

29 de Junio 2020 · Año 29 | No. 1384

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

ISB

65 años de
posicionamiento
y liderazgo

ACER

Lanza cómputo para
uso rudo

VEEAM

Busca a los
mejores



TRIPPP LITE

Los clientes deben percibir
el valor del canal



Equipos HP con entrega inmediata

HP ProBook 440 G6

Potencia, estilo y valor: justo lo que tu cliente necesita para la expansión de su negocio.



HP ProDesk 440 G6 SFF

Listo para la expansión para empresas en crecimiento.

Windows 10 Pro significa negocio.



Álvaro Barriga •

Todos requieren tecnología

Está por terminar el primer semestre de 2020 con resultados nada positivos para la mayoría de los canales de la industria TIC, y aunque los pronósticos para la segunda mitad del año no son alentadores, me parece pertinente recordar que todas las profesiones en todos los sectores requieren de herramientas tecnológicas para ser más competitivas, y el canal, es la vía principal para acceder a ellas.

En la portada de esta edición, el Director de Tripp Lite, Juan Luis Tron, compartió algunas recomendaciones para los canales ante la contingencia sanitaria como: reinventarse, capacitarse, cuidar el talento y deshacerse de los malos elementos; ser cautelosos con el dinero y evitar los créditos; planear el regreso con una propuesta diferenciada en la que el cliente perciba un verdadero valor, así como evitar venderle a quienes pagan regular o mal, ya que una venta incobrable puede ser una estocada letal a la empresa.

El estratega dejó en claro que laboramos en la mejor de las industria, por eso debemos dar lo máximo que podamos, aportar nuestro 'granito de arena' y jalar con fuerza para tener un mejor México. Mencionó que viene una época en la que después de ser tan mala, todo será para arriba, por eso es necesario prepararse y estar listos para afrontarla.

Industrias Sola Basic celebra el 65 aniversario de su fundación, al respecto, Jean Marie Gabbai, Gerente Nacional de Ventas de la Línea de Energía en ISB, se dijo orgulloso por este festejo y agradeció a todo el personal de la compañía, por ser parte del éxito de la marca que ha sobrevivido a crisis económicas, devaluaciones, aperturas y cierres de fronteras, etcétera.

El directivo también agradeció la fidelidad y amistad de sus canales de distribución y mayoristas como: Ingram Micro, Dicom, Intcomex, CVA, CT Internacional, PCH Mayoreo, DC Mayorista, entre otros.

En **eSemanal** reconocemos y enviamos una felicitación a toda la familia de Industrias Sola Basic. ¡Enhorabuena!

Con un homenaje virtual, directivos de fabricantes, mayoristas, empresarios del canal, medios de comunicación y amigos, dieron el último adiós a Javier Vargas Barragán, Director de Comsol y segundo presidente nacional en la historia de la Asociación Nacional de Distribuidores de Tecnologías Información y Comunicaciones (ANADIC). Este desafortunado hecho se suma a las lamentables pérdidas de Marcela Gómez y Carlos Vargas Lara, quienes también fallecieron recientemente. Enviamos nuestras condolencias a sus familiares y amigos.

PORTADA

10 Las crisis traen grandes cambios y nuevas oportunidades:
JUAN LUIS TRON



FABRICANTES

6 Solidez con 65 años de **INDUSTRIAS SOLA BASIC**

8 COMMSCOPE se fortalece a través de su canal

16 ACER anunció su nueva línea de productos dirigidos a los sectores gaming, educación y uso rudo

COLUMNA INVITADA

18 ¿Cómo estar preparado para el futuro?

***Por Chris Colbert**



ISB



ACER

DESARROLLADORES

20 En **VEEAMON 2020** la apuesta es sumar más canales a su ecosistema



VEEAMON

MAYORISTAS

22 **TANIUM** e **INGRAM MICRO** van, en alianza, por la región



IDC

TENDENCIAS

25 e-Commerce y home office prioridades de las empresas en México: **IDC**



23 PRODUCTOS

BÚSCANOS EN:



/NOTICIASDELCANAL



/NOTICIASDELCANAL



ESEMANAL



ESEMANAL



55 7360 5651

WWW.ESEMANAL.MX

DIRECTORIO

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

Raúl Ortega 55 5090-2059 raul.ortega@esemanal.mx **Redacción Web** Claudia Alba 55 5090-2044 claudia.alba@khe.mx

Diseño Carmen Núñez 55 5090-2058 carmen.nunez@khe.mx **Diego Hernández** 55 5090-2061 diego.hernandez@khe.mx

Director General Javier Rojas 55 5090-2050 javier.rojas@khe.mx **Directora Administrativa** Elvira Vera 55 5090-2050 elvira.vera@khe.mx

Facturación y cobranza Rebeca Puga 55 5090-2052 rebeca.puga@khe.mx **Ventas de Publicidad** Jennifer Flores 55 5090-2054 jennifer.flores@khe.mx

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

Solidez con 65 años de INDUSTRIAS SOLA BASIC

EN MEDIO DE LA PANDEMIA POR COVID-19, INDUSTRIAS SOLA BASIC (ISB) CUMPLIÓ 65 AÑOS EN EL MERCADO, POR LO CUAL DIO A CONOCER SU ESTRATEGIA A FUTURO Y ENVIÓ UN MENSAJE DE AGRADECIMIENTO A LOS PARTNERS QUE HAN COLABORADO CON LA EMPRESA DURANTE ESTE TIEMPO.

