

23 de Marzo 2020 · Año 28 | No. 1371

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

IBM

Abanico de oportunidades en la nube

PANDUIT

GSIC 2020 visión del mercado

CVA Y LOGMEIN

Alianza de valor para el canal



SMART HOME

Soluciones que conectan negocio



Impresoras de Tinta Continua HP

Imprime grandes volúmenes a un costo por página extremadamente bajo¹ en las impresoras con Tanques de Tinta HP, que se recargan sin derrames¹ ni desastres.



HP Smart Tank 615

Impresoras HP Smart Tank

Imprime grandes volúmenes fácil y rápido¹ desde cualquier dispositivo móvil a través de la HP Smart App².

Imprime hasta 12,000 páginas con la tinta incluida en la caja. Hasta 3 años de tinta.^{3, 4}

Alimentador automático de documentos.

Impresoras HP Ink Tank



Imprime hasta 8,000 páginas a color o 6,000 páginas en negro.



Fácil impresión móvil con HP Smart App.



Sin derrames, sin desastres.



Imprime, escanea y copia.



HP Ink Tank 415

Tú haz lo tuyo, nosotros lo imprimimos.

Encuétralas en tu distribuidor autorizado.

Visita www.hp.com.mx/smarttank

© Copyright 2020 HP Development Company, L.P. ¹Para más información visita: hp.com.mx/smarttank ²Requiere la descarga de la aplicación HP Smart. ³Resultados basados en la metodología de HP y la impresión continua de páginas de prueba ISO/IEC 24712. No basado en el proceso de pruebas ISO/IEC 24711. Se requiere una botella de tinta negra adicional para imprimir 8,000 páginas de prueba en color. ⁴El rendimiento real varía en función del contenido que se imprima y de otros factores. Se utiliza una pequeña cantidad de la tinta incluida en las botellas para iniciar la impresora. Para obtener más información acerca del llenado y del rendimiento, consulte hp.com/go/learnaboutsupplies. ⁵Para más información visita: hp.com.mx/tanquesdetinta Para obtener más información sobre los requisitos de impresión local, consulta hp.com/go/mobileprinting.



Alvaro Barriga •

La tecnología ayuda a estimular la economía en épocas de contingencia

Ante la situación de emergencia que se vive en el país derivado de la pandemia de Coronavirus (Covid-19), en la que se busca evitar por un tiempo toda actividad social de manera presencial, los proveedores de soluciones tecnológicas ya levantaron la mano para proveer herramientas para que se siga estimulando la economía durante esta crisis.

Microsoft, 3CX, Avaya, entre muchas otras marcas, han abierto algunas soluciones en nube para trabajo remoto dirigidas a las personas que necesitan hacer home office, mantenerse colaborando y no detener la productividad. Los mayoristas, por su parte, han armado kits de hardware y software específicos para que los usuarios tengan lo necesario para desempeñar sus tareas desde casa.

En tanto, el canal no se ha detenido, pero ya empieza a resentir un impacto negativo en el negocio, por lo que seguramente los números del primer trimestre de este año no serán los mejores.

No obstante, se aproxima una época de sembrar, de que el canal trabaje de cerca con sus clientes, se convierta en su asesor y fortalezca su confianza, ya que seguramente el segundo semestre de 2020 será muy competido y varios proyectos que quedarán pendientes se ejecutarán en esos meses.

La firma consultora Select, estima que el mercado TIC podría perder de 2 a 3 puntos de crecimiento para 2020 y recomienda estar preparados para este año complejo, tomar medidas para mitigar los riesgos del negocio, no arriesgar la salud de los colaboradores y tomar ventaja de las herramientas tecnológicas para vencer los problemas de continuidad del negocio.

Sin duda, el gobierno mexicano tiene el reto de tomar acciones que generen confianza y estimulen la economía en los próximos meses.

Del 11 al 13 de marzo se llevó a cabo la edición 21 del Global Systems Integrators Congress (GSIC) de Panduit, evento que reunió a aproximadamente 700 asistentes de diferentes países de América Latina. El evento estuvo encabezado por Dennis Renaud y Kaleb Ávila, CEO y vicepresidente en AL de la compañía, respectivamente, quienes fueron contundentes sobre la importancia de su ecosistema de socios, así como del enfoque de la infraestructura que requerirá la Inteligencia Artificial.

PORTADA

16 GUÍA DE SOLUCIONES para Smart Home



MAYORISTAS

6 NEOCENTER E I3-TECHNOLOGIES simplifican la colaboración



NEOCENTER

8 LOGMEIN fortalece el portafolio de **CVA**

DESARROLLADORES

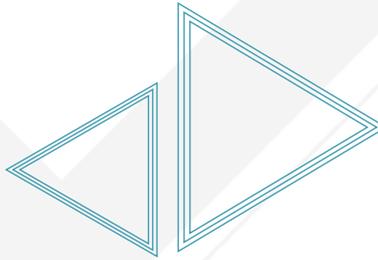
10 Apuesta **IBM** por la apertura y seguridad en la nube pública



CVA



CVA Y DELL



TENDENCIAS

14 Abrirán **ACADEMIA DE VIDEOJUEGOS** en CDMX

FABRICANTES

22 En GSIC 2020, **PANDUIT** apuesta por la transformación digital en diferentes verticales

12 PRODUCTOS



PANDUIT



BÚSCANOS EN:

 /NOTICIASDELCANAL

 /NOTICIASDELCANAL

 ESEMANAL

 ESEMANAL

WWW.ESEMANAL.COM

DIRECTORIO

Editor Alvaro Barriga 55 5090-2044 alvaro.barriga@khe.mx **Reporteros** Anahí Nieto 55 5090-2046 anahi.nieto@esemanal.mx

Raúl Ortega 55 5090-2059 raul.ortega@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

Director General 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 **Ventas de Publicidad** Jennifer Flores 55 5090-2054 jennifer.flores@khe.mx

