

18 de Noviembre 2019 · Año 28 | No. 1355

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL



Potencial en Salas de Reunión Automatizadas

Lenovo

Invertirá en el canal

Canon

Crece negocio en
inyección de tinta

SonicWall

Traza estrategia
para resellers



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.

POTENCIAL EN SALAS DE REUNIÓN AUTOMATIZADAS



En México, desde hace dos años se proyectó una posibilidad de integrar 5 millones de salas de reunión automatizadas (huddle rooms), la mayoría de ellas pequeñas; pero hoy existe la oportunidad de crear salas virtuales.

De acuerdo con los especialistas, las salas de reunión virtuales brindan demasiados beneficios a los usuarios, principalmente en el tema de colaboración. La posibilidad de negocio para el canal se incrementa con la integración de cámaras, dispositivos de audio, soluciones para reserva de salas, plataformas de comunicaciones, etcétera.

Directivos de AOC, Avaya, Jabra, Panasonic y Poly, así como de los mayoristas Latintel y Neocenter, conversaron con **eSemanal** sobre las oportunidades que ofrecen al integrar sus ofertas en huddle rooms.

Por otra parte, Wilfredo Sotolongo, vicepresidente senior para **Lenovo Data Center Group**, destacó que el canal necesita actualizar su conocimiento, y mencionó que los partners piden la automatización de procesos, por lo que a mediados del 2020 lanzarán un portal para distribuidores. Expresó que la **hiperconvergencia**, que combina el almacenamiento, computación y redes en un sistema único para disminuir la complejidad del centro de datos y aumentar la escalabilidad, será la tendencia en 2020.

Con canales de diferentes partes del país, **CVA** celebró su Convención Anual 2019 en Atenas, Grecia. Adolfo Mexía, director comercial de la compañía, dejó en claro el propósito de seguir trabajando para ser la mejor opción de negocio en el mayoreo para sus clientes, por lo que destacó la cercanía de trabajo. Lo anterior fue soportado por varios socios con los que tuvo la oportunidad de conversar.

Cabe resaltar que estuvieron presentes canales con pocos años de creación, quienes tuvieron la oportunidad de intercambiar opiniones con otros más experimentados, lo cual habla de la **apertura del mayorista** a los nuevos valores de la industria.

Álvaro Barriga

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

REGISTRO POSTAL PP09-01937



16 PORTADA

EN 2022 EL 70% DE LAS REUNIONES EN VIDEOCONFERENCIA SERÁN EN HUDDLE ROOMS

PRODUCTOS

22



FABRICANTES

HUAWEI INVERTIRÁ 50 MILLONES DE DÓLARES EN AMÉRICA LATINA

6



DESARROLLAR EL CANAL EN EL NEGOCIO DE INYECCIÓN DE TINTA QUE CRECE A DOBLE DÍGITO

10



12

INVERTIRÁ **LENOVO**
EN SOFISTICAR LA
EDUCACIÓN DEL
>> CANAL



TUVO MÉXICO MÁS
DE 8 BILLONES
DE INTENTOS DE
CIBERATAQUES EN
PRIMER SEMESTRE DEL
AÑO

14

<<

24

SONICWALL TRAZÓ
ESTRATEGIA DE
APOYOS PARA
LOS CANALES EN
MÉXICO



MAYORISTAS



**BLANCCO Y
TEAM** SUMAN
OPORTUNIDADES DE
NEGOCIO PARA LOS
CANALES

8

<<

15

NEXSYS BUSCA
POTENCIAR AL
CANAL CON LAS
SOLUCIONES DE
BENTLEY



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:



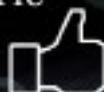
eSemanal
Periodismo
del canal Tic



/noticiadelcanal



/noticiadelcanal



/esemanal



@esemanal

www.esemanal.mx

Huawei invertirá 50 millones de dólares en América Latina

LA COMPAÑÍA DE COMUNICACIONES Y PRINCIPAL COMPETIDOR DE GOOGLE VOLVIÓ A SER NOTICIA, ESTA VEZ CON UNA COLOSAL INVERSIÓN DE 1 000 MILLONES DE DÓLARES DIRIGIDOS AL DESARROLLO DE APPS LOCALES, DE LOS CUALES ESTARÁN DIRIGIDOS A LATINOAMÉRICA 50 MILLONES, SERÁN UN ALICIENTE DE GRAN CALADO PARA LA REGIÓN Y QUE PERMEARÁN CON OPORTUNIDADES DE NEGOCIO PARA CANALES DE DISTRIBUCIÓN, MAYORISTAS Y RESELLERS.

Raúl Ortega

Como viento en popa han sido los proyectos emprendidos por la empresa de origen chino, pese a tener algunos tropiezos el año pasado, hoy sólo son recuerdos, muestra de ello estuvo en el evento Huawei Developer Day en México, donde mostró su amplio portafolio de productos y servicios en los que se incluye su ya recientemente lanzada AppGallery, además de Huawei ID, Huawei Pay, Mobile Cloud y Themes, que pertenecen al ecosistema de Huawei Mobile Services (HMS).

El éxito de los servicios y expansión del negocio ha sido tal para la empresa que se incrementó a 160 millones de usuarios en la tienda de aplicaciones, pasando de tener 230 millones en el primer trimestre del año 2018 a 390 millones para agosto del 2019.



Cristina Yi

El nuevo horizonte se llama México

Con presencia en más de 170 países y regiones, Huawei logró conformar un imperio alrededor del mercado tecnológico, en el que sigue innovando y expandiendo su portafolio, asimismo su presencia en otros espacios del mundo, en el que México se ve congratulado por el anuncio que dio a conocer Cristina Yi, directora Huawei Devices

México, quien visionó para 2020, la firma china tendrá ocho laboratorios digitales alrededor del mundo: “y uno de ellos estará en la Ciudad de México”, además agregó: “habrá 50 ambientes de desarrollo técnico-digital de los cuales 10 de ellos estarán en Latinoamérica”.

Una de las joyas de la corona que obtuvo mayor atención, pese a ser lanzada desde el año pasado, estuvo a cargo de AppGallery, ya que la plataforma oficial de distribución de aplicaciones y contenidos de la empresa asiática lleva beneficios a todos los eslabones de la cadena de distribución hasta llegar a los posibles usuarios finales, de los que ya suman un total de 570 millones en el mundo y contabilizando, dijo Carlos Morales, gerente general de relaciones públicas en Huawei Devices México: “entre las conveniencias que ofrece para los usuarios finales están las capas de seguridad integradas y paquetes de regalo exclusivos”.

Desde el desencuentro entre Huawei y Google se han escrito muchos episodios en las memorias de ambos personajes, pasando por desavenencias hasta coronarse con la gloria del favorito de los usuarios, por ello no sorprendió la revelación por parte de Huawei cuando anunció el lanzamiento de su propio sistema operativo que llevaría por nombre HongmengOS o HarmonyOS. Es una promesa muy alta la que hace, sin mencionar la tarea descomunal que empleó y que aún no termina, pues se requiere de millones de desarrolladores para ofrecer soluciones de valor. Es cierto que otros actores (Microsoft o Samsung) también lo hicieron, pero no han tenido los resultados deseados, por no decir estériles.

Fabricantes



Carlos Morales

Durante el evento Huawei Developer Day en México, la marca dejó conocer algunos productos (los más nuevos) de su portafolio, entre los que se encontraba el modelo Mate 30 Pro, uno de los ansiados por el mercado debido a sus cuatro cámaras, pantalla sin biseles y tecnología de punta.

En resumen, pareció que la empresa está con la mirada puesta sobre el futuro, independientemente de los teléfonos. No es necesario cambiar Android para desarrollar un sistema operativo propio, ya que es posible construir una plataforma sobre otra, como lo demostró WeChat o Facebook con Messenger, con opciones a juegos, actividades, pagos, solicitar comida, transporte, etcétera. La idea es soportar en Android, una plataforma propia, con total control por parte de la empresa, para que posean la base fundamental y controlar un ecosistema de múltiples dispositivos.