Autor: **Anahi Nieto**

Durante 65 años la empresa ha presenciado la constante evolución de la Industria de Tecnologías de la Información y Comunicación, con la transformación desde un regulador de televisión popular en los años 70, hasta el no-break que alimenta las computadoras y dispositivos de red, para mantener la conexión, o los reguladores industriales que los distinguen.

JeanMarie Gabbai, Gerente Nacional de Ventas de la Línea de Energía en Industrias Sola Basic (ISB), dijo que cumplir 65 años es “un gran orgullo”, y representan toda una vida que gracias al talento y dedicación de los recursos humanos y directivos, han podido transitar con éxito a través de crisis económicas, devaluaciones, aperturas y cierres de fronteras.



JEANMARIE GABBAI

“65 años en la vida de un empresa significan una continuidad exitosa en el desarrollo de tecnologías, de recursos humanos, materiales y, sobre todo, de aceptación en un mercado en constante evolución, con requerimientos cada vez mayores de innovación y calidad en sus productos y servicios, con precios competitivos que aseguren una posición de liderazgo tanto para ISB como para nuestros clientes”, mencionó el directivo.

Gabbai precisó el sentirse favorecidos por la fidelidad y amistad de todos sus canales de distribución y mayoristas como Ingram Micro, Dicom, Intcomex, CVA, CT Internacional, PCH Mayoreo, DC Mayorista, entre otros.

“En la actualidad, ISB sigue desarrollando productos tanto en su línea de reguladores y no-breaks como en iluminación, haciendo frente a la creciente invasión de productos importados, algunos de dudosa calidad, pero a precios irrisorios. ISB seguirá diseñando, fabricando y comercializando productos en México, con talento y mano de obra mexicanos garantizando así servicio y permanencia en el mercado para la protección de la inversión de nuestros usuarios”, explicó el directivo.

Mencionó que se viven tiempos de crisis en los que la incertidumbre y el arraigo prevalecen; sin embargo, las plantas de manufactura que tienen en la Ciudad de México, Querétaro y Toluca, representan una garantía para el mercado nacional, resaltó que ISB tiene entre sus planes permanecer en el país y contribuir con la protección del empleo y al desarrollo del mercado nacional, tanto de fabricantes como de consumidores.

“Agradecemos a todos aquellos que nos han favorecido con su elección durante estos primeros 65 años y extendemos la más cordial invitación a nuestros usuarios distribuidores, integradores y mayoristas a seguir con nosotros y cumplir juntos otros 65 años”, concluyó el directivo.

MARKETING DE CANAL TIC



eSemanal

SERVICIOS DE COMUNICACIÓN DIGITAL
PARA EL CANAL TIC



CONTENIDOS
COMERCIALES



POSICIONAMIENTO
DE LA MARCA

PORTAL WEB

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

☎ 55 5090 2055

☎ 5517040044

COMMSCOPE

SE FORTALECE A TRAVÉS DE SU CANAL

EL PROGRAMA DE CAPACITACIÓN QUE MANTIENEN EN LA ORGANIZACIÓN ES GLOBAL Y EN SU MAYORÍA VÍA WEB, LO QUE LES PERMITE ACCEDER Y ALINEAR SUS MENSAJES Y CONCEPTOS.

Redacción eSemanal

Hoy más que nunca es indispensable contar con canales de venta que permitan llevar los productos al consumidor ideal, de manera eficiente y con el menor gasto posible. Para ello, se debe contar con un perfecto sistema de distribución comercial que permita que el área de producción se comunique de una manera fluida con el consumidor.

Christian Fanlo, Sales Channel Manager de CommScope, señaló: “en la compañía mantenemos en constante desarrollo el canal de ventas. Nuestro modelo comercial es una de nuestras mayores fortalezas, parte de éste se basa en la distribución de productos a través de una red de canales certificados que desarrollamos. Uno de los requisitos para poder certificar como partner es el desarrollo profesional, tenemos varios entrenamientos, algunos focalizados en soluciones específicas, teniendo en cuenta desde el diseño e ingeniería hasta la implementación y el mantenimiento de todas nuestras soluciones”.

El programa de capacitación que mantienen en la organización es global y en su mayoría vía web, lo que permite unificar conocimientos a nivel mundial. Así, todos sus integradores están alineados y acceden a los mismos conceptos y mensajes. Para tener un fácil acceso a lo anterior, cuentan con su página web pública “www.commscope.com” la cual contiene información acerca de la compañía, su portafolio de soluciones y partners clasificados por país y por nivel de certificación.

“Un valor diferencial muy apreciado por nuestros partners es la posibilidad de que el usuario final pueda acceder a una garantía extendida de 25 años a través de ellos sobre la infraestructura implementada. Además, siempre acompañamos a nuestros canales durante sus proyectos, involucrándonos en estos como fabricantes para aportar soluciones de valor ante las necesidades de nuestros clientes, también brindando soporte pre y postventa”, agregó Fanlo.

Por último, se anunció la más reciente adquisición de las unidades de negocio de Networking RUCKUS, con las cuales han logrado alcanzar mayores mercados, ofreciendo un portafolio más amplio de soluciones, no sólo de Infraestructura con marcas como SYSTIMAX y AMP-NETCONNECT, sino que también en soluciones de Networking con RUCKUS abordando los desafíos y necesidades de sus partners y clientes.