Gilberto Espino 55 5090-2055 gilberto.espino@khe.mx **Suscripciones** Irma Ruíz 55 5090-2049 suscripciones@khe.mx **Distribución** Marcelino Santillán

NEOCENTER E I3-TECHNOLOGIES SIMPLIFICAN LA COLABORACIÓN

Autor: **Raúl Ortega**

• EL FABRICANTE CUENTA CON UN PROGRAMA DE CANALES Y GARANTÍAS DE HASTA OCHO AÑOS EN SUS PRODUCTOS

• EL MAYORISTA INAUGURÓ SU SHOWROOM EN EL WTC DE CDMX

Neocenter abrió un showroom en Ciudad de México con la intención de ofrecer a sus partners valor agregado y conozcan sus productos de manera interactiva, tal fue el caso de i3-Technologies que expuso sus soluciones enfocadas al sector educativo y corporativo.

La marca está abocada a la transformación digital con soluciones para colaboración que son factibles de usar en diversos campos de trabajo, entre ellos el educativo y el corporativo, siendo estos a los que está apostando principalmente.

Por otra parte, actualmente el fabricante cuenta con 10 canales certificados, pero están abiertos a recibir y capacitar a otros que estén interesados en la marca, además, Carlos Murillo, gerente regional para Latinoamérica y El Caribe agregó: “No se requiere alguna certificación para comenzar a comercializar, sólo una capacitación y son cumplimientos en línea”.

Solución de valor

Es importante destacar que el portafolio que Neocenter ofrece es totalmente compatible con i3-Tecnologies, por lo que se convierte en un argumento de venta disuasivo del canal para el cliente final.

Otro elemento atractivo es su programa de canales, el cual está dividido en tres niveles Premium, Select y Autorizado

Beneficios del programa de canales de i3-Tecnologies

- **Autorizado:** Descuentos Recomendados Competitivos, Ayuda en registro de ofertas/precios de proyectos por volumen, Acceso al director de ventas de entorno i3 (vía distribuidor) y Asistencia directa (vía distribuidor).
- **Select:** Generador de leads (vía distribuidor), Descuentos Recomendados Competitivos, Ayuda en registro de ofertas/precios de proyectos por volumen, Acceso al director de ventas de entorno i3 (vía distribuidor), Protección de ofertas, Ayuda en campañas de marketing (sobre una base de caso por caso), Acceso a programas de marketing conjunto (sobre una base de caso por caso) y Asistencia directa.
- **Premium:** Generador de leads (directo), Descuentos Recomendados Competitivos, Ayuda en registro de ofertas/precios de proyectos por volumen, Acceso al director de ventas de entorno i3 (directo), Protección de ofertas, Ayuda en campañas de marketing, Acceso a programas de marketing conjunto y Asistencia directa.



CARLOS MURILLO



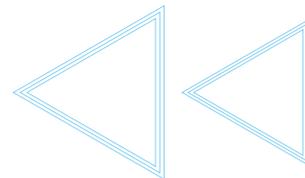
Windows 10

INCREMENTA TUS
POSIBILIDADES DE VENTAS
CON LOS EQUIPOS
EXCLUSIVOS DE HP SMARTBID.

Incrementan tus ventas y rentabilidad.
Funcionalidades diferenciales.
Ofrecen mayor performance.
Incrementan la seguridad.
Con disponibilidad inmediata
en el mayorista.

Conoce el catálogo completo de equipos aquí

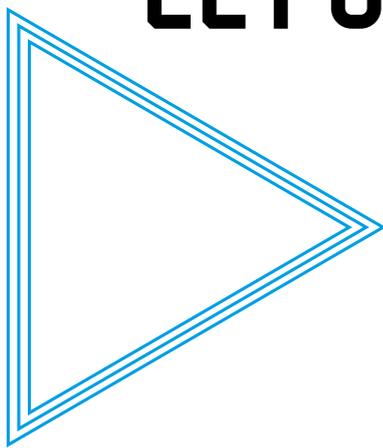
Windows 10 Pro significa negocio.



LOGMEIN FORTALECE EL PORTAFOLIO DE CVA

Autor: Anahi Nieto / Álvaro Barriga

www.youtube.com/noticiasdelcanal



• EL DESARROLLADOR Y MAYORISTA DIERON A CONOCER SU ALIANZA PARA INCLUIR DENTRO DEL PORTAFOLIO DE CVA A LAS SOLUCIONES DE COMUNICACIÓN UNIFICADA Y ACCESO REMOTO EN LA NUBE, CON LAS CUALES BUSCAN INCREMENTAR EL CATÁLOGO DE MARCAS DE VALOR.



Las soluciones de la marca ya forman parte del portafolio del mayorista, pues su estrategia para este 2020 es enfocarse en servicios, en especial, el área de comunicación, la cual se dijo continúa en crecimiento.

“En CVA vamos a seguir creciendo el catálogo de las marcas de valor que le proveeremos a nuestros clientes, las cuales le darán al canal la oportunidad de hacer mucho negocio”, afirmó Adolfo Mexía, director Comercial en Grupo CVA.

Por su parte, Eduardo Barrón, director de Soluciones del Grupo CVA, explicó que les agrega mucho valor porque es un producto que no sólo se comercializa en grandes corporativos, sino que puede venderse a nivel residencial o pequeñas y medianas empresas.

Por su parte, LogMeIn expresó que encontraron en CVA a una comercializadora de valor agregado que tiene un posicionamiento en el mercado, con cobertura nacional y alcance de los partners que los ayuda de forma exponencial, según explicó Nacir Coronado, country Manager en México.



Eduardo Coronado, Adriana Cuevas, Adolfo Mexía, Nacir Coronado y Eduardo Barrón

Oportunidad de negocio

Coronado, director de Marcas en el mayorista, aseguró que existe una oportunidad importante para hacer negocios, y en especial de una forma distinta a la tradicional, pues ahora es por medio de video, teléfono, salas, webinars y mensajes.

