

25 de Mayo 2020 · Año 29 | No. 1379

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

PC-Com y AhnLab

Buscan canales de seguridad

WD

Reto de almacenamiento en ciudades inteligentes

Poly

Añade recompensas

Analíticos

Herramienta de los líderes empresariales

MARKETING DE CANAL TIC



eSemanal

SERVICIOS DE COMUNICACIÓN DIGITAL
PARA EL CANAL TIC



CONTENIDOS
COMERCIALES



POSICIONAMIENTO
DE LA MARCA



PORTAL WEB

Anúnciate y conoce los servicios de eSemanal
ventas@esemanal.mx

☎ 55 5090 2055

☎ 5517040044



Álvaro Barriga •

Analíticas, herramientas de líderes empresariales

La economía digital cada vez toma mayor fuerza, y las tecnologías de analíticas juegan un papel importante para la toma de decisiones, ya que este tipo de soluciones ayudan a las empresas y gobiernos a innovar de manera rápida y segura, al permitir a los profesionales de negocio a encontrar una forma más inteligente de trabajar.

Expertos indican que los ingresos mundiales de las soluciones de analíticas alcanzaron un valor de 190 mil millones de dólares en 2019, y proyectan un crecimiento de poco más del 25% en los próximos cinco años.

Cabe mencionar que cualquiera empresa de todo tamaño que genere datos es candidata a implementar soluciones de analítica, pero los sectores con mayor demanda de estas herramientas tecnológicas son: gobierno, industria de alimentos, retail, salud, financiero y transporte.

Expertos de CompuSoluciones, SAS y Tibco, coinciden en que la oportunidad de negocio para el canal en soluciones de analítica es inmensa, aunque depende de que los integradores comprendan rápidamente las necesidades de los clientes, además de tener un amplio conocimiento de las herramientas que analicen los datos, ya que ello les dará ventaja sobre su competencia.

Para ello, el canal debe tomar un rol de asesor ya que se tratan de proyectos de venta compleja y consultiva, por lo que deben entregar una solución 'hecha a la medida'.

Por otra parte, tras la contingencia sanitaria, tanto fabricantes como mayoristas están realizando alianzas con finalidad de fortalecer sus diferentes portafolios. Tal es el caso de PC-Com, mayorista especializado en redes y seguridad, que dirige Edgar Corella, y quien recientemente sumó a su oferta a AhnLab, para atender proyectos de ciberseguridad. La oferta de la marca incluye soluciones de NextGen Firewall, DDoS, IPS, End Point Protection, V3 Net for Windows Server y V3 Mobile Security. Para ello ofrecen acompañamiento al canal en todo el proceso de venta e implementación.

Por su parte, Team sumó a Sophos a su oferta de seguridad y podrá comercializar todo el portafolio de la marca, al respecto, Miguel Ruíz, director del mayorista, indicó que disponen de diferentes apoyos como certificaciones técnicas y comerciales, demos y licencia de prueba, acompañamiento y esquemas financieros, entre otros.

En tanto Maps agregó a su oferta a Aranda Software, compañía especializada en proveer herramientas robustas que aseguran y optimizan la gestión TI de las empresas. Martín Mexía, director del mayorista, aseguró que con ellos los canales podrán ofrecer servicios de clase mundial.

CVA es otro mayorista que sigue enriqueciendo su propuesta comercial, en esta ocasión agregó la oferta de StarTech.com con su variedad de accesorios para TI, que soporta más de 200 tecnologías, desde las de legado hasta las de punta, como Thunderbolt 3 y USB-C.

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 semanal que se imprime una vez al mes por 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: 14101, editor responsable: Francisco Javier Rojas Cruz. Se distribuyó por Impresores Encuadernadores S.A. de C.V. con domicilio en Guillermo Barroso 12-A, Fracc. Industrial las Armas, C.P. 54080, Tlalnepantla Edo. de México a partir del 25 de mayo. 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.

PORTADA

16 ANALÍTICOS, vitales para la toma de decisiones en la crisis



MAYORISTAS

6 PC-COM Y AHNLAB van por el mercado de ciberseguridad en México



PC-COM

10 ARANDA SOFTWARE, ahora en el portafolio de **MAPS**



TEAM

12 TEAM robustece al canal con seguridad de Sophos

22 LICENCIAS ONLINE hace alianzas con CyberArk y TeamViewer

FABRICANTES

8 POLY añadió recompensas a su renovado programa de canales



POLY

24 ¿Cómo serán las empresas en 2020 DC? **SYNOLOGY RESPONDE**

COLUMNA INVITADA

10 CIUDADES INTELIGENTES: El reto del almacenamiento de datos

*Por Eduardo Alexandri, Director de México y Centroamérica en WD



COLUMNA

22 PRODUCTOS



BÚSCANOS EN:



/NOTICIASDELCANAL



/NOTICIASDELCANAL



ESEMANAL



ESEMANAL

WWW.ESEMANAL.MX

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

PC-COM Y AHNLAB

VAN POR EL MERCADO DE CIBERSEGURIDAD EN MÉXICO

- BUSCAN CONTAR CON HASTA 100 PARTNERS NUEVOS AL FINALIZAR EL AÑO.

Autor: Anahi Nieto

Este año comenzó con la puesta en marcha de la alianza comercial entre PC-Com Mayorista y

AhnLab, con la cual buscan conquistar al mercado de ciberseguridad en México por medio de un ecosistema sólido de canales.

Esta semana es el comienzo de una nueva oferta en ciberseguridad para el país, pues los partners empiezan a integrar el portafolio de soluciones de AhnLab, mismo que ya figura dentro del portafolio del mayorista.

Según detalló Edgar Corella, director General de PC-Com Mayorista, esperan que los canales vean el beneficio que tiene esta marca, los precios competitivos y la calidad que representa para preservar la seguridad de las compañías.

El directivo agregó que otro aspecto que impulsó esta alianza fue la filosofía en conjunto de ambas empresas en brindar una respuesta rápida a sus clientes, ventaja competitiva con la que ofrecen apoyo al canal y al usuario final.