CHRISTIAN FANLO

eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

**ahora más en contacto
contigo a través de WhastApp**

55 7360 5651



**Conoce nuestras
estrategias de
marketing digital
para el canal TIC**

LAS CRISIS TRAEN GRANDES CAMBIOS Y NUEVAS OPORTUNIDADES:

JUAN LUIS TRON

www.youtube/noticiasdelcanal

• EL DIRECTOR DE TRIPP LITE MÉXICO, CONVERSÓ CON ESEMANAL ACERCA DEL PANORAMA QUE VIVE LA INDUSTRIA TIC ACTUALMENTE, Y DESDE SU PECULIAR PUNTO DE VISTA, INDICÓ QUE DESPUÉS DE UNA ÉPOCA TAN MALA, PRONTO TODO DEBERÁ IR PARA ARRIBA.

Texto: Álvaro Barriga

Panorama nacional

Para el directivo, tristemente el SARS-CoV-2 ya empezó a afectar a algunos miembros de la industria, tanto directa como indirectamente, "cuando se empieza a acercar, es cuando más preocupa", mencionó.

Explicó que se ha complicado todo, porque se debe entender que se cerraron fronteras y se siguen cerrando en caso de los rebotes de COVID-19, pese a que algunos países han sabido llevar mejor sus estrategias para controlar la epidemia.

Expresó que productos de China que antes estaban en ocho semanas, ahora se exportan en 16 o 20; es decir, son cinco meses de entrega de retraso, lo cual es una locura, "se descompuso todo".

Basado en eso, hay incertidumbre en todo. "Hay dos maneras de ver las crisis: el bueno, es que siempre pasa, y lo malo es que siempre regresa. Aunado a ello, en el país, ahora tenemos sentado a lado una crisis de petróleo y otra crisis de que no hay turismo. Entonces, si los pilares de este país son: el petróleo, las remesas y el turismo, y los tres están muy afectados, es prácticamente difí-

cil salir adelante. Entonces qué queda? los impuestos", afirmó.

Por otra parte, expresó que México es el único país que no ha ayudado a los empresarios, contrario a lo que se pudiera esperar.

Consejos al canal

Al canal de distribución, Juan Luis Tron les he dicho que hagan de cuenta que les mandaron el momento particular para rehacer su empresa, sin pretextos. Si habían tenido intención de hacerlo, pero el día a día no se los había permitido, hoy sí les dieron el tiempo de planear. Explicó que ha hablado con algunos colegas sobre cómo se debe cuidar el talento bueno y cómo quitarse a los malos, qué se va a necesitar en esta nueva realidad o en esta nueva forma de hacer negocios, hasta en los lugares de trabajo, "se tuvo ya tiempo de reorganizar a la empresa y el chiste de esto es que regresen compañías que ofrezcan servicios diferenciados que sorprendan al mercado y que uno diga, lo están haciendo mejor".



También son tiempos de cuidar el dinero, tener cuidado con los créditos, sobre todo con los clientes que pagan regular o mal, porque no es momento de venderles a ellos. Se debe tener demasiada cautela, porque si se atora una cuenta, te acabó.

“A LOS MAYORISTAS LES AUMENTARON LAS PRIMAS DE LOS SEGUROS DE CARTERA, ALGUNOS DEJARON DE PAGARLOS, RECORTARON LOS CRÉDITOS Y AHORA ESTÁN MÁS CUIDADOSOS; ENTONCES REGRESAMOS A LAS ÉPOCAS EN LAS QUE LO MÁS FÁCIL ES VENDER, AHORA LA COMPLICACIÓN ES QUE TE SURTAN, TE DEN CRÉDITO Y QUE COBRES”: JUAN LUIS TRON.

La realidad

Para el director, en una industria en la que cada año normal, sin pandemia, desaparecen entre 3 mil o 4 mil distribuidores, ahora en una situación en la que estamos viviendo, desafortunadamente han dejado de existir más, pero también pasa que se muere uno y nacen dos, y esto sucede porque abrir un negocio de cajuela no tiene mayor implicación.

Señaló que el problema lo tienen los integradores medianos, quienes tienen que pagar una nómina, de hecho, hasta los más grandes, también han estado pasándola mal, y si a eso se le suma que este gobierno no gasta en tecnología, la situación se empeora.

Por su parte, los mayoristas con un brazo económico fuerte y que son respaldados por un consorcio, tienen un poco de menos problemas; se trata de empresas como Ingram Micro o Synnex. Pero los mayoristas nacionales la han pasado complicada y los submayoristas, son los que ya venían con un estoque.

Indicó que aquellos que daban un cierto número de submayoreo hoy tienen un riesgo complicado de subsistencia. Por su parte, los nacionales dependen del financiamiento y ¿qué pasa cuando se cierra todo?, se cierra también el financiamiento, entonces se la están viendo difícil, por lo que tienen que ajustar personal e inventarios, “Ellos han sido muy bravos y también fueron muy abiertos cuando el mayorista insignia cerró muchas de sus operaciones a nivel nacional”.

Ahora bien, los que venden productos novedosos o diferentes como Westcon, que son más de seguridad, tienen una reacción diferente, ya que tienen un brazo financiero fuerte.

Los que atienden el pulverizado como Intcomex, siguen estando en su nicho, entregan, mantienen su operación, pero hay que recordar que la salvación para muchos fue la venta de notebooks y los complementos para comenzar a trabajar en casa, eso les dio energía para salir adelante durante el mes de abril, pero eso no duró para mayo.

“Mayo fue un mes complicado para la mayoría de la industria y en junio viene la esperanza, pero sin duda, yo creo que Q2 va a ser muy malo para todos en general”, explicó, se podrán salvar algunos, pero el panorama no es muy alentador.