El sector presenta un crecimiento del 18% al año, según el directivo; además, se trata de un mercado virgen en México que tiene un gran potencial de explotación, en especial en las pequeñas empresas que requieren telefonía o una herramienta de soporte.

Aunado a lo anterior, LogMeIn cuenta desde el 2006 con la concesión por parte del Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT); presentan una solución completa todo-en-uno, con conmutador en la nube y solución de videoconferencia con un precio competitivo en el mercado.

MÉXICO REPRESENTÓ EL 29% DE COMUNICACIONES UNIFICADAS PARA LATAM EN EL 2018. (169.5 MILLONES DE USD): LOGMEIN.

Objetivos de canales

Con los canales de distribución trabajarán mediante un esquema de comisión, donde habrá un control a través del portal para llevar a cabo la facturación.

Barrón expuso que CVA tiene un alcance de distribución de 45 mil canales; aunque, la meta es reclutar de entre 50 y 80 en el primer año de operación, esperan que cada una venda 20 líneas al mes, y en total 200 al finalizar el año.

El directivo agregó que invierten en plazas donde llevarán a cabo los entrenamientos. Los partners también podrán contar con 50% de descuento y demo sin costo para no invertir grandes cantidades en equipo.

El panorama

El área de soluciones de CVA cumplió hace unos días 4 años de operación, a propósito Mexía dijo que no ha sido sencillo llegar a donde se encuentran ahora, pero han evolucionado y se han fortalecido bastante: "cada vez sumamos más marcas que nos dan mucho valor en este tipo de soluciones", puntualizó.

Debido al bajo flujo de dinero en el mercado, en CVA se han enfocado a no invertir tanto en cajas, ya que los clientes no están comprando, por el contrario, los servicios son una necesidad que tienen de comunicación por lo que seguirá existiendo y creciendo.

El director comentó que la razón de incluir a LogMeIn es encontrar oportunidades para el canal de sumar servicios, pues en ellos se invierte menos dinero y mayor tiempo a cambio de resultados y utilidades mejores.

Por otra parte, este año el mayorista tiene pesando llevar a cabo su Convención de distribuidores en Barcelona, España, así como dar continuidad a La Gira CVA por diferentes plazas del país y seguir sumando marcas y servicios.

Por último, Adolfo Mexía expresó a **eSemanal** que los principales desafíos que tienen ahora como mayorista, son la economía y el tema de la salud, por el Coronavirus; sin embargo, aclaró que sigue habiendo proyectos y que se adaptarán a las circunstancias, al igual que siempre lo han hecho.

APUESTA **IBM** POR LA APERTURA Y SEGURIDAD EN LA NUBE PÚBLICA

Autor: Anahi Nieto

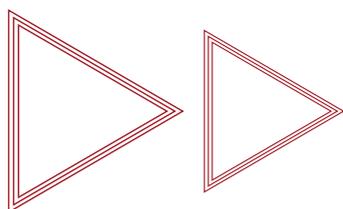
•OFRECEN SERVICIOS PROFESIONALES Y DE CONSULTORÍA.

L

a empresa dio a conocer sus esfuerzos por tener una oferta completa en nube pública para el usuario, desde volverse agnósticos a otras plataformas, hasta la seguridad en la información, a través de la incorporación de tecnologías como Inteligencia Artificial.

El desarrollador concibe a la tecnología como un habilitador de innovación y no la fuente de ello. Parte de esa visión contempla a la nube un sitio esencial para la construcción de empresas cognitivas que buscan optimizar sus aplicaciones comerciales y procesos. Por ello, y con el fin de tener la oferta más atractiva del mercado, IBM incorporó a su nube pública mayores ventajas, como una apertura en la compatibilidad y seguridad de grado empresarial, que permite la portabilidad de datos y aplicaciones que abarquen diferentes entornos.

Además, se valen del uso de tecnologías de código abierto como OpenShift para contribuir al desarrollo de las herramientas nativas de nube.



ASPECTOS NUEVOS DE SEGURIDAD EN NUBE PÚBLICA

- Tarjetas de cifrado HSM de nivel 4 de FIPS 140-2 para cifrado de datos
- Supervisión y gestión de amenazas en todas las nubes desde un panel de control de seguridad centralizado con la integración de IBM Security
- Servicio de Kubernetes reforzado con seguridad de contenedores continua
- Aislamiento incorporado y segmentación de red para proteger las aplicaciones
- Diseño para mantener la privacidad de la información privada con gestión de claves BYOK y KYOK que brindan acceso exclusivo a datos cifrados



DE ACUERDO CON UN ESTUDIO REALIZADO POR EL INSTITUTE FOR BUSINESS VALUE DE IBM, EN EL 2020, EL 90% DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS VAN A NECESITAR ESTAR EN LA NUBE PARA SER COMPETITIVOS Y AFRONTAR LOS RETOS QUE IMPONDRÁ LA ECONOMÍA DIGITAL; SIN EMBARGO, MENOS DEL 20% DE LAS CARGAS DE TRABAJO EMPRESARIALES HAN SIDO MIGRADAS HASTA AHORA.

BALTAZAR RODRÍGUEZ

Ese menos del 20% de migración de cargas de trabajo hizo que el desarrollador impulsara estrategias para ayudar a los clientes a llevar a cabo esa transición, según explicó Baltazar Rodríguez, arquitecto senior y evangelista tecnológico de IBM México.

Por ello idearon para las empresas con cargas de trabajo tradicionales, un modelo híbrido en el cual pudieran tener una parte de sus operaciones corriendo en la nube y otra corriendo dentro de sus propias instalaciones.

“Las empresas que están adoptando nube están acelerando la velocidad con la cual desarrollan nuevos modelos de negocio”, dijo Rodríguez, por lo que era importante presentarles una oferta a su medida.

