

14 de Octubre 2019 · Año 28 | No. 1350

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

1350

**EDICIONES
FORTALECIENDO AL CANAL**



HP Neverstop Laser

La primera multifuncional láser con tanque de tóner.



Incluye tóner para imprimir hasta 5,000 páginas antes de tener que recargar.


Ahorra hasta un 80% en el Tóner Original HP
 Reduce tus costos con la nueva tecnología de tóner recargable de HP.


 Diseñada para soportar altos volúmenes de impresión a una velocidad de 21 ppm (carta)


Controla tu impresora con HP Smart App
 Imprime, copia y escanea desde tu celular con la mejor aplicación móvil de su clase.

Nómina digital, oportunidad para consultoría y servicios



La implementación de la **nómina digital** abrió oportunidades de negocio para los desarrolladores de software y canales de distribución, además ayudó a optimizar el proceso contable; actualmente sigue representando negocio para los integradores con perfil de consultores.

En esta edición, especialistas de **Aspel**, **CONTPAQ i** y **Microsip**, conversaron con **eSemanal** sobre la oportunidad de negocio que existe en torno a la nómina digital y al incremento de márgenes de ganancia para el canal con la venta de sus propios servicios. Se dice que existen miles de empresas que aún no se suben a esta demanda fiscal por parte de las autoridades, lo cual amplía las posibilidades de generar márgenes.

En otro tema, Juan Francisco García, director de Seguridad en **IBM México**, habló sobre el portafolio de seguridad de la compañía que se divide en tres áreas: Estrategia y riesgo; gestión de amenazas y confianza digital, los cuales incluyen diversas herramientas y soluciones desarrolladas por la compañía. El directivo dejó en claro que los asociados interesados en participar en esta oportunidad deben tener conocimientos en seguridad, porque cuando se empieza a establecer la relación con el cliente deben demostrar que son un consultor y que le pueden ayudar. También destacó que ofrecen una serie de apoyos, principalmente de capacitación y certificaciones. La oferta de la marca está disponible en México con los mayoristas: **CompuSoluciones**, **Ingram Micro** y **Tech Data**.

Por otra parte, Tony Fernández-Stoll y Luis Gerardo García, directores de América Latina, y México, Centro América y el Caribe en **AMD**, respectivamente, hablaron sobre la estrategia que están desarrollando para incrementar la participación de la compañía en la región. Explicaron que parte de la retroalimentación que han recibido del canal es que les preocupa la rentabilidad del negocio, por lo que ya trabajan en acercar información a los usuarios sobre los **beneficios de la tecnología**.

Fernández-Stoll explicó los canales que tienen más éxito son aquellos que ofrecen soluciones específicas, diferenciadas u ofertas completas enfocadas en verticales, pues así se vuelven indispensables para el usuario final.

Durante el evento denominado, “La nube sobre México”, Maru Moreno, directora Comercial en **CompuSoluciones**, se dirigió a algunos de sus asociados de la Ciudad de México para hablarles sobre el potencial de oportunidades que se están abriendo para la comercialización de servicios en la nube, tanto, pública, privada e híbrida, para ello disponen de alianzas con compañías como: Aruba, AWS, HP, IBM, Microsoft, Oracle, Red Hat y VMware. Además, expresó que disponen de diversas herramientas de apoyo para el canal, tanto técnicas, comerciales, de financiamiento, desarrollo, entre otras.

Con este ejemplar en **eSemanal** celebramos 1350 ediciones. ¡Gracias por su preferencia!

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 304-307, Col. Narvarte, C.P. 03020, México D.F. Número de certificado de reserva: 04-2013-100817455000-102. Certificados de licitud y contenido de título: 146101. 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

NÓMINA DIGITAL SIGUE SIENDO OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

FABRICANTES

PRODUCTOS

30



LANZAN BECA PÚBLICO-LENOVO PARA JÓVENES



6

ASUME **AMD** NUEVA ORGANIZACIÓN EN AMÉRICA LATINA

8

VERTIV E INGRAM MICRO, UNA ALIANZA QUE FORTALECE A LOS CANALES

12

14 PRESENTAN DAHUA E INTEL TECNOLOGÍA DE SEGURIDAD EN EL INNOVATION DAY

FOROS DE LA INDUSTRIA

DESCIENDE MÉXICO A LA SEXTA POSICIÓN COMO EXPORTADOR DE SERVICIOS DE TI 24

29 ABORDAN EN LA SDI 19MX PANO- RAMA LATINOAM- ERICAN >>



MAYORISTAS

LA NUBE SE CONVIERTE EN VALOR AGREGADO PARA LOS CANALES 25

SEGURIDAD

26 CIBERSEGURIDAD REQUIERE UN CANAL ESPECIALIZADO: IBM >>



COLUMNA INVITADA

32 LA VENTANA DE LA CENTURIA (O EL POSIBLE PROBLEMA DEL 2020) POR DAVID GARZA MARIN

DIRECTORIO

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

Reporteros Anahí Nieto
anahi.nieto@esemanal.mx

Diego Ortega
raul.ortega@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 Irma Ruíz
(55) 5090-2049
suscripciones@khe.mx

Distribución Marcelino Santillán

Búscanos en:



eSemanal
Periodismo
del canal Tic



/noticiadelcanal



/noticiadelcanal



/esemanal



@esemanal

www.esemanal.mx

Lanzan Beca Público-Lenovo para jóvenes

CON EL FIN DE IMPULSAR PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO Y EMPRESAS JÓVENES MEXICANAS, LAS COMPAÑÍAS DE COWORKING MEXICANO Y DE TECNOLOGÍA LANZARON LA BECA PÚBLICO-LENOVO, EN LA QUE ESPERAN QUE ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS CREATIVOS Y EMPRENDEDORES PARTICIPEN EN EL PROYECTO.

Anahí Nieto

Las compañías buscan ofrecer a los universitarios la oportunidad de desarrollar una idea de negocio con base en su apoyo tecnológico, equipamiento, espacio de trabajo, infraestructura, asesoría y difusión de su proyecto.

Podrán postularse a la beca los jóvenes de entre 18 a 29 años de cualquier nacionalidad que se encuentren en el último año de licenciatura o que tengan menos de un año de haber egresado, la convocatoria estará abierta desde el 24 de septiembre hasta el 24 de octubre.

Los participantes deberán contar con un proyecto o empresa que presente una idea concreta de negocio a desarrollar, tendrán que llenar el formulario que se encuentra en la página de internet y enviar una descripción del proyecto de dos cuartillas y del plan de negocio.

Los equipos de trabajo deben tener al menos tres integrantes y como máximo seis y estos, en caso de resultar ganadores, tendrán que permanecer en la Ciudad de México durante los seis meses que dura la Beca, pues en ese periodo contarán con oficinas equipadas y amuebladas en las sedes Público Molière o Lomas.

La dinámica

El próximo dos de noviembre comenzará la evaluación de los proyectos que se hayan presentado, esto se hará a cargo de un jurado integrado por Alejandra Castillo, directora de marketing de Lenovo; Carlota Mendoza, directora de marketing y experiencias de Público; y Verónica Flores, presidenta del Círculo Creativo de México. Los jueces seleccionarán tres proyectos finalistas que serán anunciados el cinco de noviembre.

Finalmente, el 12 de noviembre los emprendedores deberán defender su proyecto ante los jueces en una "Shark Tank Night" y al terminar ese mismo día se anunciará al ganador de la Beca Público-Lenovo.



Cecilia Rangel, Alfonso López y Carlota Mendoza

Premios

El equipo que resulte ganador recibirá, además de las oficinas, cinco equipos de cómputo de última generación, tres de ellos serán dispositivos de la familia Lenovo Legion Y530 que cuentan con lo más avanzado en tecnología y brindan potencia y portabilidad, son dispositivos que se adecuan al trabajo y a la escuela, aunque también funcionan para los amantes de los videojuegos.

Lenovo también aportará dos workstation Lenovo Thinkpad P52 con múltiples funciones empresariales y están potenciados con procesadores Intel. <https://publi.co/becapublicolenovo/bases.html>

"Más allá del espacio de oficinas, Público ofrecerá a los ganadores una red de networking que representa ser parte del coworking, permitiendo que los jóvenes empresarios desarrollen los contactos y alianzas necesarios para crecer su negocio": Carlota Mendoza, directora de marketing y experiencias de Público.



CEO del retail más importante de Europa llega a **Intcompexpo**



Uno de los tiburones "Shark Tank México" llega a **Intcomexpo**

INTCOMEXPO

EL EVENTO DE TECNOLOGÍA LÍDER EN LATINOAMÉRICA 2018

Por cada **\$5,000 pesos** en compras de nuestras marcas participantes obtén un boleto y participa en la tómbola para ganar uno de los **3 premios**.
(auto, viaje, moto)



*Imágenes ilustrativas

Términos y condiciones: En la compra de \$5,000 pesos antes de IVA, participan en la tómbola del viaje, moto y/o auto | Son acumulables en boletos. Premios no transferibles. Vigencia del 26 de agosto al 14 de octubre.

23-24 de octubre

Lugar: Hilton Reforma
Av. Juárez 70, Colonia Centro, C.P.06010
Ciudad de México, CDMX.

Hora: 9:00 a.m. - 8:00 p.m.



¡REGÍSTRATE!

ESCANEA
EL CÓDIGO QR
CON TU CELULAR

MANTENTE INFORMADO SOBRE LO QUE PASARÁ EN EL EVENTO

[f /Intcomex.mexico](#) [t /Intcomex_Mexico](#) [#SoyIntcomexpo](#)

www.intcomexpo.com

Asume **AMD** nueva organización en América Latina

DESDE EL 1° DE ABRIL, CON EL ASCENSO DE TONY FERNÁNDEZ-STOLL COMO GENERAL MANAGER PARA LA REGIÓN DE AMÉRICA LATINA, AMD HA IMPLEMENTADO UNA NUEVA ORGANIZACIÓN EN ESA ZONA DEL CONTINENTE CON SUBREGIONES.