En el caso del canal de distribución, que es un eslabón más débil, según el directivo su situación todavía es más complicada, “por ejemplo si tienen de cuenta un casino, y lo poquito que tenían que entregar se lo cierran; les obligan a dejar de operar. Si bien no lo han cancelado y lo van a necesitar para cuando reabran, pasarán algunos meses, entonces toda la cadena ha tenido muchas complicaciones”.

Juan Luis Tron destacó que nadie tiene una fórmula para salir adelante, porque lo primero es que no sabemos cuándo va a acabar, “dejar salir a la gente a la calle como está sucediendo te habla de que se puede multiplicar el riesgo y mucha se infectará sin querer o sin saber que tuvieron Coronavirus, porque son asintomáticos en muchos de los casos. Por eso es necesario cuidar a los más vulnerables de las familiar y no visitarlos”.

Enfatizó que esa incertidumbre y falta de control es desconcertante, genera desconfianza porque aunque uno se guarde tres meses y los otros ciudadanos no, fue tiempo prácticamente echado a perder y desperdiciado.

“Lo que sí es cierto es que si no se reactiva la actividad, la economía se va a caer, entonces cualquier decisión que tome el gobierno, ya sea buena o mala será criticada totalmente. Pero es necesario que se ponga a la gente especializada al frente, que dé resultados reales”, afirmó.

Liderazgo

Sobre cómo Tripp Lite ha sabido salir adelante en esta contingencia sanitaria, el estratega declaró: “Es diferente el capitán en tiempo de guerra que en tiempo de paz; el que dirige en tiempo de paz, es más calmado, más permisivo, se relaja, pero en tiempos de guerra lo que urge es ejecución, cuidar las cosas, no se pueden permi-

tir las 'estupideces' porque el 'status quo' ya se rompió", añadió que el nuevo 'status quo' es la casa y después de 50 días se hace hábito, por lo que ahora lo difícil será regresar.

Explicó que no obstante hay excepciones importantes, debe haber mucha comunicación con el equipo, buena o mala, por muy ruda que sea hay que enterarlos de la verdad y actuar en consecuencia, "Lo primero que hice una vez que nos tuvimos que ir a trabajar a la casa fue mejorar la comunicación con todos los eslabones del equipo, después tuvimos mucha comunicación con los clientes, hicimos webinars y le dimos al clavo, porque obtuvimos resultados sorprendentes", aseguró.

El director indicó que son de los únicos fabricantes que realizaron webinars diarios como estrategia, y al final del día les ha dado resultados positivos, "estoy seguro que si hubiera lanzado a mi equipo a la calle a realizar cinco reuniones por día, no hubiéramos logrado lo que hicimos en este tiempo".

“LOS CLIENTES TIENEN QUE SENTIRSE APAPACHADOS, QUE LES DAS VALOR Y QUE LOS ESTÁS CUIDANDO”. JUAN LUSTRON

El entrevistado añadió que también es importante aprovechar el tiempo entrenándose en algo y no estar viendo noticias de intoxicación, que solo bajan la moral y disminuyen las defensas. La marca dio un plan de certificación vía webinar y en total han tocado a más de 13 mil personas por ese medio. Por ello aseguró que dirigir cuando todo está tranquilo, cualquiera lo hace, pero en épocas de crisis es cuando se nota realmente si hay o no director.

Por otra parte, el primer cuarto del año para la marca estuvo por arriba de los resultados esperados, con un abril muy bueno; en mayo les pegó y en junio ahí la llevan. Tron dijo que están más fortalecidos, son de los que más inventario tienen, los que más cuentas han visitado, están en contacto con su canal porque es importante la presencia en este momento, hasta han participando en diversos foros y cámaras como Canacintra; es decir, no han detenido ninguna de sus actividades en general.

Fortalezas

En momentos como los que vivimos, se buscan cosas que funcionen, que sean de calidad; no precisamente



baratos, "muchos dicen que son más baratos y si te falla te lo cambio, pero lo que no se necesita es que falle, se requiere confiabilidad con porcentaje de falla menor al 1%", añadió que la calidad, aunada al stock, conocimiento del producto y la experiencia, les ayuda a hacer negocios de manera más sencilla, con ciclos de negocio más cortos; adicionalmente tienen personal que asesora al canal y los apoya en lo que va necesitando y eso hace la diferencia.

Según Tron, a diferencia de muchos, Tripp Lite se pegó a sus canales, los entrenó, certificó, lanzó programas y eso ayudó, porque en cualquier momento de crisis necesitas a tus socios a un lado, ayudándote. "Normalmente se le compra al que está y afortunadamente nosotros estamos".



Consejos

El directivo compartió que todo mundo ya quiere salir a la calle, comerse el mundo y salir a visitar a sus clientes, “la pregunta es ¿los clientes te quieren recibir? Lo que pasa es que si el que me vende no se cuidó, realmente no se convierte en algo bueno y tal vez no los quieran recibir”.

En ese tenor, aconsejó al canal revisar sus números y llamar a sus 10 clientes más importantes, que estén en contacto con ellos, que sepan que ahí están para lo que necesiten, ya que todavía muchos no lo han hecho.

“Es momento de tocar puertas de quienes en alguna vez dijeron que no, ya que tal vez ahora requieran algo diferente. Hoy no se puede despreciar a nadie, si solo requiere un mantenimiento, habrá que vender los servicios. Lo importante es meterse donde hay y vender”, aseguró.

