

13 de Julio 2020 · Año 29 | No. 1386

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

LEXMARK

Anuncia programa
Industry Advantage

SCHNEIDER ELECTRIC

Cooling para
micro data center

INTELYTECH

No se casa
con marcas

CYBERPOWER

portafolio completo de
oportunidades

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



Álvaro Barriga •

Es fundamental el uso de tecnologías para el desarrollo del país

A estas alturas de la vida, en pleno año 2020, es lamentable tener que volver a destacar el valor y la importancia de la computadora para todas las industrias; investigadores, profesores, alumnos, servidores públicos, etcétera, las utilizan porque les facilita el trabajo y los vuelve más productivos.

Desde su llegada al poder, el Presidente de México, Andrés Manuel López Obrador, dentro de su Plan de Austeridad, ha implementado una serie de acciones para disminuir lo que considera gastos, entre ellos la compra de equipos de cómputo y software, así como la disminución de presupuesto para servicios tecnológicos.

En plena economía digital, en la que la pandemia mundial por el SARS CoV-2 nos hizo resguardarnos para evitar contagios y proteger nuestra salud, el uso de herramientas tecnológicas nos ha ayudado a millones de personas en México y en el mundo a estar comunicados y productivos, de hecho, desde que se instauró la “Jornada Nacional de Sana Distancia” el 23 de marzo, pequeños comercios se mantuvieron activos gracias al uso de tecnología como smartphones, aplicaciones como WhatsApp para levantar pedidos, así como al uso de plataformas de comercio electrónico.

Aún no sabemos en realidad cuál será el costo y el resultado real que va a dejar esta crisis económica global, pero

según las principales firmas consultoras mundiales, las cifras no son alentadoras.

Es importante alzar la voz y dejar en claro que todos los que participamos en la industria de Tecnologías de la Información y Comunicaciones, hemos expresado y demostrado los beneficios del uso de las diferentes soluciones tecnológicas para el desarrollo y la competitividad de las personas, las empresas y los gobiernos.

Hoy más que nunca México requiere ser competitivo y para ello se necesita tecnología. Por cierto, las computadoras son personales, no se comparten.

En la portada de esta edición, Alejandro Sánchez, Director en México de CyberPower, habló con eSemanal sobre la importancia de las soluciones de energía para mantener la productividad en cualquier lugar, desde el hogar, hasta el centro de datos. Para ello disponen de un portafolio completo que incluye PDUs, racks, gabinetes, UPS, equipos trifásicos y tarjetas de monitoreo en nube, entre otros, los cuales se pueden encontrar con los mayoristas CT, CVA, Ingram, Syscom y Tecnosinergia.

El pasado 28 de junio, MR Solutions cumplió su 21 aniversario en el mercado, por lo que enviamos una felicitación a Rogelio Llano, Director General de la compañía y a todos los que en ella colaboran. ¡Ehonorabuena!

eSemanal noticias del canal, no recomienda equipos ni marcas, tampoco resuelve dudas técnicas individuales por teléfono. Si tiene algo que comunicarnos, diríjase a nuestras oficinas generales o use alguno de los medios escritos o electrónicos. eSemanal noticias del canal, es una publicación semanal de Contenidos Editoriales KHE, S.A. de C.V., con domicilio en Pitágoras 504-307, Col. Narvarte, C.P. 03020, México D.F. Número de certificado de reserva: 04-2013-100817455000-102, Certificados de lictitud y contenido de título: 16101. Editor responsable: Francisco Javier Rojas Cruz.

Los artículos firmados por los columnistas y los anuncios publicitarios no reflejan necesariamente la opinión de los editores. Los precios publicados son únicamente de carácter informativo y están sujetos a cambios sin previo aviso. PROHIBIDA LA REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL DEL MATERIAL EDITORIAL E INFORMACIÓN PUBLICADA EN ESTE NÚMERO SIN AUTORIZACIÓN POR ESCRITO de Contenidos Editoriales KHE, S.A. de C.V.

REGISTRO POSTAL PP09-01937

PORTADA

14 CYBERPOWER un portafolio completo de oportunidades

INTEGRADORES

6 Busca **INTELYTECH** socios para generar negocios

MAYORISTAS

8 Solución de XDR con **STELLAR CYBER Y LOL**

FABRICANTES

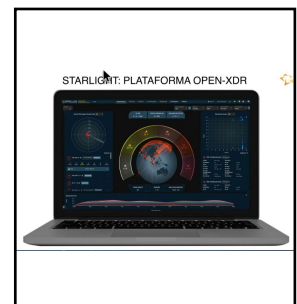
10 HUAWEI amplía su portafolio con la nueva MateBook X Pro

20 DELL TECHNOLOGIES lanza solución de almacenamiento PowerScale

22 INDUSTRY ADVANTAGE, nueva oferta de Lexmark para apoyar a sus partners a ser expertos

31 Nace **HITACHI ABB** Power Grids, empresa de tecnología global

32 SCHNEIDER ELECTRIC lanza equipo de enfriamiento para micro data center



LOL



HITACHI

36 LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y LAS REDES 5G, el negocio del mañana

40 Controles de acceso sin contacto físico de **AXIS**

DESARROLLADORES

12 NETSKOPE Y KRIPTOS concretan alianza para prevenir fuga de información

26 SERVICIOS DE ATENCIÓN AL CLIENTE, clave para la continuidad del negocio

38 TRANSFORMACIÓN DIGITAL, clave en la permanencia de los negocios en tiempos de pandemia

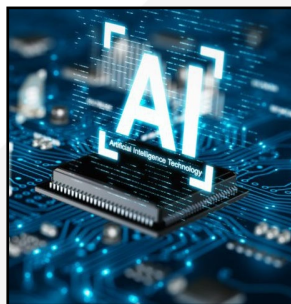
TENDENCIAS

24 NPD: industrias que atraviesan por un buen momento en México

34 LA ECONOMÍA DIGITAL del mañana y otras tendencias que deja la COVID-19

28 PRODUCTOS

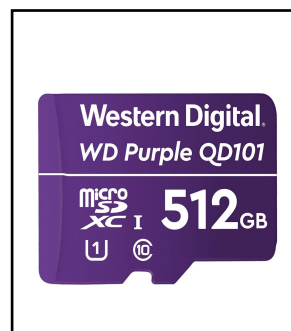
41 ESEMANAL FELICITA



COMMSCOPE



NETSKOPE



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

BUSCA **INTELYTECH** SOCIOS PARA GENERAR NEGOCIOS

Texto:Anahi Nieto

EL INTEGRADOR EXPUSO SU INTERÉS POR COLABORAR CON OTRAS EMPRESAS CON EL PROPÓSITO DE LLEVAR EN CONJUNTO SOLUCIONES COMPLETAS PARA EL USUARIO FINAL.

Desde hace 10 años, el integrador comenzó a incursionar en el mercado con soporte técnico y el desarrollo de aplicaciones a la medida de los clientes; sin embargo, su comercio se volvió complicado, así como realizar desarrollos nuevos para cada uno de los usuarios.

Por ello, comenzaron a comercializar e implementar plataformas de terceros y productos de fabricantes, además de ofrecer venta de equipo, consultoría y atención personalizada, aspectos que Raúl Flores, director general de Intelytech Solutions, destacó como diferenciadores.

Líneas de negocio

- Control de inventario en almacenes
- Implementación de punto de venta
- Impresión de código de barra
- Venta en ruta

Desde hace dos años el integrador cuenta con la tienda en línea 'ShoppingXTI', donde también ofrece soporte, apoyo al usuario y a otros integradores.

En el primer año el resultado fue lento, pero en el segundo generó demanda y nuevos negocios.

Otra de las ventajas que Flores expuso fue que no son exclusivos de ningún fabricante, lo que les ha generado un gran éxito con los clientes, porque al ser multimarca, pueden recomendar siempre la mejor solución que se adapte a las necesidades y presupuesto de los usuarios.

"Debido a la situación económica actual, para el cliente muchas veces resulta complicado invertir o cambiar de marca, por lo que trabajamos con la que ya tenga, los desarrollos que ya tiene, y es ahí donde ofrecemos una gran ventaja, porque no cambiamos su plataforma, sino identificamos en qué se debe trabajar", explicó el director.

Los objetivos de la compañía son ofrecer una alternativa más del servicio, a pesar de la competencia que existe en el mercado, confían en que la atención personalizada que procuran dar a sus clientes sea suficiente para seguir creciendo y generando negocios.

Una práctica recurrente para Intelytech es hacer demostraciones a los usuarios con equipo demo, con el fin de que éste pueda conocer realmente la solución que adoptaría y la forma en la que ésta mejoraría su negocio.

Además, Flores detalló que sugieren una nueva marca sólo cuando el cliente la solicita antes por buscar una solución distinta, sólo entonces le realizan la propuesta o la invitación a cambiar sus productos.