Se esperaría que pronto haya información actualizada de los planes y nuevos lanzamientos que haga Huawei para entonces comenzar a delinear y seguir la ruta que tomará una las compañías que ha sido tendencia en los últimos tiempos, si de temas tecnológicos se habla. ↵

LOS TRES PILARES DEL SISTEMA DE SEGURIDAD DE

eset AHORA CON *NEXSYS*

MACHINE LEARNING

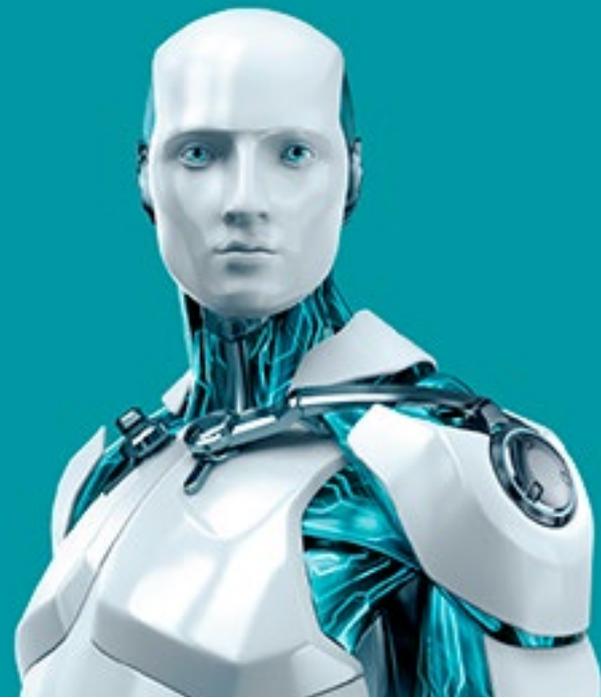
ESET UTILIZA LA POTENCIA COMBINADA DE LAS REDES NEURONALES (APRENDIZAJE EN PROFUNDIDAD Y MEMORIA A CORTO PLAZO).

LIVE GRID

ES UN SISTEMA PREVENTIVO QUE RECOPILA INFORMACIÓN SOBRE LAS AMENAZAS DETECTADAS EN LAS MÁQUINAS DE LOS USUARIOS DE ESET EN TODO EL MUNDO.

HUMAN EXPERIENCE

ESPECIALISTAS EN SEGURIDAD DISTRIBUIDOS ALREDEDOR DEL MUNDO, COMPARTEN SUS CONOCIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA MEJOR INTELIGENCIA DE AMENAZAS LAS 24 HORAS.





Miguel Gutiérrez, Marcos Flores, Miguel Ruíz,
Leonel Gómez e Isaías Callejas

•EL BORRADO DE INFORMACIÓN CON MÉTODOS QUE SE USAN NO SIEMPRE SON EFICACES Y ESTO PUEDE ACARREAR PROBLEMAS SERIOS, SIENDO QUE LA FILTRACIÓN DE INFORMACIÓN SENSIBLE COMO SON: DATOS PERSONALES, BANCARIOS, INFORMACIÓN CLASIFICADA O DE SEGURIDAD, EXPONE LA CONTINUIDAD DEL NEGOCIO E INCLUSO LLEVARLO A EMBROLLOS LEGALES.

Blancco es una firma finlandesa dedicada a la eliminación definitiva de archivos de todo tipo de dispositivos que tengan la posibilidad de almacenar algún dato personal, ello puede incluir computadoras, celulares, tabletas, laptops, discos duros HDD, SSD, USB, almacenamiento SAN, NAS, unidades lógicas, máquinas virtuales y cloud IaaS. La forma en cómo funciona esta aplicación es tan efectiva que, como lo mencionó Miguel Gutiérrez, director comercial en Blancco: “una vez que la información se elimina con Blancco SW no se podrá recuperar”.

Es común escuchar comentarios que hacen referencia a que siempre existe un modo de rescatar un archivo, una vez eliminado. En el caso de las soluciones de Blancco, no es así, por lo que es de suma importancia las capacitaciones que proporcionan para los canales de distribución, pues como ya se mencionaba, una vez que se ha borrado un documento ya no existe retorno para su recuperación, lo cual es muy delicado. He ahí la trascendencia de tener un adiestramiento que permita desplegar, implementar y configurar la herramienta de forma adecuada.

Esta solución es estratégica dentro de la oferta de valor que Team promete a los canales de distribución, entregando protección de datos End to End para el sector de la ciberseguridad, asimismo se conjugan y complementan con otras herramientas del vasto abanico de opciones, entre las que se encuentran Business Unit Mobility and Workplace, Business Unit Hybrid IT, Business Unit Design and Printing y Stratosphere.

Blancco y Team suman oportunidades de negocio para los canales

Raúl Ortega

Oferta de valor de Team para sus canales

Team, constantemente promueve la creación resultados diferenciadores e innovadores en el mercado de las TI, por consiguiente, ampliar las soluciones tecnológicas que enriquece la oferta de sus socios de negocio y que los impulsa como un vaso comunicante entre la industria y los clientes finales son:

-Disminución de riesgo y continuidad en el negocio

- Acompañamiento comercial
- Apoyos en preventa
- Demostraciones
- Esquemas financieros
- Capacitación constante
- Generación de demanda

Con más de 10 años de experiencia en borrado seguro, definitivo y aprobado por normas internacionales de estándares rigurosos, el desarrollador Blancco tiene cabida en una amplia gama de soluciones que van desde el sector gubernamental para el cumplimiento en la norma de protección de datos, servicios financieros que deben cumplir con las certificaciones PCI, ISO27000, servicios de arrendamiento de infraestructura tecnológica con requerimientos para eliminación de la tecnología y se entregue libre de cualquier información crítica del anterior negocio, trabajos de migración de tecnología para manejo de la información y suprimir los datos, “device as a service” como una forma de reemplazar la tecnología o transferirla a diferente personal y se requiere un manejo seguro de los archivos, entre otros.

Así, Miguel Ruíz, director general en Team, enfatizó en que la alianza entre Blancco y Team proporcionó al mercado una solución única en la oferta de Team-Stratospher, ya que robustece la seguridad y el manejo del ciclo de vida de la información para clientes y canales aliados. [↩](#)

acer

Windows Hello: tú eres la contraseña  Windows 10

Acer recomienda Windows Pro para la empresa



TravelMate P4 **TRABAJA SIN LÍMITES**

NADA TE DETENDRÁ, CON SU CHASIS RESISTENTE A IMPACTOS, PROBADO SEGÚN ESTÁNDARES MILITARES.



TMP449-G2-M-35GH

Windows® 10 Pro 64-bit
Intel® Core i3-7100U
4 GB DDR4
1 TB HDD
14" HD
NX.VEFAL.030

TMP449-G2-M-35GH

Windows® 10 Pro 64-bit
Intel® Core i5-7200U
8 GB DDR4
1 TB HDD
14" HD
NX.VEFAL.028

INGRAM MICRO

CT COMPUTADORAS Y
TECNOLOGIA

cva

EXEL

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

Si quieres recibir información sobre nuestros productos escríbenos a mex.eventos@acer.com

*Acer asegura tu computadora portátil gratuitamente por un año. Entra a <http://club.acer.com.mx> y registra tu equipo para hacer válido el seguro. Aplica restricciones. **Las especificaciones varían según el modelo y la región.



Desarrollar el canal en el negocio de inyección de tinta que crece a doble dígito

THIK AHEAD 2019, EVENTO QUE REALIZÓ CANON EL PASADO 16, 17 Y 18 DE SEPTIEMBRE EN BOCA RATÓN, FLORIDA, SIRVIÓ COMO PUNTO DE INFLEXIÓN PARA COMPARTIR INFORMACIÓN, TENDENCIAS, INNOVACIÓN EN TEMAS DE IMPRESIÓN PROFESIONAL E INYECCIÓN DE TINTA CON LA INTENCIÓN DE PINTAR UN PANORAMA DE CÓMO HA REVOLUCIONADO LA INDUSTRIA Y PARA MUESTRA UN BOTÓN; DESDE EL AÑO 2012 Y CON UNA PROYECCIÓN AL 2022, SE ESPERA QUE ESTA TECNOLOGÍA POSEA UNA PARTICIPACIÓN DE 20% EN EL MERCADO Y UN 80% PARA LA IMPRESIÓN ANÁLOGA, LO CUAL ES UN RANGO CONSIDERABLE.