Negocio de oportunidad

Destacó que hay muchas oportunidades en hospitales, hoteles, restaurantes; no obstante, hay canales metidos en el negocio de oportunidad, “A mí se me hace como el negocio de la necesidad, en el que empiezas a ver a varios vendiendo tapabocas, gel, etcétera; lo malo es que muchos compraron inventarios a pico de precio y

ahora ya les bajó a la mitad; algunos han tenido malas experiencias con ello. Por eso no es bueno meterse a un negocio que no se conoce, sobre todo cuando tiene fluctuaciones brutales. Me parece que hay muchos en este ‘canto de la sirena’ que han pagado con creces”.

Aportación de nuestra industria

Para Juan Luis Tron, nuestra industria es como el meteorito de los dinosaurios, llega y cambia todo: “por cada robot que ponemos se quita una oferta laboral, con cada celular se quitan secretarías, carteros, telegrafistas; con los coches autónomos desaparecerán choferes de taxis y camiones, todos esos empleos podrían desaparecer ¿y qué va a hacer la gente?”.

Dejó en claro que estamos en la mejor industria, ya que todas las carreras profesionales necesitan tecnología, todas, por eso debemos aportar todo lo que podamos, obviamente sin lastimar los menos sitios laborales que podamos.

“EN ESTE PAÍS VIVIMOS Y TENEMOS QUE HACER LO NECESARIO, PONER NUESTRO ‘GRANITO DE ARENA’, HAY QUE EMPUJAR Y JALAR LA CARRETA PARA TENER UN MEJOR MÉXICO. VIENE UNA ÉPOCA QUE DESPUÉS DE SER TAN MALA, TODO SERÁ PARA ARRIBA”- JUAN LUSTRON.

eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

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



www.esemanal.mx

ACER ANUNCIÓ SU NUEVA LÍNEA DE PRODUCTOS DIRIGIDOS A LOS SECTORES GAMING, EDUCACIÓN Y USO RUDO

Autor: **Raúl Ortega**

www.youtube/noticiasdelcanal



- **EN EL NEXT GLOBAL PRESS CONFERENCE DE ACER, EL FABRICANTE PRESENTÓ SU NUEVO PORTAFOLIO DESTACANDO ALGUNOS HARDWARE'S COMO LA LÍNEA CHROMEBOOK FOCALIZADA A ESTUDIANTES, PREDATOR PARA LOS AMANTES DE LOS VIDEOJUEGOS Y ENDURO, TABLETAS Y LAPTOP DISEÑADAS PARA USO RUDO.**

Con un mensaje de bienvenida y anteponiendo la salud y seguridad del público como de los colaboradores, Acer recibió a sus espectadores de forma virtual, advirtiéndoles el contexto por el que se está pasando, las dificultades de la pandemia, los cambios que están forzando a un estilo de vida diferente, las nuevas formas de trabajar y como mensaje principal los esfuerzos que han sumado para acercar productos que se adapten a la actualidad priorizando el quedarse en casa.

2020 ha sido un año de cambios para la vida de las personas como a nivel tecnológico y esto lo ha sabido entender el fabricante, que en respuesta a ello colocó en la palestra 3 verticales de negocio que buscan apoyar o transitar de la mejor forma posible el confinamiento, comenzando por la serie Premium Convertible 2K Chromebook Spin 713, una computadora móvil diseñada específicamente para estudiantes, la cual tiene el privilegio de tener un market share mundial como el número 1.



NUEVO PORTAFOLIO DE ACER

- **Chromebook Spin 713 (CP713-2W):** Diseñada para estudiantes, cuenta con un procesador Intel Core i7 vPro de 10ª generación, pantalla táctil de cristal 3:2 2K VertiView Corning Gorilla Glass de 13.5 pulgadas, durabilidad de grado militar en un diseño flexible, batería de recarga rápida que ofrece 10 horas de duración, 16 GB de SDRAM, DDR4, 256 GB de almacenamiento y pesa 1.37 kg (3.02 libras). También cuentan con la familia ConceptD que son computadoras que tienen como usuario final a creativos ya que está integrada con gráficos de calidad profesional.

- **Predator Orion 9000, Helios 700 y 300:** Ofrecen a los fanáticos del PC gaming un desempeño potente con tarjetas gráficas, NVIDIA GeForce RTX 2080Ti, NVIDIA GeForce RTX 2080, NVIDIA GeForce RTX 2070, procesadores Intel Core i9 Extreme Edition, Intel

Core i9-10980HK de 10ª generación e Intel Core serie H de 10ª generación, respectivamente, entre otras características.

- **ENDURO Rugged N7 y N3:** Dispositivos de uso rudo, con certificaciones MIL-810G y hasta IP65, están diseñados para el uso de soporte técnico de atención inmediata para trabajo de campo e industria manufacturera, además de la protección física, los dispositivos también incluyen una serie de servicios de seguridad y administración como el Acer Enduro Manageability Suite (AEMS). La laptop “rugged” Enduro N7 cuenta con una batería intercambiable sin necesidad de apagar o alterar la operación de la computadora. La laptop “rugged” Enduro N3 de Acer cuenta con los últimos procesadores Intel Core y larga duración de su batería que ofrece un excelente rendimiento que dura todo el día de trabajo.

Además, la compañía también presentó artículos periféricos como son los Monitores Predator X25 y XB3, Mouse Predator Cestus 350 y la silla Gaming Predator xOSIM, ideales para aumentar la experiencia del gamer.