Además, en diferentes estudios de Gartner, AhnLab figura como una de las principales soluciones de ciberseguridad para las empresas, pues cubre todos los perímetros o vectores de comunicación dentro de éstas y asegura su operatividad.

“Es una empresa coreana con más de 25 años de experiencia en el mercado de la ciberseguridad, están especializados en el tema, por lo que brindan análisis de tráfico en tiempo real, así como la protección de múltiples servicios y diversas soluciones, todas creadas por el mismo fabricante”, explicó el directivo.



EDGAR CORELLA

Portafolio AhnLab

-NextGen Firewall

-DDoS

-IPS

-End Point protection

-V3 Net for Windows Server

-V3 Mobile Security

Apoyos para el canal

Corella dijo que una de las principales ventajas que ofrecen a los partners es contar con la disponibilidad del producto en México, además de ayudarlos a crear proyectos, desde la preventa, venta y posventa, con acompañamiento continuo en la negociación con el cliente.

También brindan meses sin costo en la compra de licencias anuales, precios competitivos y capacitaciones, con el soporte de equipo de TI especializado de forma local, por lo que apoyan a los canales interesados en integrar la solución a no tener que invertir en capacitaciones inmediatas para su fuerza de venta, PC-Com se encarga de la entrega del equipo, la implementación, instalación y técnicas de soporte.

“En medida que el canal lo vaya necesitando, enviará a su personal a capacitación, contamos con la certificación por parte del fabricante”, expuso el directivo.

Oportunidad de negocio

Por el momento, el mayorista pondrá en marcha la comercialización de dos de los productos más demandados en el mercado, entre ellos el antivirus y el firewall de nueva generación, con cada producto el tiempo de capacitación es de una semana.

Aunado a ello, las empresas deben resguardar su seguridad perimetral, es un aspecto que no deben descuidar en esta época. “El canal podrá encontrar productos que, en esta crisis por la pandemia, ofrecen utilidades más atractivas para ellos; algunos son ofertados mediante licenciamiento perpetuo por suscripción”, dijo Corella.

Afirmó que realizarán promociones con precios especiales durante todo este periodo, “otorgaremos descuentos para ayudar a que este sector de seguridad se mueva. Ofrezcamos a las empresas la garantía de comprar un producto de marca líder que ofrece el mejor costo-beneficio para el usuario. Los invito a que se acerquen, conozcan la marca y los productos que, a nivel tecnológico y de seguridad, son muy competitivos. En nuestra página contamos con laboratorios y demos listas para presentarlas a los clientes y comenzar con las ventas”, finalizó.

contacto@pccommayorista.com

POLY añadió recompensas a su renovado programa de canales

• LA MARCA ESTÁ DISPUESTA A TRABAJAR CON LOS CANALES, INDEPENDIEMENTE DE SU NATURALEZA O TAMAÑO.

Texto: Raúl Ortega

El fabricante de comunicaciones presentó su nuevo programa de socios "Poly Partner Program", el cual es una combinación de los programas de Polycom y Plantronics en un modelo completo al que pueden acceder todos los socios, sin importar su nivel, además de contar con un portal unificado que facilita acceder en tiempo real a capacitaciones, herramientas y contenido de valor para facilitar a los partners el cierre de oportunidades de negocio.

Si bien es cierto que la compañía ya contaba con un programa de canales, también es verdad que resulta imperativo la renovación y actualización del mismo, debido a las demandas y tendencias que el mercado exige a la industria; es por ello que este nuevo diseño está pensado para que socios de cualquier tamaño puedan ofrecer soluciones de forma atractiva y personalizada a sus clientes. Cabe mencionar que el fabricante cuenta con más de 15 mil socios a lo largo del mundo.

El programa de canales de la marca estará dividido en cuatro segmentos, comenzando por Registrado, Silver, Gold y Platinum, a los cuales se les acercan beneficios como el registro de oportunidades, accesos a Poly University, al Partner Portal, a centros de experiencia ejecutiva y demostraciones virtuales, inteligencia competitiva de la industria y de productos, además de promociones.

Es importante señalar que los canales ganan puntos que les ayudan para ascender a un siguiente nivel de partner (Cantidad total mínima de puntos: Silver 750, Gold 3 mil y Platinum 6 mil) y estos los obtienen en función de la cantidad de ventas, certificaciones, registro de equipos demo o registro de oportunidades que concreten, así lo explicó Jesús Sánchez, Channel Account Manager en Poly México: "como esto está basado en puntos, lo que buscamos es reconocer, no sólo al canal que más vendió, sino el que tiene mayor compromiso o está mejor habilitado en nuestras soluciones".

“Logramos consolidar lo mejor de Polycom y Plantronics en un nuevo programa de canales, hoy estamos orgullosos del resultado. Poly Partner Program es también consecuencia de los comentarios recibidos por parte de los socios, donde nos expresaban que parte del éxito que pudieran tener en el mercado proviene precisamente de los apoyos que como marca podemos ofrecer, incluyendo nuevas herramientas que complementen o fortalezcan sus habilidades”: Juan Pelagio, Director General de Poly México.



ADRIANA VALDÉS PLASENCIA



JESÚS SÁNCHEZ

Modelo Poly Partner Program:

El nuevo Poly Program Partner reemplazará el portal anterior. El portal ofrece un espacio interactivo y colaborativo para conectar fácilmente a los socios de Poly, con soporte técnico especializado, ventas, marketing y aprendizaje continuo en tiempo real.

El portal también proporcionará un stock de imágenes corporativas, recursos de marketing y plantillas con marca compartida para que los socios puedan comercializar de manera efectiva y eficiente los productos con sus clientes.

Poly University ofrece un plan completo de estudios por especialidad para ayudar a los socios a satisfacer los requisitos de certificación y especialización, así como el aprendizaje electivo. Un sólido programa de certificación proporcionando capacitación individual en ventas y preventas en diversas categorías de productos y servicios.

