

01 de junio de 2020 · Año 29 | No. 1380

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

**EL CANAL RESPALDA
CON TODO PARA LA**

PYME

REPORTAJES

- SEGURIDAD EN LA RED
- CAPACITACIÓN Y CERTIFICACIONES

GUÍAS

- AURICULARES Y DIADEMAS
- PANELES SOLARES Y ACCESORIOS





Koblenz®



UPS On line

G21 TRIFÁSICO

300021 OL 3P



- 30000 VA / 27000 W
- El banco de baterías se vende por separado
- Factor de potencia .9
- Tecnología de DSP que garantiza un alto rendimiento
- Garantía del Equipo: 3 años, 2 en batería

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

Ideal para:



Servidores



Equipos Médicos



Redes



Telecomunicaciones



VoIP

MAYORISTAS

GT COMPUTADORAS Y TECNOLOGIA
 Zaira Delgado
 Product Manager Koblenz
 zaira.delgado@kbl.com.mx
 (662) 109 0000
 Ext. 189

cva Concesionario de Valor Agregado
 Christian Tapia
 Product Manager
 ctapia@grupocva.com
 (0133) 3268 1617

IN-RAM
 Mario Cervantes
 Product Manager
 mario.cervantes@ingrammicro.com
 (55) 4598 0633

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

G-LOMA
 Norma Hernández
 Product Manager
 pm.norma@glomax.com.mx
 (01871) 722 5321 ext. 210

DC Mayorista
 Jazmin Martínez
 Product Manager
 jazmin.martinez@dom.com.mx
 5262 5700 ext.6018

UNICOM COMPUTADOR
 Francisco Gómez García
 Product Manager
 fgomezgarcia@unicom.com.mx
 (01818) 151 7500

PCH
 Mayorista en Tecnología
 Nelson Jiménez
 Ventas
 michael.jimenez@guadoto.com
 (33) 1078 3443

EXEL
 Juan Martínez Trejo
 Product Manager
 juan.trejo@exel.com.mx
 5078 4120 ext. 3159



Álvaro Barriga •

Hoy más que nunca la PyME requiere de un canal de TIC

El proceso de mortandad y surgimiento de nuevas Pequeñas y Medianas Empresas (PyME) se da constantemente, pero en esta ocasión se aceleró. A casi dos meses de que el gobierno decretó el cese de actividades no esenciales a causa de la pandemia del SAR-CoV-2, algunas de ellas continuaron operando de manera remota gracias a las herramientas tecnológicas, y otras, simplemente no han podido hacerlo o ya quebraron, dependiendo de su giro.

En muchas ocasiones se ha mencionado que uno de los males que más padecen las PyME es no pensar en el largo plazo, de hecho, la plataforma de créditos Konfío reportó en uno de sus más recientes estudios, que sólo el 40% de ellas enfocan sus recursos en estrategias para crear valor a largo plazo por medio de tecnología o atracción de talento, entre otros.

Sin duda, una de las experiencias que está dejando este aislamiento social es la importancia de la tecnología en nuestras vidas para mantenernos comunicados y dar continuidad a los negocios, sea cual sea el giro, ya que herramientas de mensajería básicas como WhatsApp han sido fundamentales en estos tiempos en los pequeños comercios, así como las plataformas de colaboración y videoconferencia.

Es importante mencionar que la gran mayoría de los canales de distribución en México son PyME, por ello conocen a la perfección sus necesidades, y eso los convierte en la mejor opción para acercarles tecnología y servicios

de consultoría con diferentes planes de adquisición, ya sea en modalidades de compra o renta, con el apoyo de los mayoristas y fabricantes, sobre todo en estos momentos de incertidumbre económica.

En esta edición, el equipo editorial de **eSemana1** conversó con especialistas de Marco Consultora, los integradores Grupo Asercom y Forlac, de los fabricantes Acer, CyberPower, HP, Koblenz, Lenovo y del mayorista CT Internacional, quienes hablaron de la importancia de la PyME en la economía, las oportunidades comerciales y apoyos para impulsar el negocio del canal.

Por parte, la relevancia que han cobrado las capacitaciones en línea y el valor que agregan al canal de distribución va en aumento, al respecto, expertos de CompuEduación, CompuSoluciones, CONTPAQi, Intcomex, Intercompras y Select, coinciden en lo estratégico que se ha convertido mantenerse entrenado, ya que eso brinda mayor competitividad en el mercado al canal.

Las últimas predicciones de la consultora IDC indican que 2020 será un año desfavorable para la industria de TI en el país, ya que se prevé un decrecimiento del -8.7%; no obstante, ven una recuperación para 2021 con un crecimiento del 6.6%.

Muchas empresas retoman actividades hoy en la nombrada “nueva normalidad”, les deseamos todo el éxito, pero no olviden respetar las medidas de salud.

eSemana1 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. eSemana1 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: 04-2013-100617455000-102. 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 1 de junio. 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

6 El canal respalda con todo para la **PyME**

Linkedin/esemanal



FABRICANTES

28 **EATON:**
Cyberseguridad

GUÍAS

30 **AURICULARES Y DIADEMAS**

44 **PANELES SOLARES**

REPORTAJES

20 **SEGURIDAD** en la red, prioridad para las empresas, una gran oportunidad para el canal

38 **CAPACITACIÓN Y CERTIFICACIÓN**, pilares que afianzan la continuidad del negocio

BÚSCANOS EN:



ESEMANAL

ESEMANAL
PERIODISMO DEL
CANAL TIC



@ESEMANAL

/NOTICIAS
DEL CANAL



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

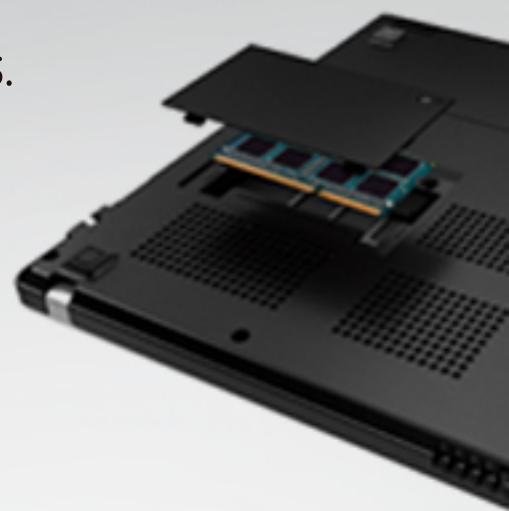
Gilberto Espino 55 5090-2055 gilberto.espino@khe.mx **Suscripciones** Irma Ruíz 55 5090-2049 suscripciones@khe.mx **Distribución** Marcelino Santillán

Acer recomienda Windows 10 Pro para la empresa



TravelMate P4 TRABAJA SIN LÍMITES

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



- Intel® Core™ i3 de 7^{ma} generación
- Windows 10 Pro 64-bit
- 4 GB DDR4 (Modelo: TMP449-G2-M-35GH-AR)
8 GB DDR4 (Modelo: TMP449-G2-M-56DS)
- 14" HD
- 1 TB HDD

Para más información, contacta al PM o representante de ventas



Cesar Jair Rafaela
+52 (55) 5263 6500 Ext. 86558
cesar.rafaela@ingrammicro.com



Susana Baca Robles
662 109 0000 - ext. 152
susana.baca@ctin.com.mx



Armando Ayala Núñez
3338121413 ext. 292
armandoa@grupocva.com.mx



Lilia Pamela Chavez Solis
50010057
lilia.chavez@exel.com.mx



Daniel López
5552626800 ext. 2037
raul.lopez@dcm.com.mx



Perla Alanis
8717225321 ext. 116
pm.computo2@gioma.mx



Alberto Flores
88656000 ext. 1080
alberto.flores@pcel.com

EL CANAL RESPALDA CON TODO PARA LA PYME

- SOLUCIONES, PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA LA CONTINUIDAD DEL NEGOCIO EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
- LOS CANALES TAMBIÉN SON PYMES

Texto: Raúl Ortega

En la actualidad se requieren más que buenas intenciones para ayudar a las PyMEs a confrontar la estela de problemas económicos que está dejando a su paso la pandemia del SARS-CoV-2, ya que las afectaciones están abriendo frentes en los diversos sectores de la cadena de distribución para la industria de Tecnologías de la Información y Comunicaciones (TIC). Lo que se buscó es acercar opciones viables de continuidad de negocio para esas compañías, con plataformas de colaboración y hardware especializado para home office, que a su vez también abrió opciones de comercio para los canales, sin olvidar que, buena parte de éstos pertenecen al segmento económico de las PyMEs.

Los tiempos que está viviendo la industria TIC se han convertido en un punto de inflexión económico en todos los niveles, comenzando por los fabricantes que están realizando ventas en equipo portátil, periféricos, servicios administrados por terceros, donde se incluyen plataformas de colaboración, seguridad, comunicación y otros servicios; el calvario comienza al momento de cobrar, siendo que los fabricantes entregan a los mayoristas e integradores, los cuales a su vez los acercan a los canales de distribución, quienes finalmente los ofertan al usuario final y que son regularmente PyMEs. Las cuales actualmente están en aprietos financieros debido al paro total de operaciones y se ven limitadas en realizar los pagos, lo que naturalmente afecta a toda la cadena de distribución, aunque los que reciben la peor parte son los canales.

Respaldo energético para las PyMEs

Primeramente, es menester entender que las organizaciones, sean pequeñas o grandes, en momentos extraordinarios ha sido necesario tener un plan de contingencia para la persistencia del negocio y seguir operando de forma remota, lo que a partir de la emergencia sanitaria fue un paso casi natural que toda compañía dio y con ello se avanza poco a poco en favor de la transformación digital, que a su vez trajo otros retos a sortear. Por ejemplo, las plataformas digitales para comunicación se volvieron necesarias, no solo por contar con el hardware o software para comunicar, también se requieren equipos que respalden y protejan de sobrecargas eléctricas.

En entrevista para **eSemanal**, el director de Canal Cómputo en Koblenz Eléctrica, Hugo Morales, explicó: “Estamos enfocados a plataformas digitales de las empresas que están mutando al comercio electrónico, a las páginas web, donde actualmente se está haciendo la mayor parte de las compras de los usuarios, estos sistemas están abastecidos con un par de servidores que no pueden tener errores de energía para que funcionen y den abastecimiento a las soluciones de los clientes finales. Si uno está trabajando en una oficina, por lo menos se requiere un no break, por si no tienes energía regulada en el lugar, lo cual también se está trasladando al del home office”.

“Se requiere de un respaldo de energía a través de un no break que les de soporte en casa, pero para las empresas que todavía tienen una parte de personal trabajando en tiempos de contingencia, por ello tenemos equipos desde 1 KVA hacia abajo que ayudan al respaldo de energía”: Hugo Morales.

Así mismo, los esquemas de negocio que examinan las pequeñas y medianas empresas se convirtieron en instrumentos necesarios para extender el alcance de los beneficios. Según Eloy Montalvo, Gerente de Ventas en CyberPower México, desarrollar un esquema nuevo de negocio tendría que estar apoyado en herramientas tecnológicas que fomenten la potencialización de ventas e incentiven un enfoque preciso y consultivo de las necesidades del mercado actual.

“**Dado el esquema actual de trabajo tipo home office y la escuela a distancia, es un buen momento para comercializar soluciones enfocadas al sector residencial, desde un supresor de picos hasta UPS de nivel de entrada y gama media, de igual forma, tecnologías para entornos de misión crítica que garanticen la continuidad de los servicios esenciales para las actividades productivas de las empresas**”: Eloy Montalvo.

Por otra parte, una vez que la PyME ha tenido el abastecimiento de energía suficiente y controlado, ahora es necesario que cuente con herramientas que le permitan habilitar su organización de forma remota con hardware, software, comunicación y ciberseguridad, así lo aseguró Acer a través de su Gerente de Mercadotecnia en México, Alejandro Hernández: “En estos tiempos de COVID-19, nuestros productos más solicitados han sido laptops, en sus diferentes líneas y monitores, para complementar y facilitar la productividad desde casa. Nuestro portafolio de notebooks incluye la línea comercial, consumo y gaming”.

De igual forma, otras herramientas que también pueden ayudar a las PyMEs son los servicios tercerizados como son XaaS (todo como servicio) de esa forma las empresas no tienen que desembolsar grandes cantidades de dinero en producto o soluciones, por el contrario, pagan una renta módica y tienen acceso, con la ventaja de contar con asesoría y soporte.