¿CÓMO ESTAR PREPARADO PARA EL FUTURO?

www.youtube.com/noticiasdelcanal

Por Mucho se ha dicho acerca de cómo la innovación está siendo la base de esta nueva normalidad. Después de todo, en un mundo guiado por la oficina en el hogar y el aislamiento social, la tecnología actúa como un elemento para unir a las personas, haciendo que las reuniones familiares y comerciales sean posibles desde una pantalla. Aunque muchas compañías están alineando sus áreas y modernizándose, es necesario mirar aún más a la gestión y el desempeño de las personas, ya que la pandemia cambió el patrón de comportamiento de la sociedad e impactó la vida cotidiana, y se deben anticipar las demandas que pueden surgir ante esta nueva normalidad.

Tener compromiso.

El compromiso es el primer paso para salir de la zona de confort y enfrentar los desafíos que se proponen como un medio de mejora personal y profesional. Se deben de cambiar los hábitos ya establecidos y estar abierto a los cambios, tanto exteriores como interiores, esa será la única manera en la que se podrá alcanzar el éxito.

Mantener activas las conversaciones reales

Por difícil que sea, siempre es la mejor manera de entablar una conversación y llevar una buena relación con las personas. Ya sea con un miembro de la familia, un compañero de trabajo o un cliente, mantener un discurso real debe ser aceptado como un aliado para que las conversaciones, personales o en línea sean eficaces. Para ayudar a lo anterior, la implementación de procesos sólidos y ágiles son una buena herramienta que mejora la gestión de per-



CHRIS COLBERT



sonas y el flujo de trabajo. Otro punto importante es tener una base de datos sólida que promueva una buena relación a distancia entre las áreas, ya que todos pueden tener una visión integrada de las operaciones, evitando cuellos de botella.

Contar con un plan

Para estar preparado para las demandas del futuro, es necesario crear medidas que faciliten el flujo operativo (y mental) para alcanzar los objetivos. Ya sean logros profesionales o personales, estos serán responsables de dar forma al camino hacia la innovación. Para esto, se deben de tener motivaciones que aumenten las cualidades y una planificación clara de cada paso a seguir y lo más importante, comprender el potencial que lo anterior encierra manteniendo en mente siempre la siguiente pregunta: ¿Qué se necesita hacer para llegar al futuro de manera adecuada?

Salir de la brecha del aprendizaje

Existe un agujero negro entre el aprendizaje y la educación ya que muchas personas no tienen acceso a la información y no ingresan a la educación superior. Para cambiar esta realidad, es necesario promover la educación en las empresas y en la sociedad, preparando así a las personas para el futuro. Lo anterior va más allá, es un flujo constante de: enseñar, aprender y adaptarse, ya que las tecnologías cambian todo el tiempo.

Estar atento

Si se quiere estar preparado para el futuro, se debe preparar para el mundo real, es importante expandir la visión más allá del hogar y la oficina; analizar los movimientos del mercado, empresas y personas. Mirar con detenimiento las acciones propias y ajenas para ver los procesos de mejora y cómo usar los datos para aprovechar los resultados y mejorar la sociedad.

Aunque es obvio, ir más allá de las paredes (físicas y mentales) es un buen ejercicio para comenzar a alimentar al cerebro con diferentes escenarios creativos.

Saber que no se está solo

Si bien muchos de los cambios se producen de manera interna y solo están bajo control propio, es una realidad que para muchas cosas se necesita de otras personas que complementen algún tipo de proyecto en el que se esté trabajando. Solo así, trabajando de la mano se podrá llegar a un mejor futuro.

El futuro es algo que inevitablemente llegará, sin embargo, se puede lograr que no tome por sorpresa a individuos y empresas, es mejor construirlo día a día.

***El autor es Experto y ex Director de Harvard Innovation Labs.**

EN **VEEAMON** 2020 LA APUESTA ES SUMAR MÁS CANALES A SU ECOSISTEMA

- EN LA REGIÓN DE AMÉRICA LATINA CUENTAN CON MÁS DE 4 MIL CANALES
- LAS ALIANZAS CON MICROSOFT, GOOGLE Y AWS BUSCAN ATRAER NUEVOS PARTNERS ORIENTADOS A LA NUBE PÚBLICA

Autor: **Raúl Ortega**



SARA WILSON

La firma está totalmente comprometida a trabajar de la mano con los canales y prueba de ello es que su modelo de negocio conserva la esencia de la cadena de distribución, además de estar abierta e invitar a nuevos canales a que se sumen a sus filas para generar mayores oportunidades y ofrecer servicios de punta a punta.

La sexta edición del VeeamON 2020 y la primera online, contó con un registro de más de 25 mil asistentes en 148 países de los cuales 1200 fueron canales y clientes con sede en México, algunos de los anuncios trascendentes fueron las ganancias anuales de la empresa, entre otros, así lo explicó Sara Wilson, Directora de Canales para Veeam en América Latina: “Destacan los números globales. Terminamos el año 2019 con un 1 billón de dólares en ventas, tenemos más de 365 mil clientes globales y seguimos con un Net Promoter Score (NPS) o índice de satisfacción de nuestros clientes es 3 veces mayor al promedio de la industria”, indicó.

“Aprovechamos el evento para presentar nuevos productos como es la versión 11 de Veeam Availability Suite (VAS) que estará disponible en el transcurso de este año y ya lo estaremos anunciando, tendrá aditamentos entre los que se incluyen una integración con Google Cloud Storage, mejoras en Instant Recovery de cualquier backup hacia hyper-V de Microsoft, además de renovar lo relacionado con NAS Backup y SQL”: Sara Wilson.