Las herramientas de ventas ofrecen testimonios de clientes, videos, promociones y descuentos en demos para ayudar a impulsar su negocio.

Es importante señalar que la empresa tiene como objetivo sumar la mayor cantidad de canales al nuevo programa, sin importar su inclinación comercial o tamaño, ya que están abiertos para todos aquellos que tengan la inquietud de hacer negocios y obtener un rendimiento atractivo con los productos, servicios y soluciones que la marca ofrece.

“Para nosotros es importante que la mayor cantidad de canales estén dentro del programa. Actualmente, contamos con más de 1300 con quienes hicimos negocios en el pasado ciclo fiscal y nos gustaría que en el corto y mediano plazo tengamos a la mayoría de estos. Estamos enfocados a todo tipo de socios, ya sea por su tamaño o naturaleza, ya que todos ganan con nosotros”: Adriana Valdés, Channel Account Manager en Poly México.

Por último, la compañía abocada a la demanda de los servicios de teletrabajo que existen en la actualidad presentó el Poly G7500, un hardware de videoconferencia enfocado al intercambio de contenido para aumentar la productividad en reuniones con experiencias similares a las presenciales. Cuenta con características como el intercambio de contenido inalámbrico, video en 4k, ayudando a mejorar la experiencia de audio y video en salas de conferencia medianas y grandes.

ARANDA SOFTWARE, AHORA EN EL PORTAFOLIO DE MAPS

EL MAYORISTA Y EL DESARROLLADOR DIERON A CONOCER, POR MEDIO DE UNA RUEDA DE PRENSA VIRTUAL, SU ALIANZA COMERCIAL, CON LA QUE ESPERAN INCREMENTAR LA VENTA DE LAS SOLUCIONES EN EL PAÍS APOYADOS EN EL ECOSISTEMA DE CANALES DE MAPS.

Texto: Anahi Nieto

Según se dio a conocer, la alianza se comenzó a planear desde el año pasado, y ahora se pretende que México sea el número uno en ventas de las soluciones de administración de infraestructura tecnológica del desarrollador, en la región.

“Con esta nueva asociación podremos ofrecer todo nuestro portafolio de productos y servicios a través de la red de distribución de Maps, lo que nos permitirá continuar con la expansión en todo el territorio mexicano, país que es un foco clave para nuestro crecimiento como empresa”: Camilo Mier, vicepresidente Comercial y de Mercadeo para Latinoamérica en Aranda Software.



CAMILO MIER

Con la alianza, Aranda Software podrá apoyarse en la experiencia del mayorista de valor en las soluciones disruptivas en IT, así como en su base de canales de distribución con los que cuenta, con quienes asegura una cobertura completa en la República Mexicana; a la vez que el distribuidor adopta una marca con experiencia en la administración de más de 2 millones de estaciones de trabajo en la región.

“Maps siempre busca ofrecer a nuestros clientes las mejores soluciones disponibles que complementen el portafolio de nuestros VARs, encontramos en Aranda Software un socio que ofrece herramientas robustas para asegurar y optimizar la gestión IT en la empresa, con lo cual nuestros distribuidores de valor podrán ofrecer servicios de clase mundial a sus usuarios”, resaltó Martín Mexía, director General de Maps.



MARTÍN MEXÍA

Nuevo portafolio

A raíz de la alianza comercial, el mayorista incluye en su línea de productos a todo el portafolio de Aranda Software; es decir, las soluciones de Service Management Empresarial, software de soluciones para teletrabajo eficiente, Device Management, Enterprise Mobility y Field Service, entre otras.

Con tales soluciones que pueden ser habilitadas en la nube o en la infraestructura del cliente, los usuarios contarán con una herramienta preventiva y no defensiva, que permite restaurar la información de manera programada y automatizada, con lo que facilita la transformación digital de las empresas.

Beneficios para el canal

Por un lado, el desarrollador cuenta con Aranda Partner Program, plataforma montada en internet donde los canales pueden registrarse y obtener un nivel acorde a su grado de certificación en la herramienta, desde Gold, Silver, hasta Business Partner, y así disponer de distintos incentivos.

Además, la marca ofrece consultorías, acompañamiento, capacitaciones y certificaciones, con costo. Aunque, una vez que el partner se encuentra certificado puede obtener descuentos especiales, capacitaciones adicionales gratuitas, acceso al licenciamiento en RL, acceder a demostraciones en vivo.

Por el otro lado, el mayorista también pone a disposición de los canales capacitaciones, habilitamiento, soporte de ingeniería, de ventas, soporte financiero y el apoyo total que caracteriza a la compañía, según explicó Mexía. Camilo Mier, por su parte, detalló que se trabajará en conjunto con los canales para mapear clientes y procurar que continúe el relacionamiento con ellos, pues dijo, no buscan “partners oportunistas”.

Algunos de los sectores que identificadas en el mercado mexicano para la adopción de estas soluciones son: la banca, financiero, salud, gobierno, petrolero, y las manufactureras, entre otros.

La expectativa de la alianza consiste en construir un esquema de canales para la comercialización del portafolio, además de crecer un 25% año contra año, dijo Mier. Por lo que ya se arrancó con un plan de 100 días para entrenamientos comerciales y técnicos.

TEAM

ROBUSTECE AL CANAL CON SEGURIDAD DE SOPHOS

Autor: Raúl Ortega

• EL MAYORISTA CONTINÚA FORTALECIENDO SU PORTAFOLIO DE CIBERSEGURIDAD CON SOLUCIONES ENDPOINT, MÓVIL Y NUBE; AHORA CON SOPHOS.

Los tiempos de contingencia se han convertido en una oportunidad para ciberdelincuentes, es por ello que la alianza de Team y Sophos busca apoyar a los canales ofreciendo un portafolio de servicios que se compagina con el mercado actual.

