOC de 360°: Con apoyo de tres equipos (Blue Team, Red Team y White Team) tienen una ventaja competitiva en el negocio
- Uso de tecnología innovadora: Integran soluciones únicas en México como el uso de TI de inteligencia o boletines de inteligencia.
- Uso de un orquestador que permite identificar amenazas, realizar una mitigación o una remediación automáticamente. Según el entrevistado, el promedio en que una empresa se dé cuenta de que está siendo

atacada a que realice algún tipo de solución ante el mismo es de 192 días. Puede que en 6 meses un atacante esté dentro de la empresa, realice un ataque y dentro de 6 meses después, esta se da cuenta y realiza una acción.

“Tener los boletines de seguridad que en tiempo real nos indican cuáles son los nuevos tipos de amenazas que ocurren a nivel mundial y, por otro, tener un mecanismo que con inteligencia artificial se pueden generar respuestas de los mismos para mitigarlos. Con eso logramos resolver los nuevos incidentes de seguridad en cuestión de minutos. Desde 6 meses a cuestión de minutos resuelves tus problemas de ciberseguridad”, expuso.

Un ciberataque ocasiona una deficiente en la productividad de la empresa, pero esto también significa pérdidas monetarias. “Llegan de un ataque del millón de dólares a algo que lo lograste resolver sin que te cueste nada gracias a que tienes esta tecnología detrás. No es algo que esté de moda y que vaya a acabar en algún momento, sino que es algo que ha venido en crecimiento desde que existió la tecnología”, afirmó.

En este sentido, la conciencia en las empresas se empieza a ver cada vez más. “Hace un par de años o año y medio la gran parte de las pláticas las dedicábamos a dar esa concientización, incluso la mitad del tiempo con un cliente se dedicaba a eso, y ese tiempo ha disminuido y lo vemos en las prácticas de venta en donde el canal ya nos dice que es un problema y nos cuestionan en cómo van a resolverlo”, expuso.

Otro factor que influye en la facilidad de hacer negocios en este segmento de mercado es generar una solución que no requiera una inversión de corto plazo o de arranque.

“Hasta antes de tener un servicio administrado a través de Ingram, las empresas tenían que hacer un versión importante inicial, de tal forma que si ellos pudieran montar su equipo

de ciberseguridad tenían que adquirir distintas licencias, hardware y, además, formar un equipo de ciberseguridad que hoy en día es difícil de lograr; pero ahora todo está digerido en un formato mensual, y todas las licencias o equipo que requiera ya está incluido. De esta forma se vuelve un gasto importante”, manifestó.

El canal interesado ya puede adquirir dichos servicios a través de la empresa o de Ingram, pero la participación de la empresa implica analizar las fortalezas, debilidades y vulnerabilidades de la compañía antes de comenzar el proyecto.

“Antes de que podamos a empezar a dar servicios administrados, nosotros realizamos una auditoría de cómo se encuentra la empresa. Primero que nada vemos las brechas de seguridad que pueda tener a través de un análisis de vulnerabilidades y de una auditoría de seguridad de la información”, expuso.

También enfatizó en que su trabajo no es cambiar, “y eso es algo que hacemos mucho énfasis con el cliente final. No venimos a venderle una marca nueva o algo diferente a lo que ya tiene, sino ver lo que ya tienen para saber dónde estamos partiendo, hacia dónde queremos llegar como objetivo de ciberseguridad de la empresa y cómo lograremos tener servicios con distintas consultorías y con otros productos que Ingram ya tiene para fortalecer la seguridad dentro de la compañía”, explicó.

“Somos los aliados en ciberseguridad que estamos enfocados únicamente en ello y de tal forma nuestro día a día es mantener esa experiencia y mantenernos al día para ofrecer una solución integral y permitir que los negocios se dediquen a los que están dedicados y tomar la parte de la ciberseguridad para que ellos no se preocupen por eso”, finalizó. ↴



acer

Mejora tu juego  Windows 10



NITRO 5

AN515-52-746R

Windows® 10 Home

Intel® Core™ i7- 8750HQ

Almacenamiento de 2 TB HDD + 256 SSD

Memoria 16 GB RAM

Pantalla de 15.6" LED FHD

NVIDIA® GeForce® GTX 1060



Headset



Backpack



3 in 1 Kit

Mouse



INGRAM MICRO

CT COMPUTADORAS Y
TECNOLOGIA

cva

EXEL

Fabiola Vázquez fabiola.vazquez@acer.com / Israel Hernández israel.hernandez@acer.com

TravelMate P4 (P449-G2-M-56DS) de Acer

Tiene todas las características necesarias para avanzar en el día de trabajo con la confianza de que la información está segura gracias a la tecnología TPM. Ofrece gran rendimiento en aplicaciones por su configuración con procesadores Intel Core.

Descripción

Conectividad sin límites gracias a sus múltiples puertos como VGA, HDMI y Ethernet, con fácil capacidad de actualización permite aumentar RAM y almacenamiento. La certificación Skype for Business garantiza video-llamadas de alta calidad para mantener la productividad en cualquier lugar.