Raúl Ortega



Irina Leyva

No debemos de asegurar que las nuevas formas de impresión llegaron para sustituir a las anteriores, al contrario, las dotó de nuevos elementos y aminoraron su carga de trabajo con el objetivo de atender a requerimientos específicos del mercado e integrarse con una tecnología digital aparejado a la generación de nuevos modelos de negocio. Los crecimientos por aplicación en el mercado mexicano no se han hecho esperar y los principales beneficiados para los próximos años son: libros, empaque y transaccional con un crecimiento en aumento en soluciones de inyección de tinta.

Esta tecnología se aplicaba a documentos transaccionales (estados de cuenta bancarios), se imprimían en un proceso offset para después personalizarlos con un dato variable, lo cual se quedó en el pasado, siendo que las nuevas máquinas de inyección de tinta de alta productividad para estos segmentos suprimen pasos en el proceso de impresión, fabricación y que a su vez se reflejan en ahorro de tiempo, costos, finalizado y mano de obra, en consecuencia esto permitió un lapso de respuesta rápido hacia con los clientes, por otro lado, en la cuestión de libros permite tirajes cortos, (desde uno) ayuda a disminuir el desperdicio y el exceso de inventario, incluido la transición a un modelo de negocio de alto volumen e impresión bajo demanda. Finalmente, el correo directo, que pese a no ser tan eficiente en México a diferencia de otros países, posibilitó envío de mensajes personalizados afines a los intereses de cada persona.

Irina Leyva, gerente de mercadotecnia en Canon, señaló: “por lo menos el 40% de los clientes solicitó, en tiempos recientes, sus impresiones en menos de 24 horas, por consiguiente, si no se cuenta con la tecnología para dar una respuesta y solución oportuna a estos requerimientos, habría de procurarse una herramienta que lo permita y es aquí donde hace su aparición estelar la VarioPrint i300 que obtiene resultados como los anteriormente planteados”.

Crecimiento a doble dígito

- Crecimiento del 8% en procesos de impresión digital en volumen
- En valor digital se espera un crecimiento del 5.93% para el año 2022
- Los procesos análogos y digitales electrofotográficos (tóner) guardan estabilidad
- Para el 2022 el crecimiento en valor para inyección de tinta será 9.5% y en volumen del 16%

Fabricantes

Recomendaciones para transformar el negocio con soluciones de inyección de tinta

- La elección de tecnología se basa en la aplicación para sus fines: personalizada, dato variable, tiempos de respuesta.
- Identificar los trabajos que se puedan migrar de offset a digital, rediseñar procesos y manejo de color.
- El volumen de impresión crece significativamente, pero se debe entender el manejo de color y la disponibilidad de los soportes (papel).
- El papel debe ser evaluado para conocer si se aceptan otros como son: sin recubrimiento u offset.
- El finalizado en los procesos anteriores para libros era en pliegos que se enviaban a cortar y después a compaginar, en un proceso digital se suprimen los pasos anteriores.
- Los flujos de trabajo son diferentes y dependen del tipo de archivo que se genera (offset o digital).
- Capacitar al personal para proporcionar apoyo profesional a los clientes finales y lograr la transición digital de forma correcta.

Lo anterior no sería posible sin un programa de certificación que Canon acerca a los canales, enfocado a las áreas comerciales y servicios, con el propósito de encaminarlos con mensajes, información, costos, e igualmente el contenido que apunta al cliente final, son totalmente gratuitos a través de plataformas e-learning, conferencias web y presenciales.

“Tenemos un programa de canales que apoyamos a través de nuestro plan educativo para la actualización constante”: Irina Leyva, gerente de mercadotecnia en Canon.

En conclusión, la marca continúa en su búsqueda constante de mejorar su tecnología, reducir los tiempos de espera, proyectar a los negocios, pero principalmente, abrirles nuevos caminos que alberguen oportunidades y futuros vaticinados a los canales de distribución que permean en cascada para los clientes finales. ↘

TOUGHBOOK

Panasonic

NUEVO Toughbook L1



Características

- Soporta caídas, golpes, vibración, arena, polvo, altitud, temperaturas altas y bajas, humedad, derrame de líquidos, choque térmico, entre otros.
- Procesador Qualcomm® MSM8909.
- Android 8.1
- LCD a color de matriz activa (TFT) de 7" y 1280 x 720 (HD) con pantalla táctil capacitiva compatible con el uso de guantes y visible a la luz del sol.
- Probado según MIL-STD 810G, IP67.



NUEVO Toughbook T1



Características

- Soporta caídas, golpes, vibración, arena, polvo, altitud, temperaturas altas y bajas, humedad, derrame de líquidos, choque térmico, entre otros.
- Procesador Qualcomm® MSM8909.
- Android 8.1
- LCD a color de matriz activa (TFT) de 5" y 1280 x 720 (HD) con pantalla táctil capacitiva compatible con el uso de guantes y visible a la luz del sol (mínimo 500 cd/m²).
- Probado según MIL-STD 810G, IP68.

Fabricantes

Invertirá **Lenovo** en sofisticar la educación del canal

A PARTIR DE ABRIL, LENOVO INVERTIRÁ EN SOFISTICAR LOS PROGRAMAS DE EDUCACIÓN Y CERTIFICACIÓN DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN EN TEMAS COMO CÓMPUTO, ALMACENAMIENTO Y NUEVAS SOLUCIONES.

Anahi Nieto

Por tercer año consecutivo se llevó a cabo el evento tradicional y mundial Lenovo Transform, edición 3.0, para acercarse a los partners y darles información al día; presentarles los nuevos productos, la estrategia de estos y la de los canales, así como informarles en dónde invertirán el próximo año.

Durante el evento estuvieron presentes José Luis Fernández, presidente y gerente general de Lenovo DCG Latam; Adrián Simg, director de Lenovo Global Technology México y Wilfredo Sotolongo, vicepresidente senior para Lenovo Data Center Group, quien mencionó la necesidad de actualizar la educación del canal.

Sotolongo dijo que los canales piden la automatización de procesos, además de educación, por lo que a mediados del próximo año lanzarán un nuevo portal para los distribuidores.

Se mencionó que para el 2020 procurarán mejorar la cobertura geográfica en los estados donde es más complicado llegar, también implementarán una política progresiva sobre medio ambiente y un enfoque de igualdad e inclusión.

A pesar de que este año en la industria no habrá crecimiento, Lenovo tiene el objetivo de posicionarse como la marca número tres a nivel global, por lo que invertirán en aumentar el marketing, tarea que las compañías #1 y #2 ya no necesitan realizar.



Wilfredo Sotolongo, Adrián Simg y José Luis Fernández

Nuevos productos de la estrategia Transformación Inteligente

-Infraestructura del centro de datos, con procesadores escalables de Intel Xeon (Bronze, Silver, Gold y Platinum), diseñada para proporcionar entornos poderosos, ágiles y definidos por software, ofrecen una capacidad de nube flexible.

-Actualizaciones de ThinkAgile HX Series, para desplegar y gestionar clústeres escalables.

-Las series ThinkAgile MX y SMX proporcionan soluciones preinstaladas para la plataforma de nube híbrida o hiperconvergencia local de Microsoft Azure Stack.

-ThinkAgile SMX combina hardware de red y servidores diseñados para ofrecer un sistema con automatización integral y portales de autoservicio.

-ThinkAgile MX provee un ambiente de hiperconvergencia que prepara al cliente para su transformación digital, proporciona plataformas de hardware validadas, diseñadas y preseleccionadas en HCI de Microsoft Azure Stack basado en Windows Server 2019, o WSSD en Windows Server 2016.

-ThinkAgile VX, ofrece arquitecturas validadas, diseñadas y preseleccionadas que incluyen el software VMware vSphere, vSAN y VCF, equipos diseñados para reducir gastos, riesgos y tiempo, así como la optimización de recursos al automatizar muchas tareas.

-El nuevo servidor ThinkSystem SE350 Edge, con tamaño reducido y eficiencia energética, es capaz de manejar temperaturas de 0° a 55° C y tolerar ubicaciones con polvo y vibraciones.

-Tecnologías as a service, con un modelo de consumo en lugar de adquisición.