El acuerdo entre el mayorista y desarrollador, tiene como intención entregar a su ecosistema de canales un portafolio de soluciones en ciberseguridad con valores agregados, es por ello que la combinación de tecnologías como el Deep Learning y la detección y respuesta para endpoints, además de Intercept X ofrecen protección contra malware, exploits y ransomware desconocidos.

“NOS SENTIMOS ENTUSIASMADOS POR ESTA ALIANZA, YA ESTAMOS TRABAJANDO CON LA MARCA Y TENEMOS OPORTUNIDADES QUE ESTAMOS EJECUTANDO, ADEMÁS DE ESTAR AGILIZANDO LOS PROCESOS JUNTO CON EL ECOSISTEMA DE CANALES DE TEAM”: MIGUEL RUÍZ, DIRECTOR DE TEAM.

El número de ciberataques ha crecido exponencialmente en la actualidad, bajo un contexto de contingencia sanitaria las empresas y diferentes sectores económicos del país han mantenido a sus usuarios y empleados trabajando desde casa; es por esto que la alianza resulta estratégica, ya que atiende una necesidad de proteger la infraestructura tecnológica en mercados de todos tamaños. El mayorista acompañará a Sophos para habilitar a los canales y ofrecer las soluciones de la marca en los sectores clave de cada una de las sucursales en el país.

PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS:

Endpoint Security Group: Intercept X, antimalware avanzado y ransomware, control de dispositivos y aplicaciones, DLP y web control, así como central device encryption para servidores.

Network Security Group: Contiene todos los appliances para seguridad perimetral, access points y email protection.

CloudOptix: Monitorea eventos importantes en ambientes de nube Amazon, Google y Azure.

Sophos Central: La consola que centraliza toda la administración y protección de cada uno de los componentes del portafolio.

Es importante señalar que se cuenta también con un esquema bajo demanda llamado Managed Service Provider (MSP) que habilita y simplifica a los canales el poder ofrecer servicios administrados de ciberseguridad bajo el modelo de pago por uso, además de que el mayorista también pone a disposición su modelo de uso de appliances de pago por mes.



LEONEL GÓMEZ

BENEFICIOS PARA LOS CANALES:

- Acompañamiento comercial y preventa
- Certificaciones técnicas y comerciales
- Demos y licenciamiento de prueba
- Esquemas financieros
- Capacitación constante sobre las últimas tecnologías del producto
- Eventos de generación de demanda

CIUDADES INTELIJENTES: EL RETO DEL ALMACENAMIENTO DE DATOS

www.youtube.com/noticiasdelcanal



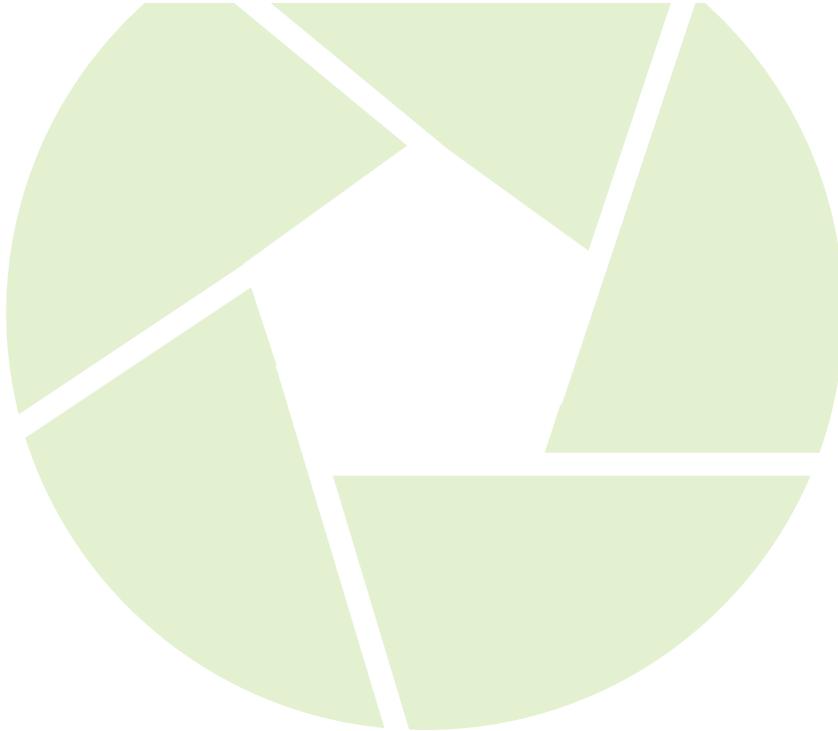
 **EDUARDO
ALEXANDRI**

A nivel global, los gobiernos en conjunto con la iniciativa privada están impulsando la instalación del ecosistema adecuado para la creación de ciudades inteligentes; por otro lado, estamos presenciando el crecimiento de la conectividad en casi todos los niveles con la aparición de las aplicaciones del Internet de las Cosas (IoT) y la Inteligencia Artificial (AI).

Todo lo que conforma la cuarta revolución industrial requiere al mismo tiempo de desarrollar sistemas y dispositivos de almacenamiento para todos estos datos que se están generando cada minuto.

Un área que comprenden las ciudades inteligentes del futuro es la videovigilancia, dicho mercado está integrado por sistemas, cámaras, discos de almacenamiento, software, etcétera. Se prevé que este mercado crecerá de manera importante por los requerimientos propios que las ciudades del mundo están teniendo y por el servicio que desean brindar a sus ciudadanos. Particularmente en América Latina hay todavía un gran margen de crecimiento del mercado, y en la Ciudad de México por ejemplo, el gobierno de la capital opera actualmente con 15 mil cámaras que son administradas por el C5 (Centro de Comando, Control, Cómputo, Comunicaciones y Contacto Ciudadano de la Ciudad de México).

El resultado natural de este despliegue de videovigilancia y la creciente conectividad da lugar a una cantidad considerable de datos que requieren ser almacenados en algún lugar, por lo tanto, la demanda de dispositivos con mayor capacidad va en aumento, por ejemplo, hace dos años la mayoría de las unidades



que se comercializaban eran de 1 TB, dando paso en la actualidad a dispositivos de 2 TB y más.