Otro de los objetivos que tiene la compañía para este 2020 consiste en buscar alianzas con otras empresas similares a Intelytech que cuenten con diferentes productos a fin de complementar las soluciones que ofrecen al mercado.

La compañía sigue buscando abrir nuevas líneas de negocio con algunos fabricantes de forma directa. Actualmente ya trabajan con Acer, Citizen, Dell, Epson, Honeywell, HP, Visorus, Zebra, entre otros.

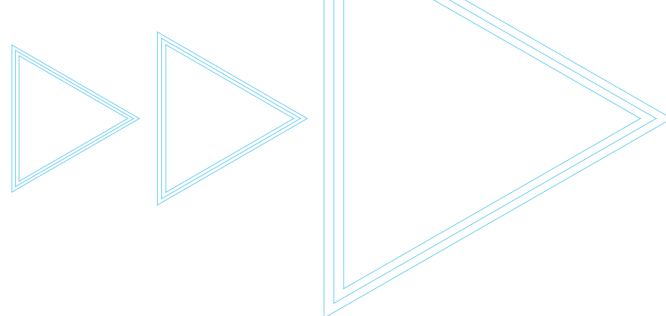


RAÚL FLORES

A pesar de la pandemia, en la que el directivo dijo que la mayor parte del negocio se ha caído, Intelytech se reinventó y se adaptó a la situación para llegar a los clientes por medio de un servicio de entrega por mensajería e inventario disponible para las demandas.

La atención y soporte técnico la brindan por medio de videollamadas o videoconferencias, además, el equipo que recibe la llamada puede solucionar cualquier problema que tenga el usuario, sin necesidad de transferirlo con otra persona, brindando así soporte directo e inmediato.

ventas@intelytech.com



SOLUCIÓN DE XDR CON STELLAR CYBER Y LOL

www.youtube/noticiasdelcanal



Autor: Anahi Nieto

- LA RECIENTE INCORPORACIÓN DE LA PLATAFORMA STELLAR CYBER AL PORTAFOLIO DE LICENCIAS ONLINE (LOL) REPRESENTA UNA NUEVA OPORTUNIDAD PARA EL CANAL DE OFRECER LA PLATAFORMA EXTERNAL DATA REPRESENTATION (XDR).

A causa del virus SARS-CoV-2, se han acelerado proyectos de implementación de seguridad en las empresas, por lo que el comercio de este tipo de soluciones representa oportunidades de negocio para la cadena de valor.

Con el anuncio de la incorporación de Stellar Cyber al portafolio del mayorista, se espera penetrar el mercado mexicano, en las empresas de diferentes sectores que cuenten con, al menos, mil usuarios.

Pavel Orozco, LATAM Sales Director en Stellar Cyber, explicó las ventajas tecnológicas que tiene la plataforma, en las que destacan ser una solución que representa, no sólo una herramienta, sino muchas en una misma plataforma.

Otras de las virtudes de la solución son la implementación de diversas tecnologías como machine learning, inteligencia artificial y big data para brindar respuestas inmediatas y automáticas.

La plataforma ofrece detección oportuna de ataques sofisticados a través de sensores de red que analizan el tráfico, correlación de datos inteligente y respuesta mediante automatización a fin de eliminar puntos ciegos. Puede ser implementada on premise o virtualizada para instalarse en la nube que use cliente.

Es posible el almacenamiento y protección de datos y permite hacer analítica de estos, enriqueciendo la data con información importante de usuarios, identificar de dónde viene el ataque y su nivel de riesgo.

Orozco explicó que la integración de la plataforma puede tardar una hora, y brindar la capacidad de respuesta de forma más eficaz, mejorando la inversión de la detección a razón de las aplicaciones ya integradas, reduciendo los costos hasta cinco veces.

La solución está diseñada bajo un concepto agnóstico, por lo cual es amigable con otras tecnologías y resulta posible integrarla con otras soluciones

de diferentes marcas que ya se encuentren en la infraestructura de las organizaciones.

Además, la plataforma brinda protección más allá del endpoint, en la red y toda la infraestructura donde hay componente de TI, o de seguridad, la protección cubre el perímetro hasta el último punto donde un usuario hace uso de su equipo, detalló Orozco.

Está diseñada con aplicaciones de capa 7, y para cualquier caso de uso, por lo cual se puede configurar y personalizar según la necesidad de cada usuario.

El perfil de socios que buscan es Managed Service Provider (MSP), que puedan brindar servicios profesionales para que sea más eficaz y con menor costo la implementación.

Parte de los beneficios que brindarán al canal serán capacitación constante mediante webinars, apoyo en las pruebas de concepto, los temas de licitación, con la detección y registro de oportunidades, así como el portal para socios del desarrollador.

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**

HUAWEI AMPLÍA SU PORTAFOLIO CON LA NUEVA MATEBOOK X PRO

Redacción eSemanal

COMO PARTE DE SU ESTRATEGIA 8+1+N, LA COMPAÑÍA CHINA LANZÓ AL MERCADO MEXICANO SU NUEVA COMPUTADORA DISEÑADA DE FORMA ARTÍSTICA, CON LA QUE BUSCA EXPLORAR NUEVOS HORIZONTES EN EL DESEMPEÑO Y LA INTERCONEXIÓN EN CUALQUIER SITIO, ACERCANDO NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO PARA SU ECOSISTEMA DE CANALES.



Con el objetivo de fortalecer el ecosistema inteligente y personalizado de cada usuario, la MateBook X Pro 2020 está enfocada en fortalecer la experiencia de uso. En el 2018 salió al mercado la primera versión de esta computadora, siendo el punto de arranque para una forma diferente de fabricar portátiles, ya que entre sus características estaba su pantalla FullView, su rendimiento y conectividad inteligente.

“Como una computadora portátil ultradelgada insignia, la Huawei MateBook X Pro 2020 personifica el diseño y la artesanía de la compañía. Mientras tanto, los avances en la pantalla táctil Ultra FullView, el consumo de energía, el rendimiento y la conectividad en todos los escenarios permiten a los consumidores mantenerse productivos en cualquier momento y lugar. La estética de primera clase, la tecnología innovadora y la inteligencia están arraigadas en el ADN de la serie MateBook X Pro. Es nuestro dispositivo multiuso más potente, portátil e inteligente hasta el momento, y estamos entusiasmados de que llegue a las manos de los consumidores”: Wang Yinfeng, Presidente de la línea de productos de PCs y tablets de Huawei Consumer Business Group.



La laptop ha sido creada pensando en usuarios que demandan portabilidad y potencia de trabajo como ejecutivos o creadores de contenido, ya que es posible trabajar en cualquier sitio sin preocupaciones sobre su rendimiento o autonomía, ampliando el campo de negocio para los canales, siendo que el producto puede ser enfocado a diversos sectores o verticales de negocio.

La estrategia 1+8+N, que el fabricante ha acuñado, hace referencia a un enfoque que consiste en ubicar al smartphone en el centro de la vida digital de las personas, es así como el número "1" lo definió como el teléfono inteligente que se traduce en la llave de entrada para "8" = ocho dispositivos inteligentes (wearables, tabletas, pantallas, automotriz, audio, lentes, auriculares y PC) y N = que a su vez permitirán el acceso a un mundo conectado con miles de dispositivos IoT existentes.

Características de Huawei MateBook X Pro 2020

- **Diseño:** Acabado Premium de pulido de arena. En colores plateado místico, gris espacial y el nuevo color verde esmeralda, este último con una marca dorada de Huawei.
- **Pantalla:** Ultra FullView, con bisel ultradelgado; esta alcanza una impresionante proporción de 91% en relación pantalla-cuerpo. Es un panel LTPS de 13.9 pulgadas, que soporta una resolución de hasta 3K (3000x2000) y el 100% de la gama de color RGB, compatible con la función multitáctil de 10 puntos y la captura de pantalla con gestos de los dedos.
- **Rendimiento:** Procesador Intel Core i7-10510U y i5-10210U de 10ª generación, tarjeta gráfica NVIDIA GeForce MX250, que funciona con 2GB GDDR5, sistema de refrigeración inteligente que cambia dinámicamente entre los modos activo y pasivo, altavoces cuádruples, batería de la MateBook X Pro es de 56Wh, adaptador de energía con puerto Tipo C, que, a su vez, es compatible con tecnología SuperCharge, Wi-Fi rápido con mejor recepción de la señal y conectividad estable, Bluetooth 5.0.
- **Interconexión inteligente:** Huawei Share, Esta característica toma una gran relevancia al momento de realizar una conexión entre dos sistemas operativos diferentes, como es Windows y Android, en donde Huawei logra eliminar esta barrera para ayudar la conexión entre estos, para facilitar la transferencia de archivos, así como eliminar el uso de cables para establecer un uso compartido de contenido, botón de encendido de huella dactilar y la cámara ubicada discretamente en el teclado. El primero permite a los usuarios autenticar rápidamente su identidad al encenderse y el segundo protege la privacidad del usuario y maximiza el área de visualización.