Oferta de producto y servicio

Para contribuir a la transición en la nube, IBM tiene una oferta de productos y también servicios, los cuales se brindan sin la necesidad de que las empresas hagan uso de la plataforma del desarrollador.

Los servicios son diversos, algunos analizan las cargas de trabajo para saber cuáles pueden ser llevadas a la nube, ello consiste no sólo en un análisis tecnológico, sino también financiero a fin de recomendar con qué proveedor suscribirse.

Parte del resto de los servicios profesionales consisten en integrar funcionalidades o aplicativos para ampliar las capacidades de la nube o servicios de migración

donde rearquitecturan y construyen las aplicaciones con tecnología.

El directivo mencionó que anteriormente, al adquirir un sistema, era necesario invertir capital, tiempo y en personal especializado para operarlo; ahora con la nube el gasto es operativo, se paga lo que se consume, por lo cual se requiere una menor inversión y el retorno es más rápido.

Esquema comercial

Los servicios de IBM pueden ser contratados directamente por usuarios finales a través de internet y obtener así una licencia demo gratuita por 30 días; sin embargo, aún existe negocio para los distribuidores, pues ahora su rol consiste en integrar tecnología. Con el fin de apoyar a los integradores, el desarrollador ofrece capacitación y el acceso de brindar soluciones o servicios de valor propios.

El directivo dijo que el mundo cambia de forma acelerada, y aunque aún tengan ventas de servidores, la tendencia es hacia la nube, por lo que no deben esperar a que el mercado desaparezca, sino adaptarse y salir con una oferta conjunta.

“Queremos dejar de ser fabricantes de producto para ser proveedores de una plataforma, estamos buscando que las necesidades de nuestros clientes no sólo sean resueltas por nosotros, sino a través de canales”, finalizó.

MiniRaQ de Eaton

Gabinete vertical, permite montar equipos de red y servidores de hasta 35 pulgadas de longitud. Capaz de soportar hasta 400 libras instalado correctamente.

Descripción

Diseño modular, compacto, para armarios de red u otros espacios no tradicionales. Instalación de un solo técnico. Grandes aberturas de acceso en la parte superior, inferior y laterales para flexibilidad de enrutamiento de cables y conductos.

Características

- Módulo opcional de varios ventiladores
- Permite agregar una sonda de monitoreo
- Ofrece protección contra ladrones o vandalismo
- Mantiene los cables organizados
- Para equipo 6U y 96 puertos de panel de conexiones
- Solo se extiende 13 pulgadas de la pared.
- Perno de conexión a tierra integrado

contactame@esemanal.mx



C1C PIR de Ezviz

Cámara Wi-Fi de videovigilancia para interiores. Alerta solo en casos donde el movimiento procede de un cuerpo que emite calor. Utiliza una función día/noche, con un filtro IR, que proporciona una claridad óptima en condiciones de iluminación variables.

Descripción

Su base magnética permite adherirla sin necesidad de instalación a superficies metálicas, lo que optimiza su facilidad y comodidad de uso y su flexibilidad para las reubicaciones.

Características

- Video Full HD de 720p/1080p
- Ángulo de visión de 110°/130° wide-viewing-angle
- Visión nocturna HD
- Máscara de privacidad
- Audiobidireccional
- Gestión mediante app gratuita disponible Android e iOS,
- Compatible con Amazon Alexa y el asistente de Google

Disponibilidad

Intcomex, Syscom y Tonivisa.

contactame@esemanal.mx



Latitude 7220 Rugged Extreme de **Dell**

Tableta de 12" ofrece a los usuarios de campo mantenerse productivos en ambientes adversos como fábricas, ambulancias, desierto o ártico. Con varias opciones de configuración que incluyen procesadores Intel Core de 8ª generación.

Descripción

Exámenes MIL-STD-810G/H aprobados y calificación IP-65: protección contra agua, polvo y suciedad. Certificación de Clase 1 Div 2 para ubicaciones peligrosas. Resistente a caídas desde un máxi aszAmo de 4 pies, y a temperaturas de entre -20 y 145 grados Fahrenheit.

Características

- Pantalla 1000 NIT FHD con revestimiento antirreflejo
- Multitáctil, puede utilizarse con guantes
- Wi-Fi 802.11ax, el ancho de banda 4G/LTE global y las opciones de RF asignable para WWAN, WLAN y GPS
- Acceso a FirstNet
- Con hasta 2 TB y discos duros de estado sólido PCIe
- Opción de diseño de batería dual intercambiable en caliente y ecosistema de carga en movimiento
- Funcionalidad Rugged Active Pen
- Cámara infrarroja con reconocimiento facial de Windows Hello

bortiz@logitech.com



Y7P de **Huawei**

Pantalla Punch Fullview de 6.39" proporcional al 90.15% de la cara frontal, compuesta por tres partes: caratula de cristal, un panel LSD, y una cámara frontal inferior que no es visible en la pantalla cuando está desactivada. El primero en contar con AppGallery como única tienda de aplicaciones.

Descripción

Con tecnología de nano textura, muestra un efecto 2.5D con la refracción de la luz en la parte posterior. Diseño inspirado en los colores de distintos fenómenos cósmicos.

Características

- Procesador Kirin 710F
- RAM de 4 GB y 64 GB de almacenamiento (hasta 512 GB)
- Sistema EROFS
- Certificación TÜV Rheinland por su baja emisión de luz azul
- Cámara principal de 48MP, cámara ultra gran angular de 8MP y un sensor de profundidad de 2MP
- Cámara frontal de 8MP
- Batería de 4,000 mAh

contactame@esemanal.mx



Cable ADSS cubierta sencilla de **Waveoptics**

Para uso en exteriores, instalaciones aéreas y ductería. Con una alta flexibilidad, radio de curvatura menor y siendo auto soportado es adecuado para instalaciones rápidas en un solo paso.