Sobre Lenovo

- En el 2018 creció en ganancias a nivel global un 35%
- Aparece en la lista Fortune Global 500, al facturar 45 mil millones de dólares
- 85% de sus negocios son a través de canal
- En el 2018 eran la marca #4 en México, este año son la #3
- En Colombia, Ecuador y Perú son el #1
- A nivel global ocupan el #4
- El almacenamiento crece 50-100% al año a través del canal

Estrategia para crecer

Aunque la primera mitad del año fiscal de la compañía fue “difícil”, la segunda se ve mejor para Wilfredo Sotolongo, quien dijo a eSemanal: “vemos una perspectiva más positiva este trimestre y el siguiente, ¿qué quiere decir más positiva?, de crecimiento”.

Ya que los meses anteriores fueron de decrecimiento, Sotolongo aseguró que los próximos serán de crecimiento; sin embargo, tendrán el desafío de dejar de perder dinero como ocurre ahora y balancear diferentes aspectos para mantenerse.

Otro desafío que tendrá Lenovo será hacer crecer su negocio de Hyper skill, el cual tiene un potencial muy relevante para la marca, se desarrolla en países grandes como Estados Unidos, Canadá, Inglaterra, India, China, Japón, entre otros.

“Es un negocio que nosotros podríamos cuatriplicar rápidamente si hacemos un buen trabajo y para ello hay que hacer inversiones importantes en nuestra cadena de abastecimiento, en los niveles de ingeniería para apoyar al cliente”, afirmó el directivo.

Hyper skill, independiente del canal, consiste en un centro de cómputo donde en vez de tener 100 servidores se tienen 10 mil o 100 mil, incluso. “Es como entrar al Estadio Azteca y que en todo el lugar haya computadoras, entonces es una fábrica”, dijo Sotolongo, reiterando la búsqueda por crecer. El directivo enfatizó en que para mantenerse y ganar tienen que crecer como empresa, aumentar la confianza de sus clientes o asociados y vender más. Por lo cual, buscan ofrecer soluciones con mayor complejidad que brinden valor al cliente, aunque sean más difíciles de implementar. Por último, es necesario invertir de una forma prudente en las áreas claves y necesarias para crecer.

Tendencia en el 2020

La hiperconvergencia, que combina el almacenamiento, computación y redes en un sistema único para disminuir la complejidad del centro de datos y aumentar la escalabilidad, será la tendencia dominante en el 2020, según Wilfredo Sotolongo.

“La hiperconvergencia ya ha crecido lo suficiente para ser relevante y sigue creciendo tan rápidamente que es una oportunidad que nadie puede negar”: Wilfredo Sotolongo.

El directivo explicó que esta tecnología permite la virtualización de almacenamiento, nubes que conectan, donde el usuario puede mover sus aplicaciones de la nube a su centro de cómputo, arriba y abajo dependiendo de sus necesidades.

El canal debe ir al futuro

Respecto al canal de distribución mexicano, Sotolongo dijo no conocerlo suficiente para expresar sus áreas de oportunidad, pero a nivel global expresó:

“Hay demasiados asociados o canales que todavía no han rotado hacia el futuro, están muy cómodos vendiendo infraestructura del pasado, la forma de computar y almacenar del pasado, y si no rotan hacia el futuro el cliente los va a dejar, por no darle nuevas ideas o propuestas”.

Otro desafío que enfrenta el canal es encontrarse con demasiadas tecnologías y tener que decidir en cuál invertir, porque es muy complejo comprenderlas todas; deben elegir, atacar y aprender sobre ella. “Escoger esa área es difícil y no es obvio, depende de la empresa”, finalizó el directivo. ↴



Wilfredo Sotolongo

Tuvo México más de 8 billones de **intentos de ciberataques** en primer semestre del año



Derek Manky, Eduardo Zamora y Marc Asturias

Las cifras fueron presentadas en el evento Cybersecurity Summit 2019, donde agregaron que el 76% de los intentos de ciberataques de botnet Mirai a nivel global en el segundo trimestre del año se dieron en Latinoamérica, y de estos el 93% ocurrieron en México.

El botnet Mirai, lanzado en el 2016, sigue presentando variantes y actividades, ya que ataca dispositivos conectados mediante el internet de las cosas (IoT), tendencia relevante a nivel mundial.

“Todas las industrias son vulnerables, hackeables, todas tienen información importante y crítica para su negocio y para nosotros los usuarios”: Eduardo Zamora.

Se dio a conocer que el troyano Doublepulsar, conocido por ataques como el ransomware Wannacry en 2017 o a bancos en Chile y México en el 2018, es una de las cinco amenazas detectadas en el país entre abril y junio de 2019.

De acuerdo con los expertos, las amenazas continúan evolucionando en cantidad y sofisticación, el cibercrimen existe tanto como el crimen tradicional; en México incluso aumentó la actividad de malware, exploits, botnets, descargas no deseadas, minería de criptomonedas, entre otros, que tienen el fin de robar información de los usuarios.

Según Fortinet, la principal amenaza en el país y la más frecuente son los ataques de ingeniería social a través del correo electrónico, como Phishing, que consiste en enviar mensajes pretendiendo ser otra persona para así acceder a credenciales, datos personales e información financiera.

DURANTE EL PRIMER SEMESTRE DEL 2019, MÉXICO ENFRENTÓ MÁS DE OCHO BILLONES DE INTENTOS DE CIBERATAQUES, DE ACUERDO CON LA EMPRESA DE DESARROLLADORES EN CIBERSEGURIDAD, FORTINET; 63% DE LOS TELÉFONOS CELULARES FUERON ATACADOS.

Anahi Nieto

Para protegerse o minimizar daños

Se explicó que las causas por las que tienen éxito los ataques son cuando a los sistemas de las empresas no se les da mantenimiento, no se actualizan o se parchan, también por el uso de contraseñas predeterminadas o débiles, pues son el vector de infección principal de ese botnet.

Asimismo, los usuarios deben ser responsables en cuanto al uso de su información y sus prácticas, conectarse sólo a redes seguras, hacer un uso adecuado de las redes sociales, cambiar sus contraseñas, no emplear la misma para diversos sitios, utilizar la autenticación avanzada y encriptar datos sensibles.

Las consecuencias de no atender a las recomendaciones pueden ser letales, por ejemplo, a veces el cibercrimen pide rescates, en Estados Unidos algunos fueron desde los 600 mil dólares hasta los millones, según la información de Derek Manky, Chief, Security Insights and Global Threat Alliances.

“Los gastos para remediar un ataque son mayores a los de protegerse”, puntualizó Marc Asturias, VP marketing Latam en Fortinet, y agregó que las empresas serán hackeadas o que inclusive algunas ya lo fueron y aún no lo saben.

“En el futuro todas las empresas utilizarán tecnología y serán vulnerables”, enfatizó Manky para dimensionar el problema que representan los ciberataques.

Y es cierto, actualmente en el país una de las tendencias con mayor importancia para las empresas, de cualquier sector, es la transformación digital, lo que representa a su vez una necesidad de inversión en tecnologías de ciberseguridad.

Para Eduardo Zamora, director general de Fortinet México, el combate al cibercrimen comienza desde la educación, al hacer consciencia sobre los riesgos, implementar una estrategia integral, fomentar la formación y capacitación de expertos en ciberseguridad y asesorar al mercado con ellos.

Fortinet apuesta por ser una empresa con responsabilidad social que ofrezca datos al gobierno, ayude a cerrar la brecha de talento en México por medio de su academia de seguridad, además de minimizar los daños y ayudar a las empresas a acelerar su transformación digital sin comprometer su información. ↩

Nexsys busca potenciar al canal con las soluciones de Bentley Anahi Nieto

El mayorista y el desarrollador celebraron una alianza para comercializar una línea de herramientas para la ingeniería, enfocadas en el desarrollo de proyectos de infraestructura, negocio con potencial en el mercado



Fabián Folgar y Daniel Cerón

“Llevamos tiempo trabajando en la alianza y ahora salimos al mercado juntos a partir de hoy”, mencionó Fabián Folgar, vicepresidente de ventas para América Latina de Bentley Systems.

Daniel Cerón, director general de Nexsys en México, dijo que las nuevas soluciones se pueden emplear en muchos sectores para desarrollar y diseñar la infraestructura de proyectos, es una herramienta valiosa en la ingeniería civil.