Conforme las ciudades inteligentes avancen se requerirá de unidades de distintas clases y capacidades.

Estamos viendo una mayor adopción de la inteligencia artificial en todo el mundo, por ejemplo, China tiene en este momento un mayor dinamismo, y en los siguientes años veremos algo similar en América Latina. Además, el uso creciente de sistemas de inteligencia artificial está impactando en el desarrollo de chips y software compatibles con este tipo de tecnologías, uno de los desafíos que presentan los sistemas de videovigilancia es que, al operar las 24 horas del día, los siete días de la semana, demandan una capacidad de almacenamiento que sea confiable, el usuario no quiere perder ninguna imagen y además la quiere con la mayor resolución posible. La tendencia se dirige no solo a identificar rostros, sino también conductas y patrones.

Los dispositivos de almacenamiento deben estar diseñados para operar 24 horas los siete días de la semana, es decir,

brindar la seguridad de que operarán bajo cualquier circunstancia no solo climática sino en lo que se refiere a operabilidad y confiabilidad. El avance en la industria indica que hoy se están combinando imágenes de distintas bases de datos, por ejemplo en un edificio no solo se vigila la entrada y salida de personas, esta información también se combina con el escaneo de gafetes de los visitantes que ingresaron al inmueble, otro ejemplo de ello es en los autobuses de transporte en donde gracias a las cámaras que se colocan al interior y exterior es posible tener un conteo de cuántas personas suben, quiénes van y además ver el comportamiento del conductor para saber si respeta las reglas vehiculares. Toda esta información proviene de los centros del Internet de las Cosas (IoT).

Por lo tanto, éstas y otras aplicaciones las iremos viendo en casi todas las industrias, cabe enfatizar que el desarrollo adecuado del ecosistema requiere de cooperación de quienes lo integran, es decir, tanto de los fabricantes de equipo de videovigilancia como de quienes fabrican los dispositivos de al-

macenamiento, la integración de un sistema con un alto grado de operabilidad y confiabilidad requiere de trabajar con aliados de negocio para diseñar productos que impulsen y promuevan las ciudades inteligentes y respondan a las necesidades de los gobiernos y la iniciativa privada.

Lo que será un hecho es que la generación de datos será cada vez mayor, elevando la necesidad de contar con dispositivos de almacenamiento funcionales, seguros y confiables. El valor de las grabaciones y la conectividad para el funcionamiento de las ciudades inteligentes será cada vez mayor, de ahí la necesidad e importancia de que las diferentes industrias trabajen en conjunto. Esa es la clave, hacer lo necesario para generar sistemas que sean fáciles de usar y a la vez den los mejores resultados para los ciudadanos y gobiernos de los países.

***El autor es Director para México y Centroamérica de Western Digital.**

ANALÍTICOS, VITALES PARA LA TOMA DE DECISIONES EN LA CRISIS

• ANTE UN PANORAMA DE CRISIS EN EL PAÍS Y EN EL MUNDO, HOY MÁS QUE NUNCA LAS EMPRESAS NECESITAN TOMAR MEJORES DECISIONES POR MEDIO DE LA CIENCIA DE DATOS, CON SOLUCIONES QUE DISMINUYAN O ANULEN EL MARGEN DE ERROR Y PUEDAN ASEGURAR LA CONTINUIDAD DE LA OPERACIÓN.

Texto: Anahi Nieto

www.youtube.com/noticiasdelcanal

Hoy en día las empresas tienen que replantearse muchos temas alrededor de sus procesos logísticos, como la atención de la demanda y el control de inventarios, por lo que las soluciones de analíticas se encuentran en gran demanda, en especial con la implementación de tecnologías como Inteligencia Artificial (IA) y machine learning.

Estas soluciones pueden encontrarse en cuatro niveles, con análisis de nivel descriptivo, donde se describen tendencias claves de los datos existentes; nivel predictivo, que consiste en analizar datos históricos para poder predecir comportamientos futuros; el nivel prescriptivo, allí se determina la mejor solución para optimizar recursos y aumentar la eficiencia; por último, el nivel cognitivo, consiste en convertir grandes datos en ideas a través de un proceso de aprendizaje y experiencia.

En conjunto, estas soluciones ayudan a las empresas a innovar de manera más rápida y segura al permitir a los profesionales de negocio encontrar una forma más inteligente de trabajar a través de una mejor resolución de problemas y colaboración, ayudando así a obtener una visión más profunda del mercado, de acuerdo con Víctor Miramón, gerente de negocio en CompuSoluciones.

Además, estas soluciones pueden ayudar a las empresas de cualquier tamaño a maximizar el valor de sus datos, descubrir ideas, crear planes y responder en tiempo real a las demandas de los clientes, o, lo que para SAS significa: transformar datos en inteligencia del negocio.

Laureano Leyva, director de ventas para América Latina en TIBCO, explicó que se han transformado los modelos de negocio para licenciamiento, pues ahora son más flexibles, desde la venta tradicional de licencias, el acceso a la plataforma on premise, suscripciones anuales o la plataforma en cloud.

“Estamos convencidos de que hoy más que nunca tenemos que ser flexibles con los modelos de negocio de nuestros clientes, debemos alinearnos, entender, ponernos en sus zapatos, proveer una plataforma tecnológica y buscar los mejores términos para cada uno de ellos”, enfatizó Leyva.



LAUREANO LEYVA



Valor del mercado de analíticos

Miramón explicó que los ingresos mundiales de las soluciones de analíticos alcanzaron los 190 mil millones de dólares en 2019, y que existe una proyección de crecimiento en los próximos 5 años en un poco más del 25%.