Anahi Nieto



Luis Gerardo García y Tony Fernández-Stoll

Fernández-Stoll comentó a eSemanal que las otras regiones de la compañía tienen una 'cabeza' en el tema de consumo y canal, pero en Latinoamérica "como somos tan grandes y diversos hicimos tres subregiones", dijo.

México, Centro América y el Caribe integran una subregión, en la que Luis Gerardo García es general manager. Nicolás Cavanis es la cabeza de la región de Sudamérica, y Brasil conforma la tercera subregión, cuyo gerente será anunciado en este mes.

Esta nueva estrategia de organización está resultando productiva para AMD, por ejemplo, en México el margen de consumo se encuentra encima del 50% de participación, siendo una de las cifras más altas que tiene la compañía a nivel mundial.

Otra parte de la nueva estrategia consiste en centrarse en el negocio, por lo que buscan aumentar el número de personas para atender al canal de distribución e invertir en ellos, en este aspecto ven crecimiento para el próximo año.

Productos con mayor demanda

Dentro del amplio portafolio de AMD, Fernández-Stoll identifica que Ryzen es un producto que tiene mucha demanda y que cuenta con más del 40% de participación del consumo total.

El procesador Ryzen tiene inteligencia artificial, su arquitectura es estable, brinda altos niveles de seguridad, desempeño, ahorro de batería, ofrece toda la capacidad de procesamiento paralelo y procesamiento serial, lo que lo diferencia en el mercado; ha elevado sus estándares de calidad y preferencia.

Además, mencionó que el negocio de gaming está creciendo mucho su consumo en el mercado mexicano, por lo cual es una de las apuestas de la compañía, a pesar de tener una vasta oferta en el campo, los clientes solicitan innovación continuamente.

"Nos hemos dado a la tarea de hacer un producto que realmente impacte positivamente en la vida del usuario final, esa es nuestra misión": Luis Gerardo García.

Propuesta para el canal

Hace un mes, la compañía arrancó con el programa Infinity Partner, el cual tiene como objetivo seleccionar a 12 distribuidores de valor que tuvieran como característica específica atender diferentes niveles de mercado, al momento ya tienen a nueve socios y hace algunos días llevaron a cabo una primera reunión estratégica.

La estrategia del programa radica en colaborar juntos para generar su propia demanda para usuarios de cómputo, también están visualizando diferentes verticales de trabajo, una de ellas es el retraso digital que tienen muchas empresas en México al estar por debajo del promedio, y al compararse con otros mercados resulta un área de oportunidad relevante.

Fabricantes

El próximo año esperan expandir más su programa e incluir a más mayoristas y posteriormente replicarán el programa en Centro América y el Caribe.

“Queremos crecer el próximo año, tenemos buenas soluciones de los fabricantes con HP y con Lenovo [...] La oportunidad está ahí y nosotros estamos aquí para ayudarlos en lo que necesiten”: Tony Fernández-Stoll.

Retos que enfrenta el canal

Como parte del panorama de dificultades que enfrenta el canal de distribución y producto de la retroalimentación que se da, Fernández comentó que la rentabilidad es importante, los canales buscan que haya margen y ganancia para cada parte, lo cual es un gran desafío.

Otras peticiones que han recibido son la necesidad de que los usuarios finales conozcan los beneficios de los productos, por lo que AMD ha procurado abarcar todos los puntos donde se toman las decisiones para llevar el producto al usuario final.

En el 2020 la fuerza laboral se integrará principalmente por millennials, quienes actúan de forma distinta, son móviles, se preocupan por interactuar y procuran un balance con su vida personal, lo que a su vez demanda conectividad, soluciones encaminadas a la seguridad, movilidad y servicios de la nube.

Por último, Fernández-Stoll enfatizó en que los clientes que tienen más éxito son aquellos que ofrecen soluciones específicas o diferenciadas u ofertas completas enfocadas en verticales, pues así se vuelven indispensables para el usuario final. ↩

Aproveche al máximo el almacenamiento de su sala de servidores, gracias a nuestros racks y accesorios

Nuestra gama ofrece una plataforma estable y duradera para su valioso equipo de redes y dispositivos audiovisuales.

Más información acerca de Gestión de servidores:

www.startech.com/mx/gestion-de-servidores

Póngase en contacto con su representante de ventas en

mauricio.neria@startech.com

StarTech.com
Hard-to-find made easy®



INTCOMEXPO

EL EVENTO DE TECNOLOGÍA LÍDER EN LATINOAMÉRICA

2019

EXPERIENCIA TRANSFORMADORA PARA TU NEGOCIO

- Capacitación y entrenamiento de marcas líderes
- Zonas de experiencia para nuevos negocios
- Speakers internacionales, rifas y sorpresas

Octubre es el mes de Intcomexpo, el evento del canal líder de Latinoamérica que se llevará a cabo los días 23 y 24 de octubre en el Hotel Hilton de Reforma, ubicado en Av. Juárez 70, Colonia Centro, C.P. 06010, en la Ciudad de México.

Este año Intcomexpo se lanza como marca y será el evento de gran peso que se realizará en cada país, a nivel regional.

¡Vive la experiencia!

La edición 23 de Intcomexpo México, contará con la participación de más de 40 marcas líderes que brindarán un abanico de posibilidades para nuevos negocios de nuestro canal.

Como parte de la constante renovación, en la edición 2019 los asistentes vivirán una experiencia única gracias a la integración de las soluciones que comercializamos en diferentes temáticas.

“Podrán experimentar algo distinto, vivirán dentro de las diferentes temáticas y conocerán la manera en cómo utilizar la tecnología que

comercializamos en cada uno de los mercados verticales. Será toda una sorpresa que no se pueden perder”, expresó Sandra Mendoza, Gerente de Marketing en Intcomex México.

Potencial de negocio

Algo importante a resaltar es que nuestro canal no verá el tradicional centro de exhibición, sino el lugar donde pueden comercializar e implementar sus soluciones; es decir, está orientado hacia cómo integrarlo con tus clientes como una Solución Real para mercados verticales como: seguridad, punto de venta (POS), descarga digital, transporte y gaming, entre otros.

“Podrán ver, comer, beber y experimentar todo lo que habrá en Intcomexpo. Queremos que vivan este evento que está dedicado para ustedes y encuentren la manera de darle un giro positivo a su negocio, ya que este evento es una herramienta más para nuestros canales con la que encontrarán más oportunidades en diferentes nichos de mercado y poder desarrollar de mejor forma su negocio”. Sandra Mendoza

¡REGÍSTRATE!



ESCANEA EL CÓDIGO QR
CON TU CELULAR



“ESTE AÑO ES ESPECIAL PORQUE INTCOMEX CELEBRARÁ SU TRIGÉSIMO ANIVERSARIO. QUEREMOS AGRADECER LA LEALTAD DE NUESTROS SOCIOS Y ACERCARLES NUEVAS OPORTUNIDADES PARA QUE SIGAN CRECIENDO Y GANANDO CON NOSOTROS”: SANDRA MENDOZA, GERENTE DE MARKETING EN INTCOMEX MÉXICO.

Valor del conocimiento

Tomando en cuenta las necesidades y requerimientos de nuestro canal, este año brindaremos capacitaciones técnicas y comerciales de las marcas que participan en Intcomexpo; además habrá sesiones especializadas por mercados verticales como: seguridad, punto de venta, descarga digital, transporte y gaming, por mencionar algunas.

También llevaremos a cabo dos conferencias magistrales, una de ellas a cargo de Dimas Rodrigo Gimeno Álvarez, empresario español y expresidente de El Corte Inglés, quien llevó innovación al retail y al comercio electrónico. El experto compartirá su experiencia con ustedes.



Sandra Mendoza

Todos pueden ganar

En Intcomexpo todos pueden participar para ganar en la rifa de un automóvil, un viaje (destino playa) y dos motos (para canales que quieren crecer su negocio con mensajería).

La dinámica es muy sencilla:

- Por cada 5 mil pesos de compra (acumulables) que realicen los canales en Intcomex, tendrán derecho a participar en la rifa de los premios antes mencionados.
- Mientras más compras realices, más posibilidades tienes de ganar.
- La promoción es válida para los socios que hagan una compra mínima de 5 mil pesos, hasta la segunda semana de octubre, para ganarse un boleto para la rifa.

Registro

Sé parte de este Gran Evento y regístrate en el sitio oficial de Intcomexpo: www.intcomexpo.com/intcomexpo-mexico/ Cada registro brinda dos accesos.

“INTCOMEXPO HA SIDO CREADO PARA QUE EMPRESAS DE TODOS LOS PERFILES SIGAN CRECIENDO EN EL MERCADO. EL OBJETIVO PRINCIPAL ES QUE VIVAS UNA EXPERIENCIA QUE TE PERMITA TRANSFORMAR TU NEGOCIO PARA CONSOLIDARTE COMO UNO DE LOS PRINCIPALES PROTAGONISTAS DE LA INDUSTRIA”: INTCOMEX.

#IntcomexpoMéxico2019 #SoyIntcomexpo



MANTENTE INFORMADO SOBRE LO QUE PASARÁ EN EL EVENTO

TEL. (55) 5278-9901
EXT. 1415 61167

Vertiv e Ingram Micro, una alianza que fortalece a los canales

FABRICANTE Y MAYORISTA HAN CERRADO EL ÚLTIMO TRIMESTRE DEL AÑO CON UNA ALIANZA QUE CONSOLIDA LA OPORTUNIDAD DE ACCEDER AL PORTAFOLIO COMPLETO DE VERTIV DESDE INGRAM MICRO, CON EXTENSA VARIEDAD DE PRODUCTOS QUE ABARCAN DESDE SOLUCIONES INDUSTRIALES HASTA OFICINAS; ESTO LES HA PERMITIDO LLEGAR A DIVERSOS CANALES.

Diego Ortega



Luis Cruz y Verónica Ortega

Aunque han trabajado de manera conjunta desde el año pasado en proyectos puntuales, ambas empresas aún no habían logrado consolidar la alianza, hasta este año y con propuestas interesantes para los canales de distribución.