Oferta para la continuidad del negocio en la PyME

Respaldo energético:

Koblenz: Equipos de 1 a 3 KVA para soluciones médicas y servidores, además de capacitación, certificación y soporte técnico, sin costo para la PyME.

Cyberpower: Soluciones enfocadas al sector residencial con soluciones básicas desde un supresor de picos hasta UPS de gama media, de igual forma, soluciones para entornos de misión crítica que garanticen la continuidad de los servicios esenciales para las actividades productivas de las empresas.

Hardware y software :

Acer: En la línea comercial, ofrece la familia TravelMate, equipos que combinan alto desempeño, durabilidad y seguridad, ideales para el trabajo y la productividad en cualquier lugar y situación. En la línea de consumo tienen las familias Aspire (3 y 5) para las necesidades del hogar y estudiantes, Swift (3 y 5) la familia “thin-n-light”, para usuarios y profesionistas con estilo de vida dinámico y Spin (3 y 5) para quienes buscan la versatilidad de un equipo 2 en 1.

HP: Movilidad y seguridad. Variedad de productos en notebooks y monitores a través de los resellers y así darle continuidad al negocio; también tienen productos enfocados a diseño.

A fin de transitar con menor presión de pagos, HP diseñó un apoyo que busca quitar, por un tiempo, la carga de la cobranza y los canales se sientan aliviados respecto a la erogación para cumplir sus compromisos económicos, de esta forma lo enfatizó Laura Gómez, gerente de Desarrollo de Canal en HP: “Otra solución que estamos ofreciendo es comprar los equipos ahora y comenzar a pagar el arrendamiento en tres meses”.



LAURA GÓMEZ



RICARDO SÁNCHEZ

“Estamos impulsando a los canales que están vendiendo online, ya que las personas están comprando sus equipos a través de esas plataformas y eso nos ha llevado a tener un crecimiento importante en el tema de notebooks en las últimas ocho semanas”: Ricardo Sánchez, Gerente de Ventas de PyME para Cómputo Comercial en HP.

No se debe pasar por alto que todas las tecnologías que los fabricantes pusieron a disposición de las PyMEs para afrontar la emergencia sanitaria, recorren una cadena de distribución y que el último eslabón en esa serie es el canal de distribución, el cual la gran mayoría de las veces también pertenece al segmento de las micro, pequeñas y medianas empresas. En ese orden de ideas, el canal ayuda a encontrar soluciones, pero ¿quién ayuda al canal a franquear la realidad económica, consecuencia de la contingencia de salud pública?

El canal de distribución también es PyME

Los canales han estado jugando un papel fundamental en ayudar a las PyMEs a encontrar opciones de cómo continuar sus negocios trabajando desde casa, aunque cabe destacar que los usuarios finales por ahorrarse algún dinero, prefieren buscar en plataformas digitales los productos que necesitan, encontrar al mejor postor (en precio) y compran, incluso cuando en la mayoría de las ocasiones, esa adquisición barata termina en lo contrario, siendo que el producto que requerían con las especificaciones técnicas que le ayudaran en un ambiente específico, como puede ser casas, oficina o industria, no están a la altura de lo que compraron.

“Actualmente, estas circunstancias podrían ser una oportunidad para nosotros, pero como las plataformas digitales son las que dominan la comercialización o el producto, es ahí donde se realizan la compras. Aunque deben esperar los resultados. Con el canal buscan asesoría, pero compran el producto en otros espacios”: Carlos Peña, Director General de Forlac.



CARLOS PEÑA

Es posible inferir que la opinión del canal cambia en función de cada uno de estos, ya que para Grupo Asercom, este cambio de paradigma y nuevas circunstancias que se avecinan, lo asimilan como un momento de escuchar al mercado y así estar atento para apoyar con su experiencia y convertir a la tecnología, de una herramienta a un agente de cambio, de esta forma abundó en el tema Agustín Hernández, director Comercial y de Operaciones en Grupo Asercom: “Después de la pandemia regresaremos a un trabajo con una mezcla de oficina y home office y todo esto va a requerir mayor disciplina, flexibilidad de horarios, incluso trabajar con personas en otras partes del mundo y con esto tendremos un mayor consumo de recursos tecnológicos”.

“Ser más participativos con nuestros clientes, estar más cerca de ellos. Cada uno va a enfrentar, o ya enfrenta, retos distintos y nuestras soluciones y experiencia pueden ser la diferencia si sabemos escuchar al mercado”: Agustín Hernández.



AGUSTÍN HERNÁNDEZ



Protege todos tus dispositivos electrónicos y al consumir solo 9W reduce el consumo de energía hasta en un 93%.

Nueva Familia UT

UT550G | UT750G | UT1000G
 UT550GU | UT750GU | UT1000GU (Mod. con USB)



EJEMPLO PRÁCTICO:



Para esta aplicación te recomendamos:

UT550G	UT750G	UT1000G
18 min	25 min	35 min

TIEMPO DE RESPALDO PROMEDIO.

*El tiempo de respaldo puede variar dependiendo de la carga conectada al UPS



@cyberpowermx



CyberPower Systems Mexico



@cyberpowermx

• Ventas

mx.sales@cyberpower.com

• Soporte Técnico y Garantías

mx.service@cyberpower.com

• Contacto

mx.contact@cyberpower.com

• Teléfono

(55) 4622 8654

2 Años
GARANTÍA
 INCLUYENDO
BATERÍAS



Oferta para la continuidad del negocio del canal

Respaldo energético:

Koblenz: Equipos de 1 a 3 KVA para soluciones médicas, para servidores, a precios únicos, además de capacitación, certificación y soporte técnico sin costo para la PyME. Garantía de 7 años en los reguladores y 3 en los no breaks. Ganancia de doble dígito para el canal de distribución, entre un 15 y 20%.

Cyberpower: Venta de todos los productos en moneda nacional y a un precio competitivo, la mejor relación costo beneficio, garantías por encima del estándar del mercado, esquema de capacitaciones y certificaciones para todos los socios de negocio.

Hardware y software

Acer: Muy pronto lanzaremos una iniciativa para desarrollo de canales que integrará cursos seriados para obtener certificaciones que les darán a los canales otros beneficios, sin costo alguno para ellos.

HP: Los pagos que tienen mapeados del inicio al último mes del 2020 pueden reducirse hasta un 20% y esa diferencia del 80% restante se va a amortiguar desde el noveno mes hasta el 36. Esto aplica en contratos activos y contratos nuevos a partir de 5 mil dólares.

Las compañías suelen postergar su transformación digital o hacen algunos intentos aislados, pero no existe una estrategia que cimiente el plan de sus productos y servicios en espacios digitales con comunicación. Con esto se hace referencia, no sólo a tener un lugar en la web para ver los productos, servicios o soluciones, sino que esté adicionado de un chat. Leandro Ferreira, Director General de Marco Consultora en México, Centroamérica y Caribe, lo consideró así: "No solamente un sitio web, sino con un chat donde un vendedor me pueda responder, el mismo vendedor que me puede atender en una tienda se pueda contactar conmigo, me envíe promociones, resuelva dudas, hacer una venta consultiva y dé seguimiento a distancia también. Ahora, es la excusa perfecta para que los canales avancen en su transformación digital, creo que muchos siguen cuidando su negocio tradicional y han postergado mirar alternativas de transformarse digitalmente, como para el contacto con los consumidores".

Resumiendo lo planteado, es posible observar la necesidad y rol fundamental que juegan las tecnologías en los temas de continuidad del negocio para las micro, pequeñas, medianas e incluso grandes empresas, pero es inadmisibles no tener en consideración el contexto que se vive, los flujos de capitales detenidos en todos los sectores económicos del país y su lento proceso de reactivación, en el mejor de los casos que sea pronto, lo cual implica, para la industria TIC, que aunque haya buenas intenciones por parte de los fabricantes, mayoristas e integradores en ofrecer planes de financiamiento, apoyos comerciales, entrenamientos y una serie de proyectos dirigidos a apalea la contingencia, lo cierto es que no hay dinero y por tanto los proyectos están detenidos.

“Ni el modelo anterior va a desaparecer, ni va a cambiar drásticamente. Va a tener que haber un nuevo equilibrio mejor que el anterior, un nuevo sistema de trabajar. El regreso también va a tener restricciones sanitarias, de higiene, de aforo o cantidad de gente que puede estar en un mismo sitio a la vez. Entonces, habrá que tener tres cosas en mente para armar nuestro negocio de regreso. Uno: en el regreso debemos contemplar que parte del modelo tradicional va a seguir existiendo. Dos: tenemos que empoderar y combinar ese modelo con herramientas digitales. Tres: repensar el circuito en los canales, la atención al cliente con las restricciones de horario, frecuencia, cantidad de gente y medidas de salud e higiene para que el negocio continúe”: Leandro Ferreira.



LEANDRO FERREIRA

Portafolio de productos soluciones y servicios



Propuestas para atender a la PyME

ACER

Alejandro Hernández, Gerente de Mercadotecnia en México.

La marca presentó su amplio portafolio de productos, entre los que se enumeran laptops, en sus diferentes líneas, y monitores, para complementar y facilitar la productividad desde casa. El abanico de laptops incluye la línea comercial, de consumo y gaming. Línea comercial: familia TravelMate, equipos que combinan alto desempeño, durabilidad y seguridad, ideales para el trabajo y la productividad en cualquier lugar y situación. Línea de consumo: tres familias, Aspire (3 y 5), para las necesidades del hogar y estudiantes, Swift (3 y 5) la familia “thin-n-light”, para usuarios y profesionistas con estilo de vida dinámico y Spin (3 y 5) para quienes buscan la versatilidad de un equipo 2 en 1. En otra vertiente, la empresa también ofrece productos para gaming como: Nitro 5, familia entry-level para el segmento gaming, que también es una solución muy conveniente para pro-sumers. Predator, marca premium de gaming con equipos con el más alto desempeño en procesamiento gráfico y de cómputo, no solo ideales para videojuegos, sino también para correr aplicaciones altamente demandantes, como las de producción audiovisual en 2D y 3D o de modelaje arquitectónico, entre otras. Además, también ofrecen accesorios para gaming, en algunas regiones del país y proyectores. El fabricante apuntó que también se encuentra comprometido con los canales e hizo un llamado para acercarse a su equipo de ventas y en conjunto con sus socios mayoristas autorizados, busquen la solución comercial que se adapte a sus necesidades, asimismo aseguró que, en cuanto a capacitaciones, están actualmente impartiendo webinars semanales de las diferentes familias de producto, abiertas a todos los que estén interesados e incluso, muy pronto lanzarán una iniciativa para el desarrollo de canales que integrará cursos seriadados para obtener certificaciones que les darán otros beneficios, sin costo alguno para éstos.

“Los invitamos a acercarse a nosotros para que les podamos asesorar en cuanto a soluciones de cómputo y podamos apoyarlos con las soluciones de hardware que necesiten. Igualmente, los invitamos a suscribirse a nuestro newsletter (escribiendo a mex.eventos@acer.com) para mantenerse enterados de nuestras ofertas, programas como los webinars y lo que estamos preparando para el desarrollo de canales”.

mex.ventas@acer.com



CT INTERNACIONAL

Juan Diego Salazar, Director de Comercio Digital.

El mayorista cuenta con un amplio portafolio con más de 15,500 productos, soluciones y servicios de más de 200 marcas. Eso incluye, cualquier producto tecnológico que necesite una PyME para operar. Algunas son soluciones de punto de venta, computadoras, cámaras de seguridad y video vigilancia, seguridad electrónica, equipos de impresión y consumibles, servicios administrados de impresión, electrónica de consumo, soluciones de comercio electrónico, accesorios de cómputo, energía, telefonía, software e incluso soluciones de nube. Lo anterior se enmarca en las 14 líneas de negocio: Cómputo y Servidores, Networking, Componentes de Ensamble, Telefonía Celular, Sistemas de Punto de Venta y Credencialización, Accesorios de Cómputo, Suministro y Protección de Energía, Telefonía y Video vigilancia, Equipo de Impresión y Consumibles, Cloud, Electrónica de Consumo, Software, Gaming y Seguridad Electrónica.