NETSKOPE Y KRIPTOS CONCRETAN ALIANZA PARA PREVENIR FUGA DE INFORMACIÓN

- OPORTUNIDAD DE NEGOCIO EN LA CLASIFICACIÓN Y PROTECCIÓN DE DOCUMENTOS
- LA TECNOLOGÍA DE KRIPTOS IDENTIFICA Y CLASIFICA DOCUMENTOS CRÍTICOS DE LAS EMPRESAS, MIENTRAS QUE NETSKOPE APLICA POLÍTICAS PARA SU PROTECCIÓN

Redacción eSemanal

Netskope, compañía dedicada a soluciones de seguridad cloud, acaba de anunciar la firma de una alianza tecnológica estratégica con Kriptos, empresa de ciberseguridad enfocada en clasificación de información, para ayudar a los clientes a prevenir la fuga de información, como consecuencia se potencializa el rango de negocio que los canales pueden ofrecer, con soluciones completas y actualizadas para los tiempos que se viven en esta nueva realidad.

Debido al trabajo remoto, la información de las empresas es descargada de la nube y compartida por cualquier medio sin ningún tipo de control o visibilidad. Esto expone a altos riesgos de fuga de información y desconocimiento por parte del área de ciberseguridad, por lo cual se convierte en indispensable pensar cómo es posible proteger dichos datos. Por un lado, si se bloquea a totalidad los documentos como prevención, se causa un gran problema operativo con los usuarios al no permitirlos trabajar, mientras que, si se reduce la seguridad, los documentos se ven expuestos.

“A diferencia de otras soluciones de clasificación de información que dependen del factor humano y que son complejas de implementar, Kriptos trabaja de forma completamente automática, escaneando documentos en dispositivos o sistemas de almacenamiento cloud, y clasificándolos en base a su contenido y contexto. Además, sus algoritmos de Inteligencia Artificial, reconocen tanto inglés como español, lo que convierte este acuerdo de colaboración en estratégico para la región. Decidimos realizar esta alianza y trabajar en la integración para facilitar a nuestros clientes la implementación de políticas de control de fuga de información, especialmente para la información ya creada. La integración con Netskope es perfecta y permite obtener importantes beneficios de forma inmediata”: Alain Karioty, Director Regional de Netskope para Latam.



ALAIN KARIOTY



ALFONSO VILLALBA

CHRISTIAN TORRES

De este modo, Kriptos, con su tecnología de clasificación automática y sus algoritmos de inteligencia artificial, identifica si un documento es confidencial, restringido, de uso interno o público en ordenadores, servidores y en la nube, además de ofrecer información sobre quién accede a ellos o dónde están almacenados. También permite etiquetar esta información con un metadato, con lo cual Netskope, con base a esta clasificación, pasa a aplicar políticas de control para proteger esos datos, en más de 34.000 aplicativos cloud (One Drive, Dropbox, Slack, entre otros), así como en la navegación a páginas web (blogs, foros y más), así lo aseguró Netskope.

Kriptos fue fundada en 2018 y ayuda a detectar los datos personales, información de tarjetas de crédito y determina los niveles de sensibilidad, analizando en su totalidad la información en discos locales, servidores y nube, asimismo, debido a su naturaleza automatizada, minimiza el error humano y favorece el ahorro de tiempo. Es así como el negocio de la seguridad y la clasificación de datos ganan terreno en las necesidades de primer orden para las empresas, lo cual trae consigo oportunidades de negocio constantes y a largo plazo para todos los jugadores en la cadena de distribución y eso incluye a los canales, siendo que los ataques cada vez serán mayores y de alta sofisticación

“Del mismo modo, Netskope ha confiado en la tecnología de clasificación automática de Kriptos y en conjunto, proteger la información de sus clientes. Netskope es un importante aliado para salvaguardar los millones de documentos que su tecnología clasifica en segundos, gracias a la compatibilidad de ambas. Si un usuario quiere subir un documento confidencial clasificado por Kriptos a su cuenta personal de Dropbox o enviarlo por Internet, Netskope lo controla y alerta a la empresa del suceso”: Christian Torres, CEO de Kriptos.



CYBERPOWER

UN PORTAFOLIO COMPLETO DE OPORTUNIDADES

• ALEJANDRO SÁNCHEZ, DIRECTOR EN MÉXICO DE CYBERPOWER, ASEGURÓ QUE LA PANDEMIA POR EL VIRUS SARS COV-2 NO VA A DETENER A LA INDUSTRIA, PERO HABRÁ QUE EVOLUCIONAR EN LA MANERA DE ATENDER AL MERCADO, PARA ELLO DISPONEN DE SOLUCIONES PARA GARANTIZAR LA CONTINUIDAD DE LA OPERACIÓN QUE BRINDAN MÁRGENES DE GANANCIA AL CANAL.

Texto: Álvaro Barriga



La estrategia de la compañía, considera que esta emergencia que estamos viviendo ha revolucionado nuestro estilo de vida, ya que ha derivado en una evolución forzada para tener un mayor

uso y dependencia de la tecnología, “pereciera que nos avanzó cinco o 10 años, pero en los últimos meses hemos empezado a ver esto de manera distinta”.

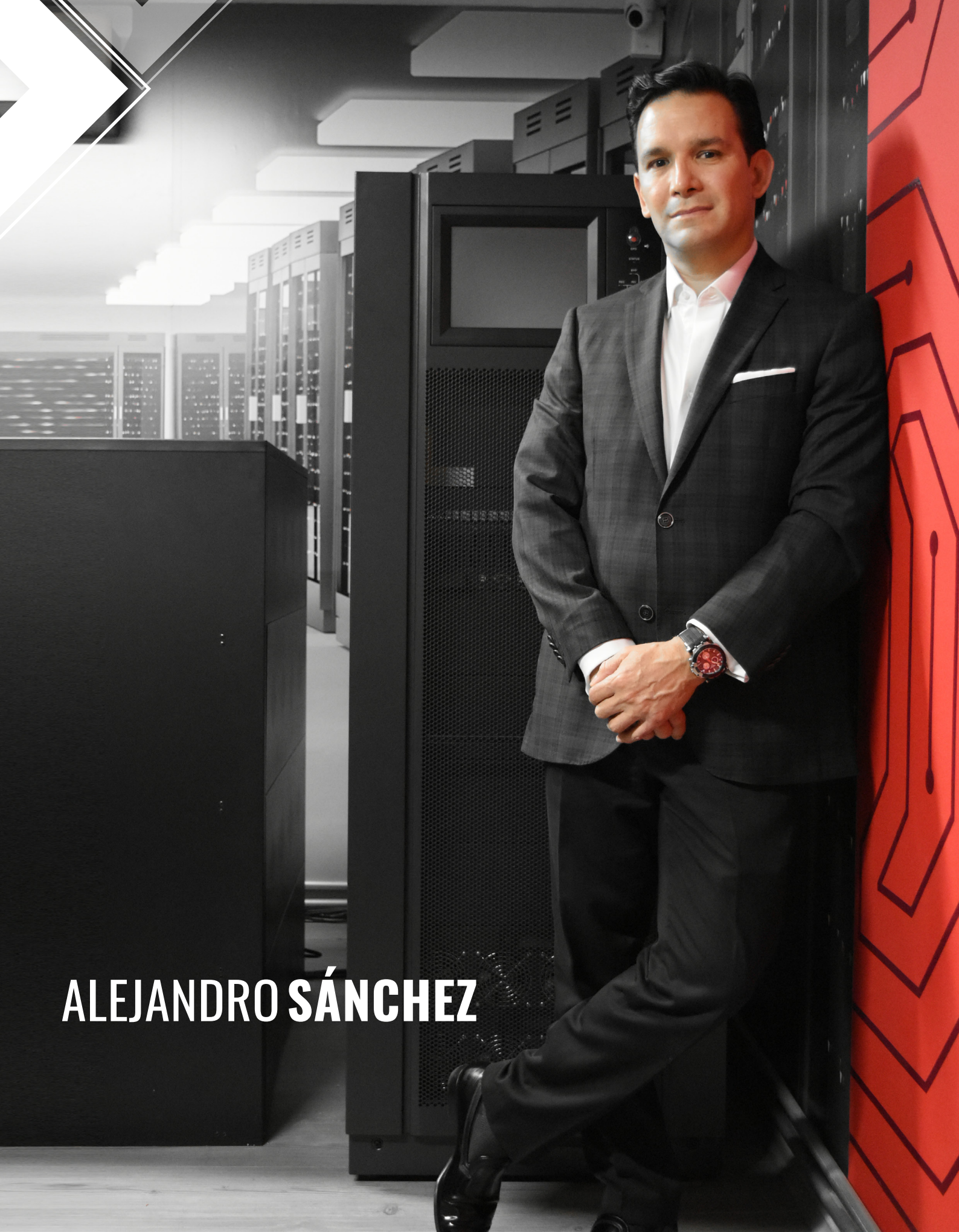
Explicó que se han empezado a romper paradigmas como la efectividad del trabajo a distancia, situación que muchas veces en México, por cuestión de mentalidad e ideología, habíamos sido renuentes y no se relacionaba al tema con la efectividad. “Lo cierto es que home office sí funciona y prueba de ello es que muchas personas han visto una oportunidad en esto para eficientar recursos de infraestructura, tales como oficinas y lugares de trabajo”, añadió que de acuerdo a una encuesta realizada a CEOs de Norteamérica, el 30% consideran que el home office se quedará como parte esencial de sus modelos de trabajo. “Nosotros manejaremos un modelo de trabajo híbrido cuando las cosas estén más favorables. Nos ha ido bien, el equipo está comprometido y esto ha dado como resultado que las cosas sigan funcionando trabajando a distancia. De igual forma han cambiado los hábitos de consumo de la población en general, en donde las ventas y algunos