Dedicando la tecnología a desarrollar y comercializar soluciones integradas para respaldo de infraestructura, Vertiv ha proyectado soluciones que pueden cubrir diferentes vertientes como han sido: respaldo de energía

con UPS, aires acondicionados de precisión, smart cabinet de 42 unidades (Ingram Micro lo tiene a precio reseller por debajo de los 10 mil dólares), regletas, PDU, monitoreo de infraestructura y racks. Es preciso destacar que los diseños han sido pensados para cubrir las necesidades actuales, debido a la introducción de redes edge (soluciones al borde de la red).

Otro tema a destacar desde el punto de vista de Ingram Micro, ha tenido que ver con su capacidad de mayorista y el valor agregado que entrega la marca a los canales de distribución.

“Hemos trabajado con otras subsidiarias (Vertiv) a través de América Latina y otros países, implementando soluciones desde la parte más baja; es decir, para un equipo de cómputo personal hasta aires acondicionados, pasando por corporativos, PyME y se puede permear a cualquier tipo de usuario final, además como Ingram tenemos una estrategia puntual con SMB, lo cual nos va permitir llegar a más canales y a fortalecer el portafolio de negocios, también tenemos capacitaciones step by step para el tema de certificaciones y dependiendo del nivel que se adquiera, a su vez, conseguirían otros ciertos beneficios”: Luis Cruz, gerente de la unidad de negocios de energía en Ingram Micro México.

Programa de competencias

La pieza central en el mapa de Vertiv ha sido encaminarse a herramientas que permitan comercializar soluciones, es decir, programas de capacitación, desde niveles muy básicos (dirigido a canales que no han tenido acercamiento con proyectos de energía y data center) hasta niveles de certificación avanzada con equipos de ingeniería que habilita a los partners, además de contar con un learning center. Desde luego, también ofrecen soporte de marketing y generación de contenidos.

“Es un programa para canales muy completo que le permite a los integradores tener respaldo de un fabricante y ofrecerle una solución integrada, pero también beneficios adicionales que pueden hacer un negocio más rentable para ellos”: Verónica Ortega, directora de canales de Vertiv México.

El tamaño de la importancia que ha tenido esto para los socios (Ingram Micro) es tal, que anteriormente algunos canales ofrecían productos o servicios en temas de servidores, equipo, redes de comunicación o seguridad, dejando de lado proyectos en los que podrían incluir respaldo de energía, aires acondicionados de presión o distribución de energía. De ahí la trascendencia de conocer los alcances de las soluciones, detectar oportunidades y habilitarse en materia comercial, pero más importante aún, técnico, con la intención de permitirles entregar un servicio integrado.

Para finalizar, los adiestramientos han sido planeados de dos o tres días, en función del formato y temática, en los cuales a través de los mayoristas, (en el caso de México) Ingram Micro, facilita la entrega. ↙



Panasonic

BUSINESS

Código de activación **KX-NSP360W**
(20x60) para KX-NS500

La mejor ventaja competitiva para escalar tus proyectos ¡hasta 120 extensiones!



Al incorporar el Código de Activación **KX-NSP360W** en tus proyectos IP, mejoras tu productividad y rentabilidad.

¡Hasta un
94%
de ahorro!

CONFIGURACIÓN ACTUAL
(20 Líneas IP, 60 Extensiones IP)



NEUA CONFIGURACIÓN
(20 Líneas IP, 60 Extensiones IP)

- 1pz KX-NSM116W | Código de Activación, 16 líneas IP (H323 or SIP).
- 1pz KX-NSM104W | Código de Activación, 4 líneas IP (H323 or SIP).
- 3pz KX-NSM520W | Código de Activación, 20 IP PT (teléfonos serie

PRECIO PÚBLICO: **\$48,570.08**

- 1pz KX-NSP360W | Código de Activación, 20 líneas IP (H.323/SIP) y 60 IP-PT (teléfonos serie NT5XX/HDCX30).

PRECIO PÚBLICO: **\$2,832.83**

*Hasta 2 KX-NSP360W por sistema para aumentar tu capacidad a 40 líneas IP y 120 extensiones IP.

Para más información contacta a tu ejecutivo de ventas Panasonic. Código de Activación **KX-NSP360W** para **KX-NS500**, disponible ya. Precio mostrado en moneda nacional (mxn), no incluye IVA. Descuento mostrado puede variar.



Presentan **Dahua** e **Intel** tecnología de seguridad en el Innovation Day

PARA CELEBRAR SU RECIENTE ALIANZA Y PRESENTAR LAS NUEVAS SOLUCIONES TECNOLÓGICAS QUE HAN DESARROLLADO EN TORNO A LA SEGURIDAD, LAS COMPAÑÍAS DAHUA E INTEL, LLEVARON A CABO EL INNOVATION DAY 2019.

Anahí Nieto

Innovación

Las soluciones de videovigilancia que se dieron a conocer en el evento demuestran la implementación de la inteligencia artificial y brindan un nivel de información más allá del monitoreo tradicional; se ofrece alta precisión y reconocimiento; logra detección y comparación inteligente de rostros, búsqueda facial, gestión de bases de datos faciales y la vinculación con aplicaciones móviles que mejoran la experiencia del usuario.

Además, la tecnología de reconocimiento facial se integra de manera amigable en videoportero, control de acceso y de horario en aplicaciones verticales para banca, comercio minorista, escuelas, casinos, salas de juego, empresas, estadios, entre otros, y cuentan con alertas precisas de intrusión.

Tales innovaciones están dirigidas principalmente para sectores verticales como ciudades seguras, retail y entretenimiento, en especial estadios o auditorios donde se realicen eventos públicos, de acuerdo con Rodrigo Escamilla, Business Develop manager en Dahua Technology México.

Las soluciones cuentan con Inteligencia Artificial de las Cosas (AIoT), término que supone no sólo conectar dispositivos, sino conectar aquellas máquinas que sean lo suficientemente inteligentes como para operar por sí mismas.

Mayoristas de Dahua en México:

Adises, CT Internacional, Grupo CVA y TVC en Línea.

Alianzas

Dahua invierte el 10% de sus ingresos anuales en investigación y desarrollo para los nuevos productos y tecnologías, cuenta con un centro de investigación que

se enfoca en temas de big data de nube y ciberseguridad, por lo que en la alianza aporta tales productos. Intel, por su parte, participa con diferentes procesadores con inteligencia artificial.

El 82% de la información de TI por el internet en el futuro va a ser video, y esas soluciones no pueden ir en una base o en la nube para poder ser ejecutadas, por lo que se tiene que acercar el cómputo a las cámaras, en esa parte radica la colaboración de Intel, de acuerdo con Gilberto Basilio-Sánchez, director de IoT para Canadá, México, Latinoamérica y Brasil en Intel.

“Entendemos que este mundo del internet de las cosas, este mundo de soluciones, ya no puede ser un mundo para una sola empresa, ahora tenemos que empezar a colaborar entre las grandes empresas”: Gilberto Basilio-Sánchez.

Negocio con el canal

La propuesta de valor de Dahua consiste no solamente en ofrecer equipamiento, sino soluciones para distintos ámbitos, lo que representa “un gran abanico de oportunidades donde el canal puede identificarse y otorgar soluciones para el mercado mexicano”, dijo Juan Carlos Cabrera, gerente de canales para Dahua México.



Gilberto Basilio-Sánchez.

“Nosotros vamos a adjudicar todo el tema de la protección, todo el tema del respaldo y acompañamiento con el canal, nosotros no vamos a quitarle ninguna oportunidad a ningún canal”: Juan Carlos Cabrera.



Juan Carlos Cabrera.

“Estamos brindando capacitaciones y certificaciones a una red de integradores con la finalidad de que se especialicen en nuestros productos y puedan llevar todos estos beneficios y tecnologías a los usuarios finales y a las distintas verticales de negocio”: Rodrigo Escamilla.



Rodrigo Escamilla.

En cuanto a los diferenciadores, Cabrera dijo que Dahua no cuenta con el tema de licenciamiento, por lo que al generar una arquitectura los costos de adquisición son más bajos, después llevan a cabo la unificación de datos y la recolección de diferentes equipos que se pueden integrar a través de las plataformas de centralización, sin la necesidad de añadir módulos externos. A la red de integradores de Dahua se les ayuda a adquirir cada vez más conocimiento, trabajan desde el nivel técnico para posteriormente terminar con certificaciones; tan sólo en este año la marca ha certificado a 120 canales. Por último, el vocero de Dahua invitó a los canales a ingresar al sitio web de la compañía y a sus redes sociales para ser parte del Dahua Challenge y que conozcan los nuevos productos que lanzan cada trimestre. ↙



LA SOLUCIÓN PERFECTA PARA SU CALL CENTER

INTEGRADA EN NUESTRO
PBX QX CON ACCESO
WEB PARA EL MANEJO
DE TODAS
SUS LLAMADAS



SOLUCIONES CLOUD GATEWAYS y PBX IP

- FIABLE
- MODULAR
- ECONÓMICO
- COMPACTO
- COMUNICACIÓN UNIFICADA
- 20 AÑOS EN EL MERCADO

www.epygi.com
sales@epygi.com



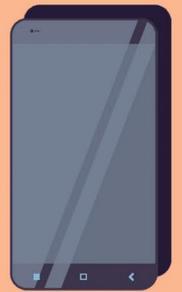
Nómina Digital

Sigue siendo oportunidad de negocio

Anahí Nieto



Anteriormente el área de recursos humanos o el responsable de la administración de una empresa eran los encargados de hacer firmar a los trabajadores la nómina para entregarles su remuneración económica, actualmente este trámite se hace por medio de una transferencia electrónica y al buscar optimizarlo surgió la nómina digital.



Portada

La nómina digital puede definirse como el proceso de generar los Comprobantes Fiscales Digitales por Internet (CFDI) que se emiten para comprobar el pago que la empresa hace a sus trabajadores, adicionalmente se le ha llamado “recibo de nómina” y tras la obligación de emitir CFDI’s se le agrega el término “digital”.

Este trámite fue un requerimiento del Servicio de Administración Tributaria (SAT) como una manera de disponer la revisión para los pagos de nómina que generan las empresas en México.