Disponen de una amplia oferta crediticia en la que se incluyen servicios de arrendamiento y financiamiento, así como la facilidad de obtener una línea de crédito y no dejar escapar ningún proyecto. Actualmente, tienen una promoción especial en servicios financieros, consiste en que el distribuidor vende hoy, cobra de contado y el cliente empieza a pagar hasta dentro de tres meses, lo que ayuda a incentivar la venta, todo ello sin dejar de lado las capacitaciones en línea (webinars).

“La contingencia provocada por el COVID-19 nos ha golpeado a todos, pero eventualmente la industria se recuperará, las necesidades de tecnología están ahí y los distribuidores tenemos que estar listos para hacerles frente. Las PyMEs también tienen que tomar la experiencia y prepararse, ya que esta contingencia nos enseñó que la mayoría de las empresas no están preparadas para un home office de forma adecuada, ya sea por falta de equipos, servidores, almacenamiento, etcétera. Todas las empresas, pequeñas, medianas y grandes tienen que fortalecerse en esa área tan importante y sobre todo, la recomendación principal de CT Internacional, es que atiendan las recomendaciones de las autoridades de salud, que operen con todas las medidas de seguridad, en caso de tener autorización para hacerlo, priorizando la salud de sus colaboradores”, indicó el vocero.

juan.salazar@ctin.com.mx



Lenovo recomienda Windows 10 para las empresas.

NUEVA NORMALIDAD NUEVA TECNOLOGÍA

Smarter
technology
for all

Lenovo™

¡Lenovo e Intel
premian tu esfuerzo y todas tus
compras del mes de Junio tienen

PUNTOS GANADORES!
\$1,000,000
en premios

Diamante
Oro
Plata
Bronce

Suma tus puntos
y conoce los premios
de cada uno de los **4 niveles**.



Procesador Intel® Core™ i7
9a. Generación.

Windows 10

Intel, el logotipo Intel, Intel Inside, Intel Core y Core Inside son marcas registradas de Intel Corporation o de sus filiales en Estados Unidos y en otros países.

Vigencia de la promoción del 1 al 30 de Junio 2020. En el periodo mencionado debes acumular compras de los PNs participantes para lograr el puntaje que te haga acreedor a alguno de nuestros 4 niveles de premios. Cada uno de los PNs tiene asignado un valor equivalente en puntos. Puedes hacer MIX en los PNs participantes comprando y acumulando puntos con el mayorista de tu preferencia (INGRAM, CT Internacional, CVA, INTCOMEX, EXEL DEL NTE, CompuSoluciones). Una vez cerrado el periodo de vigencia revisaremos los resultados y a los distribuidores que hayan logrado el mayor numero de puntos, considerando la base por cada nivel, serán los ganadores de los premios anunciados. Solo hay un premio por nivel. Solo se entrega un premio por canal.

INGRAM
MEXICO

COMPUTADORAS Y
TECNOLOGIA

CVA
grupocva

INTCOMEX
MEXICO

CompuSoluciones

EXEL

CYBERPOWER

Eloy Montalvo, Gerente de Ventas.

Compañía dedicada al abasto y regulación energética ahondó en su portafolio y es que dado el esquema actual de trabajo home office y la escuela a distancia, es un buen momento para comercializar soluciones enfocadas al sector residencial con soluciones básicas desde un supresor de picos hasta UPS de nivel de entrada y gama media, de igual forma, soluciones para entornos de misión crítica que garanticen la continuidad de los servicios esenciales para las actividades productivas de las empresas, asimismo están ayudando a los canales con la venta de todos sus productos en moneda nacional y a un precio competitivo, la mejor relación costo beneficio, garantías por encima del estándar del mercado, esquema de capacitaciones y certificaciones para todos los socios de negocio. El ejecutivo puntualizó: “Generar nuevas formas de hacer negocio, las ventas cruzadas y ventas consultivas son lo que darán importancia a una transacción. Los invitamos a que se acerquen con el personal de la marca para que en conjunto cerremos la pinza con los usuarios finales”.



mx.sales@cyberpower.com

KOBLENZ

Hugo Morales, Director de Canal de Cómputo.



La marca ofrece equipos que van desde 1 a 3 KVAs, dirigidos a soluciones médicas y para servidores, ya que actualmente una gran parte de las empresas están mutando al comercio digital. Están ofreciendo precio con la intención de promocionar la marca, además de brindar capacitaciones, certificaciones y soporte técnico sin costo para los canales, proporciona 7 años de garantía en los reguladores y 3 años en los no breaks, asegurando que las características de sus productos son similares a otras marcas, pero con un 15% abajo para la PyME y una ganancia a doble dígito para el canal de distribución, que oscila entre el 15 y 20%.

Morales invitó a los canales a hacer negocios: “Valor de dos dígitos. Los apoyamos en tiempos difíciles, para nosotros lo más importante es nuestro cliente y nuestro cliente principal es el canal de distribución. Cualquier proyecto lo podemos platicar, asistir y dar el valor necesario para que cierren los negocios enfocados a energía. Con Koblenz, la energía es tuya para concretar negocios”.

moralesh@koblenz.com

DCP-L2540DW

**Productiva
y económica**

- Velocidad excepcional de impresión
- Dúplex automático en impresión
- Imprime desde cualquier dispositivo móvil



30 ppm

Wi-Fi

ADF 35



36 ppm

Wi-Fi

ADF 50



4,500 págs.
Tóner inicial



DCP-L2551DW

Alto rendimiento

- Gran productividad
- Rendimiento altísimo
- Conectividad simplificada

DCP-B7535DW

**Gran velocidad
y ahorro**

- Bajo costo de impresión
- Alto rendimiento
- Conectividad total



36 ppm

Wi-Fi

ADF 50



tonerbenefit



**Nueva tecnología
de tóner**

Mayores rendimientos
de página

Multifuncional Color LED

19 ppm

Wi-Fi

ACCESO A
SERVICIOS
EN LA NUBE

SECURE
FUNCTION
LOCK

ADF 50



MFC-L3710CW

**Una nube de
posibilidades**

- Excelente rendimiento por página
- Acceso a apps en la Nube
- Alta calidad de impresión a color

Ofrece
el Equipo
Láser
Ideal para
PyMEs

Conoce el
lineal láser

AQUÍ

ENCUENTRA LOS EQUIPOS AQUÍ:



DAISYTEK

Mayorista

INGRAM

EXH

Tonivisa

CVA

Consejeros de venta

EXEL

LENOVO

Saúl Miranda, Brand Manager SMB México.

La marca dispone de un portafolio especializado para todo tipo de empresas; entre lo más destacado se encuentra su familia de notebooks Thinkbook S, que está dirigido para las pequeñas compañías, debido a que tiene lo necesario para cumplir los retos del home office. Para las organizaciones de tamaño medio dispone de la familia ThinkPad E, con modelos como el E14, con procesadores de última generación Intel. El E495 con procesadores AMD Ryzen Pro, además de monitores ThinkVision como el Lenovo 700 Bluetooth Speaker, ideal para conferencias. También cuentan con otros periféricos como son el mouse X1 Presenter.

Entendiendo la necesidad de estar actualizado, la marca acercó a sus canales una serie de webinars llamados: “Momentos Thinkers Lenovo con Nuestros Clientes”, que llevan por temas principales soluciones para el trabajo remoto, sugerencias de preparación para el regreso y en los próximos webinars se abordarán tópicos sobre cómo administrar y monitorear los equipos, soluciones seguras para administrar empleados móviles y herramientas para gestionar el desempeño. Asimismo continúan los programas de lealtad (Comunidad Lenovo, Super Experiencias Lenovo y Lenovo Moves) para premiar y apoyar en el cierre de ventas de los clientes.

“Sigamos adaptando nuestros modelos negocios. Invitamos a unirse a nuestras capacitaciones en línea, regístrense en nuestros programas de lealtad para que reciban la invitación. Lenovo siempre se ha caracterizado por cuidar del factor humano y no solo lo hace con sus empleados, sino también con nuestros clientes que tienen la misma importancia para nosotros”, afirmó Miranda.

smiranda1@lenovo.com



LIFESIZE

Guillermo Canchola, Regional Sales Manager LATAM & Caribbean.

El portafolio de la marca está ensamblado para llegar a diferentes vertientes de negocios entre las que se incluyen hardware y software para video-conferencias; una familia de cámaras, codecs, microfonía, controles para video, así como las suscripciones en la nube basados en planes para tener cuartos de conferencia, grabación, integraciones, streaming, transmisión de contenido, etcétera. Cabe señalar que los apoyos proporcionados también variados, por mencionar algunos: promociones por la emergencia sanitaria, migraciones de contratos con otros proveedores hacia Lifesize Inc, paquetes todo incluido desde gratuitos, 1 usuario y hasta N usuarios, servicio 24 x 7 x 365 personalizado, entre otros.

Guillermo Canchola invitó a los canales a conocer la marca y aseguró: “Contamos con una plataforma empresarial, segura, en alta definición, escalable, con alta disponibilidad y excelente servicio que se convierte en el aliado perfecto de cualquier PyME; garantizando la continuidad de las comunicaciones del negocio con internos y externos”.

gcanchola@lifesize.com



MARKETING DE CANAL TIC



eSemanal

SERVICIOS DE COMUNICACIÓN DIGITAL
PARA EL CANAL TIC



CONTENIDOS
COMERCIALES



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

☎ 55 5090 2055

☎ 5517040044

A10 Networks respalda al canal para crecer juntos

LA COMPAÑÍA DIO A CONOCER SU PORTAFOLIO DE SOLUCIONES CON INNOVACIÓN TECNOLÓGICA Y CALIDAD, DESTACÓ EN ESPECIAL LAS HERRAMIENTAS PARA PRESERVAR LA SEGURIDAD EN LA RED DE LAS EMPRESAS, ASÍ COMO SU PRIORIDAD DE APOYAR AL CRECIMIENTO DE LOS CANALES.

IP

A raíz del incremento de ciberataques como al Sistema de Pago Electrónico Interbancario (SPEI) o ransomware a distintas empresas e instituciones en el país, éstas se han vuelto conscientes de la necesidad de adoptar soluciones de ciberseguridad para evitar pérdidas económicas o de información.

El experto Claudio García Gay, Country Manager de A10 Networks en México, explicó que los ataques son cada vez más sofisticados, pues los hackers son muy ingeniosos para encontrar las vulnerabilidades de una empresa.

Por ello, en A10 Networks, empresa con más de 15 años en el mercado y basada en San José California, Estados Unidos, se ha dedicado a brindar soluciones de seguridad confiables y de calidad. Nació como una compañía dedicada a los balanceadores de carga y hoy en día es la segunda más grande en ese segmento a nivel mundial.

“Somos una empresa que invierte muchos recursos en innovación, tenemos tecnología de punta, contamos con equipos de muy alto desempeño en formatos pequeños, por lo que somos muy eficientes en cuanto al uso de espacio en rack y al consumo de energía eléctrica, además de contar con soluciones para todos los mercados”: Claudio García Gay.



CLAUDIO GARCÍA GAY

Portafolio A10 Networks

La cartera de soluciones de servicios de aplicaciones seguras de A10 Networks está diseñada para acelerar y asegurar las redes empresariales y de proveedores de servicios.

-Seguridad de la red: seguridad web, inspección SSL, protección DDoS, proxy de acceso a la nube.

-Multi-Nube: balanceo de carga, equilibrio de carga global, analítica de aplicaciones.

-Seguridad de aplicaciones en la nube: nube pública y nube privada.

-Proveedor de servicio: seguridad 5G y escala, seguridad de roaming móvil, seguridad de operador de telefonía móvil, dirección de tráfico, preservación de IPv4 y migración de IPv6.

Productos

- Firewalls convergentes

- SSL Insight

- Detección y Mitigación de DDoS

- Application Delivery

- Application Delivery para Nube

- CGNAT e IPv6

- Servicio de Seguridad Mesh

- Servicio de análisis y gestión

Beneficios para el canal

García explicó que algunos de los apoyos o beneficios que los partners reciben por parte de A10 Networks son los márgenes convenientes de ganancia en las soluciones, para que puedan tener negocios atractivos.

Además, brindan el entrenamiento que el canal requiera, para ello dispone de centros de capacitación en México donde los entrenan en todo el ciclo de ventas, desde preventa hasta postventa, también ofrecen capacitaciones en línea, herramientas de marketing, eventos, equipo de profesionales para apoyarlos, entre otros.