Bentley cuenta con 250 aplicaciones flexibles que sirven para realizar modelos 3D digitales y llevar a cabo las fases de planificación de proyectos, análisis, construcción y operación, por medio de digitalizar el ciclo de vida de la infraestructura a través de iTwin Services (gemelo digital).

iTwin Services es una representación digital de un activo físico, proceso o sistema, que permite comprender, modelar el rendimiento y sincronizar continuamente para representar el estado casi en tiempo real, condición de trabajo o posición del proyecto.

“Los mundos de la industria y la infraestructura no están atravesando su mejor momento en México, hay un gran esfuerzo por parte de las ingenierías de las empresas constructoras en adoptar metodologías de trabajo BIM (Building Information Modeling) y las soluciones que nosotros presentamos no sólo cubren esas necesidades, sino que avanzan un poco más a lo que es ya la gestión de gemelos digitales y de activos”: Fabián Folgar.

Parte de su estrategia de educación consiste en trabajar con programas académicos en la carrera de ingeniería civil con universidades de México, como la UNAM, el IPN, el TEC de Monterrey, y planean incorporar a la UAM.

Mano a mano junto al canal

Nexsys realiza el 100% de sus negocios a través de los canales, procuran atender las necesidades de estos y darles herramientas para que puedan vender más. Al inicio se encargan de reclutar partners, los habilitan y les ayudan a generar demanda; les ofrecen webinars, programas de capacitación en las soluciones de su portafolio, que contemplan desde el área técnica, hasta la pre y post venta.

La capacitación ayuda a que los canales sepan qué clase de herramienta recomendar para cada proyecto, también entrenan a la fuerza de venta de las compañías, los apoyan con acompañamiento, seguimiento, cierre de negocio y gestión de proyectos.

“Entre más especializado estés tú mejor va a ser el nivel de servicios que puedes prestar alrededor de las soluciones y más dinero vas a ganar”, dijo Cerón, para alentar al canal a educarse. Con el fin de crear un negocio rentable para todos, Nexsys pone a disposición de sus socios líneas demos, su propio departamento de mercadotecnia, un portal web, una aplicación, financiamiento a los clientes finales y la CSP Store donde se pueden adquirir licenciamientos.

“El mercado de tecnología no está en una muy buena posición este año en México, nosotros venimos creciendo muchísimo, pero con soluciones como las de Bentley es una oportunidad muy grande para que el canal se especialice y crezca en conjunto con nosotros”: Daniel Cerón.

El directivo de la empresa mayorista agregó que trabajan con más de 60 marcas y tienen presencia en 28 ciudades de Latinoamérica, y en el país cuentan con oficinas en la Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey para atender a los canales. Finalizó al exponer que este año las ventas de los canales ascendieron un 22% en software, 36% en hardware y 42% en servicios; Por lo cual enfatizó en apostar por un mercado que tiene un crecimiento potencial. 



EN 2022 EL 70% DE LAS REUNIONES EN VIDEO CONFERENCIA SERÁN EN HUDDLE ROOMS

Raúl Ortega

EXISTEN 41 MILLONES DE SALAS EN EL MUNDO (LA MAYORÍA SON SALAS PEQUEÑAS)

5 MILLONES DE SALAS (HUDDLE ROOMS) Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN MÉXICO

Hace un par de años las videoconferencias solían ser costosas y complicadas de solicitar, pero si la necesidad era impostergable, se pagaba la cantidad solicitada por rentar (un par de horas) aquellos espacios, donde en la actualidad, tienen otros usos, como son: seminarios, coloquios o conferencias, y es que, anteriormente (durante largo tiempo) fueron la única alternativa de enlace entre personas y público de forma remota, lo cual dejó de tener cabida con la expansión del internet, aunque principalmente con la variedad de dispositivos, plataformas, soluciones de colaboración y movilidad, tendencias que esbozan el nuevo devenir en el ciclo de las comunicaciones.

Es probable que al escuchar hablar de salas de automatización o huddle rooms, ello no nos disponga a pensar en un tema con precisión, razón para considerar indispensable definir el término de forma general: Son espacios para un máximo de 7 u 8 participantes (regularmente), pueden ser más, para efectuar reuniones corporativas rápidas y que se caracterizan por ser a distancia, apoyándose de una conectividad WiFi, software y hardware de colaboración.

En el inicio, el video estaba relegado a las grandes salas debido a los altos costos de la implementación y operación, lo que motivó a buscar alternativas, siendo que las reuniones eran una necesidad para las empresas, pero complicado de costear, lo cual, aparejado con el cambio en el modelo de trabajo a nivel mundial (home office, movilidad), comenzó la oportunidad de los espacios de trabajo abiertos, ayudando a incrementar la colaboración entre los trabajadores, y con ello vinieron otros desafíos, como han sido, la mitigación del ruido, cámaras panorámicas que integren en la imagen a todas las personas, compartir información, colaboración, entre otros.

Los huddle rooms o salas de automatización tienen tal potencial en los próximos años, que será el centro neurálgico de las comunicaciones para las empresas. Herramienta que ya confeccionó la planeación, colaboración y generación de ideas de las personas que se encuentren en una sala, estando conectados con otros individuos al otro lado del mundo. Lógicamente, cuando una empresa apuesta por esta solución y multiplica la cantidad de equipo tecnológico destinado para la sala de reuniones, no espera que los costos por soporte también se eleven, motivo suficiente para que una compañía se abstenga de implementar una herramienta que sólo es compatible con una nube de colaboración.

Se pensaría que los dispositivos para videoconferencia únicamente logran su cometido en estos lugares, pero nada más alejado de la realidad, pues si bien han sido diseñados para ciertos espacios, la imaginación es el límite de sus diversos usos. “En una clínica remota (a distancia), un médico especialista puede revisar una radiografía, sin tenerla físicamente, con imágenes de 4 y 8k, donde un pequeño punto puede hacer la diferencia”, indicó Mario Cruz, líder de negocios y desarrollo en las soluciones de comunicaciones unificadas para la región de Americas International en Avaya.

La era de la colaboración

Dando seguimiento a los nuevos desarrollos y herramientas para el implemento, además de explotar al máximo las capacidades de las salas de automatización, encontramos que: “Las nuevas generaciones de equipo de trabajo está motivando a generar cambios que representen un valor significativo para el área y

ambiente laboral en las empresas y corporativos. La tecnología nos está permitiendo implementar nuevas estrategias de comunicación que nos ayuden interactuar de una manera más fácil y efectiva, los huddle room funcionan justo para poder tener un espacio para juntas y reuniones que genere una atmosfera dinámica”, explicó Mauro Custodio, director comercial en AOC.

Atendiendo otra vertiente transversal, no menos importante y que cruza por todos los temas relacionados a las salas de automatización, es el dinero, si bien no es necesario realizar una gran inversión para implementar una solución en este rubro, sí puede ser un elemento a considerar atendiendo el contexto actual. Alejandro Apan, director general de Neocenter, afirmó a eSemanal: “México está dentro de los primeros 12 lugares en la lista de las mejores economías a nivel mundial y se prevé que dentro de seis años estemos en el octavo lugar”. Lo cual, también resulta de mayor motivación, puesto que las empresas necesitan estar comunicadas y en comparación con otras opciones de videoconferencia, estas son económicas y con resultados comprobados, gracias a la colaboración completa que ofrecen mayoristas como Neocenter o Latintel, a través de los productos de desarrolladores o fabricantes como Jabra, Poly, Konftel, Avaya, i3 Technologies y LogMeIn. El papel que han tenido Neocenter y Latintel en la era de la colaboración se convirtió en un punto de quiebre, siendo que, a través de los desarrollos de las marcas antes citadas, lograron integrar soluciones para las personas que buscaban interactuar con múltiples plataformas en múltiples dispositivos. Así, continúa siendo una tendencia con brío y oportunidad, pues: “Existen 41 millones de salas en el mundo, de las cuales 5 millones se encuentran en México y a su vez, el grueso de estas son salas pequeñas o huddle rooms”, expresó el director general de Neocenter.