En ese momento surgió también la oportunidad de negocio para los desarrolladores de software para crear productos que optimizaran tal proceso. El software buscó desde entonces implementar todas las disposiciones por parte de la autoridad fiscal y disminuir la carga de trabajo de los contadores o los responsables de la nómina.

“Eso (la nómina digital) nos ayudó porque a final de cuentas nos llevó a automatizar algunos procesos que tenían tiempo haciéndose de la misma manera y que ahora se hacen de una forma diferente”: Juan Carlos Herrera, gerente de producto de Microsip.



Juan Carlos Herrera

Además, la oportunidad de negocio se amplía a los canales de distribución o integradores para ofrecer a las empresas ese tipo de soluciones, en especial a las que aún no adoptan la automatización de la disposición fiscal, o bien, el canal puede ampliar su portafolio y obtener un mayor margen de crecimiento.

“La nómina digital está dirigida a todas las personas físicas con actividades empresariales o morales que tienen trabajadores y tienen la obligación de realizar el pago de su salario, a la vez deben de cumplir con una serie de requisitos con respecto a las contribuciones fiscales, tanto del patrón como de sus trabajadores”: Reyna López Pérez, gerente de producto en Aspel México.



Reyna López Pérez

En primera instancia es un carácter que regula la emisión o la comprobación fiscal del pago a los trabajadores por producto de su jornada laboral, en la nómina se plasman los ingresos y deducciones (impuestos) que tuvo la persona. Aunado a ello, todos los recibos de nómina, para poder ser deducibles para una empresa deben cumplir con las disposiciones por parte del SAT.



Requerimientos de la autoridad fiscal

En el 2014 se volvió obligatorio timbrar la nómina electrónicamente en formato CFDI y que tuviera información como el régimen de contratación del empleado, el tipo de percepción, deducción, incapacidades, primas vacacionales, entre otros conceptos. Se solicitan los requisitos que tradicionalmente se pedían para un comprobante fiscal digital, ya que el comprobante de nómina es una extensión de éste.

Básicamente se requiere una aplicación que tenga la capacidad de generar los CFDI de nómina apegados a las últimas regulaciones del anexo 20, en la parte del complemento de nómina basado en la versión 1.2 que es la última que se tiene vigente desde hace casi tres años.

A partir de esa última versión la autoridad tiene varios elementos para definir las obligaciones con respecto a los comprobantes fiscales digitales incluido el de la nómina, está la especificación técnica (estructura general estándar), que define el contenido de los archivos de nómina y viene acompañada por guías de llenado desde la versión CFDI 3.3. Esas guías de llenado son una especie de manual para los usuarios que incluyen los datos que se deben incluir en un CFDI, quién expide el comprobante de la nómina, quién la recibe, quién es el trabajador que transfiere el dinero, se demuestran las presunciones, deducciones, el pago total y se debe definir si se recibe en montos o por separado.

Sobre todo, las guías están dirigidas a las personas no técnicas, antes sólo se tenía información técnica se les dificulta a los usuarios, contribuyentes, contadores y empresarios comprenderla.

Aunque en el pasado sí se timbraba la nómina, no representaba congruencia de información, tenía huecos y datos que no “cuadraban”, el complemento 1.2 fue justamente lo que resolvió, pues ayudó a ordenar y regular toda la información que se incluye en una nómina.

El CFDI es más robusto con la información al tener una serie de elementos que ahora aparecen en catálogos tanto básicos como específicos.

“La nómina digital se basa en 17 catálogos que tiene que llenar, se basa en casos aritméticos que comprueban la congruencia de la información, válida el RFC porque era algo interesante que ocurría anteriormente, que se podía timbrar la nómina a un RFC que no era válido, ahora al momento de hacer el timbrado se valida que tanto el emisor como el receptor sea válido”: Arturo Mestas, gerente de Producto de la Línea Contable de Contpaqi.



Además, el SAT habilitó otros candados, por ejemplo, ya no se pueden timbrar valores en negativo ni valores en cero, ahora toda la información que se proporcione debe ser congruente y debe representar lo que ocurre realmente en la jornada laboral o el periodo de pago del trabajador.

Desde el 2018 la autoridad fiscal ha enviado cartas de invitación a las empresas a regularizar inconsciencias de la nómina, lo que permite señalar que el SAT revisa la información y detecta inconsistencias como recibos duplicados, RFCs no válidos, entre otras.

A partir de la revisión de los XLM también hubo un cambio en agosto al modificar la guía de llenado, por un lado la estructura se rige por el complemento 1.2 que fue modificado en 2017, pero en agosto de 2018 el SAT publicó las reglas de cada campo.



Tú conoces al cliente, nosotros te ayudamos a vender.

HP CONNECT: la herramienta que agiliza el proceso de cotización, disponibilidad en línea de productos, detalles, precios y más.

Busca esta iniciativa a través de tu mayorista de confianza.



Intel®

Windows 10 Pro significa negocio.

© Copyright 2019 HP Development Company, L.P. No están disponibles todas las funciones en todas las ediciones o versiones de Windows. Los sistemas pueden requerir la actualización o la compra por separado de hardware, controladores, software o actualizaciones al BIOS para poder aprovechar las funciones de Windows al máximo. Windows 10 se actualiza automáticamente y siempre está habilitado. Podrían aplicar tarifas ISP y requisitos adicionales con el tiempo para realizar las actualizaciones. Consulta <http://www.microsoft.com>. Intel y el logotipo de Intel son marcas comerciales de la Corporación Intel o sus filiales en los Estados Unidos o en otros países.



Oferta de Nómina Digital en el mercado

El servicio de Aspel NOI tiene más de 30 años en la compañía, ha sido adaptado conforme a las disposiciones de la autoridad fiscal, desde la primera versión de comprobante CFDI fiscal se le preparó para que incorporara la generación de CFDI como una funcionalidad más.

Además, es un sistema integral que tiene el control sobre los datos de los trabajadores, sus percepciones, sus deducciones, el cálculo de sus impuestos u otros conceptos que tengan que ver con el cálculo.

De acuerdo con Reyna López Pérez, gerente de producto de Aspel México, esta solución no requiere un integrador porque es un sistema amigable y no tan complejo; aunque sí cuentan con asesores para configuraciones especiales, sólo en el caso de empresas muy grandes se hacen integraciones especializadas.

El canal de distribución es certificado por Aspel para la aplicación de los sistemas, así puede asesorar o auxiliar a los usuarios y acompañarlos en la implementación para que el sistema sea adaptado de acuerdo al perfil de las necesidades del cliente.

Aspel ofrece una serie de descuentos y comisiones para el canal de distribución, ya sea por la licencia de uso, por la suscripción o la renta, les ofrecen la posibilidad de impartir servicios de capacitación, de finalización o de algunos recortes al cliente y ampliar su portafolio.

En el caso de Microsip, su sistema de nómina puede generar códigos de forma automática lo que hace que la carga de trabajo para el personal de contabilidad disminuya, sobre todo cuando se trata de despachos contables que atienden a muchas empresas.

La nómina cumple con todas las disposiciones legales y resulta un producto fácil de utilizar, flexible. Las empresas pueden configurarlo de forma sencilla para cumplir con las presunciones o deducciones que los trabajadores tengan.

De acuerdo con Juan Carlos Herrera, gerente de producto de Microsip, el sistema es confiable, tiene un buen precio y su valor radica en la facilidad del uso del sistema, ya que cuando las empresas

hacen rotación de personal no es necesario invertir en la capacitación de los nuevos trabajadores, lo que genera un ahorro.

El sistema de nómina se comercializa a través de una red de representantes de empresas relacionadas con Microsip para revender y distribuir los productos. Además, cuentan con seis oficinas regionales en el país para atender a los representantes de cada ciudad.

En la página oficial de la compañía se atienden las solicitudes para los canales que se interesen en integrar su oferta comercial, o quieran conocer más acerca de la capacitación y beneficios que brindan al canal de distribución.

La oferta de Contpaqi Nóminas, además de cumplir con los requerimientos de la autoridad fiscal, busca ofrecer herramientas al contador o al nominista para poder auditar la información, de tal forma que puedan llevar a cabo un balance entre los datos que tiene el SAT contra los de la empresa.

El sistema ayuda a identificar y tomar las decisiones para poder solucionar problemas de forma sencilla que disminuya la carga laboral de los contadores, esa es la estrategia comercial, de acuerdo con Arturo Mestas, Gerente de producto de la Línea Contable de Contpaqi.

Mestas dijo que la empresa tiene una gran participación en el mercado, y que cuentan con seis mil distribuidores a lo largo del país, mismos a los que conciben como aliados estratégicos que ayudan a proveer la solución para que las empresas puedan afrontar los cambios.

Además, la empresa les ofrece una serie de herramientas, conocimientos y especificaciones técnicas para que los distribuidores puedan asesorar a sus clientes y de esa forma contribuyen a fortalecer el canal.

En cuanto al perfil ideal de los distribuidores, Contpaqi busca que tengan una formación contable y técnico, y los apoyan en el desarrollo de las habilidades y conocimientos necesarios.