Descripción

Cinta, hilos y gel para el bloqueo de agua, que lo favorece para factores ambientales, y con cubierta de poliestireno que aporta resistencia y durabilidad. No necesita lasheado y las distancias interpostales varían en condiciones NESC light.

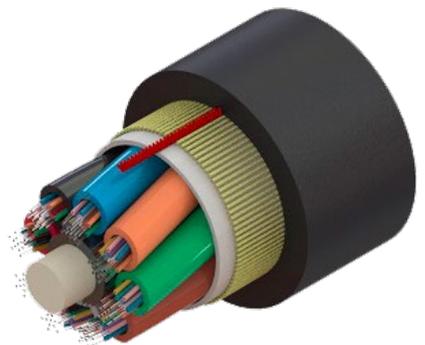
Características

- Con gel de bloqueo de agua y protección contra rayos UV
- Cuenta con refuerzo de hilado de aramida
- Alta resistencia a la tensión de tracción
- Tecnología de extrusión que proporciona flexibilidad a las fibras
- Garantía de un año (en la compra de herrajes Aerialgrip la garantía sube a tres años)

Disponibilidad

Fibras Ópticas de México.

ventas@fibrasopticasdemexico



ABRIRÁN ACADEMIA DE VIDEOJUEGOS EN COMX

- MÉXICO ES EL PRINCIPAL CONSUMIDOR DE GAMING EN LATINOAMÉRICA
- GAMING MERCADO CON MAYOR CRECIMIENTO

Autor: **Anahi Nieto**

La enseñanza profesional de videojuegos llegará a México por primera vez, pues Arena Academy anunció su próximo lanzamiento en abril, donde tendrá presencia en las plazas comerciales Artz Pedregal, Mundo E y Santa Fe; a finales del año se expandirán a 17 sucursales más en el país.

La Academia encontró oportunidad de negocio, debido a que el gaming factura más a nivel mundial que la industria de la música y la de las películas, además, Latinoamérica es la región donde existe mayor crecimiento año con año.

La Arena Academy aparece con el objetivo de contribuir al desarrollo de talento mexicano, elevar el nivel competitivo en eSports, aportar al esfuerzo para integrar a los videojuegos como un factor de crecimiento y de beneficio para la sociedad, y diversificar la experiencia Arena creando un concepto educativo innovador que impulse la industria local. Luis Martínez, director de Arena Academy, explicó la intención de cruzar los videojuegos y la educación, pero sin perder el factor diversión, puesto que buscan fomentar el pasatiempo y la pasión de quienes asistan, así como la responsabilidad en ellos.

Mercado global de videojuegos 2019

- En el último año, de 2018 a 2019, el mercado creció 7.2% a nivel mundial

De ese porcentaje se creció:

-48% en Asia-Pacífico (+6.6%)

-26% en Norteamérica (+8.3%)

-22% en Europa, Medio Oriente y África (+7.1%)

-4% en Latinoamérica (+8.9%)

Latinoamérica fue la región que creció más rápido, y México es el consumidor #1, incluso por encima de Brasil

Avalado por la Universidad Anáhuac

Durante el lanzamiento estuvo presente Giselle Escalante, coordinadora de carreras de entretenimiento en la Universidad Anáhuac, ya que la institución avalará a la Arena Academy y supervisará que los contenidos tengan valor, sean adecuados para los alumnos y se cuide la pedagogía.

La academia está enfocada para niños, adolescentes y adultos, para ellos estarán disponibles cursos, masters y entrenamiento profesional, incluso preparación previa a torneos de videojuegos. Además, se centrarán en eSports, competiciones de deportes electrónicos que han cobrado gran relevancia en los últimos tiempos.

La Academia emitirá diplomas para certificar los cursos y estos estarán avalados por la Universidad Anáhuac.

Programas académicos

-Desarrollo de videojuegos nivel 1, 8-11 años

-Desarrollo de videojuegos nivel 2, 12-17 años

-Learn and play, profesionalización en eSports, 18+ años

Las clases comenzarán tentativamente en Semana Santa, habrá tres grupos por las tardes y los sábados en la mañana, contarán con lo último en equipo de gaming, instrucción de jugadores profesionales, desarrolladores de videojuegos mexicanos y streamers reconocidos.

Durante la presentación, también estuvo presente Anahí Félix, la directora general de Edge, y revelaron el logotipo de Arena Academy, basado en el mundo gaming.



ANAHÍ FÉLIX, LUIS FERNANDO MARTÍNEZ Y GISELLE ESCALANTE





HP Neverstop Laser.

La única impresora con **tanque de tóner recargable** en el mundo.*

Ahorra hasta un **80%**
en costos de impresión*

*En comparación con Cartucho de Tóner Original HP

Tóner para imprimir hasta
5,000
páginas,
incluido desde
tu primera
compra.

Escanea
e imprime
desde cualquier lugar
con **HP Smart App**

Recarga en
solo 15 segundos.

Nunca te detengas.

Smart Home

LA SMART HOME NO DEJA DE SORPRENDERNOS, Y ES QUE LA CANTIDAD DE PRODUCTOS CONECTADOS NO DEJA DE AUMENTAR, ENTRE LOS QUE SE ENCUENTRAN DESDE BOMBILLAS Y ENCHUFES, QUE SON LOS MÁS COMUNES, HASTA INCLUSO SISTEMAS DE SENSORES QUE PERFECTAMENTE PUEDEN HACER LAS VECES DE ALARMA DOMÉSTICA, EN LA GUÍA DE SMART HOME DE ESEMANAL ENCONTRARÁN LOS ÚLTIMOS PRODUCTOS DE ESTE SECTOR DISPONIBLES CON LOS MAYORISTAS.