Características

- Pantalla de 14" HD (133 x 768) Acer ComfyView
- Procesador Intel Core i5-7200U
- Memoria 8 GB de RAM (expandible a 24 GB)
- Almacenamiento de 1 TB HDD
- Garantía de un año de en centro de servicio
- Un año de seguro contra robo con violencia y desastres naturales (www.club.acer.com.mx)

Disponibilidad

CT Internacional, CVA, Exel e Ingram Micro.
israel.hernandez@acer.com



G2590PX de AOC

Monitor gamer con panel tipo TN de 24.5 pulgadas, con una resolución de 1920 x 1080 @144 Hz y una respuesta de hasta 1 ms. Conectividad: 1 puerto VGA, 2 Puertos HDMI, 1 Puerto Display Port y hasta 4 puertos USB.

Descripción

Con un ajuste de inclinación, rotación y altura, incluye soporte VESA. Salida y entrada de audio integrado.

Características

- Pantalla de 24.5 pulgadas
- Resolución 1920x1080 pixeles
- Brillo 250 cd/m2
- Tasa de refresco 144 Hz
- Conexiones VGA, HDMI, DP y USB
- Garantía de tres años

Mauro.custodio@aoc.com



Productos



UPO33-HFAX de CDP

UPS, protege de variaciones de voltaje, apagones, elimina gran parte de los disturbios eléctricos. Para telecomunicaciones y centro de datos.

Descripción

Online doble conversión, trifásico, baterías incluidas, optimiza espacios se puede colocar en paralelo hasta cuatro unidades, disponible en 10,15 y 20kva, monitoreo remoto SNMP, incluye bypass de mantenimiento,

Características

- Factor de potencia a la salida 1.0
- Amplio rango de voltaje a la entrada
- Onda 100% senoidal a la salida
- Arranque en frío
- Cargador de baterías hasta 20ª
- Distorsión armónica $\leq 1\%$ distorsión armónica a la entrada
- Alta frecuencia
- IGBT en rectificador y en inversor
- Garantía de dos años en partes electrónicas y baterías.

Disponibilidad

CT Internacional, CVA, PCH y TVC.
eespinosa@cdpups.com

COM-860 de Steren

Ofrece optimizar la señal inalámbrica del módem, también funciona como router, ya que puede conectarse desde el módem con un cable Ethernet de hasta 100 metros, y desde ese punto, generar una red Wi-Fi nueva. Doble banda.

Descripción

Permite trabajar de forma simultánea en las dos bandas sin disminuir la tasa de transferencia ni el ancho de banda.

Características

- Doble banda, 2.4 GHz y 5 GHz
 - Con dos antenas de transmisión y recepción para cada banda
 - Puertos de ethernet lo convierten en punto de acceso
 - Permite conectar dispositivos como smart tv o blu-ray
- contactame@esemanal.mx



Productos



Mouse óptico silencioso de Verbatim

Alámbrico, diseñado con tecnología silenciosa, interruptores silenciosos para los clic y cubiertas de goma. Su scroll es preciso y de fácil desplazamiento.

Descripción

Ergonómico y ligero, por lo que brinda mayor comodidad al usarse, da un seguimiento suave y exacto. Disponible en rojo, azul y morado.

Características

- Tecnología óptica de alta resolución
- Diseño ergonómico y agarre cómodo
- Compatible con plataformas Mac y Windows
- Garantía de un año

jorge.gonzalez@verbatim.com

WC-300 de Vorago

Cargador inalámbrico para smartphone, con "Dual Coil" que permite colocar el dispositivo en posición horizontal o vertical.

Descripción

Ofrece prolongar la vida de la batería de litio del smartphone gracias a que el cargador integra un sistema inteligente que detiene la carga al alcanzar el 100 %, además de evitar el desgaste del conector y cable USB.

Características

- Potencia de 10W (Max)
- Voltaje de 5V
- Corriente de entrada 5V 2A, 9V 1.8A (Max)
- Cable de alimentación (fastcharge)
- Puerto Micro USB de entrada
- Garantía de un año

Disponibilidad

CT Internacional, CVA, G-LOMA, Ingram, Exel y PCH.

contactame@esemanal.mx



www.esemanal.mx

ESTÉS DONDE ESTÉS

ACTUALIZATE CON EL
Newsletter

NOTICIAS DEL CANAL

eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

Nozomi Networks inició operaciones en México

Daniela Ruiz

• LA MARCA OFRECERÁ SOLUCIONES DE SEGURIDAD CIBERNÉTICA EN SISTEMAS DE CONTROL INDUSTRIAL (ICS) A LAS INDUSTRIAS MEXICANAS DE AUTOMATIZACIÓN INDUSTRIAL, MANUFACTURA, ENERGÍA, CONSTRUCTORAS, PETROQUÍMICAS, ENTRE OTRAS.

La compañía nació en 2013 en Suiza, al principio solo contaba con dos oficinas; actualmente dispone de 23, entre ellas México. “Estamos muy emocionados por sumar a México a nuestra red y confiamos en el potencial de negocio dentro del país. Creemos en la capacidad de los partners y sus relaciones para crecer en el mercado” comentó Obbe Knoop, vicepresidente de ventas mundiales en Nozomi Networks.