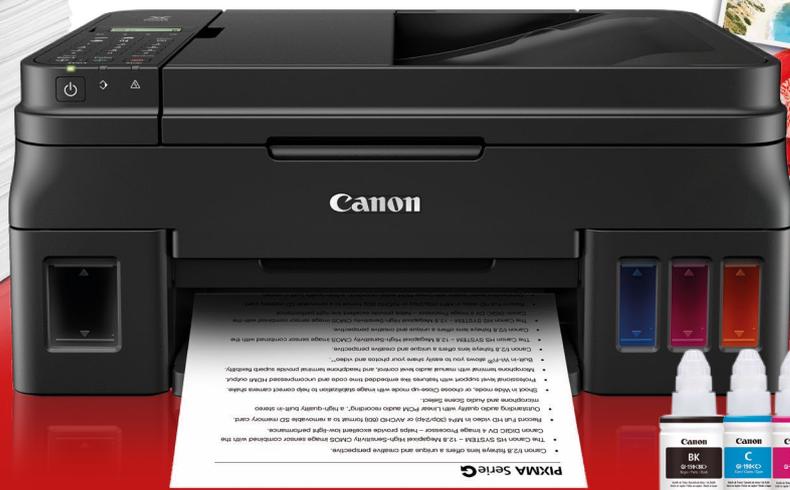
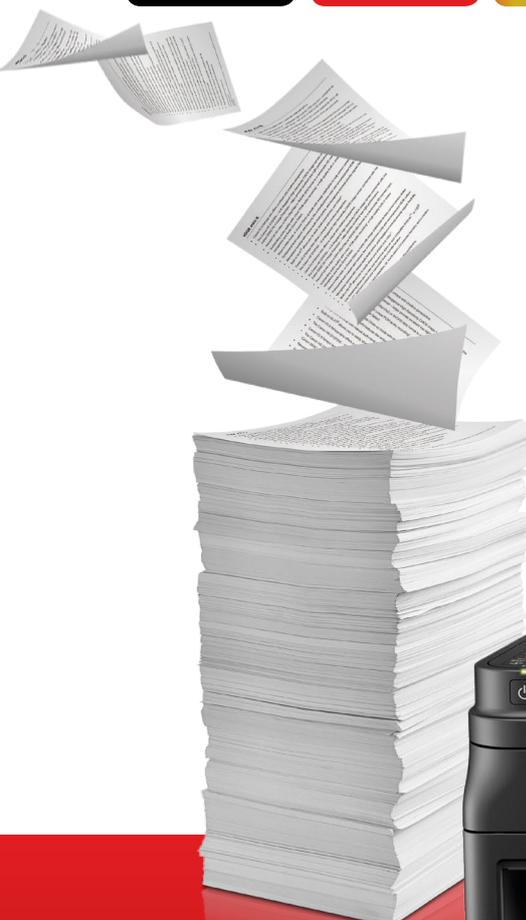
En las organizaciones, un valor importante es la velocidad a la que responden a los cambios ante las disposiciones fiscales, pues aunque un sistema funcione de forma óptima, los clientes demandan su adaptación a las necesidades fiscales. 

PIXMA Serie G

6000*
Páginas en B/N

7000*
Páginas en Color

2000*
Fotos en Color



MEGA TANK



G4100

MULTIFUNCIONAL
DE INYECCIÓN DE TINTA CON WiFi
IMPRIME • COPIA • ESCANEA • FAX

G3100

MULTIFUNCIONAL
DE INYECCIÓN DE TINTA CON WiFi
IMPRIME • COPIA • ESCANEA

G2100

MULTIFUNCIONAL
DE INYECCIÓN DE TINTA
IMPRIME • COPIA • ESCANEA

G1100

IMPRESORA
DE INYECCIÓN DE TINTA



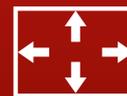
FÁCIL DE RELLENAR
SIN DERRAMES



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



Claudia Leyva
claudia.leyva@ctin.com.mx
(662) 109 00 00 Ext. 212



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



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



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



¡CT es tu mejor socio de negocios!

El portafolio de **productos, soluciones y servicios** más completo de la industria TI

SOLUCIONES AVANZADAS DE TI

Internet de las cosas | Datacenter | Ciberseguridad | Networking

SOLUCIONES DE ECOMMERCE

CT App
CT Online
CT Integra
CT Connect
Partner CT

HARDWARE Y SOFTWARE

+200
Marcas líderes



+14,500
Productos

13
Líneas de negocio

CT CLOUD

Marketplace
Software as a Service
Infrastructure as a Service
Platform as a Service

SERVICIOS FINANCIEROS

Arrendamiento puro
Financiamiento
Líneas de crédito
Arrendamiento financiero

SERVICIOS ADMINISTRADOS

Servicios Administrados de Impresión
Videovigilancia como Servicio
Dispositivos como Servicio
Datacenter como Servicio

RUTA CT BUSINESS & TRAINING

Academia CT | Expo CT | Webinars



Cobertura nacional
con 52 sucursales



Impulsando el crecimiento
de tu negocio



Soporte, servicio y
asesoría especializada



Entrenamiento y
capacitación

¡27 AÑOS CRECIENDO JUNTOS!

¡Descubre **lo sencillo que es comprar** en CT Online!



1. Elige producto(s)

Puede estar disponible en tu sucursal o en cualquiera de nuestros centros de distribución.



2. Selecciona el método de pago:

Contado.

Tendrás que comunicarte con tu ejecutivo o ejecutiva de ventas para realizar el pago en sucursal.

Crédito CT.

Si eliges esta opción, la facturación se realizará de forma automática en tu cuenta

Pago en Línea.

Paga dentro de CT Online con tarjeta de débito o crédito y factura como siempre.



3. Selecciona la forma en que recibirás tu pedido:

Recolección local.

Solo aplica si el producto está disponible en tu sucursal y quieres recogerlo en persona

Envío al distribuidor.

Elige esta opción si quieres que el producto llegue a ti para llevarlo a tu cliente.

Envío al distribuidor.

El producto se enviará directamente a tu cliente por paquetería, a cualquier lugar de México.



4. Listo:

¡Así de fácil es comprar en CT Online!



Rápido



Seguro



Sencillo



Disponible 24/7



¿Tienes alguna duda? Contáctanos: Comercio electrónico - ecom@ctin.com.mx



DESCIENDE MÉXICO A LA SEXTA POSICIÓN COMO EXPORTADOR DE SERVICIOS DE TI

Anahí Nieto

• En el marco de la inauguración de la cuadragésima Convención Nacional Anual de la Cámara Nacional de la Industria Electrónica, de Telecomunicaciones y Tecnologías de la Información (CANIETI), Carlos Funes Garay, presidente nacional del organismo, dijo que México cayó de la tercera a la sexta posición como exportador de servicios de TI.

“Tenemos que empezar por aceptar que aún estamos lejos de alcanzar el potencial que tenemos”, dijo Funes; incluso si se considera la exportación de servicios de TI como porcentaje de la exportación de servicios de la balanza comercial, México ocupa el décimo lugar, de acuerdo con diferentes fuentes de información como el Banco Mundial y la ONU.

Tal caída para México sucede ante un panorama en el que las economías con mejores ritmos de crecimiento apuestan a la tecnología, la innovación y los servicios de TI, como motor de desarrollo y sustentabilidad, según expresó el directivo.

Además, hizo énfasis en la necesidad de poner “foco” en el diseño e implementación de políticas públicas que permitan acelerar el crecimiento de la industria y la participación de un mayor número de jugadores locales con capacidades de exportación, atraer mayor inversión de las empresas de TI globales e incentivar el talento que pueda hacer el soporte de todo ello.

“HABILITAR UN MÉXICO DIGITAL Y COMPETITIVO QUE MAXIMICE EL POTENCIAL COMO JUGADOR ESTRATÉGICO GLOBAL PASA NECESARIAMENTE POR TENER UNA INDUSTRIA DE TI LOCAL SÓLIDA Y CON FUERTES CAPACIDADES DE INNOVACIÓN SOPORTADAS POR UNA AMPLIA DISPONIBILIDAD DE TALENTO”: CARLOS FUNES GARAY.

Aportaciones de CANIETI

- 1 400 afiliados: 85% son PyMES
- Representan en conjunto el 9% del PIB nacional
- 6 sedes y 11 oficinas de representación en todo el país
- +de 1.2 millones de empleos directos por sueldos por encima de la media nacional
- +de 100 mil millones de dólares en exportaciones anuales
- 25000 millones de dólares de inversiones durante los últimos cinco años

Se dijo que la industria es habilitadora de la productividad y competitividad nacional y que genera dos o tres veces lo que crece la economía en su conjunto; “contribuimos como palanca de desarrollo en forma transversal en otros sectores y brindamos la oportunidad de cerrar la brecha digital e incluir a los mexicanos a la era del conocimiento”, agregó Funes.

La convención

El directivo mencionó que para CANIETI, la convención anual es el evento más importante de la cámara durante el año, ya que se tiene la oportunidad de compartir lo que se realiza y explorar los caminos que se pueden construir para estar en contacto con el sector público, la sociedad y el gobierno.

Desde la primera convención anual, 40 años antes, se ha logrado conjuntar la visión de todos los sectores, incluidos la industria y la academia para definir los temas actuales en favor del desarrollo económico y social del país.

También, hace 20 años la CANIETI comenzó el documento titulado México 20-20 el cual buscaba reflejar la visión de la industria en relación con cómo iba a ser México una década y media después, al cumplirse el plazo, se analizó el archivo para saber qué tanto se ha acercado el país a esas expectativas. Se llevaron a cabo paneles sobre diferentes aristas de la industria, tales como el área de telecomunicaciones, la oferta de teletransferencia, la interconexión, competencia, portabilidad, calidad, ciberseguridad, la transformación digital, entre otros.

Como reflexión se dijo que la industria de TI en México es la segunda más importante, después del sector automotriz, por lo que tiene una gran capacidad para generar oportunidades, así que se deben fomentar estrategias regionales para las empresas, en especial las del sureste, y también impulsar la creación de centros de investigación y desarrollo que ayuden a posicionar al país a nivel global.

“DEBEMOS REVISAR LOS RETOS ANTE UN ENTORNO QUE CAMBIA CONSTANTEMENTE, EN GRAN MEDIDA COMO CONSECUENCIA DISRUPTIVA PROVOCADA POR LA PROPIA TECNOLOGÍA”: CARLOS FUNES.



María Eugenia Moreno

La nube se convierte en valor agregado para los canales

Diego Ortega

• CON UNA CELEBRACIÓN CON TEMÁTICA DEL MES PATRIO, COMPUSOLUCIONES CELEBRÓ EL PASADO 26 DE SEPTIEMBRE EL EVENTO LA NUBE SOBRE MÉXICO, DONDE SE ABORDARON TENDENCIAS SOBRE LA NUEVA FORMA DE LA NUBE, SU POTENCIAL EN EL MERCADO Y MÁS IMPORTANTE AÚN, LA ACEPTACIÓN POR PARTE DE LOS SOCIOS.