Cuando hablamos de colaboración, está implícito las posibilidades de acceso a opciones de conexión entre diferentes software, otorgando a las empresas y usuarios finales la libertad de elección, dando pie a emplear cualquier plataforma o dispositivo para realizar tareas de enlace y comunicación, todo ello con la intención de vincularse desde cualquier lugar, en tiempo real, con quien deseen y naturalmente, sin ser una limitante la compatibilidad de las plataformas que proporcionen soporte al enlace.

“SE BUSCAN SOLUCIONES MUY FÁCILES DE USAR PARA LOS USUARIOS, QUE SEAN INTEROPERABLES CON DIFERENTES SOLUCIONES, YA QUE ES UNA TENDENCIA. SEGÚN FORRESTER: APROXIMADAMENTE EL 80% DE LAS EMPRESAS UTILIZAN DOS O MÁS PLATAFORMAS DE COLABORACIÓN ACTUALMENTE, POR LO CUAL, ES DIFÍCIL QUE UNA EMPRESA INSTALE UNA SOLUCIÓN EN UNA SALA QUE SÓLO SEA COMPATIBLE CON UNA PLATAFORMA DE COLABORACIÓN”. JOSÉ PADILLA, SENIOR SYSTEMS ENGINEER EN POLY.

Es así como los huddle rooms se han convertido en imprescindibles, enriqueciendo la experiencia de los empleados, impulsando ahorros

en costos y reducir el tiempo de comunicación, en particular con los trabajadores remotos, por estos motivos y otros, las organizaciones prefieren los servicios en la nube o alojados. Estas implementaciones también eliminan la asistencia en TI y técnicos que tradicionalmente han sido necesarios para soportar videoconferencias, asimismo permitir que los participantes se unan a través de sus navegadores a plataformas tipo WebRTC (Web Real-Time Communications), reduce los inconvenientes al iniciar y unirse a videoconferencias. Eliminando la necesidad de descargar complementos.

Los mayoristas, fabricantes y desarrolladores visionaron una promesa adicional en el uso de dispositivos móviles (multidispositivo) y sus interfaces (multiplataforma) para reemplazar los modelos de salas obsoletas y respaldar la forma nueva en que los empleados trabajan y adoptan la tendencia creciente de BYOD, por sus siglas en inglés Bring Your Own Device (traiga su propio dispositivo) dentro de las empresas o donde se encuentren.

Oportunidades de negocio en el área de video

La parte visual y auditiva se convirtió en un elemento importante para la recepción correcta de los mensajes o interactuar de forma activa y en tiempo real. Necesidades que Jabra cubrió con Panacast: “Es una cámara de video con un ángulo de 180°, con tres cámaras que fusionan la imagen para integrar a todas las personas en el campo de visión, resolución 4k, plug and play, zoom inteligente (detecta a las personas que se integran a la reunión)”: Betzabeth Romero, country manager de Jabra en México.

Es importante señalar que, esta opción (Panacast) es complementada desde la parte del audio por Speak 710, otro producto atractivo del portafolio de Jabra y del cual hablaremos más adelante.

Para los canales, no se convierte en indispensable contar con un conocimiento técnico para comercializar soluciones de salas de automatización, pues la forma de conectar y usar estos instrumentos es rápida y sencilla, según comentó para eSemanal, Juan Carlos Hernández, gerente de desarrollo de canales y foráneos de Latintel: “no necesita tener una especialización. Les apoyamos con asesoría y una vez certificados, el canal tendrá el conocimiento para comercializar de forma independiente”.

Ya se mencionó algunos artefactos de gran popularidad y alto desempeño como la Panacast de Jabra, pero el mercado, en temas de salas de automatización, tiene otras ofertas interesantes, con costos variados y aplicaciones diversas, como el Polycom Studio de Poly, el cual es una barra USB, con una cámara integrada de 120°, micrófonos y bocinas.

“ESTA BARRA SE ENCUENTRA INSTALADA AL FRENTE DE LA SALA, LO CUAL PERMITE LLEGAR CON MI COMPUTADORA, LA CONECTO VÍA USB (PLUG AND PLAY) Y EL EQUIPO SE CONVIERTE EN MI CÁMARA, MICRÓFONOS Y BOCINAS. ES COMPATIBLE CON CUALQUIER SOFTWARE DE COLABORACIÓN CONECTÁNDOSE EN AUTOMÁTICO, SEGUIMIENTO DE PERSONAS

QUE HABLAN, ES DECIR, EN EL MOMENTO EN QUE VA INICIAR LA REUNIÓN, SI EN LA SALA HAY DOS PERSONAS EL EQUIPO PUEDE HACER UN ENCUADRE PARA VERLAS MEJOR, Y A SU VEZ CUANDO ALGUIEN HABLE ENFOCARÁ A ESE INDIVIDUO. OTRO ASPECTO INTERESANTE ES EL TEMA DE LOS RUIDOS, YA QUE DIFÍCILMENTE SE PUEDE HACER UN TRATAMIENTO ACÚSTICO EN ESTE TIPO DE SALAS. TIENE FUNCIONES PARA CANCELAR RUIDOS NO DESEADOS, CREANDO UN UMBRAL PARA QUE EL SONIDO DEL OTRO LADO NO SE TRANSMITA A LA VIDEOCONFERENCIA Y CUANDO NADIE HABLA SE ACTIVA UN SILENCIO AUTOMÁTICO”, DESTACÓ EL EJECUTIVO DE POLY.

Avaya, empresa pionera en comunicaciones unificadas, también incentivó el mercado del video empresarial, llevando en el pasado, soluciones como Radvision, y actualizándose con dispositivos como Collaboration Unit 360 (códec de video integrado, micrófonos y conectividad Bluetooth) que permite al usuario tener una imagen de 360°. Desarrollado en Android, no está restringido a un ambiente de videocolaboración de la empresa fabricante, por tanto tiene la flexibilidad de unirse a otros servicio de conferencia como: Skype for Business y Polycom.

Oferta en audio

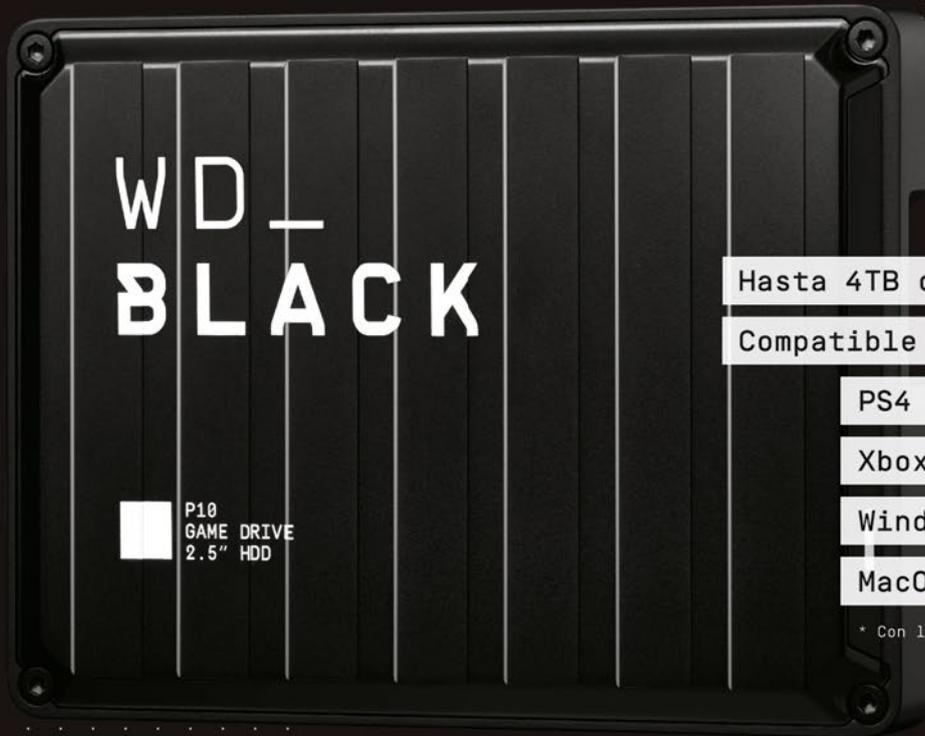
En suma, es de gran importancia la parte visual porque es la pieza que se integró como parte de la nueva era en el tema de comunicaciones, pero también es importante pensar en la parte del audio, pues no todas las empresas (por la naturaleza de sus negocios), incluidos contact center, los bancos (por seguridad) o en el caso de las personas (usuarios finales) con debilidad visual, están interesados en la parte del video. Aquí, empezamos a descubrir tecnologías desarrolladas, exclusivamente para audio, como los dispositivos lanzados por Panasonic en el área de conmutadores con opción a personalizar el audio de espera, audioconferencia, los cuales son análogos, digitales, IP, adicionalmente ofrecen movilidad interna.