“Queremos que los partners hagan negocio con A10 Networks y generen un plan interesante; nosotros vamos de la mano con ellos ayudándolos a cerrar ciclos de venta. Nuestra idea es que si el canal gana, nosotros también ganamos, por ello, los vamos a apoyar primero en generar negocio y después en cerrar los ciclos de venta con todas las herramientas que necesita”: Claudio García Gay.

El directivo destacó las oportunidades de negocio que existen alrededor del portafolio de soluciones de la marca, así como la importancia de prospectar a los clientes, buscando en ellos interés por la seguridad y el presupuesto para invertir en ella, de esa forma, y a pesar de ser tiempos complicados, el canal podrá encontrar siempre oportunidades.

En suma, y a fin de sobrellevar el contexto de crisis en el país, A10 presentó un esquema sin licenciamiento, descuentos agresivos y precios competitivos para apoyar a los canales y a sus clientes con innovación tecnológica de alta calidad, al mejor precio.

“Los invitamos a que se acerquen a platicar con nosotros, no queremos saturar el mercado, pero todavía hay bastantes oportunidades de negocio. Si podemos ayudarlos a complementar su portafolio de soluciones, nos comprometemos a estar de la mano con ustedes generando negocio”, concluyó el director.

Mayoristas:

-Licencias OnLine (LOL)


-Maps

-Westcon

Para registrarse como Socio de Negocios, favor visita: www.a10networks.com o escriba a: cgarcia@a10networks.com o a marketing-latam@a10networks.com

Síguenos en:

 Twitter @A10_Latam

 Instagram #A10_Latam

 LinkedIn: A10 Networks

Acerca de A10 Networks

A10 Networks (NYSE: ATEN) proporciona servicios de aplicaciones seguras en sitio, multinube y nube perimetral a hiper escala. Nuestra misión es habilitar a proveedores de servicios y empresas a entregar aplicaciones críticas para el negocio que sean seguras, disponibles y eficientes para la transformación multinube y la preparación 5G. Brindamos los mejores resultados comerciales que protegen la inversión, nuevos modelos comerciales y ayuda a infraestructura a prueba de futuro, capacitando a nuestros clientes para proporcionar la experiencia digital más segura y disponible. Fundada en 2004, A10 Networks tiene su sede en San José, California, y atiende a clientes de todo el mundo. Para obtener más información, visite www.a10networks.com

SEGURIDAD EN LA RED, PRIORIDAD PARA LAS EMPRESAS, UNA GRAN OPORTUNIDAD PARA EL CANAL

- LA CIBERSEGURIDAD ES UN MERCADO AMPLIO, PERO EL CANAL DEBE ESPECIALIZARSE EN UNA RAMA.

Autor: Anahi Nieto

E

l teletrabajo, además de formar parte de la “nueva normalidad”, llegó a desafiar la ciberseguridad de las empresas, haciéndolas más vulnerables a cualquier ataque, por ello, el canal debe capacitarse y desarrollar negocios para ayudar a las compañías a resguardar su información y evitar pérdidas económicas.

Existen diferentes tipos de redes que se encargan, en general, de transmitir información, servicios o tráfico entre distintos dispositivos por medio de cableado o radiofrecuencias. Hay diversos elementos que las componen, pero algunos, en específico, sirven para la protección como los firewalls, routers o switches.

Tales dispositivos pueden ser preconfigurados con base en protocolos o políticas específicas para proteger las redes y discriminar datos, archivos o páginas riesgosas que provengan de un destino no confiable y evitar que generen daños.

Además de dichos dispositivos, los especialistas recomiendan completar una solución de ciberprotección con antivirus confiables y potentes, ya que señalan que la protección debe concebirse por capas y se tiene que asegurar cada una de ellas.

COVID-19 y ciberseguridad

En la actualidad, debido a la pandemia por COVID-19, se aceleró la adopción de trabajo remoto para continuar la operación de las empresas, pero esta práctica generó, a la vez, que se incrementaran en un nivel exponencial los ataques cibernéticos.

Aunque las compañías contaran en el pasado con soluciones robustas de seguridad en sus oficinas, la dinámica cambió con el home office, donde los empleados están en sus casas laborando o haciendo uso de dispositivos personales sin la misma protección y volviéndose más vulnerables a algún ataque. Tal contexto hace que proteger las redes corporativas sea una prioridad para las organizaciones, quienes deben asumir ahora nuevas políticas, prácticas y soluciones, a fin de prevenir y supervisar el acceso no autorizado a la red; para solventarlo, existe en el mercado una gran oferta en ciberseguridad para cualquier empresa con la que el canal puede generar oportunidades de negocio.

La seguridad está evolucionando porque ahora las empresas tienen que buscar la forma de proteger a los empleados que trabajan desde su hogar;

alrededor del 80% de la fuerza laboral migró a ese esquema, de acuerdo con Eustolio Villalobos, country Manager para México, Centro América y el Caribe en SonicWall.

Villalobos dijo que cada empresa debe medir su presupuesto e ir adoptando las soluciones que resuelvan sus necesidades, por ejemplo con routers, firewall sin fronteras o protección para end points, como



EUSTOLIO VILLALOBOS

laptops o tabletas.

“Habrá muchos cambios para extender la seguridad de la red de las empresas hacia la casa de los empleados, las organizaciones deben pensar en la seguridad tipo cebolla; las soluciones ya las tenemos y los canales se están entrenando en lo que requiere el usuario”, explicó.

Hacia una cultura de ciberprotección

Héctor López, fundador de la Organización Mexicana de Hackers Éticos (OMHE) dijo que actualmente existe un nivel de interconectividad muy elevado con los diferentes dispositivos inteligentes, tendencia que va en aumento a la par de la vulnerabilidad de los usuarios.

“Estamos utilizando la tecnología para cumplir todos los aspectos de la vida, ahora que la cantidad de dispositivos conectados va en aumento, estos también se deben proteger”, señaló.

López explicó que uno de los principales obstáculos para lograr la protección en los usuarios y empresas es la falta de inversión en ciberseguridad, incluso dijo que algunos lo encuentran innecesario al pensar que de cualquier forma podrán ser atacados. Además, los usuarios deben volverse más conscientes de las aplicaciones que descargan en sus celulares, a las cuales les otorgan permisos y derechos, lo que representa una situación de gran riesgo, pues OMHE ha detectado que en Google Store por cada siete aplicaciones reales, existen cinco o seis falsas y pronostican que, en un futuro, por cada 10 aplicaciones reales existan 18 con malware.

LOS ATAQUES DE MALWARE INCREMENTARON 600% RESPECTO AL AÑO PASADO: OMHE.

El especialista señaló que ya no se están implementando las medidas como debe ser, con antivirus, anti spam y el resto de elementos para protegerse; incluso, algunas empresas que invierten en conexión VPN no la monitorean ni controlan, por lo que siguen siendo susceptibles a ataques de malware o ransomware.



HÉCTOR LÓPEZ



“Así como en la pandemia se declaró una fase tres, en ciberseguridad también estamos en fase tres, en especial con infecciones por malware en smartphones”, explicó el directivo. Agregó que en el mercado existen entre seis a siete antivirus, contra 500 ciberataques nuevos cada día.

Por su parte, Claudio García, Country Manager para A10 Networks en México, destacó la necesidad de proteger los datos o aplicativos de una compañía, “si no se protege, existe toda una institución de hackers, gente maliciosa o empleados enojados con la empresa que pueden dañar la información y ocasionar pérdidas enormes”.

GARCÍA DETALLÓ: “LOS ATAQUES SON CADA VEZ MÁS SOFISTICADOS, LOS HACKERS SON MUY INGENIOSOS Y VAN A ENCONTRAR LAS VULNERABILIDADES DE LAS EMPRESAS. ES POR ELLO QUE LA INDUSTRIA DEL HACKEO SE ENCUENTRA EN CONSTANTE CRECIMIENTO Y ES UNA INDUSTRIA QUE GENERA MUCHO DINERO A TRAVÉS DEL ROBO DE DATOS O INFORMACIÓN FINANCIERA”.

El directivo de A10 Networks mencionó que cualquier empresa preocupada por su ciberseguridad debe hacer constantes análisis de las vulnerabilidades y adoptar soluciones para las distintas capas de seguridad; es decir, es un proceso continuo.

Protección integral

Luis Díaz, gerente de Operaciones de G Data, explicó que para obtener una protección integral en ciberseguridad es necesario contar con tres niveles distintos:

-Auditoria: el objetivo es identificar y corregir las vulnerabilidades que presentan los sistemas de TI, (estaciones de trabajo, servidores, redes).

-Detección: el sistema de seguridad debe ser capaz de detectar los elementos de la auditoría para que el sistema aprenda y detecte

en el futuro vulnerabilidades por sí solo.

-Monitorización: la infraestructura se monitoriza de forma activa, tanto en los elementos perimetrales y dentro de la propia infraestructura tecnológica y de telecomunicaciones.

Valor del mercado

La adopción de soluciones de ciberseguridad en México ha tenido un auge en el último año, debido

a que ha sido impulsada por los ataques a grandes instituciones, como el caso de PEMEX, por ejemplo. Martín Mexía, director general de Maps, mencionó que el mercado de ciberseguridad crece todos los días y cada vez se vuelve mucho más maduro; en el país, explicó que el valor de soluciones de seguridad informática para usuario final es un billón de dólares.

Everth Hernández, director general en Aruba para México, dijo que la adopción en el país sigue creciendo a doble dígito para soluciones de seguridad lógica en todos los sectores productivos. “La seguridad es una de las tres principales áreas de inversión y preocupación de las áreas de TI y la inversión en estas soluciones ocupa los primeros lugares en los presupuestos de las organizaciones”, detalló.



EVERTH HERNÁNDEZ

EL VALOR DEL MERCADO DE REDES (LAN, FIREWALL) ES ARRIBA DE 2 BILLONES DE DÓLARES, MIENTRAS QUE EL VALOR DE LA SEGURIDAD EN CORREO ELECTRÓNICO, ANTISPAM Y ANTIVIRUS ES DE 1.5 BILLONES: SONICWALL.

Tendencias

Jorge Ballesteros, Regional Sales Manager para el norte de Latinoamérica en WatchGuard, indicó que las soluciones de seguridad perimetral y la doble autenticación han cobrado mayor importancia en el contexto actual, al igual que los servicios en la nube, ya que por ese medio las personas pueden laborar desde sus casas y tener acceso a la información que requieran.

Sin embargo, el directivo explicó que muchos clientes piensan que al estar en la nube están seguros ante algún ataque y no es así, pues estos se encuentran todo el tiempo en cloud y en el ciberespacio, por lo que deben contar con servicios básicos de protección, redes virtuales VPN seguras o cifrado de información.

Por su parte, el director general en Aruba para México, dijo que existen dos tendencias muy marcadas en las soluciones de seguridad: coincidió en la adopción de estas soluciones en un esquema de servicios albergados en diversas nubes, y la incorporación de elementos de inteligencia artificial (concretamente aprendizaje de máquina), para



LUIS DÍAZ

mejorar la certeza y velocidad con la que se detectan incidentes.

Mexía opinó que la Inteligencia Artificial (IA) debe figurar en las soluciones que se instalan. Aunque, existen diversas soluciones que son tendencia para resguardar la protección, como end point, cuentas privilegiadas, Intrusion Detection System (IDS), entre otras.

“La tendencia en soluciones de seguridad son todas, se tiene que pensar en una ciberseguridad total, desde antivirus basado en IA, firewall en el proveedor de servicios de internet, encriptación de punto a punto, IDS... en todo”, enfatizó el directivo.

Nichos con mayor adopción

Algunos mercados que están requiriendo y adoptando más soluciones de seguridad han sido el sector financiero y gobierno, luego de que distintas instituciones fueran atacadas en el último año.

El sector salud también resulta un mercado atractivo debido a la sensibilidad de la información que maneja, los marcos regulatorios y los costos asociados a eventos de seguridad, por lo cual tienden a realizar inversiones más fuertes y prolongadas, explicó Everth Hernández.

También educación y el retail han sido mercados que han tenido un crecimiento importante en los últimos meses, debido a la gran cantidad de personas que laboran desde sus casas y quienes se educan en sus hogares.