Entre los invitados estuvieron resellers, partners y socios de diversas empresas y marcas, a los cuales CompuSoluciones presentó un elemento que han potenciado en su portafolio de soluciones. La nube privada, pública e híbrida, que esperan tenga un crecimiento estimado al cierre de 2019 de: 45%, 35% y 20% respectivamente.

Continuando con el tema de la nube, dentro de la categoría infraestructura como servicio y plataforma como servicio (IaaS, PaaS) expuso las alianzas con marcas de talla global entre las que se encuentran: Aruba, AWS, HP, IBM, Microsoft, Oracle, Red Hat y VMware, además, en el caso de la nube pública esperan para fin de año (2019) tener un estimado de 31% en participación del mercado.

Lo anterior toma importancia, siendo que el mayorista en el año 2018 alcanzó 11.2% en la nube, de sus ventas totales, pero no fue el único elemento que ha tenido un crecimiento exponencial.

“NUESTRAS VENTAS TOTALES EN EL AÑO 2018 SE DIVIDIERON: EN EL PRIMER TRIMESTRE 60.7% EN HARDWARE, DURANTE EL SEGUNDO 22.7% EN SOFTWARE, EL TERCERO 5.4% EN TEMAS DE SERVICIOS Y FINALMENTE EN EL CUARTO TRIMESTRE UN 11.2% EN LA NUBE”: MARÍA EUGENIA MORENO, DIRECTORA COMERCIAL DE COMPUSOLUCIONES.

Servicios DaaS y XaaS

Si bien es cierto que el mayorista tiene un extenso abanico de soluciones tecnológicas, los servicios que ofrece en la nube no se quedan atrás. Ejemplo de ello han sido: IaaS, PaaS, SaaS y DaaS, este último (Data as a Service) lo oferta con el respaldo de Apple y HP. Otro componente importante del que habló Jorge Gonzá-

lez, consultor comercial cloud para CompuSoluciones, tuvo que ver con el modelo, llamado “todo como servicio” o “XaaS”, el cual promete extender las ventajas del cloud computing a cualquier área o proceso de las empresas, para soportar distintos objetivos de negocio, desde recursos humanos, hasta la seguridad. De esta manera, las compañías pueden ser más ágiles y escalables, reducir sus ciclos de mejora continua y avanzar a grandes pasos hacia la transformación digital, estando preparadas para adoptar las grandes tendencias futuras.

“Lo hemos manifestado varias veces somos el mayorista experto en la nube en México. Tenemos las marcas que son líderes en el tema de software como servicio, de plataforma como servicio e infraestructura como servicio. Lo que conocemos como IaaS, PaaS, SaaS. Tenemos soluciones para backup, disaster recovery, device as a service. Esa oferta robusta, nos convierte en el único mayorista en el país que ve el modelo cloud y on-premise de VMware, además tenemos Red Hat IBM. Eso nos da un grado de especialización para desarrollar capacidades con el partner. Otro diferenciador son las plataformas digitales, a través de click suscribe. Por un lado es la oferta de los productos y soluciones, el desarrollo del canal, y las herramientas como es el caso de las plataformas”, afirmó Moreno. ↩

Para **ciberseguridad** se requiere un canal especializado: **IBM**

Álvaro Barriga

• PARA LA COMPAÑÍA, TENER UN ASOCIADO DE NEGOCIO CON EXPERIENCIA EN **CIBERSEGURIDAD** ES MUY IMPORTANTE, PORQUE EN ESTOS TEMAS, CUANDO SE EMPIEZA A ESTABLECER LA RELACIÓN CON EL CLIENTE SE TIENE QUE DEMOSTRAR QUE SE ES UN CONSULTOR Y SE LE PUEDE AYUDAR.



Juan Francisco García, director de Seguridad en IBM México, habló con **eSemanal** sobre el portafolio de soluciones de seguridad, clasificado como un Integrated Business Unit, que significa que desde una misma dirección tienen el área de consultoría, así como los grupos de ventas basados en productos.

El portafolio de Seguridad de IBM se divide en tres segmentos:

• **Estrategia y riesgo.** Ofrecen servicios de consultoría ligados a ayudar a las empresas a definir su estrategia de ciberseguridad y al mismo tiempo a hacer un análisis sobre dónde pudieran tener los mayores riesgos. “Nos sentamos con ellos para entender dónde están, qué están haciendo, qué políticas de educación tienen, cómo ayudarles a reforzar el tema de la cultura de ciberseguridad y las protecciones básicas que deberían de seguir”, explicó García. Asimismo, les ayudan a definir los siguientes pasos que la compañía deberá seguir, por ejemplo, con estudios de madurez de la organización, para entender dónde están parados, dónde están los riesgos, cómo mitigarlos,

así como los pasos a seguir para estar mejor preparados.

- **Portafolio de gestión de amenazas.** Apoyo durante las tres fases de un ataque: desde el cómo me protejo, el boom (durante el ataque) y el qué sucede después. “Es una plataforma que permite identificar todas las situaciones que pudieran ser anómalas y permitan tomar una acción preventiva contra un posible ataque. Entonces a través de estas tecnologías podemos ver casi en tiempo real lo que sucede en la organización, para saber exactamente quién pudiera estar afectando, a través de qué vectores, o el tipo de información que está fluyendo de un equipo a otro; todo correlacionado en tiempo real”, indicó el director. Esta plataforma tiene capacidades de Inteligencia Artificial (IA) que con base en lo que le sucede en todo el mundo en cuanto amenazas, IBM puede correlacionar la información de lo que está pasando en la infraestructura del cliente, contra lo que está sucediendo en el mundo. “Podrías estar viviendo un ataque que alguien más en alguna parte del mundo, pero ese otro tiene ya más información. Entonces toda esa información se puede complementar con la visión que tú tienes de lo que está sucediendo. Todo esto lo hacemos con una plataforma que se llama Q Radar que permite hacer todo el análisis en tiempo real y va más allá de un correlacionador de log de seguridad”, explicó. Francisco García, quien afirmó que después está la respuesta, lo que sucede posterior al boom del ataque. Ahí la marca cuenta con una solución de orquestación que ayuda a saber cómo reaccionar ante una situación de este estilo en el que el usuario define las áreas de la organización, qué cosas debe hacer cada una, por ejemplo si se está sufriendo un ataque mayor, tal vez se debería considerar dar de baja el centro de datos. Otra es notificar a las autoridades, “hay ciertos límites de tiempo que me forzan a estar haciendo una notificación cuando alguien está sufriendo un ataque, por ejemplo en México, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) ya estableció un deadline de 60 minutos. Cuando a alguien le suceda un ataque tiene 60 minutos para notificarle a la CNBV. Entonces para poder gestionar todo eso necesitas una plataforma de orquestación y automatización, y eso lo hacemos con una solución dentro del portafolio que se llama Resilient. Después viene, dentro de este tema de gestión de amenazas a todo lo relacionado a cómo hago yo la investigación, es un tema post mortem, en el que se

investiga lo sucedido, a partir de dónde salió, cómo y los diferentes pasos que dio, las personas que pudieron estar involucradas; se puede hacer una análisis a través de las relaciones no obvias.

- **Confianza digital.** Son un conjunto de soluciones orientadas a apoyar al cliente a implementar políticas que le ayuden a incrementar la confianza dentro de sus operaciones, por ejemplo, monitorear datos, identificar datos sensibles, cifrado de información, cómo me aseguro, quién es quién al momento de acceder los sistemas, cómo gestionar las cuentas privilegiadas, quién debería estar haciendo qué cosas en qué momento, si algún administrador está entrando a un sistema, tener un log de lo que hizo durante su estancia, etcétera. “Adicional a lo anterior tenemos la capacidad de gestionar todos los endpoints, los teléfonos celulares, las laptops, etcétera, para saber el estatus, saber qué nivel de parche tienen”.

Perfil de canal y apoyos

En cuanto al canal, explicó que han visto en el mercado que tener un asociado de negocio con experiencia en temas de ciberseguridad es muy importante porque cuando se empieza a establecer la relación con el cliente se tiene que demostrar que se es un consultor y se le puede ayudar.

El director consideró que no es necesario que el canal sea experto en uno de los puntos anteriores, pero con que tengan el background, hayan trabajado en la industria y entiendan en términos generales porqué es importante la ciberseguridad, qué tipo de condiciones deben aplicar dentro de un cliente para mejorar su seguridad, es importante. Otro elemento es que estén dispuestos a invertir, por-

Seguridad

que se habla de diferentes tecnologías, entonces invertir en recursos técnicos es necesario para entregar las mejores soluciones a los clientes, pero lo más importante, de verdad querer entrar a este negocio, porque si bien es interesante es un tema complejo, “no cualquier empresa está dispuesta a meterse en estos temas porque realmente le estás hablando a tu cliente de proteger y eso per se ya genera cierto nivel de compromiso hacia el cliente porque es quien le ayudará a resolver sus problemas.

“LA SEGURIDAD ES UNA PERCEPCIÓN, NO ES ALGO QUE COMPRES Y PUEDAS ESTAR SEGURO. LO QUE REALMENTE SE TIENE QUE HACER ES IMPLEMENTAR UNA SERIE DE POLÍTICAS Y CAMBIAR LA CULTURA DE LA ORGANIZACIÓN PARA REALMENTE SE PUEDA INCREMENTAR LA SEGURIDAD Y ENTONCES LA PERCEPCIÓN DE QUÉ TAN SEGURO O NO ERES MEJORE”: JUAN FRANCISCO GARCÍA

Al ser un tema orientado a servicios, IBM apoya al canal con capacitaciones durante todo el año, “hay diferentes tipos de certificaciones, de hecho, los canales cuando se registran a IBM tienen acceso a un portal en el que pueden descargar información técnica, presentaciones, hay cursos en línea, etcétera, para irse preparando”.

Adicional a lo anterior, en las diferentes familias de soluciones, la marca tiene diferentes tipos de certificaciones para que el canal trabaje en conseguirlas y que les ayuden a tener una conversación sustentada con sus clientes de las capacidades técnicas que pudieran lograr a tener.

Otro tema relevante es que las tecnologías antes descritas, requieren alto grado de adecuación para alienarlas a las infraestructuras de los clientes, lo que representa una gran oportunidad para el tema de servicios.