No cabe duda de que dos de las empresas que han sido actores principales en la historia del audio son Jabra y Avaya, ambas con pilares apuntalados, veteranos y una crónica que les respalda al ser parte de los pioneros en la industria del audio, es por ello que no podríamos dejar fuera al Speak 710 (Jabra), con voz HD/Sonido de banda ancha, micrófono omnidireccional de alto rendimiento (recoge sonido de

Western Digital

SOLO TENEMOS ALGO EN MENTE: RENDIMIENTO.

WD BLACK™



Hasta 4TB de capacidad

Compatible con:

PS4 Pro o PS4*

Xbox One™

Windows® 8.1, 10

MacOS 10.11 o posterior

* Con la versión 4.50 o posterior del software de sistema



P10 GAME DRIVE

CONTROLA TU JUEGO

Verifica tu garantía online



INNOVAMOS

En cada solución de almacenamiento

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

Portada

360°) lo convierte en ideal para conferencias de hasta seis participantes (se pueden sincronizar dos, para mejorar el sonido), diseño portátil y plug and play. Otra oferta importante, corre a cargo de XT 4300, 5000 y 7000 (Avaya) con elementos por separado, la cámara puede ser fija o móvil y con códec de transmisión de diferentes velocidades.

Anteriormente ya se había comentado sobre las propuestas de valor que Poly lanza al mercado en cuestiones de videoconferencia, pero también cuenta con un dispositivo, Poly Trio, enfocado al audio, asimismo se puede establecer comunicación para múltiples plataformas con audio, video y compartición de contenido, adicionalmente es inalámbrico para desplegar información de una computadora hacia la pantalla de la sala.

Finalmente, existe un último elemento que no podríamos dejar fuera, cuando de huddle rooms y colaboración hablamos, son las pantallas o monitores, que en el caso de Panasonic presenta una gran variedad.

"OFRECEMOS MONITORES COMERCIALES Y PROFESIONALES, QUE VAN DESDE UNA PANTALLA REGULAR DE 65 PULGADAS, HASTA JUNTAR SEIS PANTALLAS PARA HACER UNA GIGANTE CON CARACTERÍSTICAS DE VIDEO WALL, TAMBIÉN TENEMOS EL CIRCUITO CERRADO DE TELEVISIÓN PARA MONITOREAR LA SALA": GENARO MAGAÑA, DIRECTOR DE VENTAS TELECOM PARA PANASONIC DE MÉXICO. ↵



AOC

Mauro Custodio, Director Comercial.

Siendo una empresa líder en tecnología de visualización en alta definición para pantallas multifunción, televisores y monitores, AOC es una compañía que maduró en este segmento ofreciendo artefactos de alta calidad,

desempeño y durabilidad, aunque no sólo es una opción viable para los usuarios finales, sino que se ha convertido en una elección de los canales debido al apoyo que acercan en temas de tecnología avanzada, precios especiales y sobre todo, la atención y seguimiento postventa, creando un valor agregado para el canal, además de invitar a descubrir el repertorio de productos enfocados a dispositivos que brinden una solución en el área laboral, con monitores que ofrecen sintetizar una interacción de manera efectiva y sea para una llamada online, video conferencia o visualizar alguna presentación. Es imprescindible comentar que están abiertos a brindarles a sus clientes nuevas estrategias de venta, integrando una variedad de productos y adicionalmente, proporcionarle al usuario un mejor equipo y experiencia.

mauro.custodio@aoc.com

Neocenter



Alejandro Apan, director general.

Siendo una de las "joyas de la corona" en la maquinaria de la industria digital, es un mayorista y eslabón fundamental entre los desarrolladores,

fabricantes y los canales. Neocenter constantemente busca entregar oportunidades interesantes, para diferentes áreas, pero existe una, en concreto que incentiva la integración de los huddle rooms y no significa sólo la venta de una cámara para negocios, sino equipos de audio, equipos para reserva de salas, inalámbricos de colaboración y presentación, con lo cuales permitan tener seis o siete salas virtuales y en cada una 150 participantes, siendo que no hace mucho (el año pasado) era impensable.

En ese tenor, Neocenter ostenta la bandera de la colaboración y participa de un ecosistema que tiene como base la misma, ofreciendo soluciones para salas de automatización con cámaras, equipos de audio, microfonía, plataformas y dispositivos que convierten a los usuarios en ubicuos.

Sin embargo también existen otro tipo de ofertas, como auriculares, con los cuales, en un ambiente abierto, se podría hacer una conferencia y bloquear el ruido, siendo que hoy, la colaboración en los espacios abiertos se empieza a cristalizar. "Tenemos mucha experiencia en la integración de salas, espacios de colaboración y una oportunidad interesante porque también hemos experimentado e invertido en ellas, vienen también ofertas de automatización en el mercado de los corporativos, en los edificios, pues la industria de la construcción sigue creciendo junto a las oportunidades": concluyó el director general de Neocenter.

ventas@neocenter.com



Por más de **30 años**, los clientes han confiado en **APC by Schneider Electric**

Nuestro programa te ofrece **privilegios**, oportunidades de **incrementar tu rentabilidad** y de ser **más competitivo**. Reafirmamos nuestro compromiso con nuestros socios de negocio.



Validación

APC by Schneider Electric es el único fabricante de UPS reconocido por **Dell EMC** como una solución de infraestructura física de punta a punta.



Innovación

APC by Schneider Electric revolucionó la administración de UPS en 1980 hacia el primer UPS escalable, modular y redundante en 1997 hasta el UPS con densidad de energía líder en el mercado actualmente.



Integraciones

Las integraciones y certificaciones de software de **APC by Schneider Electric** incluyen software Cisco UCS, certificación de envío Cisco, vSphere de VMware, Hyper-V de Microsoft, Vision Ready de VCE y Nutanix Ready.



Administración de Software de Punta a Punta

Schneider Electric fue nombrado líder indiscutible en DCIM en el Cuadrante Mágico de Gartner 2017 por la integración RMM con Kaseya, Solarwind, Connectwise, y muchos más



Confianza

El **96%** de las empresas de Fortune 500 utilizan **APC by Schneider Electric** con plena confianza en nuestra base instalada de más de 20 millones y de una inversión en Investigación y Desarrollo superior a \$18.



Producto con la Mayor Disponibilidad

APC by Schneider Electric envía productos a más de 160 países y cuenta con más de 250 localidades de servicio a nivel mundial.

Productos

Facebook/NoticiasdelCanal



Osmo Pocket de DJI

Cámara portátil adaptable a diferentes situaciones. Cuenta con un estabilizador en tres ejes para ofrecer máximo control mientras se graba, pues se adapta a los movimientos en tiempo real.

Descripción

Peso de 116 g. Cuenta con funciones como ActiveTrack, para enfocar un objetivo y que el dispositivo lo siga automáticamente; Panorámica 3x3 para capturar paisajes con detalle o Timelapse para que horas de grabación se conviertan en segundos y agregue efectos dramáticos.

Características

- Graba video en 4K a 60 fps a 100 Mbps
- Captura fotos en 12 MP
- Con funciones para dar toques cinematográficos

contactame@esemanal.mx

+Pro VC70000 de Ricoh

Impresora inkjet de continuo ofrece producción de offset, alimentación continua y alimentación por hojas. Imprime en papeles con y sin recubrimiento. Permite acelerar la transición de volúmenes de impresión offset a digital.

Descripción

Capaz de ofrecer aplicaciones de calidad esperadas de offset, como catálogos y revistas con la asequibilidad y velocidad de la inyección de tinta. Con cabezales de impresión piezoeléctricos.