Autor: **Raúl Ortega**

M1065-LW Network Camera Axis

Características: Diseñada para una instalación sencilla. Cuenta con calidad HDTV 1080p, por lo que ofrece una excelente calidad de imagen, independientemente de la hora del día y de la iluminación. Cuenta con tecnología de Amplio Rango Dinámico (WDR) que garantiza ver los detalles incluso cuando hay zonas oscuras y claras en la escena. Cuenta con micrófono y un altavoz para poder grabar mensajes que se activen en caso de movimientos.

Garantía: Tres años.



M3045-V Network Camera Axis

Características: Cámara de vigilancia mini domo fija discreta y asequible. Ofrece una calidad de video HDTV 1080p y dispone de una salida HDMI para la transmisión en tiempo real en un monitor de visualización pública. Cuenta con un amplio rango dinámico (WDR) para ofrecer gran nitidez en zonas iluminadas y oscuras. Además con la tecnología Zipstream de Axis, conserva el ancho de banda sin sacrificar la calidad.

Garantía: Tres años.



GAL-007 GHIA

Características: Kit de alarma Smart Home GHIA, conectividad WiFi/GSM, compatible con Android, iOS, Google Home y Alexa; contiene panel principal, sirena de 90 dB alámbrica, sensores de movimiento y contacto magnético inalámbricos, 2 controles de llavero y 2 tags RFID proximidad, hasta 100 dispositivos inalámbricos y 3 zonas cableadas.

Garantía: Un año



(MIRATI) MFC1 GHIA

Características: Foco Inteligente luz blanca y RGB, Estos focos Wi-Fi se conectan a la red de hogar u oficina, se controlan de manera remota con nuestra App Mirati Home, disponible para Android e IOS, modificar tonalidad y color, crea escenarios, programa horarios de encendido y apagado, comando de voz de Google Home y Alexa.

Garantía: Un año



(EZVIZ) C3A Hikvision

Características: Tiene una batería recargable de 5.500 mAh y un diseño 100 % inalámbrico. Funciona en Interiores o exteriores, posee función de detección de movimiento PIR, alertas instantáneas, audio bidireccional, ranura para microSD de hasta 128 GB y servicio en la nube EZVIZ. APP Android, iOS. Compatible con Alexa y Google Home.

Garantía: Un año



(EZVIZ) DB1 Hikvision

Características: Cuenta con opciones de videollamada a través de la aplicación EZVIZ cuando alguien toca el timbre de su puerta. Con su cámara de 3 mpx y su sensor de proximidad, permite la detección automática de humanos, visión nocturna de hasta 5 metros, video de alta definición, conversación bidireccional y soporte Micro SD de hasta 128 GB.

Garantía: Un año



OLED TV 65E9 OLED65E9PUA LG

Características: Incluye un procesador mejorado $\alpha 9$ de segunda generación con un algoritmo AI de aprendizaje profundo, optimiza gráfico y velocidad del procesador para permitir a lo último en tecnología entregar imágenes con un nivel de detalle y un sonido personalizado. Posee color negro, el contraste crea colores más intensos y agrega profundidad a la imagen. La resolución 4K HDR para juegos proporciona colores vibrantes, incluso desde un ángulo de visión amplio. El sonido envolvente virtual 5.1.



Velop Dual Linksys

Características: Con tecnología Intelligent Mesh es un sistema Wi-Fi en malla (mesh) doméstico diseñado para crear una experiencia Wi-Fi potente y sin interrupciones ni deterioros de la señal. Es compatible con todos los proveedores de servicios de internet, fue diseñado para integrarse en cualquier entorno, se instala en cuestión de minutos con la Linksys App.

Garantía: Un año



InstaView Door-In-Door con Craft Ice LM89SXD LG

Características: Ofrece la posibilidad de fabricar hielos en forma de esfera. Entre las ventajas de los hielos en forma de esfera, podemos encontrar una duración mayor, de hasta 37% más en relación con los hielos convencionales, con ello, los consumidores podrán disfrutar bebidas frías durante más tiempo y sin diluir su sabor, además, su tamaño es perfecto para vasos y thermos.



Wemo WiFi Smart Dimmer Linksys

Características: Establezca fácilmente el ambiente de cualquier habitación y controle sus luces desde cualquier lugar con Wemo Dimmer. Este atenuador inteligente se conecta a su red Wi-Fi doméstica para proporcionar control inalámbrico de sus luces. Desde las luces de los dormitorios y del comedor hasta la iluminación empotrada.

Garantía: Un año



Circle 2 Logitech

Características: Cámara de seguridad doméstica HD 1080p inalámbrica, resistente a la intemperie, para interiores y exteriores con visión nocturna. Campo visual de hasta 180°. Envía alertas directamente a tu celular cuando detecta algún movimiento inusual. Incluye micrófono y altavoz, por lo que puedes escuchar y hablar directamente a la cámara.

Garantía: Dos años.



K600 TV KEYBOARD Logitech

Características: Ofrece escritura y navegación para Smart TV, PC y dispositivos móviles, alterna entre ellos con un simple botón. Teclado inalámbrico con conexión vía Bluetooth de hasta tres dispositivos simultáneamente. El radio de acción de 15 metros asegura una conexión permanente, incluso en salas grandes.

Garantía: Dos años.



Cámara Domo Serie Sirius Provision ISR

Características: Cámara tipo domo para videovigilancia nocturna que ofrece máxima luminosidad y excelente calidad de imagen en condiciones críticas de luminosidad. Transmisión de imágenes vívidas a través de un lente de F1.0, con leds inteligentes que permiten que ingrese más luz, intensificando las capacidades de vigilancia nocturna en interiores y exteriores. Cuenta con tecnología 4 en 1 y 2 MP de resolución. Pueden ser utilizadas en zonas urbanas, industriales, y empresariales para mejorar los tiempos de respuesta del personal de seguridad del turno nocturno.