Por su parte, el director general de Maps enfatizó: “todos los nichos requieren soluciones de seguridad, pero no todos están conscientes de ello, allí radica nuestro trabajo, en que ellos sepan que lo necesitan”.

En ese aspecto coincidió el directivo de G Data, dijo que las soluciones están enfocadas a todos los sectores, desde privado, educativo o gobierno; en especial, debido al teletrabajo, el usuario final está adoptando las soluciones para protección de sus dispositivos y computadoras personales, él está interesado en tener de primera mano la geolocalización de los dispositivos móviles en caso de pérdida o robo.

Oportunidad de negocio

La ciberseguridad es un negocio que va a la alza, ante la proliferación y sofisticación de las amenazas

Llega al Edge de forma fácil con configuraciones personalizadas.

Edge Ready Micro Data Center.



EdgeReady™
Micro Data Centers

El Edge Ready Micro Data Center de Tripp Lite está preconfigurado, personalizado y probado por nuestros expertos para cumplir con todas sus necesidades. Además facilitan la implementación de la infraestructura para el edge-computing.

ALGUNOS DE LOS BENEFICIOS DEL MICRO DATA CENTER DE TRIPP LITE SON:

- Reducción de la latencia de red y los costos de ancho de banda
- Protección de equipos e información
- Soporte de alta disponibilidad para el sistema
- Ahorro de espacio en lugares pequeños

Las soluciones EdgeReady, integran elementos claves en un centro de datos como son **Rack, PDU, UPS, Enfriamiento, KVM, conectividad y soluciones de administración remota**, completamente personalizables.

Elija entre las soluciones EdgeReady preconfiguradas o diseñe la que sea adecuada para usted, sea cual sea su necesidad, Tripp Lite lo hace fácil.

Solicite una consulta personalizada para su próximo proyecto.

TRIPP·LITE

Powering and Connecting Your World



infomxventas@tripplite.com | www.tripplite.com



en seguridad, existe una creciente oferta en soluciones y servicios en el país, lo que representa mayores oportunidades para el canal de distribución.

Aunque, la oportunidad de negocio que encuentren los canales será directamente proporcional al grado de capacitación y especialización que tengan, así como sus recursos comerciales y técnicos para resolver los problemas de sus clientes potenciales.

“Estamos en una carrera donde los ciberdelincuentes tienen las nuevas herramientas y nosotros también”, dijo Martín Mexía, por lo que al canal que esté capacitado, certificado, que sepa implementar la mejor solución a sus clientes e incluya servicios, le irá muy bien”, explicó.

Otro diferenciador relevante para los canales es la experiencia que tengan en cloud, Azure, o VMware, con el fin de apoyar a las empresas con implementaciones en diferentes esquemas, según expuso el directivo de WatchGuard.

Además, una forma de asegurar oportunidades de negocio es prospectar a los clientes, saber qué interés tienen por la seguridad y si cuentan con el presupuesto, recomendaron los especialistas.

Debido a que el mercado de ciberseguridad es muy extenso y hay diversas áreas de protección, los expertos también recomendaron al canal especializarse en una rama para poder ofrecer el mejor asesoramiento y servicio a sus clientes, además de obtener un mayor margen de ganancia.

ESPECIALISTAS EN CIBERSEGURIDAD

A10 Networks

Claudio García, Country Manager en México

El fabricante cuenta con un portafolio de soluciones con servicios y aplicaciones seguras, diseñados para acelerar y asegurar las redes empresariales y de proveedores de servicios, entre ellos se encuentran la seguridad en la red, con seguridad web, inspección SSL, protección DDoS, proxy de acceso a la nube. Cuenta con firewall convergente; soluciones multinube, balanceo de carga, equilibrio de carga global, analítica de aplicaciones. Seguridad de aplicaciones en la nube, nube pública y nube privada; y proveedor de servicio con seguridad 5G y escala, seguridad de roaming móvil, seguridad de operador de telefonía móvil, dirección de tráfico, preservación de IPv4 y migración de IPv6.

Los apoyos que el fabricante brinda al canal son márgenes de ganancia, entrenamientos en centros de capacitación, o en línea, para dotar de herramientas de preventa, venta, posventa, marketing, eventos, equipos de servicios profesionales, entre otros.

“Los invitamos a que se acerquen con nosotros y platiquemos más a fondo sobre nuestro portafolio de soluciones. Las oportunidades están ahí y, si podemos ayudar a completar el portafolio de soluciones de los canales, nos comprometemos a estar de la mano con ustedes generando negocio”, concluyó.

cgarcia@a10networks.com



CLAUDIO GARCÍA

Ciberseguridad al alcance de todos.

Dispositivo de conectividad para los UPS de Eaton, la única en el mercado que cumple con la certificación de seguridad UL 2900-2-2. Mejora la fiabilidad del sistema de potencia, mejoras de ciberseguridad incluyendo cifrado más fuerte, política de contraseña configurable certificados PKI.



5PX
Línea interactiva
1000 - 3000 VA

Ideales para:
Armarios de redes, CCTV's, puntos de venta, y más.

Principales características:
Respaldo de energía de clase empresarial, diseño rack/torre con tiempos de respaldo extendidos, diseñado para entornos virtualizados. Protege más equipos proveyendo +28% más potencia que los UPS tradicionales certificado por Energy Star, y además tecnología ABM® que incrementa el tiempo de vida útil de las baterías +50%.

Tarjeta Eaton Network Gigabit M2

225 - 1100 kVA



9PXM
Doble conversión
4 - 20 kVA

Ideales para:
Salas de informática, Retail, Call Centers, Redes y Pymes.

Principales características:
La alta potencia en poco espacio del modelo 9PXM, la modularidad Hot-swap, su pequeño tamaño y su fácil conversión para montaje en rack lo convierten en la solución ideal para una integración clave en una infraestructura de TI.

9PX
Doble conversión
700 VA - 11 kVA

Ideales para:
Aplicaciones críticas, armarios de servidores, equipo médico portátil, ATM'S y más.

Principales características:
Continuidad empresarial para Edge computing, diseñado para sistemas de alta criticidad con factor de forma rack/torre, certificación Energy Star, tiempos de respaldo extendidos, monitoreo remoto con puertos REPO, relay, ideal para entornos industriales.



EATON

Powering Business Worldwide

Hacemos que lo importante funcione*

www.eaton.com

Para más información escriba a
MonicaSepulveda@eaton.com



**MIGUEL
MONTERROSAS**

“Los invitamos a que estén atentos a los programas de capacitación y certificación porque les servirán para continuar haciendo negocios, acérquense con nosotros a través de nuestra página web o con los ejecutivos o mayoristas que los atienden, estamos en la mejor disponibilidad de ayudarlos”, concluyó Monterrosas.

infomxventas@tripplite.com

Tripp Lite Miguel Monterrosas, Director de Soporte Técnico en México.

Dentro de la gama de productos del fabricante se encuentran una gran variedad de dispositivos y cableado para abastecer el data center, con energía y switches de red, desde el profesional, hasta switches de capa 2 que ofrecen seguridad adicional.

Monterrosas explicó que en Tripp Lite se han preocupado por tener una oferta que permita al integrador participar en diferentes tamaños de proyectos, por lo que actualmente cuentan con switches pequeños de 5 puertos y van a los 8, 16 y hasta 24 puertos, algunos sencillos y otros de capa 2, que permiten la administración del tráfico de red o del ancho de banda.

La gama de switches soportan la tecnología PoE+ (Power Over Ethernet), para que, aparte de enviar datos por el cable de red, se envíe voltaje para algunos dispositivos de hasta 30 W. “Procuramos tener productos innovadores y vanguardistas que den una solución práctica al usuario, además, todos nuestros productos se complementan entre sí”, dijo el directivo.

Los beneficios que existen para el canal son certificaciones, capacitaciones gratuitas, webinars diarios sobre red, protección de energía eléctrica, la gama de productos, entre otros temas.



**JORGE
BALLESTEROS**

WATCHGUARD Jorge Ballesteros, Regional Sales Manager para el Norte de Latinoamérica.

El fabricante, con 23 años de experiencia en el mercado, cuenta con un portafolio robusto de soluciones y productos en seguridad perimetral, servicios de doble autenticación, equipos firewall y access point, así como licencias virtualizadas para brindar seguridad perimetral, entre otros.

La compañía es pionera en diferentes aspectos, a nivel seguridad en caja física, en tener equipo de seguridad perimetral, en desarrollar seguridad vía software y en llevar al mercado la seguridad física. Además, con la herramienta WatchGuard Dimension, ofrecen visibilidad de los datos.

En el programa WatchGuard Partners One se ofrecen diferentes apoyos como entrenamientos por medio de webinars gratuitos técnicos y comerciales, ayudan en la generación de demanda, brindan acompañamiento, descuentos adicionales en gobierno y educación, incentivos, rebate y el programa Security Sale con el que recompensan a los partners por sus ventas.

“Los invitamos a que se acerquen con nosotros para que conozcan las fechas de los webinars, que son completamente gratuitos; aparten su lugar y permitan que les proporcionemos las herramientas necesarias para complementar su oferta con el usuario final”, concluyó Ballesteros.

latininfo@watchguard.com

WatchGuard® soluciones completas en ciberseguridad y ganancias al canal

IP

Tenemos 23 años en el mercado que respaldan nuestro nivel de expertise en el campo de seguridad, durante ese periodo hemos sido pioneros en diferentes aspectos como la seguridad en caja física, fuimos de los primeros fabricantes en tener equipo de seguridad perimetral y los primeros en desarrollar seguridad vía software, además de ofertar la seguridad física.

Dentro de nuestro portafolio de soluciones se incluyen productos y servicios de seguridad perimetral, servicios de doble autenticación, equipos firewall, access point, licencias virtualizadas para brindar seguridad perimetral, entre otros.

Por medio de nuestra herramienta WatchGuard Dimension, los usuarios pueden tener visibilidad de los datos y el procesamiento de estos, a través de nuestros dispositivos, es un factor relevante gracias a la tecnología que utilizamos en los equipos de gama pequeña o de escritorio.

Otro gran diferenciador que tenemos en el mercado es el uso de procesadores Intel en los equipos de rack, porque de esa forma, al procesar los datos, el rendimiento y performance del dispositivo es mayor.

Beneficios para el canal

Dentro del programa WatchGuard Partners One brindamos una serie de incentivos y beneficios para que nuestro canal siga creciendo, ponemos a su disposición entrenamientos completamente gratuitos que abarcan los temas comercial, técnico y de laboratorio.

“Otorgamos rebates de forma trimestral a los partners que logran su cuota, un pago de fondos para la generación de demanda, una serie de descuentos aplicados a gobierno y educación, registro de oportunidades y acompañamiento a los socios con sus respectivas cuentas, entre otros apoyos”: Jorge Ballesteros, Regional Sales Manager North de Latin América.

Con el programa WatchGuard Security Sale, además, recompensamos a los socios por medio de depósitos trimestrales en dólares a su tarjeta, con base en el modelo de equipo que hayan vendido.

Más valor

En WatchGuard estamos trabajando para darle un mayor nivel de expertise al canal, con el fin de volverlo un service provider, pues sabemos que allí encontrará un margen importante de negocio y se diferenciará en el mercado.



JORGE BALLESTEROS

Los servicios administrados que ofrezcan los partners pueden ser cobrados de forma mensual, bimestral, trimestral o, según el acuerdo que tengan con el cliente final, ahí es donde hemos estado trabajando con nuestros socios para que su incremento en la ganancia sea mayor y los clientes puedan contar con esa asistencia.

Próspero porvenir

Este primer semestre del año ha sido para nosotros un buen comienzo con las ventas; independientemente de las adversidades actuales, seguimos sólidos con nuestro canal, con las soluciones necesarias para proteger a las personas que trabajan desde su hogar, donde los partners han encontrado una importante oportunidad de negocio. En unos días anunciaremos la adquisición de una empresa a nivel end point, con la cual brindaremos una solución completa en este aspecto, incrementaremos nuestro equipo de trabajo y nos consolidaremos más en el mercado.

Por tanto, esperamos un segundo semestre más fuerte, en especial con la adquisición de la nueva firma de antivirus y seguir creciendo en el mercado, si bien no como en otros años, sí tener un empuje mayor y un crecimiento conservador.