Nozomi no instala nada, se trata de una solución en la nube y funciona en tres pasos:

- 1.-Analiza el tráfico que pasa a través de la red manufacturera y dos minutos después de conectar la caja se tendrá una visibilidad de toda la red, dispositivos, etcétera.
- 2.-Posteriormente se deja trabajar a la caja dos semanas en las que monitoreará el tráfico.
- 3.-Finalmente, con los datos obtenidos del monitoreo se hará una base de datos, donde se podrá observar las vulnerabilidades y crear alarmas cuando algo no funcione correctamente.

“Somos un sensor en la red y tenemos que trabajar con otras tecnologías con las que ya cuenta el cliente, nos integramos de forma nativa con partners de siguiente generación para poder hacer la mitigación. Nosotros notificamos, alertamos y mandamos la señal de control a los dispositivos como los firewall de Cisco, Check Point o Palo Alto para que ellos hagan el corte de la sesión”, explicó Josué Maturano, director regional de ventas en México para Nozomi Networks.

El modelo que manejan es totalmente indirecto, todo es mediante canales, pero están en la búsqueda de socios que les ayuden a ofrecer esta solución a entidades estatales. Actualmente en el país se encuentran



haciendo pruebas de identidad local en diferentes áreas mediante clientes.

Al momento cuentan con Westcon como único mayorista, conforme vayan creciendo más en el mercado se darán a la búsqueda de uno más y así poder llegar a más canales, a quienes ofrecen todo el habilitamiento comercial de preventa y post venta; junto con Westcon prestan equipo para realizar las pruebas de concepto.

Buscan cubrir todo el terreno para hacer un canal habilitado que pueda manejar el discurso mostrando también el valor de la tecnología. Muchos de los negocios van a poner atención a que el negocio sea recurrente y este sea un diferenciador y con estas pruebas de concepto quieren reducir el ciclo de venta y que este dure entre seis a nueve meses.

“En el último año crecimos en 800% en ingresos debido a la demanda de los clientes que buscan soluciones para poder administrar sus sitios de manufactura; buscan proteger y evitar pérdidas de dinero debido a fallas”, finalizó Knoop. ↩

AMD



Juega Gears 5 y más de 100 títulos de PC*

Compra una tarjeta gráfica AMD Radeon™ o un procesador Ryzen™ seleccionados, y llévate 3 meses de Xbox Game Pass for PC.

AMD.com/GamePassPC

AMD RYZEN | AMD RADEON

XBOX GAME PASS



Adquiere los con tu mayorista de preferencia



Comercializadora de Valor Agregado



*Oferta disponible solo mediante distribuidores participantes para las compras que se realicen entre el 1 de julio de 2019 y el 10 de marzo de 2020, o cuando se agote el suministro de códigos promocionales, lo que ocurra primero. Nulo donde está prohibido. Términos completos de la oferta en www.amdrevards.com/terms. Game Pass para PC: más de 100 juegos de PC disponibles a partir de 2019. Gears 5, disponible en otoño de 2019. El código promocional de Game Pass deberá canjearse antes del 30 de junio de 2020. Límite de una suscripción promocional de 3 meses por cuenta de Microsoft en un periodo de 12 meses. Necesita la aplicación de Xbox (beta) y Windows 10 (actualizado). Existen restricciones de edad y requisitos de sistema. El catálogo de juegos varía con el tiempo. Obtén más información en Xbox.com/gamepass. Gears 5 tiene la clasificación "M" (Maduro) de ESRB. No tiene clasificación PEGI aún. Puede incluir contenido no apto para niños. Consulta en ESRB.org, PEGI.info o tu organización de clasificación de videojuegos regional. © 2019 Advanced Micro Devices, Inc. Todos los derechos reservados. AMD, el logotipo de la flecha de AMD, Ryzen, Radeon y sus combinaciones son marcas registradas de Advanced Micro Devices, Inc. Portions © 2019 Microsoft. Microsoft, Gears of War y Xbox son marcas registradas del grupo empresarial Microsoft. Otros nombres de productos utilizados en esta publicación se presentan solamente con fines de identificación y pueden ser comerciales de sus respectivas empresas. PID# 19247955-H

BALAMRUSH SPECTRUM

CONOCE NUESTRA NUEVA LÍNEA RGB

GET THE SPECTRUM



-  RESOLUCIÓN
HASTA 6400 DPI
-  RGB
PROGRAMABLE

GAMING MOUSE
ALÁMBRICO
THERON



-  SWITCH
MECÁNICO BLUE
-  RGB
PROGRAMABLE

GAMING KEYBOARD
CHAOS



-  MICRÓFONO
AJUSTABLE
-  CONTROL DE
VOLUMEN

GAMING HEADSET
ORPHIX

www.balamrush.com.mx

Encuétranos con nuestros mayoristas

 /Balamrush  /Balamrush  @Balamrushmx