“Esto obedece a que cada día creamos 4.5 quintillones de bytes de datos de una variedad de fuentes, desde información climática hasta publicaciones en sitios de redes sociales, registros de transacciones de compra e imágenes médicas. Todos y cada uno de estos datos contienen información que las empresas pueden extraer para tomar decisiones en el mercado, ya sea para generar mayores ingresos o disminuir sus costos de inversión”, puntualizó Miramón. Por ello, las soluciones de analítica permiten, no sólo extraer el conocimiento alojado en los datos tanto es-



VÍCTOR MIRAMÓN

tructurados (bases de datos) como no estructurados (imágenes o videos), sino también darles una calidad, integración y gobernanza, obteniendo así datos más confiables.



SECTORES CON MAYOR DEMANDA

De acuerdo con los expertos consultados por **eSemanal**, los sectores que destacan para el uso de soluciones de analíticos son:

- **Gobierno:** Instituciones como el Servicio de Administración Tributaria (SAT) o Infonavit hacen uso de estas soluciones para llevar a cabo su operación.

- **Industria de alimentos:** soluciones para agilizar la distribución de alimentos, inventarios, entre otros.

- **Retail:** considerado un sector clave en México, emplea soluciones para el mejoramiento de la logística, la planeación de la demanda, control de inventarios, entre otros.

- **Salud:** son necesarias herramientas que ayuden a mantener la disponibilidad de medicamentos.

- **Sector Financiero:** soluciones orientadas al riesgo operativo, financiero, operaciones de antilavado de dinero, entre otras.

- **Transporte:** para la gestión inteligente de la operatividad.

Aunque en realidad cualquiera empresa, desde la más pequeña hasta la más grande, que genere datos es factible en la implementación de soluciones de analítica, coincidieron los especialistas.



Oportunidad para el negocio

Según explicó el ejecutivo de CompuSoluciones, hoy en día los líderes empresariales convierten la información extraída de los datos en resultados significativos para competir en el mercado.

“Aquellos de mayor éxito aplican el análisis en todas las áreas de su organización para desarrollar y tomar decisiones de negocio más inteligentes, actuar rápidamente y optimizar sus resultados”, indicó Miramón.

Por tanto, los datos se han convertido en los últimos años en el activo más importante de una empresa, ya que al utilizarlos como fuente de conocimiento, las organizaciones pueden ser más rentables, incrementar sus ventas o mejorar su relación con los clientes.

Debido a tal contexto, la oportunidad de negocio que existe al comercializar soluciones de analítica en la actualidad es inmensa, aunque, de acuerdo con Claudio Caballero, responsable de la alianza con partners en SAS para México, ésta depende de que los integradores comprendan rápidamente las necesidades de los clientes, además de dominar las herramientas que analicen los datos, pues así tendrán un valor agregado sobre su competencia.

La venta que realizan los canales de distribución es, debido a la naturaleza de las soluciones de analíticos, una venta compleja y consultiva, donde el integrador asume un papel de consultor, pues debe comprender el negocio de sus

clientes para apoyarlos con una solución a la medida y así éste pueda tomar las mejores decisiones.

Detrás de las ofertas de analítica, el software o la plataforma, existe todo un mundo de servicios y consultoría donde los partners pueden agregar mucho valor, por ello el canal tiene un papel fundamental en la generación de proyectos y consolidar ventas.

Leyva agregó que tales servicios de consultoría representan tres o cuatro veces el valor de la oferta tecnológica en sí, por lo que el margen de ganancia resulta atractivo para los canales; ello se deriva de que los modelos están transformándose y los clientes buscan la solución exacta a sus necesidades para tener un menor margen de error en sus decisiones.

Además, Caballero dijo que la oportunidad también se abre a las empresas para que logren adaptarse durante y después de esta crisis, puesto que el mundo será diferente, aún no se sabe qué tanto cambiará o cómo se deberán transformar las empresas, pero definitivamente se generarán cambios con los cuales se deben replantear los modelos de negocio.

Por ello, empresas como SAS o TIBCO han implementado en sus portales apartados donde se encuentra información en tiempo real a nivel mundial sobre la COVID-19 para ayudar a las compañías a tener una visión más clara y sepan cómo reaccionar.



Contexto del mercado de analíticos

La industria de analíticos, desde que comenzó la contingencia sanitaria, ha podido llevar a cabo el home office; además, los servicios que ofrecen de implementación, consultoría, entre otros, se han podido ofrecer de forma remota, lo que permite seguir colaborando con los clientes y ejecutar proyectos.

Según explicó Claudio Caballero, por fortuna se han mantenido proyectos críticos para SAS, por lo que, aún con la contingencia, en el segundo semestre del año van a lograr avanzar y seguir desarrollando negocios en México.



CLAUDIO CABALLERO

“VEMOS A ESTA PANDEMIA COMO ESE VIEJO PROVERBIO JAPONÉS QUE IMPLICA QUE LA CRISIS ES, A SU VEZ, UNA OPORTUNIDAD, Y ESTOY SEGURO QUE EN SAS, COMO MUCHAS OTRAS EMPRESAS, VAMOS A SALIR FORTALECIDOS DE ESTO”, DECLARÓ.



Perspectiva

Laureano Leyva resaltó que en definitiva este mercado crecerá aún más, y no sólo por la pandemia, sino que en la curva de estabilización y crecimiento muchas compañías se verán golpeadas económicamente y tendrán que hacer más con menos, por lo que la misión de la industria de analíticos será darles la capacidad de tomar mejores decisiones en el menor tiempo posible. Además, con esta crisis, cualquier actividad de una industria tendrá que tener un margen de error mínimo o nulo, desde la predicción, la producción, el mantenimiento, el gasto, la eficiencia del personal, los equipos, entre otras. Por lo tanto, las plataformas y soluciones de analíticos se vuelven un elemento vital en la recuperación de la crisis.