“Los invitamos a que se acerquen con nosotros para que conozcan las fechas de nuestros webinars gratuitos, aparten su lugar y permítanos guiarlos para proporcionarles las herramientas necesarias para complementar su oferta con el usuario final”: Jorge Ballesteros.

CIBERSEGURIDAD

POR SEALTIEL LOZA, ESPECIALISTA EN SOFTWARE Y CIBERSEGURIDAD EN EATON

IP

Immersos en un mundo digital, desde el teléfono que llevamos con nosotros a todos lados, hasta la televisión que tenemos en casa, todo está interconectado para facilitar nuestras actividades diarias, esta característica se conoce como IoT (“Internet of things” o Internet de las cosas).

No es raro que en las empresas suceda lo mismo: diferentes tipos de equipos, todos conectados a las redes con la finalidad de monitorearlos y supervisar su correcto funcionamiento desde un lugar remoto.

Seguridad debe ser básica

Hemos creado una infraestructura impresionante en nuestras empresas; sin embargo, esto se puede convertir en un arma de doble filo, cada elemento conectado se convierte en un punto vulnerable, lo cual nos lleva a preguntarnos ¿Qué hacemos para proteger nuestra red? ¿Estamos seguros de que nada, ni nadie puede “hackear” nuestra información? En la mayoría de las empresas se implementan las medidas de seguridad básica en los equipos de red, pero pocos se preocupan por las actualizaciones y mejoras, lo cual provoca que sean susceptibles a ataques. La ciberseguridad aún no es considerada como una necesidad básica.

Para las empresas más grandes, por el contrario, la seguridad es primordial, invierten millones de dólares al año, con tal de mantener sus equipos

seguros y protegidos de un ciberataque, aun así, no es una garantía de que no van a ser vulnerados. En este mundo con diferentes necesidades que evolucionan rápidamente no se puede hablar de la red eléctrica sin relacionarla con la red de datos.

Energía eficiente y segura

Eaton, empresa dedicada al manejo eficiente de energía y en este caso específico, energía eléctrica, ha desarrollado la tarjeta de comunicación Network Gigabit M2, que brinda un nivel extra de protección, una barrera adicional en la infraestructura para hacer más difícil un ataque, tanto interno como externo a la red.

Dicha tarjeta funciona para los equipos electrónicos utilizados para el suministro de energía ininterrumpida (SFI o UPS) siendo la única en el mercado con la certificación UL 2900-2-2 para estos equipos.

Ha sido desarrollada con base en experiencias reales alrededor del mundo en los que se detectó que el punto de entrada a la red fue a través de dispositivos IoT, dando como resultado pérdidas millonarias en muchos casos.

Siguiendo esta tendencia, las empresas se han visto obligadas a prestar atención a todo lo que se encuentra conectado a la red, no solamente las computadoras como anteriormente se hacía.

Fortalezas de Network Gigabit M2

La tarjeta de ciberseguridad de Eaton permite evitar un ingreso no autorizado por el UPS hacia la red de una empresa, tanto de forma lógica, como física. Previene un ingreso no autorizado a la red, a través de un equipo que podría ser fácilmente vulnerado sin las medidas correctas de seguridad.

Pero ¿Cómo funciona la tarjeta? ¿Sólo bloquea los ingresos no autorizados? ¿Qué más me ofrece?

La tarjeta funciona con los protocolos más seguros actualmente diseñados y a su vez cifra todas las comunicaciones para evitar que los mensajes sean interceptados por un tercero, garantizando la protección e integridad del dispositivo.

Gracias a todas estas medidas de seguridad y protección, se nos permite interactuar con el UPS de manera fiable, otorgando la posibilidad de realizar configuraciones, e incluso manipular el estado del equipo, siendo innecesario el realizar algunas maniobras de secuencia físicamente, como anteriormente se realizaba.

Es importante tener en mente la seguridad de todos nuestros equipos en la red, no es recomendable limitar a un solo tipo de equipo, o confiarle a un solo dispositivo la función de proteger.

Es imperativo no dejar eslabones vulnerables para poder estar protegidos en todo momento, y es por esto que Eaton en el ahínco de ver por la seguridad de sus equipos y para satisfacer las necesidades actuales del mercado, ha trabajado en el desarrollo constante de la tarjeta Network MS 2 Gigabit, la cual podrán estar seguros, cumplirá la función de resguardar la integridad de sus equipos y minimizar el riesgo de ataques cibernéticos.

Para más información
MonicaSepulveda@eaton.com

www.eaton.com/mx



Guía de Auriculares y Diademas 2020

CON DIADEMAS Y AURICULARES EL CANAL DE DISTRIBUCIÓN PUEDE ABORDAR DIFERENTES NEGOCIOS, COMO ESPACIOS DE PRODUCTIVIDAD, CENTROS DE CONTACTO O ENTRETENIMIENTO; ADEMÁS, LOS FABRICANTES CONTINUAN INNOVANDO SU OFERTA PARA BRINDAR MAYOR RENDIMIENTO, COMODIDAD Y POTENCIA, ASÍ COMO INTEGRAR TECNOLOGÍA DE CANCELACIÓN DE RUIDO, POR EJEMPLO.

Texto: **Anahi Nieto**

Avaya

IX Auriculares L159

Características:

Auriculares binaurales, capacidad Bluetooth, indicadores LED y un micrófono de brazo de 360 grados. Dirigido a un segmento de negocios de rango alto. Cuenta con brazo de soporte ajustable, cinta flexible para la cabeza, conector USB, cancelación de ruido, luz de desactivación de micrófono y sensor de proximidad.

Garantía: Ilimitada / Pago por uso.



Avaya

IX Auriculares L129

Características:

Un auricular monoaural para dentro de contacto y Comunicaciones Unificadas. Cuenta con conector magnético que permite a los usuarios desconectarse y conectarse rápidamente y moverse sin problemas desde el teléfono de escritorio a la laptop y al celular. Tecnología AcousticEdge de Avaya para proteger la audición del usuario.

Garantía: Ilimitada / Pago por uso.



GHIA

Audífonos N3

Características:

Audífonos inalámbricos, cuentan con sonido HiFi, batería de hasta 5 horas de música continua, 10 metros de alcance con su BT V5.0, Auxiliar 3.5mm, Radio FM y Lector de Micro SD, además, es posible responder llamadas con su micrófono integrado, cambia la pista y darle play o pausa fácilmente con los controles de audio integrados.

Garantía: Un año, en cualquiera de los 32 centros de servicio GHIA a nivel nacional.



GHIA G.PODS

Características:

Brindan un sonido potente y cristalino, ideales para escuchar música en sonido estéreo libre de cables desde el celular, tableta o computadora, con sólo un touch se puede pausar la música o responder una llamada, ya que tienen micrófono integrado, además, su práctico estuche con puerto USB tipo C almacena 2 cargas extra para más de 10 horas de entretenimiento.

Garantía: Un año, en cualquiera de los 32 centros de servicio GHIA a nivel nacional.



Harman Kardon FLY ANC

Características:

Libertad de la conexión inalámbrica y potencia en la cancelación activa del ruido para brindar un sonido suntuoso, sin distracciones. Estos auriculares supraaurales, diseñados con precisión y estética manufactura, proporcionan hasta 20 horas de escucha sin molestias, o hasta 30 horas con cancelación del ruido. Es posible controlarlo todo con el Asistente de Google y Amazon Alexa integrados y, para disfrutar del sonido de lujo definitivo, se puede personalizar la experiencia con la aplicación para auriculares Harman Kardon.

Garantía: No precisado.



HyperX Cloud Alpha Headset

Características:

Diseño innovador, cuenta con tecnología de altavoces con cámara doble, la cual brinda un sonido con mayor nivel de nitidez y claridad gracias a la reducción de distorsión. La estructura de aluminio proporciona una mayor durabilidad, y pensando en las necesidades de cada jugador, el Cloud Alpha también cuenta con un resistente cable trenzado extraíble. El micrófono desmontable con cancelación de ruido está certificado por Discord y TeamSpeak. Compatibilidad multi-plataforma, con controles de audio en el cable.

Garantía: Dos años.



HyperX Cloud Flight

Wireless Gaming Headset

Características:

Cuenta con conexión inalámbrica especial para gaming. Monitorea fácilmente la vida útil de la batería y ajusta el volumen del micrófono y de salida con el software HyperX Ngenuity. El diseño de orejera cerrada mantiene inmerso en el juego con el resistente deslizador de acero. Las orejeras rotan 90 grados y cuentan con cómodos controles para efectos LED, silenciar micrófono, encender y controlar el volumen. El micrófono desmontable con cancelación de ruido asegura que la comunicación sea nítida. Certificado por TeamSpeak y Discord. Son compatibles con PC, PS4 y PS4 Pro ready, también con dispositivos que soporten una conexión de audio con cable de 3,5mm a través del cable incluido.

Garantía: Dos años.



Jabra

Serie Evolve2

Características:

La nueva serie de headsets profesionales cuenta con un potente aislamiento del ruido, gracias su diseño acústico, una nueva y mejorada “luz de ocupado” visible desde todos los ángulos y potentes altavoces de 40 mm tolerantes a fugas, junto con un chipset digital avanzado y el último códec AAC2, para una experiencia de audio más rica y un increíble rendimiento de llamadas.

Garantía: Dos años.



Jabra

Serie Engage

Características:

Gama de headsets profesionales diseñados para aumentar la satisfacción del cliente en contact center modernos. Los modelos Engage 65 y 75 son inalámbricos DECT, mientras que el Jabra Engage 50 es cableado y ofrece excelentes analíticas de uso.

Garantía: Engage 65 y 75, dos años; Engage 50, tres años.



JBL TUNE120TWS

Características:

Sin cables, sin complicaciones. Ofrecen un sonido potente gracias a un amplificador de 5,8 mm con sonido JBL Pure Bass y tienen un diseño colorido. El diseño de botón junto con el elegante estuche de carga portátil permiten disfrutar de 16 horas de música sin límites. Gracias a su forma ergonómica, también garantizan una comodidad duradera. Están equipados con controles intuitivos y manejables situados en cada auricular, incluido el acceso con un clic a Siri y a Google Now.

Garantía: No precisado.



Logitech Zone Wireless

Características:

Con conexión inalámbrica a dos dispositivos de forma simultánea vía Bluetooth y receptor USB y micrófono integrado, son diseñados específicamente para espacios de trabajo bulliciosos. Tienen un micrófono con supresión de ruido que reduce el sonido ambiental no deseado para tener videollamadas y chats telefónicos más claros. Cuenta con certificación Teams y compatibilidad con Teams 4.0 para garantizar una experiencia de audio perfecta.

Garantía: Dos años de garantía de hardware limitada.



Logitech USB Headset H390

Características:

Auriculares con conexión USB Plug and Play (conecta y comienza a usar) y un micrófono con supresión de ruido, perfectos para llamadas de voz, Skype, webinars y más. Controles integrados en el cable de los audífonos que mide 233 cm, permiten ajustar el volumen o silenciar llamadas con facilidad. Compatibles con cualquier equipo PC o Mac sin necesidad de instalar software.

Garantía: Dos años de garantía de hardware limitada.



Perfect Choice

PC-112976

Características:

Sin cables gracias a su conexión Bluetooth 5.0, cuenta con sincronización automática Bluetooth True Wireless Stereo y alta calidad de audio. Su micrófono integrado permite usarlos como manos libres. Puede usar el estuche para cargarlos y además cargar otros dispositivos con el powerbank de 3000 mAh.

Garantía: Un año.



Perfect Choice

ISOLATO PC-116462

Características:

Cuenta con conexión inalámbrica mediante Bluetooth o por cable auxiliar de 3.5 mm. Su batería recargable ofrece hasta 10 horas de reproducción continua. También cuenta con cancelación de ruido activa para disminuir los sonidos del exterior e incluye un estuche para transportar los audífonos de forma segura.

Garantía: Un año.



Poly

Blackwire 3220

Características:

La serie ofrece sonido profesional en un diseño duradero, portátil y cómodo que se conecta a la PC a través de cable USB. Su tecnología SoundGuard protege contra los picos de audio, además, soporta audio de banda ancha con cancelación de ruido y cuenta con controles de audio y llamada en línea.

Garantía: Dos años con cambio físico.