trámites de servicios se están haciendo online y están sustituyendo los modelos de negocio tradicionales. Entonces, un tanto forzado, pero el uso de la tecnología se ha vuelto inherente a todo este cambio”, afirmó.

De acuerdo con el director, hay tres elementos clave para lograr el modelo de trabajo a distancia, garantizando la continuidad y las labores del día a día:

- Servicios de conectividad de telefonía móvil e internet
- Servicios de seguridad informática, se han vuelto esenciales
- Soluciones de protección y respaldo de energía

Para el directivo, la dependencia de la tecnología beneficia a las empresas del sector, principalmente a las marcas de energía, ya que es un commodity todo aquel componente electrónico que se requiera para trabajo o esparcimiento. “Prueba de ello han sido los resultados positivos que hemos obtenido en esta época, a pesar de las condiciones adversas del mercado, no hemos tenido un impacto negativo en las ventas y hemos estado cumpliendo mes tras mes nuestros objetivos, lo que nos llena de optimismo para



ALEJANDRO SÁNCHEZ

seguir trabajando en oportunidades que nos mantengan en esos niveles por lo que resta del año y los subsecuentes; entonces, es una era que se vuelve 100% tecnológica donde la transformación digital vino a ser forzada por una situación de salud y del entorno social”, señaló.

Reinventarse

Para Alejandro Sánchez, este es un momento en el que el canal debe replantearse la estrategia que llevaban implementando, porque si bien es cierto que la venta en línea está tomando mayor protagonismo en estos momentos, el trato directo con los clientes nunca va a quedar de lado y siempre va a ser fundamental. “Los canales tienen la oportunidad de estar más de cerca con sus clientes, no de manera física, sino de estar pendiente de sus necesidades, ya que hoy va a marcar diferencia en la decisión de los consumidores respecto a quién de todo ese universo de canales le van a comprar”. Afirmó que en el camino tendrán que hacer cambios en su estrategia, inclusive del enfoque hacia el mercado y la oferta tecnológica que soñan comercializar.

“Veo un nicho importante en aquellos que no trabajaban en el tema energético y si volteamos a ver, es y seguirá siendo un elemento fundamental, de mayor prioridad, por encima de cualquier otro componente; quizá no sea el momento de renovar e invertir en el tema de servidores, almacenamiento o telecomunicaciones, pero sí en garantizar la continuidad operativa, proveyendo una solución de energía que permita seguir trabajando de manera adecuada”.

Agregó que por otro lado, la alta disponibilidad en las empresas hoy más que nunca se requiere, porque se van a estar demandando servicios online, y el centro de datos que es el corazón de estos servicios, va a ser muy demandado, por lo que se tienen que reforzar los sistemas de energía y cualquier canal que ya comercializa soluciones de la marca, ya se puede enfocar en el tema de valor, donde CyberPower puede contribuir con equipos para lograr la continuidad del negocio.

No se detienen

Es importante mencionar que a pesar de la contingencia, la compañía no ha dejado de trabajar, haciendo uso de las tecnologías digitales, han estado activos con algunos de sus mayoristas participando en webinars y roadshows virtuales; de hecho, tienen en puerta su primera certificación

en línea que cubrirá todos los aspectos necesarios para que los distribuidores tengan el conocimiento necesario para que salgan al mercado a vender las soluciones de la compañía.

“El staff sigue trabajando sin bajar el ritmo, los gerentes de cuenta y el personal que atiende al retail, están al pendiente de sus clientes directos, atendiendo sus necesidades. Hemos mantenido niveles altos de inventario y eso nos ha dado la posibilidad de aprovechar proyectos de oportunidad por contar con la disponibilidad y eso derivó del buen año que tuvimos en 2019 (crecieron 30%), lo que nos motivó a tener mayor inventario en 2020, eso nos resultó favorable porque nos ha permitido tener una ventaja competitiva respecto a la competencia”.

Novedades

Recientemente anunciaron el lanzamiento de la tarjeta remota de nube, que permite a los usuarios realizar monitoreo y administración de energía a distancia. Se pueden integrar a cualquiera de los UPS de la marca, ya sea de gama media o alta. Incluye el software Power Panel en la versión cloud para gestionar desde la nube los equipos que se deseen agregar. “Ayuda a monitorear los niveles de voltaje, el estado de la batería o cualquier posible notificación de alguna eventualidad, se puede ver desde el smartphone y recibir las notificaciones. En un par de meses estará disponible en México”. Sánchez aseguró que este lanzamiento refuerza todo el trabajo que se estará haciendo de manera remota, por eso ya lo están integrando a su portafolio.

Asimismo, la marca se ha esforzado en posicionar sus soluciones de valor, como los equipos trifásicos enfocados a los centros de datos, los PDUs, gabinetes. “Son soluciones que hemos empezado a mover muy bien en este año y que complementan nuestra oferta tradicional de gama media y gama baja o de entrada en aplicaciones residenciales o pequeña oficina”.

“TENEMOS UNA OFERTA COMPLETA QUE VA DESDE UN EQUIPO QUE CUBRE UNA COMPUTADORA HASTA UNA SOLUCIÓN INTEGRAL QUE PUEDE LLEVAR RESPALDO DE ENERGÍA, DISTRIBUCIÓN DE ENERGÍA, MONTAJE DE EQUIPOS, MONITOREO VÍA SOFTWARE Y TARJETAS REMOTAS, PARA CENTRO DE DATOS. CONTINUAMENTE MEJORAMOS LAS ESPECIFICACIONES DE NUESTROS EQUIPOS PARA SER TODAVÍA MÁS COMPETITIVOS Y ESTAR MÁS A LA VANGUARDIA FRENTE A LA COMPETENCIA”: ALEJANDRO SÁNCHEZ

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

SÍGUENOS CON UN
f / Revista eSemanal



LA MEJOR RED DE LA
INDUSTRIA TIC



www.esemanal.mx

MAYORISTAS DE CYBERPOWER

CT, CVA, INGRAM, SYSCOM Y TECNOSINERGIA

Valor en los mayoristas

Sobre el trabajo que han desempeñado los mayoristas durante el confinamiento, el director de CyberPower reconoció que están llevando una responsabilidad muy importante, ya que son quienes están amortiguando el flujo de efectivo. “Esa parte del valor del mayorista que a veces se cuestiona, hoy más que nunca se está haciendo notar, en donde los créditos y la falta de pago por parte del usuario final, limita la operación del canal. Los mayoristas están firmes y trabajando en renovar sus servicios de atención para seguir vigentes con los clientes. Están en la primera línea y son nuestro principal brazo para atender a los canales de TI”.

Retroalimentación

Sin duda, el confinamiento por la pandemia ha derivado una contracción del mercado, la falta de cierre de proyectos afecta la operación de cada uno de los negocios del canal. En ese sentido, el entrevistado comentó que todos tienen sus valores agregados y capacidades. “Es un buen momento para revisar desde la plantilla con la que están trabajando, quedarse con la gente que realmente está respondiendo a la altura de las circunstancias. También se deben evaluar cambios en la manera de acercarse a los clientes. Inclusive la diversificación de su oferta para poder llegar a este mercado y quizá, ampliando su horizonte, puedan acceder a mercados diferentes en la medida que agreguen valor a lo que ya manejan”.

“MUCHAS COSAS ESTÁN CAMBIANDO, DESDE LA MENTALIDAD DEL CONSUMIDOR, HASTA LO QUE EL MERCADO ESTÁ DEMANDANDO. ES BUEN MOMENTO PARA QUE EL CANAL SE REINVENTE Y SAQUE LO MEJOR DE SÍ”: ALEJANDRO SÁNCHEZ

Fortalezas

CyberPower México comercializa todas sus soluciones en moneda nacional, lo que a decir de Alejandro Sánchez es una ventaja sobre cualquier otro fabricante, sobre todo en esta época de fluctuación e incertidumbre de la moneda.