“La gran ventaja que tenemos con nuestras soluciones en el mercado es que nuestras tecnologías son más fáciles de implementar y los resultados son más rápidos, dicho por nuestros propios asociados”, señaló.

Resaltó que dentro de IBM tienen uno de los portafolios más sólidos en el mercado, son al menos 12 productos que diferentes analistas han colocado dentro de los cuadrantes como producto líder. “Tenemos un portafolio robusto. Hay una gran oportunidad de negocio, hay un gran reto que las empresas están viviendo y hay mucho por hacer para ayudarles, y las tecnologías de IBM pueden ser un facilitador para llegar más rápido a un resultado en esos casos específicos. Por otra parte, es muy interesante que conozcan el modelo de incentivos que tenemos en la compañía, que es uno de los más interesantes del mercado, porque eso puede hacer la diferencia en un sector de clientes en particular que tienen una necesidad de resolver estos temas y no tienen los skills o la gente con habilidades para ayudarles”. Por último, dejó en claro que la ciberseguridad es muy importante en un proceso de transformación digital porque lo que se hace es cambiar el core del negocio, “idealmente puedes transformar tu modelo de negocio, entonces tal vez en este proceso estás hablando de crear nuevas aplicaciones donde el concepto de la nube se vuelve muy relevante. Todos los valores que agrega el cloud como la flexibilidad, capacidades de adaptación, rapidez, etcétera, al mismo tiempo conlleva el reto que tus aplicaciones sean seguras, que los mecanismos de autenticación también lo sean, de asegurarse quien está entrando a la aplicación y de qué manera, tanto desde el punto de vista de mis empleados como de la organización o mis clientes en general”, expresó. ↩

La oferta de IBM se encuentra disponible con los mayoristas: CompuSoluciones, Ingram Micro y Tech Data,



Mauricio Corona

Abordan en la **SDI19MX** panorama latinoamericano

Anahi Nieto

• POR CUARTA OCASIÓN SE LLEVÓ A CABO LA CONFERENCIA LATINOAMERICANA SDI19MX, DEDICADA A LA INDUSTRIA DE GESTIÓN DE SERVICIOS DE TI (ITSM) Y SERVICE DESK, ORGANIZADA POR BP GURUS Y EL SERVICE DESK INSTITUTE (SDI) DE REINO UNIDO.

Por medio de conferencias, las compañías a cargo buscan generar una comunidad para compartir información y retroalimentarse; en esta ocasión los principales mensajes fueron que la tecnología por sí sola no va a solucionar nada, ya que necesita una estrategia, de acuerdo con Mauricio Corona, Chief of Transformation Officer y Out Global del SDI y miembro del consejo directivo de BP Gurus.

Mencionó que existen organizaciones en México y Latinoamérica que están comprando robots, los cuales, al llegar a la oficina permanecen almacenados durante meses porque no saben qué hacer con ellos; a pesar de ser equipos potentes de 45 mil o 50 mil Euros, por sí solos no hacen nada.

Corona dijo que antes de comprar tecnología se debe contar primero una estrategia, misma que se construye a partir de responder qué es lo que se busca con la afamada automatización, tener en claro qué se quiere lograr y así seleccionar las mejores tácticas.

Otro punto relevante que se tocó fue el que los robots no sustituirán ningún tipo de trabajo, su función es automatizar las actividades manuales que no generan valor al negocio; por ello ejercen presión en la evolución de los perfiles de las personas, éstas tienen que desarrollar nuevas capacidades y competencias relacionadas con la era digital.

“LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL LA VANA TENER LAS PERSONAS, LOS PROFESIONISTAS, NO LOS ROBOTS; ENTONCES, ¿QUÉ ES LO QUE NECESITAMOS?, LAS ORGANIZACIONES NECESITAN INVERTIR CADA VEZ MÁS Y MÁS, TIEMPO, DINERO Y ESFUERZO EN EL DESARROLLO DE COMPETENCIAS”. MAURICIO CORONA.

Todo se centra en la entrega de valor a los clientes, por lo cual se debe enfocar en la parte del costo, customer experience y user experience. Si un producto tecnológico, por más innovador que sea, no contribuye a mejorar la experiencia de los usuarios, no va a solucionar nada.

Aunque agregó que los procesos físicos y manuales no están destinados a desaparecer o a automatizarse, pero siempre y cuando

resuelvan una problemática de manera adecuada.

En cuanto a la demanda de los usuarios finales sobre los productos y soluciones, Corona mencionó que la tecnología se consume a través de una interfaz, ya sea una aplicación, botones físicos, etcétera, por lo que los clientes piden a gritos simplicidad, “la simplicidad es la última de las sofisticaciones”, puntualizó.

Además, comentó que buscan poder solucionar problemáticas sociales, del día a día, personales, problemáticas organizacionales a través de tecnología, de interfaces sencillas, por medio de que se haga un mapeo del viaje que el usuario tiene al momento de solucionar algo.

Evolución de la SDI19MX

En el evento participaron conferencistas de clase mundial y algunas de las principales personalidades internacionales de las áreas a tratar como transformación digital, high velocity service management, automatización, prácticas ágiles, RPA, AI, big data, ciberseguridad, customer experience y user experience, entre otros. La participación en las conferencias se ha incrementado: en la primera edición contaron con 100 asistentes y esta vez fueron 400; y es que las conferencias que antes se consideraban exclusivas para profesionales de la industria de tecnologías de la información hoy ya no lo son, ya no es sólo un aspecto nada más de las aplicaciones de TI, es un tema organizacional y de transformación digital.

Ahora resulta común encontrar perfiles financieros, ecónomos, actuarios, entre otros, para aprender técnicas y temas como machine learning, inteligencia artificial, big data o analítica avanzada en la prevención de fraudes o generar nuevas estrategias de marketing, por ejemplo.

Corona expresó que en Latinoamérica están observando que existe mucho talento, el equipo de Inglaterra de SDI cada año que viene se sorprende al ver cómo la industria latinoamericana está en pleno crecimiento y en plena adopción de nuevas tecnologías para atender todo tipo de problemáticas.

Las compañías buscan apoyar a las organizaciones a generar estrategias a partir de lo que se requiera y buscar el tipo de tecnología que realmente se necesita. [↩](#)

Productos

Mini PC LIVA SF110 A320 de ECS Elitegroup

Está integrada con las últimas tecnologías de la marca, su diseño la hace perfecta para juegos ligeros. Su tamaño es de un libro. La SF110-A320, cabe en cualquier parte y no contamina el medio ambiente.

Descripción

Con una reducción de tamaño tan significativa comparada con las PC normales, puede tener mucha más flexibilidad y portabilidad. Además de ser compatible con el potente procesamiento de AMD Ryzen, el soporte para múltiples pantallas y los puertos USB de alta velocidad, ofrece una alta capacidad de actualización con componentes mejorados y más actualizados. Con un diseño simple, eficiente y sin requerir herramientas, es fácil actualizar su dispositivo, para que pueda tener una gran experiencia de juego.

Características

Soporta AMD Ryzen 3/5 1331 uPGA (de 35w); 2 x SO-DIMM DDR4 2666+MHz hasta 32GB; 1 x M.2 para SSD 2280. 1 x SATA 2.5" HDD; 2 x Jacks de audio; 2 x USB 3.1 Gen1 + 1 x USB 3.1 Gen1 Type C, 1 x MIC, 1 x line out, 1 x botón de encendido; 4 x USB 2.0, 1 x RJ45, 1 x DC-IN, 1 x RS232 (opcional); 1 x HDMI+1 x VGA y 1 x DP (un segundo DP opcional); Intel WiFi 802.11ac & Bluetooth 4.2; entrada AC 100-240V; salida: DC 19V/4.74A; dimensiones 205 x 176 x 33 mm; soporta Windows 10.

Garantía Un año.

ecsmexicoinfo@ecsusa.com



R-AVR33-10 de CDP

Regulador de voltaje trifásico de control digital automático. Cuando la red es inestable el equipo estabiliza el voltaje, ya que al utilizar servomotores es capaz de mantener un voltaje de salida estable ayudando a incrementar el tiempo de vida de los dispositivos conectados.

Características

- Capacidad nominal: 10kVA
- Voltaje de alimentación: 220 Vca + 25%
- Voltaje de salida: 220/120 Vca + 3%,
- Sistema de Conexión: 3 fases 5 Hilos (3 fases 1 neutro y tierra física)
- Tiempo de Respuesta: ½ ciclo (8.3 MS.)
- Distorsión armónica: 208/120 Vca + 3%
- THD: < 0.6% THD
- Eficiencia: 95%
- Supresor de picos: 20 k Amp
- Garantía de dos años

Disponibilidad

CT Internacional, CVA, PCH y TVC.

eespinoza@cdpups.com



WorkForce Pro C579R de Epson

Impresora con tecnología de inyección de tinta. Dirigido a grupos de trabajo de organizaciones que requieran impresión a color y pueda ser administrado con software propio o de terceros.

Descripción

Equipo compacto, ofrece bajos costos de impresión a color y alto rendimiento de sus botellas de tinta ya que cuentan con bolsas del consumible de capacidad adicionales que permiten imprimir hasta 50,000 páginas ISO en color negro y 20,000 ISO a color.

Características

- Velocidades de 24 páginas por minuto /ISO (negro/color)
- Capacidad de hasta 1,330 hojas c/bandejas opcionales
- Print Admin para la seguridad y control de impresiones, seguimiento de los costos por usuario o área
- Funciones de seguridad a través de contraseñas
- Compatible con el software PCL4 / Adobe PostScript 3
- Integración con aplicaciones como Nuance Equitrac Office / Express, Nuance eCopy ShareScan, PaperCut, y nndPrint

contactame@esemanal.mx



iGen 5 de Xerox

Prensa digital a color con dos nuevas capacidades: hojas cortadas extragrandes (XLS) y tinta seca de color amarillo fluorescente. Aborda aplicaciones como folletos de cuatro paneles, portadas de libros, pancartas, papeles con adhesivos de formato extenso, obras de arte panorámicas e impresiones de calidad.