Poly Voyager 4220

Características:

La familia Voyager 4200 UC facilita la comunicación a través de un smartphone o PC en un entorno de oficina abierto, con movilidad de hasta 30 metros. Conexión a smartphone vía Bluetooth, y a la PC vía dongle USB inalámbrico o por cable USB, cuenta con un brazo de micrófono flexible y alerta dinámica de silencio.

Garantía: Un año con cambio físico.



Razer Electra v2 USB

Características:

Incluye el software virtual de sonido envolvente 7.1 a través de Razer Synapse para calibrar los auriculares. Diadema autoajustable. Fabricados del armazón de aluminio monobloque, es liviana y duradera. Su micrófono es desmontable y de pluma ajustable, cuando no se requiera, simplemente se separa.

Garantía: Un año.



Razer Nari Ultimate

Características:

La tecnología HyperSense les da retroalimentación táctil y su sistema de audio espacial THX Spatial Audio proporciona un sonido real de 360 grados. Almohadillas de gel y una banda para la cabeza de ajuste automático. Cuenta con efectos de iluminación con más de 16.8 millones de colores. Ofrece audio de alta fidelidad sin demoras gracias a la tecnología inalámbrica de 2.4GHz con un alcance de hasta 12 metros. Funciona también con cable USB y con entrada analógica de 3.5 mm.

Garantía: Un año.



Sony

Audífonos WF-1000XM3

Características:

Diseño inalámbrico y minimalista, con panel táctil de control con modo Quick Attention, procesador HD Noise Cancelling QN1 y Dual Noise Sensor, audio de alta resolución con unidad de control de 40 mm y gama completa de frecuencias de hasta 40 kHz, tecnología LDAC con transferencia máxima de 990 kbps, Control de Sonido Adaptativo a movimientos, Quick Attention Mode, batería de 30 horas con cancelación de ruido y conexión Bluetooth activo.

Garantía: Un año.



Sony

WH-1000XM3

Características:

Diseño ligero, tecnología de cancelación de ruido con procesador HD Noise Cancelling QN1 y Dual Noise Sensor, audio de alta resolución con unidad de control de 40 mm y gama completa de frecuencias de hasta 40 kHz, tecnología LDAC con transferencia máxima de 990 kbps, Control de Sonido Adaptativo a movimientos, Quick Attention Mode, batería de 30 horas con cancelación de ruido y conexión Bluetooth activo.

Garantía: Un año.



TechZone

TZI5PCAUD

Características:

Diseño innovador, para PC, laptop o consolas. Sonido estéreo con potentes bajos, llamadas por internet o juegos en línea. Máximo confort para los oídos, ideales para el uso diario, sonido claro y sin distorsión, diadema ajustable, micrófono flexible y giratorio, materiales de alta calidad. Potencia de salida: 20mW. Sensibilidad: -54 DB +/- 3 dB / mW. Impedancia: 32 Ω. Frecuencia de respuesta: 200Hz - 20KHz. Fuente de alimentación: 100mW. Unidad del Micrófono: 6 x 5mm. Directividad del micrófono: Omnidireccional. Longitud del cable: 1.8m ± 0.3m. Conector: 3.5mm.

Garantía: Un año, cambio físico inmediato.



TechZone

TZI6AUD01-PC

Características:

Audífonos con control integrado, para home office y videoconferencias, posee audífonos acolchados, diadema ajustable, micrófono plegable, y en el control se encuentra el micrófono junto con los botones de volumen, es práctico, con diseño innovador, cuenta con conector USB. Incluye botones para controlar el volumen, apagar el micrófono y/o silenciar el sonido.

Diámetro de la bocina: Φ 40mm. Sensibilidad: 1 kHz 105 dB SPL ONU. Impedancia: 32 Ω . Frecuencia de respuesta: 20 Hz - 20.000Hz. Fuente de alimentación: 100 mW. Unidad del micrófono: 6x5mm. Directividad del micrófono: Omnidireccional. Longitud del cable: 1.8m \pm 0,3m. Conector: USB.

Garantía: Un año, cambio físico inmediato.



Vorago

HPB-601

Características:

Diseño plegable, calidad de audio y comodidad. -Bluetooth 4.1 + EDR, sonido Premium Súper Bass, batería de larga duración, hasta 15 horas de reproducción, aislamiento de ruido pasivo, manos libres + control de música, conector 3.5 MM, puerto micro USB para carga, micrófono, incluye estuche.

Garantía: Un año.



Vorago

ESB-600 True Wireless IPX4

Características:

Ofrecen calidad de sonido y comodidad, ideales para hacer ejercicio ya que cuentan con resistencia al agua IPX4. Bluetooth 5.0, manos libres, touch, ligeros, Súper Bass, almohadillas, estuche con centro de carga, soporte magnético.

Garantía: Un año.



CAPACITACIÓN Y CERTIFICACIÓN, PILARES QUE AFIANZAN LA CONTINUIDAD DEL NEGOCIO



Texto: Raúl Ortega

- LA TENDENCIA PARA CAPACITARSE SE INCLINÓ HACIA LOS SERVICIOS DE COLABORACIÓN Y LA NUBE
- LA SERIEDAD DE LA CERTIFICACIÓN DEPENDE DE SER EVALUADA POR ALGUIEN AJENO A QUIEN PROPORCIONÓ LA CAPACITACIÓN

Las tecnologías de la información y comunicaciones y su impacto en la transformación digital cuenta con diversas aristas que cruzan por campos especializados del conocimiento, y es que la necesidad de capacitación y certificación nunca ha sido más importante, ya que no solamente es clave para aprovechar las herramientas en beneficio de las personas y organizaciones, sino que cada vez se ha convertido en una necesidad cambiante, de tal forma que, una de las principales capacidades que se deben adquirir es la de aprendizaje continuo.

Así bien, la capacitación y certificación han sido pilares fundamentales del trabajo de alta calidad, al mismo tiempo convierte en modelos rentables los servicios que ofrecen las compañías para temas específicos con personal calificado en alguna área, aunque cabe mencionar que actualmente, por la inesperada emergencia sanitaria, las organizaciones han tenido que valerse y utilizar las tecnologías a distancia como son cursos online y webinars para continuar entrenando a sus partners y darle continuidad a los negocios, desde luego existen algunos entrenamientos y certificaciones que tienen mayor solicitud, principalmente por parte de los canales, que a su vez requieren los clientes finales.

Las certificaciones siguen un proceso de aprobación por un tercero que audite a la empresa o individuo, sobre el nivel de sus conocimientos en diferentes temas,

que abarcan desde productos hasta metodologías u otras herramientas; aunque básicamente la capacitación es el adquirir nuevas competencias y ser factible de certificación en un área específica, cada vez es más claro que el mundo cambiante exige que se adquieran habilidades y capacidades e incluso abandonarlas, para obtener otras.

“Ahora, con las herramientas que estamos usando

para el aprendizaje a distancia, está claro que la oferta de oportunidades de capacitación se está abriendo y que las universidades están siendo complementadas por la misma empresa, que pone a disposición de sus colaboradores

un portafolio de capacitación, enfocado al trabajo para adquirir competencias laborales”: Ricardo Zermeño, director de Select.



RICARDO ZERMEÑO

El negocio de aprender para desaprender y reaprender

Fundamentalmente, a lo largo de los últimos años se ha hecho evidente la necesidad de capacitarse para estar continuamente aprendiendo, lo cual también implica que a lo largo de la vida profesional de las personas y empresas es necesario desaprender lo anterior y capacitarse o reaprender lo nuevo, lo cual resulta altamente provechoso para los canales, siendo que el desembolso es relativamente bajo, además de que es un negocio firme, ya que el conocimiento se actualiza o renueva constantemente.

De modo idéntico, el canal no puede ofertar capacitaciones sin que previamente éste también tenga entrenamientos en las mismas, es así como en estos tiempos de confinamiento debido a las medidas de emergencia sanitaria, los partners buscan nuevas formas de estar actualizados, para a su vez, acercar a sus clientes las mejores propuestas en términos de actualización tecnológica.

Se puede señalar que, dentro del abanico de opciones referente a capacitaciones, sobresalen algunas, primordialmente por la relevancia que han adquirido en los últimos tiempos y que está relacionada con la tendencia tecnológica y las necesidades actuales del mercado como ha sucedido en meses recientes, donde la oferta y demanda se inclinó notoriamente hacia los servicios, siempre y cuando estén alojados en la nube, entre los que se enumeran en primer lugar las plataformas o software de colaboración y en el caso del hardware incrementó la solicitud de equipo que satisfaga las mismas necesidades de colaboración o simplemente comunicación con sus familiares.

“Hemos visto crecer la demanda de capacitación y certificación en tiempos recientes. Actualmente, ha tomado gran importancia en temas como la nube y la colaboración, aunque también en inteligencia artificial (IA), big data, seguridad o machine learning, debido a que el mundo cambió y con ello el paradigma”:
Ismael Aguirre,
Director Comercial en
CompuEducación.



ISMAEL AGUIRRE

Las herramientas que ofrecen a los usuarios los jugadores de la industria TIC, como son AWS, Microsoft, IBM o Google, entre otros, tienen un potencial de alcance que aún se están descubriendo, incluyendo todas las metodologías de analítica, machine learning e IA y es ahí donde radica el valor; en entender cómo utilizar esas herramientas. Cabe destacar, para que el canal haga uso de una mejor forma de estos instrumentos es necesario que primero conozca la industria de sus





clientes, además es menester identificar que no todos están dirigidos al enfoque tecnológico, sino que existen otros encaminados al desarrollo

de habilidades suaves, así lo expuso

Mitzi Castro Michel, líder de

célula Desarrollo Empresarial

en CompuSoluciones: “En la

parte de habilidades suaves,

los requerimientos son

para temas de mejores

prácticas empresariales,

cómo incrementar el flujo

financiero, administración

y control de colaboradores

a distancia (home office)

gestión emocional, servicio

al cliente, perfeccionamiento



MITZI CASTRO

de Alta Dirección de Empresa) e ICAMI, Centro de Formación y Perfeccionamiento Directivo, por mencionar algunas”.

Aquí también se enmarcó, un componente, que además de los productos que han tenido una demanda continua de capacitación y certificación, también guardan un lugar relevante: las metodologías de desarrollo ágil denominado DevOps (Development Operations), haciendo referencia a la necesidad de que los equipos de desarrollo de software trabajen de la mano con las personas encargadas del negocio, para desarrollar de manera dinámica las innovaciones que se necesitan para competir en el mercado.

La oportunidad de negocio para el canal con tópicos como capacitación o certificación no es posible hacerlos tangibles o medibles debido a que son elementos volátiles y siempre están incluidos con otros servicios, pero ello no quiere decir que no aporte valor a los partners, sino por el contrario, los coloca como una opción en el mercado y les proyecta para oportunidades de mayor envergadura, que de otra forma (si no estuvieran capacitados) sería poco probable concretaran.

MICROSOFT 365 TIENE UNA OPORTUNIDAD DOBLE PARA TI



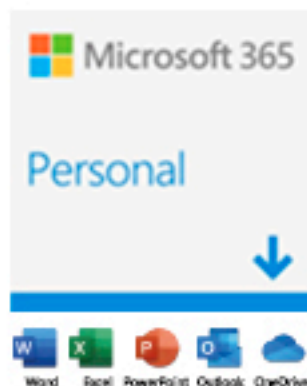
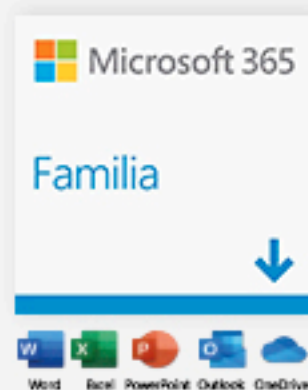
Obtén un descuento de USD \$10

comprando Microsoft 365 Familia o Microsoft 365 Personal con un equipo de cómputo con Windows 10 Hogar.

Microsoft 365 Familia

Suscripción para un máximo de 6 personas Funciona en varios dispositivos - Aplicaciones Premium de Office 1TB de almacenamiento

[OBTENER DESCUENTO](#)



Microsoft 365 Personal

Suscripción para una persona – Funciona en varios dispositivos – Funciona en varios OS 1TB de almacenamiento

[OBTENER DESCUENTO](#)

¡Lleva creatividad, productividad y seguridad a los hogares con Microsoft 365!

Para mayor información, contacta ahora a
Oswaldo Zarate | Oswaldo.Zarate@intcomex.com

Oferta válida hasta junio 30 de 2020.