Garantía: Dos años



Cámara Bala Serie Sirius Provision ISR

Características: Cámara tipo bala para videovigilancia nocturna que ofrece máxima luminosidad y excelente calidad de imagen en condiciones críticas de luminosidad. Transmisión de imágenes vívidas a través de un lente de F1.0, con leds inteligentes que permiten que ingrese más luz, intensificando las capacidades de vigilancia nocturna en interiores y exteriores. Cuenta con tecnología 4 en 1 y 2 MP de resolución, detección de movimiento y WDR. Puede ser utilizada para vigilancia operativa, industrial, retail, y en proyectos especiales de seguridad para mejor desempeño de vigilancia nocturna.

Garantía: Dos años.



Security Expert SP-C-WEB Schneider Electric

Características: Con el controlador SP-C-WEB podrás tener un sistema de control de acceso y detección de intrusiones fácil y rápido, ya que cuenta con software embebido y un asistente de configuración rápida.

Garantía: Un año y medio.



One Sonos

Características: Sonos One es parte del sistema de audio para el hogar. Bocina con conexión vía Wi-Fi y funciona a través de una App. Es compatible con más de 80 servicios de música y con los dos asistentes de voz, Alexa y Google Assistant. Cuenta con 2 amplificadores digitales Clase-D, un tweeter y un mid-woofer. Incluye un arreglo de 6 micrófonos y cancelación de ruido para enfocarse a la persona adecuada y funcionar con los asistentes de voz. Función Trueplay para ecualizar la bocina dependiendo del espacio en donde se encuentre. Disponible en blanco y negro.

Garantía: Un año



Move Sonos

Características: Es parte del sistema de audio para el hogar. Bocina portátil que se conecta vía WiFi y Bluetooth y funciona a través de una App. Es compatible con más de 80 servicios de música y con los dos asistentes de voz, Alexa y Google Assistant. Cuenta con 2 amplificadores digitales Clase-D, un tweeter y un mid-woofer. Incluye un arreglo de 4 micrófonos y cancelación de ruido. Cuenta con certificación IP56 para resistir golpes, caídas, lluvia, polvo, y temperaturas extremas. Batería con autonomía por hasta 10 horas.

Garantía: Un año



Shome-100 Stereon

Características: Tendrás el control de encender y apagar tus equipos mediante tu teléfono celular utilizando la aplicación Stereon Home ¡Estés donde estés!. Podrás activar tu contacto solo con tu voz ya que es compatible con el asistente personal de Google y Alexa.

Garantía: Un año



CCTV-218 Stereon

Características: Con una resolución HD, visión nocturna, detección de movimiento con notificación y con un movimiento horizontal o vertical, tendrás la seguridad de tu hogar o negocio en la palma de tus manos. Incorpora una bocina y micrófono para vigilar a detalle. Todos estos beneficios compatibles con la aplicación Stereon Home al igual con Android y Apple.

Garantía: Un año.



TZAPASH04 TechZone

Características: Panel de vidrio templado, sin decoloración y elegante. Diseño de panel integrado, resistente al agua y a prueba de manipulaciones, es seguro utilizar el control táctil ya que garantiza la vida útil más larga de los interruptores mecánicos. Panel con alta sensibilidad y rendimiento estable, fácil de usar: cuando se interrumpe la alimentación, el interruptor se puede desconectar automáticamente.

Garantía: Un año



TZVPOSH01 TechZone

Características: Cámara y timbre de video inteligente Wi-Fi. El timbre inteligente proporciona soporte de comunicación bidireccional, tiene un micrófono incorporado y altavoces, una vez que se haya conectado al smartphone o tableta (con datos), puede escuchar a sus visitantes, incluso hablar con ellos de forma remota. Grabación de video HD. El dispositivo tiene una cámara avanzada integrada que puede grabar video circundante en alta definición, puede pausar el video en cualquier lugar, escalar el video y aprovechar al máximo su contenido en HD.

Garantía: Un año



Mini M1 Viewsonic

Características: Proyector LED ultra-portátil con un peso menor de un kilogramo. Paneles de colores intercambiables. Brillo de 120 lúmenes LED; resolución nativa WVGA. Conectividad inteligente integrada Wi-Fi e interface Smart TV para compartir y reproducir contenido. Altavoces JBL Bluetooth. La batería puede durar hasta 2.5 horas (dependiendo del uso)

Garantía: Un año



EN GSIC 2020, PANDUIT APUESTA POR LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN DIFERENTES VERTICALES

Autor: **Raúl Ortega**, enviado





ancún, Quintana Roo. El evento se inauguró con la bienvenida por parte de Kaleb Ávila, vicepresidente de América Latina para Panduit, quien agradeció a los asistentes por haber hecho posible dicho evento, además apuntó:

“Estamos enfocados en poder actualizar a toda la comunidad en las nuevas tendencias tecnológicas con las que nos enfrentamos a los siguientes años y la forma en que lo estamos haciendo es a partir de edificios inteligentes, lo cual engloba todas las soluciones de Enterprise, además de centros de datos distribuidos edge, hyperscale, multi-tenant e incluso la manera en cómo nos estamos enfrentado a los retos de las redes industriales, generando otra dinámica de soluciones efectivas para usuarios finales y en suma el tema de audio y video, que se ha convertido en fundamental con la adquisición de Atlona con la intención de que los usuarios finales vean una compañía holística en su alcance”.

Los canales o socios y juegan un rol definitivo en la cadena de distribución entre fabricantes y el usuario final, son quienes colocan al alcance las soluciones, el asesoramiento, incluso saben de primera mano de qué adolecen los clientes; por ello Panduit continúa haciendo negocios (en su totalidad) a través de canales, respetando así toda la cadena de valor, empezando por el distribuidor que garantiza el stock del producto e incluyendo al integrador que dota de garantía al mismo, según el directivo.