Por otra parte, Veeam presentó la versión 2 del Amazon Web Services (AWS) que recientemente fue lanzada al mercado, así como la versión 5 (v5) de Microsoft Office que saldrá muy pronto al mercado, abriendo oportunidades de negocio para que los canales oferten las nuevas mejoras con los servicios holísticos.

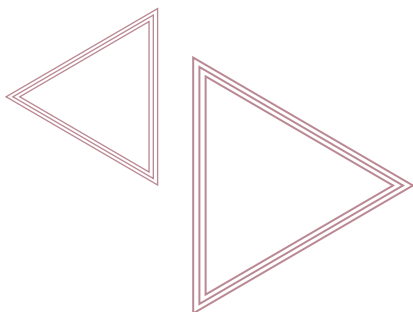
Canales

Actualmente la marca calculó a más de 4 mil socios que trabajan con ellos en la región de América Latina, aunque el plan es sumar a una cantidad mayor, producto de las alianzas y mejoras que han implementado en sus soluciones con empresas de renombre en el mercado como Microsoft, Google y AWS.

“En América Latina contamos con 4 mil canales para vender nuestras soluciones y con Google, Microsoft y AWS, esperaríamos que más canales se integren con esta visión de nuevas marcas y alianzas que tenemos en la nube pública”: Sara Wilson.

Es importante señalar que los canales nuevos que estén interesados en la marca, se recomienda tener conocimientos robustos en relación a data protection, virtualización, hardware, storage o nube y de esa forma estén aptos para comercializar las soluciones de manera efectiva y tengan un retorno de la inversión lo más pronto posible, además, agregó la directora de canales: “Para arrancar con Veeam es bastante fácil. El canal se registra en nuestro portal y se le asigna un mayorista (de su preferencia) los cuales pueden ser Ingram Micro, CompuSoluciones, Westcon y Licencias Online México, una vez registrado ya puede procesar órdenes de compra a través de su mayorista con apoyos como el registro de oportunidades, acceso a una plataforma de incentivos, entrenamientos gratuitos enfocados a cursos comerciales y de preventa”.

Una pieza fundamental en estas soluciones está fuertemente relacionadas con los estándares de seguridad que debe cumplir Veeam con la intención de otorgar certeza a sus usuarios finales, es por ello que Sara Wilson platicó a **eSemanal** que en los temas de cumplimiento normativo los datos están asegurados con protección contra ransomware y diferentes características que ayudan a minimizar el riesgo, además en el backup y recuperación cuentan con encriptación end to end (sitio a sitio).



TANIUM E INGRAM MICRO VAN, EN ALIANZA, POR LA REGIÓN

LA PLATAFORMA TANIUM, ASÍ COMO LAS SOLUCIONES DE GESTIÓN Y SEGURIDAD UNIFICADA DE END POINTS, YA ESTÁN DISPONIBLES CON EL MAYORISTA Y PARA SUS CANALES DE DISTRIBUCIÓN, CON QUIENES PLANEAN ABORDAR LA REGIÓN.

Texto: Anahi Nieto

Las empresas anunciaron su alianza con la que pretenden llevar una solución de seguridad robusta para las grandes compañías de México, Colombia y Perú, en primera instancia, y posteriormente abarcar otros países.

Oscar López, gerente senior Cloud, Cluster México, Colombia y Perú para Ingram Micro, precisó que la alianza se llevó a cabo a finales del año pasado, y que con ésta pretenden agregar valor a su portafolio de cloud y seguridad.

“La seguridad es un nicho que sigue dando mucho negocio, seguimos creciendo con él de manera importante. Esta asociación ayudará a proporcionar a las empresas de México la visibilidad y el control que necesitan, a través de la escala y la velocidad, para garantizar la seguridad de sus organizaciones”, dijo López.

En enero se estableció la estrategia de la división de negocio bajo la premisa de robustecer el portafolio de end points en soluciones que brinden apoyo para establecer un entorno más seguro en la nube.

Por su parte, Mariano León, Cloud Marketplace y Cloud Vendors Manager en Ingram Micro, mencionó

que Tanium no es una solución de un end point tradicional, sino una integral que ayuda a que las organizaciones gestionen sus dispositivos.

La oferta de la marca se enfoca en las grandes empresas, por lo que buscan posicionar la solución con los canales que tengan el perfil de Managed Service Provider (MSP) y, a la vez, acceso a cuentas destacadas que cuenten con, al menos, mil 500 end points.

Por lo tanto, ofrecerán webinars de entrenamiento en todas las soluciones de la marca a los canales “champions” en marcas, y poder llegar así a desarrollar nuevos negocios en conjunto.

Además, Miguel Ángel Llerena, vicepresidente Regional LATAM de Tanium, comentó que la solución que ofrecen no reemplaza un antivirus o un antimalware, sino que es un complemento para ellos, a fin de fortalecer la seguridad.

Asimismo, la marca anunció un nuevo portal para socios MSP, a fin de apoyar a los canales que ya tienen en el mercado y reclutar a nuevos aprovechando el ecosistema de Ingram Micro.



C6N de Ezviz

Cámara de seguridad, opción para el cuidado y supervisión de personas mayores gracias a su sistema de habla bidireccional y un motor que asegura 360° de cobertura visual.

Descripción

Se conecta al router mediante conexión WiFi de 2,4 GHz y permite la grabación de video tanto en la nube como en una tarjeta microSD. Se integra con Amazon Alexa y Google Home, los servicios de domótica inteligente.