“Eso agrega valor y es un apoyo para el canal”. También resaltó la reputación de la marca y señaló el bajo índice de falla del 0.17%, que los ubica como uno de los mejores de su rango, según el directivo. Afirmó que cuentan con periodos de garantía superiores a los del mercado, entre tres y cinco años, así como algunos con garantía de por vida.

Otra fortaleza que mencionó, es que su personal está disponible para atender de manera personalizada a los clientes, algo que los ha distinguido. “El hecho de ser una compañía compacta nos permite mantener el trato personal y el acompañamiento para nuestros distribuidores, aun cuando no son especialistas en el tema sienten el respaldo de la marca para llevar de manera exitosa los proyectos”.

Expresó que mantienen algunos programas como el de equipo semilla, a bajo costo; lo que les ayuda a llegar a clientes que no han trabajado con la marca; es decir, que le han abierto muchas puertas. “Estamos invirtiendo e innovando constantemente. Contamos con seis fábricas con las que maquilamos a otras marcas”.

Certificación en puerta

CyberPower llevará a cabo una certificación dirigida para aquellos que aún no incursionan en el tema de la energía, y servirá para reforzamiento de conocimientos para quienes ya lo hacen. Se abordarán desde conceptos básicos como Voltios, Amperios, Watts y demás variables que conforman un UPS, así como topologías y aplicaciones para su uso. También se abarcará el tema de soluciones de valor para poder dimensionar un UPS para centro de datos, así como PDUs, racks y sistemas de monitoreo. La certificación no tendrá costo y aportará valor a la fuerza de ventas del canal.

Serán con cupo limitado y se llevarán a cabo las sesiones necesarias que el mercado demande; cada grupo será de máximo 20 personas de manera virtual. Se realizarán exámenes que respaldarán el conocimiento obtenido y se extenderá un reconocimiento avalado por la marca para que puedan llegar con sus clientes como un integrador certificado.

mx.sales@cyberpower.com

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



DELL TECHNOLOGIES LANZA SOLUCIÓN DE ALMACENAMIENTO POWERSCALE

LOS SISTEMAS DE ALMACENAMIENTO DE POWERSCALE COMBINAN EL HARDWARE DE SERVIDORES Y EL SOFTWARE DE ALMACENAMIENTO DE DELL EMC PARA AYUDAR A LOS CLIENTES A ADMINISTRAR DATOS DE TIPO ARCHIVOS Y OBJETOS DE DATOS EN SUS CENTROS DE DATOS PRINCIPALES, UBICACIONES EN EL BORDE Y EN LA NUBE PÚBLICA.



Redacción eSemanal

PowerScale es una nueva familia de sistemas de almacenamiento diseñados con el software de almacenamiento y hardware de servidores del sector para establecer un nuevo estándar de industria para el modo en que las organizaciones capturan y capitalizan los datos no estructurados, como los documentos, las imágenes, los videos y el contenido de las redes sociales.

El sistema operativo OneFS de PowerScale incorpora nuevas funcionalidades de software, por ejemplo: tecnología de reducción de datos mejorada, acceso de objetos S3 y compatibilidad para Ansible y Kubernetes.

Además, el software DatalQ de Dell EMC ayuda a las organizaciones a detectar, entender y actuar con datos no estructurados que están almacenados en la nube pública y privada. Esta solución estará soportada por Dell Technologies on Demand y opciones de pago flexibles para adquirir capacidades de almacenamiento de acuerdo a las necesidades específicas de cada cliente.

“Se espera que la cantidad de datos no estructurados que las empresas almacenan se triplique para el 2024, y no hay señales de desaceleración”, afirmó Dan Inbar, presidente y director general de Almacenamiento en Dell Technologies. “Estamos empezando la década de los datos y las empresas necesitan una manera sencilla, rentable y sin interrupciones de almacenar y usar los datos no estructurados a fin de innovar, generar diferenciación y llevar los productos al mercado con mayor velocidad.

Características de la familia PowerScale

- Escalabilidad sin interrupciones
- Automatización inteligente
- Resistente y eficiente
- Infraestructura programable

La familia también ofrece la base que las empresas necesitan para extraer valor de sus datos independientemente de dónde residan, y usarlos para impulsar un impacto comercial significativo”. PowerScale se ejecuta con la próxima generación de OneFS, el sistema operativo mejor conocido por potenciar Dell EMC Isilon. La familia de PowerScale incluye nuevos nodos de 1U de PowerScale con tecnología de PowerEdge, all-flash y NVMe, así como nodos Isilon existentes, all-flash, híbridos y de archivado, que ejecutan el sistema operativo OneFS 9.0 de PowerScale.

La familia puede ofrecer hasta 15.8 millones de operaciones de entrada-salida por segundo (IOPS) por cluster, esto permite ofrecer el rendimiento que los clientes necesitan para manejar las cargas de trabajo demandantes que resultan de utilizar tecnologías como: Inteligencia Artificial (IA), analíticos, Internet de las Cosas (IoT) y medios digitales. Los nuevos nodos F200 son hasta cinco veces más rápidos que los de su predecesor. La mejora en la reducción de datos en-línea hace que la plataforma sea hasta seis veces más eficiente.



INDUSTRY ADVANTAGE, **LEXMARK** PARA APOYAR A SUS PARTNERS A SER EXPERTOS

Redacción eSemanal

• **LA NUEVA OFERTA AYUDA A LOS SOCIOS DEL CANAL A DESARROLLAR EXPERIENCIA POR INDUSTRIA, PARA DESTACAR Y CRECER.**

El fabricante anunció la disponibilidad de 'Lexmark Industry Advantage' (LIA), una nueva oferta para proveer a sus socios de información basada en la experiencia que tiene la compañía por vertical de industria para así poder brindar una mejor consultoría y experiencia a sus clientes y hacer crecer su negocio.

Lexmark es un proveedor establecido que trabaja con algunas de las organizaciones más grandes del mundo de diferentes industrias como gobierno, educación, cuidado de la salud, servicios financieros, manufactura y retail. Un equipo de expertos en cada vertical de industria de todo el mundo mantiene sólidas relaciones con los clientes en su área de especialización, lo que les permite estar al tanto de las tendencias y las mejores prácticas. El programa 'Lexmark Industry Advantage' está diseñado para compartir ese conocimiento con los socios.

"Para interactuar de forma efectiva con el cliente, debes hablar su idioma", dijo Sammy Kinlaw, vicepresidente de canal y ventas OEM de Lexmark a nivel mundial. "Los clientes quieren hablar sobre sus necesidades específicas de impresión y sus procesos comerciales. Los socios que puedan participar en estas conversaciones específicas de la industria destacarán de la competencia y ganarán más negocios".



Los clientes confían en la impresión de documentos para realizar sus transacciones de negocios clave y que son fundamentales para su compañía, ya sea para completar el registro de pacientes, imprimir conocimientos de embarque o para mantener seguros los estados financieros. A través de recursos de entrenamiento y oportunidades para relacionarse con consultores de la marca experimentados en cada industria, LIA ayuda a los socios de todos los tamaños a desarrollar internamente este conocimiento específico por verticales.

La herramienta 'Lexmark PartnerNet' proporciona acceso las 24 horas, los siete días de la semana, ofreciendo una amplia colección de recursos enfocados por vertical de industria, incluidos argumentos de negocio que guían al equipo a través de llamadas de ventas enfocados por sector.

Los seminarios web mensuales realizados por consultores de Lexmark brindan una visión profunda de las tendencias, los desafíos y recomendaciones. Y, cuando llega el momento de cerrar un trato, los expertos están disponibles para ofrecer estrategias o asistir a reuniones de clientes.

“Generar el conocimiento necesario para acercarse a los clientes de una manera específica y concreta de la industria está más allá de los recursos de la mayoría de los distribuidores. Y, sin embargo, eso es exactamente lo que esperan sus clientes. ‘Lexmark Industry Advantage’ proporciona a nuestros socios acceso a la profunda experiencia en cada tipo de industria que la marca ha desarrollado durante casi 30 años, para que puedan destacar y hacer crecer su negocio”: Sammy Kinlaw.