Caraterísticas

- Resolución de hasta 1.200 x 1.200 ppp sobre papel sin tratar, offset estucado y papel para inyección de tinta estucado y tratado
- Sin la necesidad de capas de imprimación u otros tratamientos de papel
- Alcanza una velocidad de 150 m/min
- Productividad de casi 130.000 hojas A4 por hora
- Capacidad de secado dentro de la propia prensa

contactame@esemanal.mx



Productos

HT-X8500 de Sony

Barra de sonido compatible con Dolby Atmos y DTS:X. Ofrece sonido surround cinematográfico.

Diseño compacto, cuerpo delgado y estilizado con metal perforado. Produce bajos potentes y profundos gracias al doble subwoofer incorporado y canales laterales.



Descripción

Características

- Experiencia de sonido cercana a 7.1.2 canales
- Sonido en tres dimensiones
- Con diferentes modos de sonido: cine, deportes, noticias, música y juegos
- Con puerto HDMI y conectividad Bluetooth

contactame@esemanal.mx

DS9300 de Zebra Technologies

Escáner de códigos de barra para puntos de venta. Para tiendas minoristas, restaurantes, hoteles, entre otros negocios. Captura código de barras impreso o electrónico y en cualquier condición, incluyendo las etiquetas de marca de agua Digimarc.

Descripción

Compacto y ergonómico. Viene en dos colores: negro y blanco. Solución intuitiva, fácil de implementar y gestionar.

Características

- Permite reducir los tiempos de espera en los puntos de venta
- Puede analizar tarjetas de identificación como licencias de conducir, carnets o tarjetas
- Incluye suite de herramientas para aumentar la productividad de escaneo

contactame@esemanal.mx





Mónica Velasco y Roberto Campos

Sonicwall trazó estrategia de apoyos para los canales en México

Raúl Ortega

•EMPRESA DEDICADA 100% A LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN
PROGRAMA DE SOCIOS CON OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

Con un portafolio amplio para soluciones de extensa variedad, Sonicwall situó la vista sobre los canales de distribución en el país, con miras a incentivarlos a través de un programa robustecido, con la finalidad de conseguir negocios fructíferos que permitan un ganar-ganar.

La marca con sede en Silicon Valley, inició sus operaciones hace más de 27 años vendiendo firewalls (siguiendo su principal distintivo) e implementando soluciones “punta a punta” con nuevas tecnologías dentro de la seguridad, que incluyen no sólo a firewall sino también Wireless (access point) para lograr fiabilidad al momento de que alguna persona se conecta de forma inalámbrica. Otros desarrollos novedosos que perfiló la firma, corrieron a cargo de Capture Cloud, Secure Mobile Access y Cloud App Security (CAS). Cabe destacar que a nivel mundial es limitado el personal especializado en ciberseguridad como lo comentó Mónica Velasco, gerente de marketing para Latinoamérica en Sonicwall, “no es algo propio de América Latina. En el mundo no hay un número significativo de especialistas en materia de seguridad cibernética, como resultado, para nosotros es fundamental que el canal tenga el nivel profesional y de conocimiento para detectar oportunidades más allá de lo que el cliente solicita”.

Las distintas opciones que acercan a los canales son un distintivo continuo por parte de Sonicwall, en consiguiente la plataforma (que es para cualquier canal registrado) OverDrive 2.0 les ayuda a generar demanda, oportunidades de negocio a través de preparar webinars, realizar home pages, además de albergar contenidos digitales para realizar trípticos o folletos, siendo totalmente gratuito.

México

Sonicwall es una empresa que se enfocó a los canales de distribución; en el caso de México trabajan con los canales mayoristas y con otros que forman parte de su programa, el cual continuamente está actualizándose teniendo como base la especialización y certificación de los participantes que los convierte en su principal diferenciador.

“Tenemos tres diferentes niveles de canales: registrados, silver y gold, a los cuales entregamos beneficios tangibles y puntuales a cada uno según su categoría. Para lograr cada nivel, necesitan contar con una serie de requisitos (obligaciones) y con esto se entregan incentivos para convertirlos, a ellos y sus negocios, en rentables. Logrando esa especialización con ingenieros certificados les proveemos una ayuda económica y así llevarlos a ser rentables para las necesidades del mercado. Es la base de nuestro programa de canal”: Roberto Campos, director de canales para México en Sonicwall.

La firma comenzó a trabajar “hombro a hombro” con mayoristas importantes para la región, entre los que se incluyen: Dominion, Maps, Scansource y Westcon. Roberto Campos recordó que son sus aliados de negocio. “Los mayoristas normalmente son especializados y nos apoyan en el desarrollo del canal. Todos ellos cuentan con ingenieros certificados”.

Son aproximadamente 450 canales y contando, los registrados en el programa que lleva por nombre SecureFirst, de los cuales 35 pertenecen al nivel gold y silver y su diferencia estriba en conseguir, aparte de tener ingenieros y vendedores especializados, una cuota, lo cual se traduce en mayores beneficios, siendo que se incrementa la contribución si se tiene un registro gold a diferencia de un silver y lo mismo para un registrado.

Otros apoyos importantes para los canales están vinculados a Sonicwall University en el que pueden acceder a más de mil 500 cursos sobre actualización de tecnología y no sólo de la empresa, sino las recientes en el mercado, en las que se incluyen las amenazas tipo ransomware, phishing y otros temas de importancia. Los cursos son técnicos, de ventas e implementación sin costo alguno. ↩



Koblenz®



Seguridad, Confianza y Protección UPS On line

G20 BIFÁSICO 60020 OL 2P



- 6 000 VA / 6 000 W
- Batería 8~10 pzs (ajutable) x 2 12V 9 Ah
- 3 Años de garantía
- Doble conversión
- Tiempo de transferencia cero
- Cambio de baterías en caliente (Hot Swap)
- Salida onda senoidal pura
- Contactos de salida programables

G19 BIFÁSICO 60019 OL 2P



- 6 000 VA / 6 000 W
- Baterías 12V 7 Ah x 20
- 3 Años de garantía
- Doble conversión
- Tiempo de transferencia cero
- Cambio de baterías en caliente (Hot Swap)
- Salida onda senoidal pura

G19 BIFÁSICO 100019 OL 2P



- 10 000 VA / 10 000 W
- Baterías 12V 9 Ah x 20
- 3 Años de garantía
- Doble conversión
- Tiempo de transferencia cero
- Cambio de baterías en caliente (Hot Swap)
- Salida onda senoidal pura

G21 TRIFÁSICO 400021 OL 3P



- 40 KVA / 36 KW
- Entrada / Salida: Cableado en duro
- Baterías: Configurable
- Garantía del Equipo: 3 años / 2 en batería

Capacidades disponibles:
15, 20, 30 y 40 KVA's

ACCESORIOS



Switch de Mantenimiento
BYPASS (MBS)



Tarjeta SNMP
de monitoreo remoto



PDU Unidades
de distribución de energía

Ideal para:



Servidores



Equipos Médicos



Redes



Telecomunicaciones



VoIP

Centro de Atención a Clientes:

Te da la energía para seguir conectado

moralesh@koblenz-electric.com

01800 976 3600

MAYORISTAS



Zaira Delgado
Product Manager Koblenz
zaira.delgado@koblenz.com.mx
(652) 109 0000
Ext. 189



Christian Tapia
Product Manager
ctapia@grupocva.com
(0133) 3268 1617



Luis Lopez
Product Manager
luis.lopez@ingrammicro.com
(55) 5263 6349



Jorge Gordian
Product Manager
jgordian@daisytek.com.mx
(55) 5000 3518



Norma Hernández
Product Manager
norma.hernandez@g-loma.com
(01871) 722 5321



Christian Ramirez
Product Manager
christian.ramirez@mayorista.com.mx
(55) 5262 5700



Oziel Guajardo
Ventas
compras@unicom.com.mx
(01) 6161 5175



Mayorista en Tecnología
Nelson Jiménez
Ventas
michael@nensar@pach.com
(33) 1078 3443



Monica Moreno
Product Manager
(55) 5078 4120
(800) 5079 200

¡Síguenos en **f** /Revista eSemanal!



Manténte Informado

- Mayoristas
- Fabricantes
- Integradores

www.facebook.com/NoticiasdelCanal/

eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

f /NoticiasdelCanal