Características

- Transmite imagen a 1080p
- Permite mantener el contacto a través del teléfono móvil
- Sistema de habla bidireccional
- Motor rotatorio 360° en sentido horizontal
- Motor vertical en el cuerpo de la lente
- Tecnología de seguimiento inteligente
- Sistema de visión nocturna inteligente

Disponibilidad

Tonivisa.

contactame@esemanal.mx



B360 de **Getac**

Notebook Compatible con 5G, procesador Intel Core de 10ma generación y pantalla FHD de 1400 nits. Para condiciones de trabajo desafiantes en sectores de seguridad pública, servicios públicos y manufactura.

Descripción

Calificación IP66, protegida contra polvo, chorros de agua a alta presión y derrames. Soporta caídas de hasta 1.82m. Tiene certificación MIL-STD 810H que garantiza su robustez.

Características

- Pantalla de 13.3" con tecnología LumiBond 2.0
- Grosor de 34.9 mm y un peso de 2.32 kg
- Wi-Fi 802.11ax
- Baterías dobles con tecnología de intercambio en caliente
- GPS y lector de código de barras opcional

contactame@esemanal.mx





e-Commerce Y HOME OFFICE PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS EN MÉXICO: IDC

- 68% DE LAS EMPRESAS INTEGRARÁN EL TRABAJO A DISTANCIA A SU ESTRATEGIA DE RECURSOS HUMANOS.
- CRECIMIENTOS EN COMERCIO ELECTRÓNICO Y SOLUCIONES EN LA NUBE HASTA 2021.

Autor: Redacción **eSemanal**

Las compras por Internet y soluciones en la nube alcanzaron demandas exponenciales en México por los efectos de la pandemia de COVID-19, informó IDC.

Además proyectó que la recuperación de las empresas en el país comenzará en el último trimestre del año.

Jorge Gómez, director de Soluciones Empresariales, detalló que la curva de recuperación de la economía, tras la contingencia sanitaria, iniciará a mediados de junio y de manera paulatina. Dicha recuperación IDC dividió en tres fases.

La primera fase, explicó, se dio en el primer cuarto del año, donde el principal objetivo de las organizaciones fue mantener la operación del negocio, soportado por soluciones para trabajo remoto, escritorio virtual, VPN, videoconferencias y reforzamiento en la seguridad.

De acuerdo con una encuesta realizada por la consultora a empresas en México, 51% de las organizaciones priorizaron desarrollar o mejorar las capacidades del trabajo remoto y 68% indicaron que el home office será parte de su política de recursos humanos para mantener la operación remota, cuidar la salud de sus colaboradores, reducir la cantidad de empleados en las oficinas y obtener ahorros.

La fase dos, que corre entre el segundo y parte del cuarto trimestre de 2020, tiene como enfoque la resiliencia operacional y las estrategias tecnológicas que reporten un ROI casi inmediato. El objetivo principal es el amortiguamiento de la parálisis económica a través del reforzamiento de la infraestructura de TI,



automatización de procesos, soluciones cloud (como IaaS, PaaS, SaaS) y más seguridad, detalló la firma.

Asimismo señaló que las compañías se enfocarán en mejorar su respuesta a los nuevos patrones de consumo, como incrementar de manera exponencial el uso del comercio electrónico.

De acuerdo con Jorge Gómez, el e-commerce creció hasta 500% por semana en los primeros meses del segundo trimestre, debido a las políticas de distanciamiento social. Cifras arriba de otros mercados de América Latina, como Colombia que tuvo incrementos de 100% y Brasil de 60%, precisó.

“Crecimientos y picos que solo pueden ser soportados por medio de servicios de nube, por lo complicado de crecer su propia infraestructura, donde algunos proveedores informaron aumentos de hasta 775% en el caso del cloud público”, indicó Gómez.

Agregó que el crecimiento del mercado de nube se mantendrá de manera sostenida, pues 30% de los encuestados señalaron que aumentarán sus inversiones en la nube pública este año, con un promedio de 20%, y para 2021, 80% de los entrevistados dijeron que mantendrán o aumentarán su inversión en estos servicios.

A final de año y principios del 2021, IDC proyecta que comenzará la recuperación económica y con ello la fase tres donde se acelerarán las estrategias de digitalización con proyectos de: Internet de las cosas, inteligencia artificial, realidad virtual y realidad aumentada.

“Para responder a la nueva normalidad, veremos cambios importantes en todas las industrias, ya sea obligadas por nuevas regulaciones o para responder a las preocupaciones de los clientes”, expresó el directivo.

Por ejemplo, los restaurantes en la CDMX reabrirán a 30% de su capacidad, por lo que necesitarán establecer un control de acceso, que podría lograrse con un sistema de reservación, aplicaciones para ordenar por adelantado a fin de reducir el contacto con los meseros y pagos sin contacto, adelantó la consultora.

Del mismo modo, refirió que en el sector manufacturero se aumentará la demanda de insumos en su cadena de suministro local, para reducir su dependencia de mercados distantes, como el chino.

“Buscarán, establecer cadenas de valor cercanas, se incentivará la automatización y robótica, como los cobots y los gemelos digitales, así como la impresión de 3D y automatización de los almacenes”, puntualizó Jorge Gómez.



eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

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



www.esemanal.mx

eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

Manténte Informado

-Mayoristas

-Fabricantes

-Integradores

f /NoticiasdelCanal

¡Síguenos en **f** /Revista eSemanal!