NPD: INDUSTRIAS QUE ATRAVIESAN POR UN BUEN MOMENTO EN MÉXICO

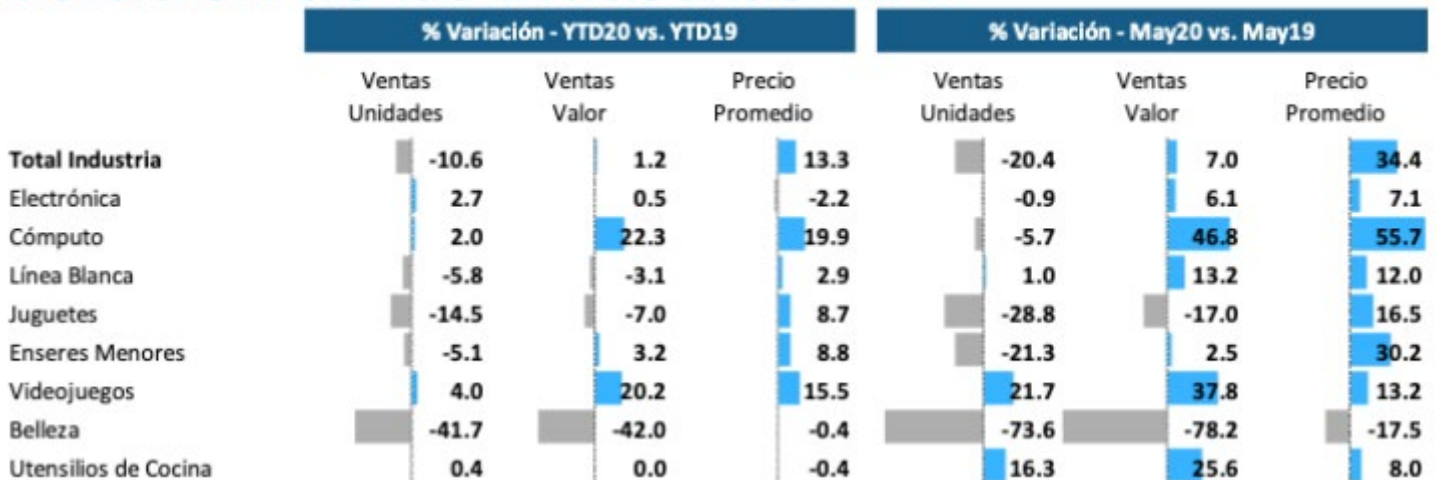
Redacción eSemanal

CÓMPUTO, VIDEOJUEGOS, UTENSILIOS DE COCINA Y LÍNEA BLANCA CRECEN A DOBLE DÍGITO EN VENTAS VALOR DURANTE LA PANDEMIA POR COVID-19.

NPD México, agencia global de investigación de mercados, dio a conocer el impacto de la pandemia por COVID-19 en las industrias que mide en México.

El total de industrias que mide NPD México creció de enero a mayo del 2020 +1.2% en ventas valor, comparado con el mismo periodo del 2019; tan sólo en mayo del 2020, reflejó un incremento del +7% contra mayo del año pasado. En lo que va del año, a mayo 2020, la industria de cómputo creció +22.3%, seguida por videojuegos con +20.2% y enseres menores con +3.2% en ventas valor, contra el mismo periodo del 2019.

Evolución de las Industrias NPD



En mayo del 2020 las industrias que crecieron a doble dígito, impulsadas por el Hot Sale, fueron: cómputo que tuvo un fuerte crecimiento de +46.8%, videojuegos con +37.8%, utensilios de cocina con +25.6% y línea blanca con +13.2% en ventas valor.

Desempeño por Categorías - mayo 2020 vs mayo 2019-

-El fuerte crecimiento de la industria de cómputo se debió a la categoría de dispositivos de red que creció +112.7% en ventas valor y +142.1% en unidades, seguida por PCs portátiles con +78.8% en ventas valor y +67.2% en unidades, periféricos con +61.2% en ventas valor y +38.4% en unidades, tabletas con +33.9% en ventas valor y 19.3% en unidades, unidades de disco duro con +30.5% en ventas valor y +20.3% en unidades, monitores con +28.6% en ventas valor y +25.2% en unidades e impresoras con +17.9% en ventas valor y +3.5% en unidades.

-El crecimiento en la industria de los videojuegos fue gracias a las categorías de accesorios con +95.5% en ventas valor y +69.5% en unidades, seguida por consolas con +33.3% en ventas valor y 27.6% en unidades y software de videojuegos con +24.1% en ventas valor y 3% en unidades.

-En la industria de utensilios de cocina el crecimiento se dio en las categorías de utensilios (como batidores, cucharas, cucharones, volteadores, etc.) con +87% en ventas valor y +91.3% en unidades, seguida por baterías con +56.2%

en ventas valor y +7.1 en unidades, auxiliares con +27.1% en ventas valor y -5.3% en unidades, subsidiado por el incremento promedio de sus precios de +34.2%, piezas sueltas con +23.1% en ventas valor +13.5% en unidades y sartenes con +15.3% en ventas valor y +14.2% en unidades.

-En la industria de línea blanca el crecimiento se logró principalmente por la categoría de refrigeradores con +26.2% en ventas valor y +12.9% en unidades, seguida por estufas con +4.7% en ventas valor y +0.8% en unidades y lavadoras con +3.5% en ventas valor, una contracción de -8.7% en unidades, subsidiada por un aumento promedio en sus precios de +13.4%.

-Por otro lado, las grandes perdedoras en mayo del 2020 fueron belleza de prestigio, con una fuerte contracción de -78.2% y juguetes con -17% en ventas valor. Sin embargo, en juguetes las únicas categorías que experimentaron crecimiento fueron juegos de mesa con +41.5% y juguetes para exterior y deportivos con +9.9%, aunque sus crecimientos no lograron salvar la contracción de la industria.

Comercio Electrónico

Asimismo, cabe destacar la relevancia que ha tomado el comercio electrónico, en donde se observó crecimiento de más del 40% en las 10 principales categorías medidas por NPD México -el incremento de este canales ya mayor al 15%-.

Evolución de E-Commerce

Ranking Valor YTD'20	Categoría	Importancia de Ecommerce	% Crecimiento Tiendas Físicas	% Crecimiento Ecommerce
1	Televisiones	18.8	-6.5	91.6
2	PC's Portátiles	19.3	22.9	148.1
3	Refrigeradores	18.2	0.5	99.5
4	Lavadoras	19.0	-21.4	80.6
5	Tablets	22.8	4.1	151.6
6	Consolas de Videojuegos	21.3	23.2	66.2
7	Audífonos	26.3	4.9	166.7
8	Wearables	55.1	-10.2	128.2
9	Audio Portátil	18.7	-25.9	46.7
10	Impresoras	19.3	4.5	42.5

SERVICIOS DE ATENCIÓN AL CLIENTE, CLAVE PARA LA CONTINUIDAD DEL NEGOCIO

LA SITUACIÓN DE LA PANDEMIA ORILLÓ A MUCHAS EMPRESAS, DE TODOS LOS TAMAÑOS, BUSCAR NUEVAS ALTERNATIVAS PARA CONTINUAR EN COMUNICACIÓN CON SUS CLIENTES, AUNQUE LA FIDELIDAD DE LOS USUARIOS, REGULARMENTE TAMBIÉN SE DA EN TÉRMINOS DE COMODIDAD Y CONOCIMIENTO DE ALGUNA TECNOLOGÍA EN ESPECÍFICO, TAL ES EL CASO DEL USO DE LLAMADAS TELEFÓNICAS REALIZADAS CON FINES DE SERVICIO DE ATENCIÓN AL CLIENTE.

Redacción eSemanal

Los clientes están adaptados a modelos tradicionales para estar en contacto con las empresas, de las cuales requieren algún servicios, asesoría o soporte, es por ello que, durante este periodo de confinamiento, en México las compañías han mostrado un repunte significativo en el número de llamadas que habitualmente atienden, así lo reveló la firma de software de CRM Zendesk: "En México, del 23 de febrero al 17 de mayo, las empresas han tenido un 33% de crecimiento en las solicitudes de los clientes, mientras que en América Latina es del 27%".

El estudio realizado por la empresa especializada en software de CRM (Customer Relationship Management, o Gestión de las relaciones con clientes), analizó la experiencia del cliente a más de 23 mil empresas a nivel global y concluyó que éstas, han mantenido estable la calidad del servicio, pese a los cambios mayúsculos en el volumen y demanda.