LICENCIAS ONLINE hace alianzas con CYBERARK Y TEAMVIEWER

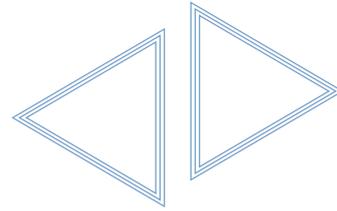
Redacción eSemanal

DE MANERA SEPARADA, EL MAYORISTA ANUNCIÓ SUS ALIANZAS CON AMBAS COMPAÑÍAS, CON LO QUE REFUERZA SU PORTAFOLIO DE SOLUCIONES Y DA MAYORES OPORTUNIDADES AL CANAL.

Primero dio a conocer que sumó a CyberArk, al respecto, Ernesto Jiménez, director comercial de Licencias OnLine México, expresó: “Esta alianza representa una oportunidad de ofrecer a los canales soluciones que van más allá de la seguridad de los activos de la empresa, ya que además de esto, su tecnología logra la automatización en prevención y remediación de alto riesgo, adicional a su excelente gestión con monitoreo de todas las actividades de acceso privilegiado”.

CyberArk ofrece soluciones como:

- Seguridad de Acceso** que centraliza y administra credenciales de forma segura, además de que proporciona administración de claves SSH (Secure Shell), término empleado para la administración remota que permite a los usuarios administrar servidores de forma remota a través de internet con total autenticación.
- CyberArk Alero** proporciona acceso veloz, fácil y seguro a proveedores y empleados remotos que necesitan acceso a sistemas internos críticos de forma confiable.
- Administración de acceso a aplicaciones** que permite control, gestión y auditorías en accesos privilegiados no humanos para aplicaciones, herramientas, contenedores y DevOps (integración entre desarrollo de software y administración de sistemas).
- Administración de privilegios de endpoint.** Protege contra el robo de credenciales y controla aplicaciones a escala, bloqueando automáticamente la ejecución de Malware y Ransomware.
- Privilege Cloud**, solución escalable SaaS que proporciona una ruta simplificada para almacenar, rotar y aislar credenciales tanto para usuarios humanos como no humanos.



ERNESTO JIMÉNEZ

Agustín Robles, gerente de CyberArk en México, indicó: “Sabemos que Licencias OnLine tiene la experiencia y alcance necesario para distribuir nuestra tecnología en el mercado de Latinoamérica, que es justo donde estamos buscando crecer actualmente, hemos visto como muchos canales confían en ellos para ofrecer tecnología enfocada hacia industrias especializadas”.

LOL y TeamViewer

Por otra parte, la marca se unió a LOL para ampliar su cobertura en Latinoamérica y posicionar su portafolio de productos como: soluciones que van desde la gestión remota integrada de punto final, hasta IoT y realidad aumentada, de fácil implementación.

Gabriel Tosto, gerente de Canales en AL para TeamViewer, expresó que están ampliando su red de distribución en América Latina a través de los socios de negocios de Licencias OnLine. Agregó: “Invertir internacionalmente se está convirtiendo en un desafío en la región y hay que aprovechar la red de distribución bien establecida que posee el mayorista para permitirle a los usuarios adquirir nuestras soluciones localmente”.

El conjunto de productos de la marca se centra en la conectividad remota segura y en el aumento la productividad. “Queremos ofrecer no solo nuestros productos principales de acceso remoto, sino también la gestión remota integrada de punto final, realidad aumentada, TeamViewer IoT y Enterprise”, describió el directivo.

Portafolio

TeamViewer es una solución integral de acceso, control y soporte remoto que funciona con casi todas las plataformas móviles y de escritorio, incluidas Windows, macOS, Android y iOS. Permite acceder de forma remota a computadoras o dispositivos móviles ubicados en cualquier parte del mundo y usarlos como si el usuario estuviera allí. Además, puede conectarse de forma remota a servidores, máquinas de grado comercial y dispositivos IoT, desde cualquier lugar y en cualquier momento a través de su red segura de acceso remoto global.

En esta alianza, Licencias Online aporta conocimiento del mercado latinoamericano y especialización en distribución de software. “Ofrecen la oportunidad de expandirnos a países donde todavía no tenemos distribuidores importantes; Licencias OnLine desempeña un papel importante empujando nuestro objetivo de construir una red de socios sólida”, explicó Tosto.

Por su parte Felipe De Cabo, director Regional de Cloud para LOL, enfatizó: “La alianza nos permite continuar potenciando el catálogo de marcas de valor en nuestro portafolio, posibilitando a nuestros partners el crecimiento de negocio y oportunidades de servicios”.

TravelMate P4 de **Acer**

Ofrece desempeño para trabajar fuera de la oficina de manera segura. Integra pantalla de 14" HD, procesador Intel Core de 7ma generación y Sistema Operativo Windows 10 Pro 64-bit.

Descripción

Chasis resistente a impactos, aprobado según estándares militares. Certificación Skype for Business y WiFi MU MIMO para una conectividad estable y sin interrupción.

Características

- Configuraciones desde 4 GB DDR4 de RAM
- Almacenamiento de 1 TB HDD
- Lector de huellas y tarjetas inteligentes
- Garantía un año, y un año de seguro gratis contra robo y desastres naturales.

Disponibilidad

CT Internacional, CVA, Exel del Norte e Ingram Micro.

mauricio.rodriguez@acer.com



UPS 9PXM de **Eaton**

Combina confiabilidad con el menor costo de propiedad en el rango de 4-20 kVA. Permite ampliar la redundancia, el tiempo de respaldo, y reemplazar por el usuario los módulos de alimentación y baterías plug-and-play.

Descripción

Escalable, flexible, modular y de doble conversión con alimentación Split Phase con modo Alta Eficiencia.

Características

- Capacidad de carga desde 4kVA hasta 20kVA N+ 1.
- Montaje autoportado o en rack
- Tiempos de respaldo extendidos
- Modo autostart
- Tecnología ABM
- Garantía de dos años por defectos de fabricación en electrónica y baterías

Disponibilidad

Anixter, CVA y Luguer.