“LOS CANALES SON EL PILAR DE NUESTRO NEGOCIO”: KALEB ÁVILA

Por otra parte, se vive en tiempos vertiginosos con cambios volátiles en los que las empresas deben estar preparadas para enfrentar retos, incluso nunca antes sorteados, pero esa habilidad de conducirse y adaptarse en la adversidad será la que les permita encumbrarse como compañías diferenciadoras o de valor agregado para sus socios y el mercado. Si bien es cierto que actualmente estamos viviendo una época en la que los datos, y por consiguiente los data center, han sido el principal estímulo para la tecnología hasta el momento

desarrollada, también es necesario mencionar que el análisis del big data es importante, pero lo que realmente va a cambiar todo será la Inteligencia Artificial (IA), así lo aseguró Dennis Renaud, CEO de Panduit: “Todos esos datos llevados a los data center, pero qué vamos hacer con esa información. El análisis de big data es el gran tema, pero la IA marcará una enorme diferencia en los próximos 3 o 5 años”.

Valor agregado

Con un crecimiento razonable en 2019, pese a existir un ambiente de recesión global, Panduit se ha diferenciado por apostar a las tendencias tecnológicas con un portafolio robusto que incluye productos de fibra y cobre, además de gabinetes y actualmente está presente en el mercado audiovisual. Lo anterior se convirtió en la principal ventaja para los canales, quienes consiguen todo lo que buscan únicamente con una marca. Otro elemento a destacar es la proyección de la empresa que cuenta con un ecosistema de socios a nivel mundial y el respaldo para estos, así lo aseguró el vicepresidente de América Latina para Panduit: “Estamos enfocados en un tema importante relacionado a la educación, siendo que la transformación digital no sólo significa estar hablando de IoT, big data, IA, sino el cambio que esto generará en el comportamiento humano, entonces nosotros nos estamos encargando de habilitar al distribuidor, al integrador, incluso al usuario final de lo que viene en tema de transformación digital, en los cambios que habrá, para que estemos preparados y sacar el mayor provecho. No estar asustados por el hecho de la disrupción tecnológica y que las personas vayan a ser reemplazadas por una máquina, esto no va a suceder, simplemente que las personas se enfocarán a otras necesidades del mercado. Desde el punto de vista técnico, es acercar al mercado soluciones ‘end to end’ (de punta a punta), así bien, lo que ofrecemos con nuestra marca es realizar un proyecto como un edificio digital, infraestructura para un centro de datos de cualquier tipo, clase o nivel y para ello contamos con un equipo humano extenso y especializado en Latinoamérica. Tenemos toda la cadena de valores que el cliente necesita para garantizar que su proyecto será un éxito”.

"EN 2019 TUVIMOS UN CRECIMIENTO DE INGRESOS DE 4.5% LLEGANDO A 1.1 MIL MILLONES DE DÓLARES. EL NEGOCIO DE INFRAESTRUCTURA PARA REDES CRECIÓ MÁS DEL 4%": DENNIS RENAUD.

PORTAFOLIO DE SOLUCIONES PANDUIT

**Edificios inteligentes
Centros de datos edge, multi-tenant e hyperscale
Infraestructura de redes industriales (industria 4.0)
Audio y video (Atlona)**

El compromiso de inversión a través de los próximos tres años de Panduit estuvo orientado por su plan estratégico que busca invertir en los clientes para mejorar su experiencia y destinar fondos para el área digital.



Dennis Renaud

"Estamos haciendo inversiones importantes en el área digital, no en la transformación digital como ya lo hemos hecho con IoT, sino en cómo hacemos mercadotecnia y cómo hacemos operaciones con los clientes y todos ustedes": Dennis Renaud.

Escenario mundial

Actualmente la región está viviendo momentos convulsos por las decisiones políticas que se toman y las afectaciones que ha traído las medidas de salud pública que continúan extendiéndose en los diversos países de AL, por ello es necesario insertar estas situaciones en el contexto actual del mercado para encontrar una posible salida. Al respecto, Dennis sostuvo: "Tuvimos el brote de Coronavirus en China, aunque esto no limitó nuestra comunicación, siendo que nuestros colegas chinos

trabajaron desde casa y vencimos los problemas de continuidad del negocio usando herramientas como Microsoft Team. En las últimas dos semanas hemos alcanzado el 100% de la capacidad laboral en ese país, además tenemos 200 mil SKU's disponibles".

Otra cuestión que es menester mencionarla está relacionado a los procesos de abastecimiento por parte de las compañías, y es que si bien algunas no anticiparon la problemática del COVID 19 en Asia, otras pese a visionarlo no tuvieron la capacidad logística y económica para solventarlo, aunque este no fue el caso de Panduit, quienes una vez avisados de lo que sucedió y podría venir, se dieron a la tarea de abastecer con mercancía proveniente de Asia sus otros mercados a nivel mundial.



Kaleb Ávila

"Todos los cables de fibra óptica, cables de cobre, otros elementos como organizadores y gabinetes que vienen desde Asia, en este momento no tenemos ninguna dificultad de abastecer los mercados. En Querétaro contamos con material suficiente para abastecer tres meses más sin recibir cargamentos o envíos nuevos desde Asia u otras plantas, entonces consideramos que pese a vivir una contingencia importante, las bolsas de los diferentes países están fluctuando de manera significativa y muchas veces a la baja, el dólar se dispara en AL y existe cierta incertidumbre en los mercados bursátiles. A contracorriente la marca se ha preparado de manera muy rápida y podremos abastecer los proyectos de nuestros clientes", concluyó Ávila.



Anúnciate en
eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

- ESTRATÉGIAS **COMERCIALES**
- **SOLUCIONES** DE COMUNICACIÓN
- OPORTUNIDADES DE **NEGOCIO**



ventas@esemanal.mx
www.esemanal.mx

eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

Mantente informado
SUSCRÍBETE A NUESTRO
NEWSLETTER
Y RECIBE TODAS LAS NOTICIAS DE LA
INDUSTRIA TIC



www.esemanal.mx