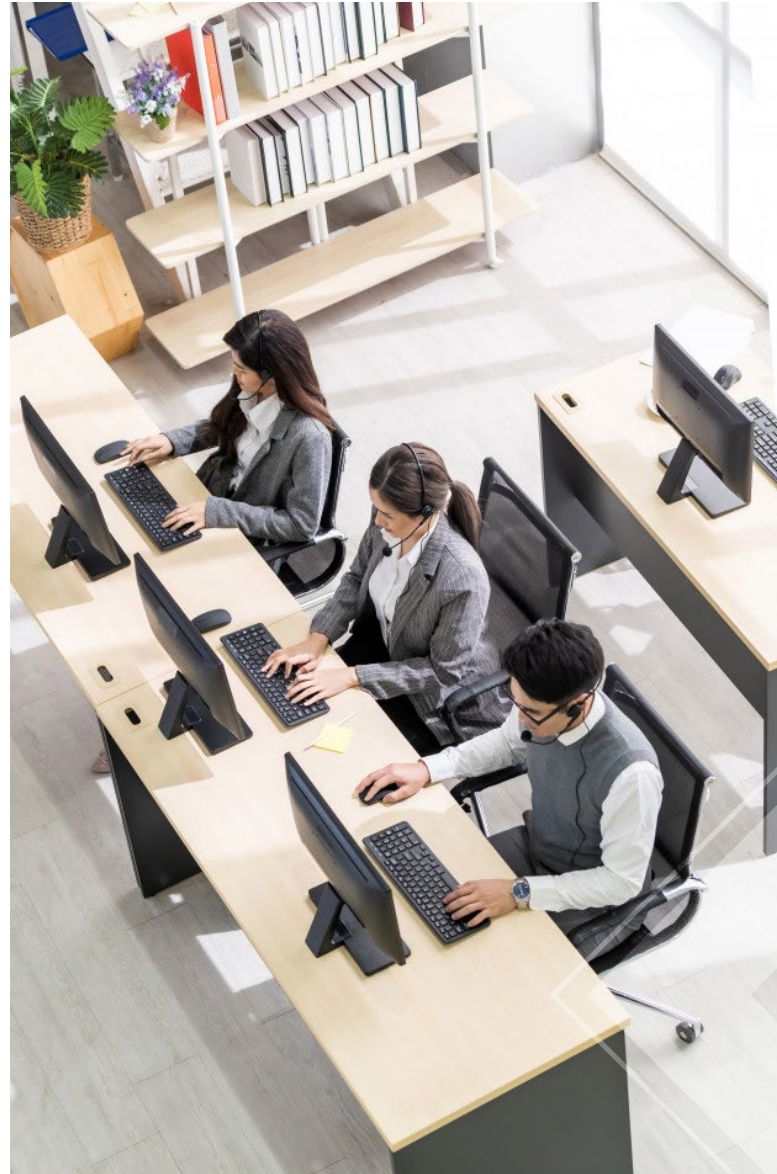
“Incluso con un volumen de solicitudes 10% mayor que antes, estas compañías no han dejado a sus clientes esperando largos periodos de tiempo para darles una respuesta”: Zendesk.

Cabe mencionar que, los esfuerzos de las diversas firmas se han enfocado en apoyarse de herramientas tecnológicas que van desde el uso de chat en aplicaciones móviles (WhatsApp), hasta la implementación con mayor especialización como es la IA (Inteligencia Artificial).

Es así como las compañías, incluidos los canales, están frente a un nuevo estado que, les supone desafíos para mantener la fidelidad y contacto con sus clientes, un primer eslabón en la continuidad del negocio que toma relevancia si buscan colocarse en el circuito de las empresas que monten y lideren la ola de la nueva realidad.

Buenas prácticas implementadas para disminuir los tiempos de espera

- Apostaron por mensajería instantánea en sus canales de atención, como WhatsApp y chat. Las compañías aumentaron la adopción de mensajes en un 24% y canales de servicio en tiempo real en un 9%.
- Focalizaron a sus agentes de soporte a estos canales de servicio en tiempo real para satisfacer la demanda. El 40% de estas empresas colocan el 10% o más de su equipo de atención en estos canales.
- Invertieron en autoservicio, para que sus clientes puedan encontrar respuestas más rápidas y por sí solos. El 60% expandió su centro de ayuda con nuevas soluciones desde que comenzó la pandemia.
- Utilizaron inteligencia artificial (IA) para la resolución de temas sencillos. El 50% de las empresas han intensificado en más del 10% el uso de herramientas de base de conocimiento.
- Redefinieron sus flujos de trabajo, agregando casi un 10% más de herramientas que generan automatizaciones.



PRODUCTOS

WD Purple Ultra Endurance microSD de **Western Digital**

Tarjeta de almacenamiento para cámaras de seguridad y sistemas de protección perimetrales. Ofrece rendimiento confiable en los sistemas de videovigilancia que operan 24/7.

Descripción

En las cámaras compatibles, el monitor de estado de la tarjeta brinda a los integradores e instaladores la capacidad de calcular la duración restante, y de ser necesario, realizar un servicio preventivo a la tarjeta.

Características

- Incorpora tecnología 3D NAND de 96 capas
- Capacidades de 32 GB, 64 GB, 128 GB, 256 GB y 512 GB
- Grabación y almacenamiento dentro de la cámara con respaldo/tolerancia a fallas
- Durabilidad para grabación larga y continua

Eduardo.Alexandri@wdc.com



TUF A15 FA506IV de **Asus**

Laptop gamer para quienes gustan de los juegos AAA con Ray Tracing. GPU Nvidia GeForce RTX 2060 y procesador AMD Ryzen 7 de 4a generación con 8 núcleos y 16 hilos, para cargas de trabajo paralelas y multitarea de trabajo pesado.

Descripción

Certificada en estándares MIL-STD-810H de vibración, caídas cortas, así como temperaturas y humedad. LAN de alta velocidad con baja latencia para juegos con varios participantes, y adaptador Wi-Fi 5 (802.11ac) que incluye soporte Bluetooth.

Características

- Pantalla de 15" FHD IPS de 144Hz
- RAM DDR4-3200 de 8GB, expandible hasta los 32GB
- Cámara web HD
- Teclado retroiluminado RGB
- Sistema de enfriamiento con auto limpieza
- Sonido de 7.1 canales
- Dos puertos USB 3.2 Gen 1 Tipo-A; USB 3.2 Gen 2 Tipo-C; HDMI 2.0b; USB y Gigabit Ethernet

contactame@esemanal.mx



Q6010-E Network Camera

Axis Communications

Dispositivo multidireccional de alta resolución para funcionar con cámaras de red PTZ de la serie Q60-E, y brindar imágenes panorámicas de 360° en alta resolución. Con zoom óptico de hasta 40x para obtener detalles de la escena.

Descripción

Incorpora un piloto automático para un seguimiento PTZ instintivo. Al detectar movimiento rastrea el objeto dentro del área de visión. El enfoque remoto ofrece flexibilidad y una calibración precisa.

Características

- Cámara de 360° con control PTZ con un sólo clic
- Cuatro sensores de 5 Mpx, resolución total de 20 Mpx
- Lentes intercambiables e inclinables
- Piloto automático incluido
- Instalación sencilla

contactame@esemanal.mx



LED Signage, modelo LSAA, de LG Electronics

Solución para señalización digital. Presenta un diseño de ensamblaje de bloques para una fácil construcción de pantallas grandes.

Descripción

Se diseñó alrededor de un gabinete LED único (600 mm. de ancho x 337.5 mm. de alto x 44.9 mm. de profundidad) para proporcionar energía y señal a todo el sistema sin cableado adicional entre los bloques.

Características

- Resolución de hasta 4K UHD y relación de aspecto 16:9
- Capacidad para enviar y recibir señal de forma inalámbrica
- La señal se envía a través de conectores de clavija ubicados en los bordes del gabinete
- Ofrece una variedad de opciones de instalación
- Integra procesador de imagen con Inteligencia Artificial
- Emplea el método de cátodo para evitar el consumo innecesario de energía

contactame@esemanal.mx



MO-306 de **Vorago**

Mouse inalámbrico recargable iluminado. Sus dpis son configurables y van de los 800/1600/2400, por lo que ofrece un desplazamiento suave y fácil al trabajar o navegar.

Descripción

Fabricado con plástico ABS de modo que es resistente a golpes y caídas. Ligero y ergonómico para comodidad de la muñeca en largas sesiones de trabajo.

Características

- Batería recargable
- Rango de hasta 10 metros
- Plug and Play
- Nano receptor USB
- Deja de cargarse automáticamente una vez energizado
- Garantía de un año

luis.anguiano@voragolive.com



NACE HITACHI ABB POWER GRIDS, EMPRESA DE TECNOLOGÍA GLOBAL

EL LANZAMIENTO DE LA COMPAÑÍA SE REALIZÓ TRAS EL JOINT VENTURE ENTRE AMBAS FIRMAS, CUYO FOCO ESTARÁ PUESTO EN ELECTROMOVILIDAD, REDES INTELIGENTES E INTERNET DE LA COSAS, ESPECIALMENTE EN LA INDUSTRIA DE LA TRANSMISIÓN Y DISTRIBUCIÓN ELÉCTRICA.

Redacción eSemanal

El mes de julio marcó la fecha de nacimiento de Hitachi ABB Power Grids, la nueva empresa de tecnología global en la industria energética que se creó con el joint venture entre ambas empresas, y cuyos principales focos de operaciones se encuentran la electromovilidad, las redes inteligentes y el desarrollo del internet de las cosas (IoT) para distintas industrias.