RocioMMartinez@eaton.com



Extreme Portátil SSD de **SanDisk**

Permite transferencias con velocidades de lectura de hasta 550MB/s. Útil para guardar y editar fotos y videos de alta resolución.

Descripción

Con clasificación IP55, también resiste la lluvia, las salpicaduras, los derrames y el polvo.

Características

- Capacidad 250GB - 2TB
- Interfaz USB Type C (3.1)
- Garantía de tres años limitada

Disponibilidad

APC, Arroba, CT Internacional, CVA, Importación Digital, Ingram Micro, PCH, Procesadores y Partes (P&P) y Techsmart.

Eduardo.Alexandri@wdc.com



LED 18.5 WideScreen 200 de **Vorago**

Monitor LED de 18.5" para trabajar o disfrutar contenido multimedia. Despliega su máxima resolución a los 1366 x 768 pixeles, que muestra detalles punto por punto.

Descripción

De bordes delgados y estilo moderno.

Características

- Tiempo de respuesta de 2-5ms
- Resolución HD
- Consumo de energía de 30W

Garantía de un año

contactame@esemanal.mx



¿CÓMO SERÁN LAS EMPRESAS EN 2020 DC? SYNOLOGY RESPONDE

EN UN PAÍS COMO MÉXICO, DONDE LAS PYMES, REPRESENTAN EL 99.8% DEL TOTAL DE LAS EMPRESAS QUE OPERAN EN EL PAÍS Y QUE ADEMÁS DAN EMPLEO AL 72% DE LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA (SEGÚN LAS CIFRAS MÁS RECIENTES QUE GENERA LA SECRETARÍA DE ECONOMÍA), ES INDISPENSABLE GENERAR NUEVAS ESTRATEGIAS QUE PERMITAN, NO SOLO LA SOBREVIVENCIA DURANTE LA COYUNTURA, SINO ASEGURAR LA CONTINUIDAD Y EL CRECIMIENTO DE SUS NEGOCIOS EN LA ERA POST CORONAVIRUS.

Redacción eSemanal



En un comunicado, la compañía expuso que los expertos vislumbran que sin importar los diferentes sectores empresariales, los negocios tendrán que adaptarse a las nuevas tendencias laborales y solo las empresas mejor preparadas y abiertas al cambio serán las que logren superar la coyuntura e incluso hacer crecer su negocio.

Entre los principales cambios radicales que se aproximan, está el trabajo en casa, así lo demuestra la reciente encuesta realizada por la firma PwC, la cual arrojó que el home office será permanente para 60% de empresas en Latinoamérica, una vez concluida la contingencia; modelo de trabajo del cual la Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex) ha reportado un aumento un 28% en la productividad de las empresas a partir de su implementación.

Sin embargo, para que la gran mayoría de las empresas logren adaptarse al trabajo remoto, primero deberán crear espacios de trabajo digitales que permitan a sus colaboradores mejorar su accesibilidad y crear un entorno amigable para los diferentes dispositivos que el home office demanda.

Actualmente, Synology ofrece soluciones de almacenamiento conectadas a la red (NAS por sus siglas en inglés), que brindan una infraestructura digital que permite ofrecer rapidez de respuesta a clientes, aumentar la flexibilidad para los empleados, agilizar procesos operativos y brindar seguridad al área administrativa, entre otras bondades.



“Las empresas que cuentan con un equipo de almacenamiento a través de un servidor NAS, tienen una gran ventaja para afrontar y superar la crisis que está dejando la pandemia del COVID-19, ya que tendrán la facilidad de migrar a un modelo de colaboración remota y laborar de forma ininterrumpida, reduciendo costos y aumentando la productividad del personal”, comentó Juan Manuel Espinoza, Marketing Manager & PR Latam Synology. Características para construir una oficina inteligente lo que permitirá a las PyMEs estar a la vanguardia frente a su competencia y sobre todo salir adelante frente a la mayor crisis económica que el mundo entero ha enfrentado:

Rapidez

Uno de los principales retos en el trabajo remoto es la transmisión ineficiente de datos, ya que el personal puede perder tiempo entre encontrar el último archivo revisado por el equipo, saber quién tiene la versión oficial o contar con un archivo colaborativo que permita la edición de diferentes integrantes de un equipo, esto sin mencionar los retrasos debido a las velocidades de transferencia de data pesada en un entorno laboral y las limitantes en cuanto al tamaño de dicha data al momento de compartirla. Esto se resuelve a través de un servidor NAS que permite alojar en un equipo central toda la información de la empresa y brinda la facilidad a los colaboradores de hacer ajustes a un documento desde cualquier parte, sin la necesidad de reenvío de versiones por correo o a través de algún disco externo, además de permitir compartir data pesada también con personas externas a la empresa.

Continuidad de operaciones

Centralizando los datos de la empresa en un servidor NAS se asegura que el respaldo de la información a través de una copia de seguridad sea rápida y eficiente, pudiendo incluso enviar una versión fácilmente a la nube para una mayor disponibilidad de los datos.

Mayor seguridad

Con un NAS se permite gestionar de forma centralizada todas las tareas de copia de seguridad y también las tareas de recuperación, de todos los dispositivos de una empresa, de forma rápida y fiable para mantener los servicios y la data disponibles al instante. Esto sin mencionar que, con un DSM (el sistema operativo) actualizado y políticas adecuadas de respaldo, su información importante estará totalmente protegida ante cyber ataques.

Los servidores NAS se pueden adquirir a través de distribuidores en línea Cyberpuerta e Intercompras las 24 horas del día, con envíos a toda la República Mexicana.

En la situación actual, la marca busca apoyar a las PyMEs mexicanas, ofreciendo soluciones para dar continuidad al negocio de forma remota, brindando un soporte técnico 24/7, donde los expertos de Synology ofrecen soluciones para la correcta instalación y funcionamiento de los equipos NAS.

eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

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



www.esemanal.mx



eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

TODA LA INFORMACIÓN TIC LLEGA A TÍ, EN TUS
REDES SOCIALES



www.esemanal.mx