Descripción

La tinta formulada para brillar bajo la luz UV brinda la opción para tareas como la impresión de señalización de seguridad y precaución para medioambiente, salud y seguridad.

Características

- Permite imprimir hojas de 35 pies a velocidad nominal
- Cuenta con almacenamiento de apilado de producción
- Ofrece aumentar la producción de hasta un 25 %

contactame@esemanal.mx



AXIS Q1798-LE

La cámara AXIS Q1798-LE, un dispositivo que combina la resolución 4K con un sensor de imagen de 4/3" sensible a la luz ultra alta, para obtener imágenes de calidad forense con una extraordinaria precisión en prácticamente cualquier escenario.

Descripción

Con un zoom de 4x y un lente Canon, la cámara de red AXIS Q1798-LE posee las certificaciones IP66, IP67 e IK10 y es capaz de resistir temperaturas extremas de entre -40 °C y 60 °C. Está diseñada con funciones de seguridad avanzadas, como firmware firmado y el arranque seguro.

Garantía

Tres años

Disponibilidad

Anixter, Grupo Dicey ScanSource.

ventas-lat@axis.com



La ventana de la centuria (o el posible problema del 2020)



**Por David Garza*

Hace más de 20 años, el mundo enfrentaba un galimatías: El Y2K o también conocido como “El problema del año 2000”, que se refería a una situación particular de algunos programas y computadoras, donde las fechas (por limitaciones de espacio) se escribían como una secuencia de 6 números: 000000 (que podía significar: mmddaa, ddmmaa o aammdd, eso lo establecía el programador). Como puede verse, 2 números para referirse al año requería de que la computadora sumara 1900 para hacer una fecha válida. Así, 190998 podía significar 19 de septiembre de 1998 (una vez que la computadora sumara 1900).

El problema con esta suma constante, es que las máquinas estaban llegando al borde del siglo, que terminaría en el año 2000, y que a la hora de tener una fecha como 190900, el sistema lo interpretaría como 19 de septiembre de 1900, y no de 2000 como debía de esperarse. Hay distintos problemas relacionados con esto y, en general, se relacionaban con problemas de cálculo en los programas que hacían cálculos automatizados de acuerdo con la fecha:

Un programa de nómina semanal podría no calcular la nómina del día 1 de enero de 2000, que fue sábado, pues si tenía el problema del año 2000, el 1 de enero de 1900 era lunes. Así, no tendría nada que calcular.

Un programa de pago de servicios que se calculara al del 1 al 1 de cada mes, calcularía un monto negativo pues el servicio se habría utilizado -99 años.

Programas de pago a proveedores podrían sufrir los mismos desperfectos en los cálculos relacionados con fechas.

Computadoras, al encender, no podrían establecer la fecha en 1 de enero de 1900 y automáticamente la restablecerían en 1 de agosto de 1980 (viernes) (la fecha, en general, predeterminada de las PC).

Como podemos ver, este problema podía afectar a las computadoras incluso a nivel de hardware. Aunque las computadoras disponibles a partir de 1996 ya no tenían este problema, todavía había un sinnúmero de computadoras y mainframes antiguos que podrían cargar con este problema y traer consigo consecuencias que, en su momento, se llevaron a un caso dramático y hasta al absurdo (como lo dicho por Jourdon & Jourdon en el libro “La bomba de tiempo del 2000”).

Con la mirada de líneas de código que tenían que revisarse al respecto, en esos tiempos se instauró un paliativo que se conoció como “Ventana de la centuria”, donde, en general, se estableció como pivote el 20. Eso significa que cualquier cifra de año en las fechas igual o mayor a 20 la computadora lo interpretaría como 1900 y menor a 20 lo interpretaría como 2000. Así, si la computadora encontraba una fecha 190900, al 00 la computadora le sumaría 2000 y, con eso, ya se tendría la fecha correcta. En muchos casos, se codificó este paliativo de manera fija en los programas, en otros (ignoro si los menos) se permitió variar el pivote. La “convención” de poner a 20 como pivote se estableció para tener un tiempo de gracia lo suficientemente amplio para revisar detenidamente las líneas de código y, entonces, hacer los cambios definitivos en él. Sin embargo, no estoy seguro de que esto haya sucedido. ¿Cuántos programas por allí tienen codificado de manera fija este pivote en ventana de la centuria y que, por ende, el año 20 (el año próximo) los programas podrían creer que están en 1920? Suspenso...

En mi experiencia, soy testigo de un sinnúmero de empresas que aún propugnan por contar con computadoras con Windows XP debido a que no han podido actualizar sus programas para que funcionen en Windows 10 (algunas de esas empresas son víctimas de códigos elaborados por programadores que abandonaron a la empresa y se llevaron o destruyeron el código fuente del programa, con lo que la empresa no tiene forma de hacer modificaciones, sino que tendría que invertir en codificar todo un nuevo programa o sistema). Ignoro cuántas empresas sufran problemas similares (espero que ninguna) con los programas que estaban “en la

tablita” por el problema del año 2000 (Y2K) y que hoy tengan de manera fija este pivote en la ventana de la centuria, y, sin duda, será alguna situación interesante por ver y analizar.

Como comentario al margen, cuando se ve el calendario de Windows 10, hoy no puedo ir a ninguna fecha inferior a 1919, por lo que Windows 10, asumo, está integrando una ventana de 100 años para su calendario interno (no utiliza, por lo que se ve, un calendario perpetuo en su sistema).

Usted, ¿ya revisó su anciano código? (en muchas ocasiones, este anciano y venerable código provendría de mainframes que utilizan COBOL o RPG, o, en PC, quizá programas hechos en dBASE, Clipper, FoxPro, Visual Basic, Quick-BASIC, Pascal, y otros lenguajes de entonces). Sería recomendable revisar si no tiene establecido el paliativo de la ventana de la centuria con el pivote indicado de manera fija... Y si lo tiene, lo mejor será que lo ajuste para, al menos, otros 10 años (es decir, poner el pivote en 30), de manera que, ahora sí, utilice ese tiempo de gracia para concentrarse en actualizar sus códigos con un tiempo lo suficientemente amplio para ello.

Sin duda, un cambio como éste en sistemas gubernamentales podría afectar a mi abuelita que este año cumplió 100 años (nació en 1919). Si se aplica una ventana de la centuria con el pivote en 30, resultará que ella cumpliría un año el próximo año... Vicisitudes de la computación, de las ventanas interpretativas de 100 años y de la maravillosa longevidad de mi abuelita. ¡Nos seguimos leyendo!👇

*El autor es Director de Arquitectura en AMD

GABINETE AUTOCONTENIDO MDC



Arctic
Bunker by CDP®

SOLUCIÓN INTEGRAL EFICIENTE Y SEGURA



www.cdpu.com/datacenter

Daniel Pensabé Salmerón
Dirección Comercial

Tel: 5359 5057 Ext.112 dpensabe@cdpu.com

- MÓDULO DE DISTRIBUCIÓN DE POTENCIA (PDM)**
 - RACK-MOUNT OCUPA 0 RU CONTROL INTEGRADO UPS.
 - AIRE ACONDICIONADO.
 - POTENCIA.
 - BATERÍAS.
 - CONTROL DE ACCESO.
 - SISTEMA CONTRA INCENDIO.
- CLIMATIZACIÓN DE PRECISIÓN**
 - MÓDULO DE TIPO INRACK & INROW.
 - CAPACIDADES DESDE 2.5 KW HASTA 7.0 KW.
 - CONDENSADOR INVERTER R410A.
- GABINETE**
 - 42 RU FORMATO 19" VERSIÓN 600 MM Y 900 MM DE ANCHO.
 - TIPO ESTANCO, GRADO IP 42 (INTERNO) IP 34 (EXTERNO).
 - CAPACIDAD DE CARGA 3.000 LBS.
- MONITOREO**
 - RACK-MOUNT OCUPA 0 RU CONTROL INTEGRADO UPS.
 - AIRE ACONDICIONADO.
 - POTENCIA.
 - BATERÍAS.
- PROTECCIÓN CONTRA INCENDIO**
 - DETECCIÓN TEMPRANA SEGÚN NFPA 75.
 - AGENTE EXTINTOR LIMPIO.
- CONTROL DE ACCESO**
 - PUERTAS DE CONTACTO IMANTADO.
 - CONTROL DE DIFERENCIAL DE TEMPERATURA.
 - CERRADURA DE SEGURIDAD.
- UPS**
 - SISTEMAS MONOFÁSICOS Y BIFÁSICOS.
 - RANGOS DESDE 1 KVA HASTA 10 KVA.
 - BATERÍAS INTEGRADAS DE PLOMO ÁCIDO.
- POWER STRIP (PDU)**
 - PDU BÁSICA E INTELIGENTES EN AMPLIA VARIEDAD DE CONFIGURACIONES EN TOMAS.



MULTIFUNCIONALES PARA LA PYME



IMPRESIONES
DE ALTO NIVEL
CON ADMINISTRACIÓN
SEGURA
DE DOCUMENTOS
Y CONTROL
DE COSTOS

- Ideal para trabajos de oficina, presentaciones corporativas y marketing in-house
- Impresión de banners de hasta 1.32m

- Alta calidad y confiabilidad en un equipo compacto
- Impresión Duplex, Copiado, Escaneo & Fax
- Ahorre dinero con la modalidad ECO-friendly
- Conectividad avanzada
- Interfaz personalizable
- Bajo costo de impresión



MC363dn
Tamaño: A4
Color: 27 ppm
B/N: 31 ppm

ES5473 MFP
Tamaño: A4
Color: 31 ppm
B/N: 31 ppm

ES8473MFP
Tamaño: A3
Color: 35 ppm
B/N: 35 ppm

ES4172LP
Tamaño: A4
B/N: 47 ppm

ES5162LP
Tamaño: A4
B/N: 47 ppm

MPS5502mb
Tamaño: A4
B/N: 55 ppm

Aumente su productividad y disminuya costos con OKI

IMPRIMA INTELIGENTE. ¡IMPRIMA CON OKI!



Empresa japonesa líder a nivel mundial en el mercado de impresión.