«En promedio, en un año damos alrededor de 5 mil cursos en todo el país. Algunos a través de webinars en los que pueden participar hasta mil distribuidores»: René Torres, Director General de CONTPAQi

RENÉ TORRES

Certificación VS capacitación

Si se utilizara una imagen conceptual, sobre los individuos o empresas que se capacitan y certifican, es posible observar que algunos tienen la prioridad de hacerlo para generar valor y no para obtener un reconocimiento; sin embargo, es probable que el mercado esté solicitando el sello de garantía o la certificación, lo cual ayuda a encontrarse en ventaja frente a otros canales y ofrecer servicios con el respaldo en una aprobación de algún tipo de especialidad. Aun así, parecen ser menos los servicios de certificaciones que su contrapartida las capacitaciones, así lo aseguró el director comercial en CompuEducación: “El requerimiento de capacitación es mayor que el de certificación”.



«La capacitación es de vital importancia, ya que contar con ejecutivos capacitados y certificados a nivel técnico y comercial nos ha permitido una alta competitividad en el mercado y hemos logrado encontrar soluciones en conjunto con nuestros clientes para cada una de las necesidades tecnológicas. Lo vemos como un factor

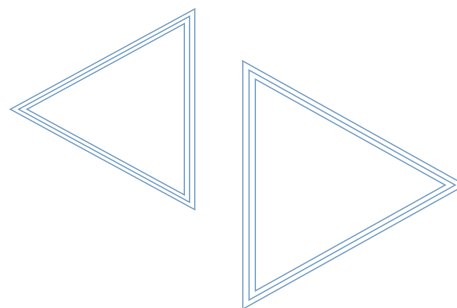
CARLOS CUEN

estratégico y una ventaja competitiva”: Carlos Cuen, Gerente de marketing de Intercompras

El ecosistema de certificación, en algunos casos ha sido susceptible de deterioro o degeneración, puesto que en muchas ocasiones el ente que capacitó también certificó, lo cual, le deja en una posición de conflicto de interés con su cliente, ya que se ve comprometido a entregar la certificación, incluso si éste no estuviera a la altura de los conocimientos necesarios, así lo calificó Ricardo Zermeño: “La certificación tiene un valor, pero debe tener un ecosistema que no tenga conflicto de interés”.

Esto da pie a la necesidad de que un tercero audite el nivel de conocimiento en cierta área y en caso de ser aprobado se entregue el certificado. De esta forma, es transparente el proceso de evaluación, al adquirir un conocimiento con todos los elementos necesarios y en el mercado se convirtió en una ventaja competitiva que permite al cliente tener la seguridad de que se poseen ciertos conocimientos en determinada materia, que a su vez se traduce en estimas de calidad.

Es así como es posible dar cuenta de la necesidad que tienen los canales en temas como capacitación y certificación, los cuales son complementarios, puesto que uno permite adquirir el conocimiento, mientras que el otro le habilita y reconoce en el mercado como una compañía o canal con conocimientos acreditados en alguna tecnología o solución, aunque en la ecuación de certificación también existen otras piezas que determinan la conclusión de dicha acreditación, como lo comentó el director comercial en CompuEducación. Y es que una gran mayoría de las veces las empresas no quieren invertir en certificaciones, en vista de que existe desconfianza o temen que el capital humano que destinen para dicha aprobación pueda ser susceptible de renunciar o cambiar de empleo, y con ello la organización perder ese conocimiento, es por esto que prefieren algunas veces conocer de cerca y muy bien el producto, pero no dar el siguiente paso hacia la certificación.



La pandemia, si bien es cierto que ha golpeado fuertemente la economía del país, también promovió la aceleración de la transformación digital de las empresas, en especial aquellas que ya tenían algunos pasos dados en la materia y en esto también se incluyeron las capacitaciones digitales, que han repuntado como una tendencia al alza y que agiliza los procesos de entrenamiento y al mismo tiempo dota de certidumbre los procesos de cierre de ventas para ellos y sus clientes finales.

En definitiva, no todo va a ser remoto, pero sí será digital; es decir, las capacitaciones presenciales aún tendrán cabida en las organizaciones, sin embargo, están orientadas a aprovechar las herramientas y personalizar la oferta a los estilos de aprendizaje de cada individuo, concluyó Select.

Los canales son factibles de elegir entre una amplia cantidad de opciones en lo que refiere a la certificación y capacitación, con las cuales su negocio, si bien no existe un margen de utilidad, sí les da valor agregado que constituye un ingrediente con mayores beneficios que incluso el dinero que puedan obtener, en razón de que les abre opciones de negocio futuros, continuidad del negocio y proporcionar servicios que, a su vez posicionan a sus clientes en un nivel de habilidad y conocimientos que se traslada a ganancias cualitativas.

Capacitación constante

INTCOMEX

Sandra Mendoza, Gerente de Marketing.

El portafolio del mayorista para capacitación y certificación es amplio, con temas que abarcan desde la división de punto venta hasta gaming; las capacitaciones responden a necesidad de que los canales estén habilitados en tecnología, así lo aseguró Sandra Mendoza: “Hoy vemos que el requerimiento es estar al día de las soluciones que nosotros vendemos y afortunadamente, como empresa de tecnología, hoy la demanda en estos temas es total, porque necesitas desde un ruteador, hasta la tableta para que el niño atienda sus clases virtuales. Entonces, para nosotros es muy importante darles esa capacitación a los clientes, para que vean qué es lo que pueden vender y qué es lo que se necesita dentro de una casa, desde home office hasta gaming”.

Cabe mencionar que Intcomex no se restringe únicamente en dar capacitaciones y certificaciones, sino que también ofrece otros apoyos entre los que se encuentran promociones para ayudar a sus partners durante sus ventas, bundles y soporte para otorgar un buen servicio a sus clientes. Asimismo, la directiva mencionó que además de entregar estas capacitaciones y apoyos, a forma de agradecimiento por su interés y lealtad, también han abierto una dinámica de puntos que se adquieren con la asistencia a los entrenamientos y si además compran productos relacionados con la capacitación obtienen más, de esta forma los que acumulen mayor cantidad de puntos entran en la dinámica de poder llevarse un premio sorpresa, una vez termine el plan de capacitaciones.

“Esta nueva forma de vida nos ha traído oportunidades para darnos cuenta de que la tecnología es tan amplia que nos puede dar más negocios, tanto para nuestros clientes y nosotros, además nos trae otras formas de ver cómo vender a nuestros clientes. Tenemos que estar abiertos a la forma de negocio que ahora tendremos”: Sandra Mendoza.



SANDRA MENDOZA

sandra.mendoza@intcomex.com

GUÍA

PANELES SOLARES Y ACCESORIOS

www.youtube.com/noticiasdelcanal

EN LA ACTUALIDAD LAS ENERGÍAS LIMPIAS SE HAN CONVERTIDO EN EL INTERÉS DEL PÚBLICO EN GENERAL, POR SUS IMPLICACIONES QUE TIENE EN LA NATURALEZA, AUNQUE TAMBIÉN POR LOS BAJOS COSTOS QUE REPRESENTA ADQUIRIRLAS; UNA DE LAS MÁS CONOCIDAS SON LOS PANELES SOLARES, QUE REPRESENTAN UNO DE LOS PRODUCTOS CON MAYOR AFINIDAD PARA TODO TIPO DE PÚBLICO.

Texto: Raúl Ortega

Datashield IS-3000

Datashield IN-5000

Inversor/cargador híbrido de 3KVA para uso doméstico y profesional. Voltaje de entrada y salida 120VCA, autoconsumo OFF GRID. Recomendable con 12 paneles de 330W, detección de frecuencia automática 50/60 Hz. Salida de onda sinusoidal pura, monitoreo en tiempo real por USB SNMP WIFI y GPRS, además de conexión en paralelo hasta 6 inversores.

Garantía: Dos años.

Inversor/cargador híbrido de 5KW para uso doméstico y profesional, voltaje de entrada y salida 220VCA autoconsumo e inyección a la red eléctrica ON GRID. Recomendable con 24 paneles de 330W. Detección de frecuencia automática 50/60 Hz, salida de onda sinusoidal pura, monitoreo en tiempo real por USB, WIFI y GPRS.

Garantía: Dos años.



Eco Green Energy

EGE 330P-72

Panel solar Eco Green Energy de 330w poly, fabricado con estándares europeos, utilizando sólo celdas grado A con una eficiencia superior al 21%, alta calidad de marco de aluminio, vidrio con recubrimiento antirreflejo. Está certificado con UL, PID free, TUV y demás.
Garantía: 12 años.



Eco Green Energy

EGE09-400M-144

Panel solar de 400w mono, celda cortada de marca francesa fabricado con estándares europeos. Utiliza sólo celdas grado A, cuenta con un bajo coeficiente de temperatura al $-0.37\%/^{\circ}\text{C}$, reduce el riesgo de microgrietas y los puntos de calor. Ideal para instalación en espacio reducido.
Garantía: 12 años.



Smartbitt

SBSII3K-2P

Inversor diseñado para interactuar con C.F.E. Salida onda senoidal pura. Para autoconsumo y retorno de energía a la red, alta eficiencia con tecnología MPPT, software opcional de monitoreo para visualización y control de estado en tiempo real.
Garantía: Cinco años.



Smartbitt SBSPV330P-72

Trina Solar TallmaxM DE17M II

Panel solar policristalino, hecho de un bloque de silicio que tiene múltiples cristales. Estos paneles son de forma cuadrada, el vidrio anti reflectante aumenta la absorción de la luz, y también reduce la pérdida de potencia por su función de auto limpieza bajo un ambiente lluvioso.

Garantía: 10 años.



Módulo fotovoltaico monocristalino, con tecnología de celdas de medio corte y diseño de barras múltiples (multibusbar), potencia de salida de 435 a 455 Watts, eficiencia máxima de 20.8%. Alta confiabilidad, resistente a ambientes salinos, ácidos y al amoníaco. Tiene un desempeño mecánico de más de 5,400 Pa de carga positiva y 2,400 Pa de carga negativa. Ofrece el mejor rendimiento en sombra y una operación a baja temperatura.

Garantía: 25 años.

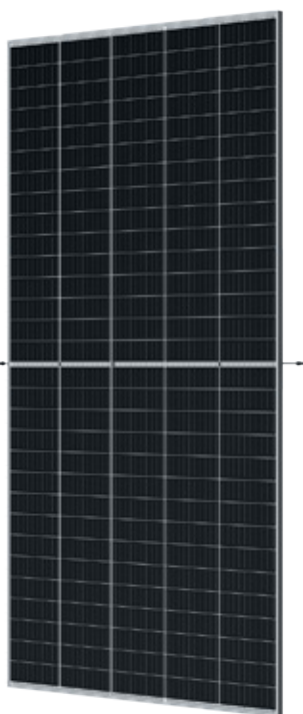


Trina Solar Vertex

DEG18MC.20 II

Módulo fotovoltaico monocristalino bifacial. Potencia de salida de 475 a 505 Watts, eficiencia máxima de 21%. Mínimo riesgo de cuarteaduras gracias a su innovadora tecnología de celda no destructivo. Incluye tecnología de celda de un tercio de corte y placas de silicio de área amplia (210 milímetros). Resistencia a altas temperaturas y a áreas húmedas, genera un bajo costo nivelado de energía y reduce el costo de balance de sistema. Alto retorno de inversión y diseño único para una producción optimizada de energía, incluso en condiciones de sombra.

Garantía: 30 años.



Vica Kit Solar 600 Watts Bifásico

Módulos de 2m X1m X14cm de espesor, contiene 2 piezas de módulo FV.330 W, microinversor 600p, 220w, estructura para 2 módulos, gabinete de plástico, interruptor de 16a, dos glándulas, cable de transferencia, tapón final, 10 piezas de cable de uso rudo 4x10.

Garantía: 25 años.



Vica Kit Solar 1200 Watts

Módulos de 2m X1m X14cm de espesor, contiene 4 piezas de módulo FV.330 W, microinversor 1200p, 220w, 1 pieza estructura para 4 módulos, gabinete plástico, 2 piezas de interruptor de 16a, 2 glándulas, cable de transferencia, tapón final, 10 piezas de cable de uso rudo 4x10.

Garantía: 25 años.





eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

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



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