“El acuerdo llega en un momento en que las empresas y los gobiernos más avanzados del mundo están diseñando planes de estímulo y recuperación económica para abordar el impacto de la COVID-19, buscando en la reconstrucción, colocar la sostenibilidad en el corazón de la recuperación económica”, se destacó desde la nueva empresa.

Ambas compañías acordaron que el valor de la empresa que opera el negocio de redes eléctricas de ABB por separado es de US\$11.000 millones. El precio de compra de la participación del 80,1% es de aproximadamente US\$6.850 millones.

Hitachi, por su parte, adquirirá la participación restante del 19,9% de Hitachi ABB Power Grids para convertirla en una subsidiaria de propiedad absoluta después de 2023.

El foco de Hitachi ABB Power Grids está puesto también en la industria de transmisión y distribución eléctrica, en el actual escenario mundial, donde la Agencia Internacional de la Energía prevé que la demanda de electricidad crecerá sustancialmente en los próximos 20 años a pesar de la pandemia por COVID-19.

“El nuevo negocio garantizará que las redes eléctricas puedan evolucionar para satisfacer la creciente demanda, integrando volúmenes mucho mayores de energía renovable en el sistema eléctrico. Además, responde al comportamiento cambiante del consumidor y a la necesidad de ofrecer un sistema de energía más flexible que pueda ser más localizado o regionalizado, y con mayores niveles de resiliencia”, se informó en el lanzamiento de la empresa.

La nueva compañía tendrá alrededor de 36 mil empleados en más de 90 países, con su sede central en Zúrich, Suiza y empleará a más de 2 mil personas en I+D.



SCHNEIDER ELECTRIC

LANZA EQUIPO DE ENFRIAMIENTO PARA MICRO DATA CENTER

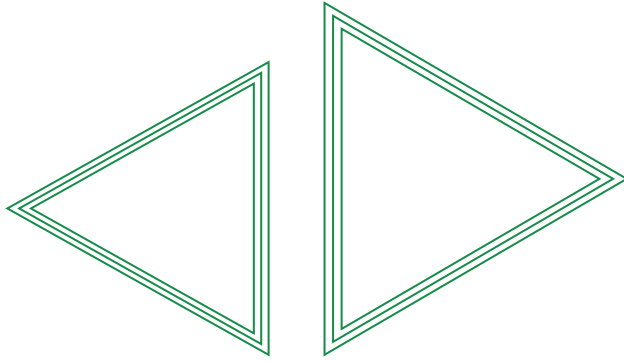
• CUENTA CON UN DISEÑO PORTÁTIL DE OPERACIÓN PREDECIBLE, SE AJUSTA DISCRETAMENTE EN UN RACK DE MICROCENTROS DE DATOS.

Redacción eSemanal

Con la finalidad de reforzar su oferta de negocios, el fabricante anunció su nuevo equipo para micro data centers de montaje en rack (ACRMD4KI-1), el cual busca cubrir las necesidades de los centros de datos para Edge Computing, proporcionando soluciones pequeñas de enfriamiento aplicables en diferentes tipos de mercados verticales, que van desde sucursales bancarias, pasando por tiendas de retail y hasta instalaciones semi industriales. Maneja capacidades de enfriamiento de hasta de una tonelada de refrigeración (3.5 kW) en un sólo equipo, incluso con la facultad de implementar hasta dos para lograr una redundancia N+1 o ampliar su capacidad hasta (7kW) trabajando en teamwork. El diseño portátil de operación predecible se ajusta discretamente en un rack de microcentros de datos, lo que convierte al nuevo Uniflair montado en el rack, en una opción para completar su solución edge.



De esta forma, Schneider Electric complementa su oferta siendo más amplia en cuanto a sistemas de enfriamiento para salas, filas, rack y ahora para micro data centers. El ACRMD4KI-1 se encarga de supervisar y ajustar de manera activa la capacidad de refrigeración para garantizar temperaturas de admisión adecuadas al servidor. A través del controlador del microprocesador, se ofrece visibilidad del funcionamiento y el estado de la unidad.

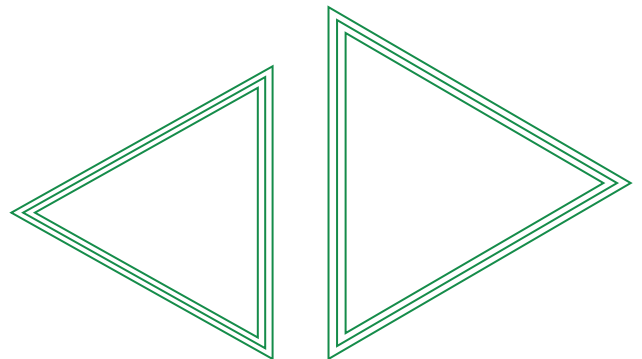


Principales características:

- **Filtrado de aire:** elimina la suciedad y otras partículas del aire de entrada para ofrecer un aire de alimentación más limpio.
- **Medición de capacidad:** mide cuanta carga de TI está siendo refrigerada por la unidad en tiempo real.
- **Deshumidificación:** se consigue sin ninguna reducción del caudal de aire, lo que garantiza una distribución del aire continua y uniforme.
- **Filtros lavables:** de fácil mantenimiento, limpiable, filtro de malla de carga profunda que elimina las partículas de la corriente de aire de retorno.
- **Compresores:** los compresores helicoidales utilizan pocas partes móviles para obtener una mejor fiabilidad y duración
- **Fácil acceso para el servicio:** el equipamiento en fila permite que todos los componentes de servicio se puedan reemplazar/controlar aislados en caliente o en frío.

“Estamos buscando nuevas soluciones para temas de micro data centers y su correcto funcionamiento, por esta razón la importancia de complementar nuestra oferta de sistemas de enfriamiento a través de la nueva unidad de aire acondicionado Unifalir de montaje en rack en expansión directa para Microcentros de Datos”, comentó Alberto Llavot, gerente de preventa de la Unidad de Secure Power de Schneider Electric.

Contar con un sistema de enfriamiento es fundamental para operar cualquier tipo de centro de datos, ya que sin el apoyo de ellos la funcionalidad y vida de los centros podría verse perjudicado. Actualmente existen diferentes opciones de sistemas de enfriamiento, por esta razón se debe contar con el apoyo de un especialista quien podrá determinar qué tipo de sistema es el más conveniente ya sea uno en particular o la implementación de dos o más soluciones para brindar un resultado más específico.



LA ECONOMÍA DIGITAL

del mañana y otras tendencias que deja la COVID-19

Redacción eSemanal

LA ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE) PREDICE QUE LA ECONOMÍA MUNDIAL SE CONTRAERÁ 7.7% EN ESTE AÑO Y ES POSIBLE QUE SIGA EN ESTA TENDENCIA PARA 2021. EL E-COMMERCE Y EL SERVICIO AL CLIENTE SON CLAVES PARA IMPULSAR LA ECONOMÍA DIGITAL EN EL MUNDO.

De la noche a la mañana todo cambió: espacios públicos cerrados, escuelas suspendidas y oficinas vacías. Los niños y maestros aprenden sobre herramientas que no habían utilizado para seguir con sus clases, las empresas llevan meses en home office y una gran parte de los restaurantes dependen de las apps de entrega a domicilio.

Con miles de compañías que cierran y mandan a sus empleados a casa, el consumo de bienes y servicios mostró un decremento como no había pasado en mucho tiempo. La OCDE estima que la economía mundial se contraerá 7.7% en 2020 y no habrá un repunte financiero hasta finales del 2021.

Actualmente gobiernos de todo el mundo, en conjunto con empresas y ciudadanos, crean diversos mecanismos para promover el desarrollo económico y social en esta coyuntura. Lo anterior al restringir el contacto interpersonal, y al priorizar la transición hacia la economía digital con la adopción de soluciones virtuales.



El e-commerce está en una posición única de crecimiento exponencial. La investigación Latin America Ecommerce 2020: How Covid Affect Growth in Sales in Argentina, Brazil and Mexico' de la consultora eMarketer, predice que alrededor de 10.8 millones de consumidores hagan una compra digital por primera vez este año. Además, se estima que las ventas incrementarán 19,4% (con 83 mil millones de dólares en ganancias), siete puntos porcentuales más que en 2019.

Bajo este contexto, las empresas cada vez más deberán habilitar la sección de e-commerce en sus empresas, ya que el comportamiento de los consumidores está cada vez más orientado a comprar productos y adquirir servicios en línea. En este punto es necesario contar con un equipo capaz de brindar una atención al cliente adecuada que logre cubrir con sus expectativas de información.

“Los corporativos y marcas transitan velozmente a entornos digitales para cubrir las necesidades de los consumidores, en los cuales el servicio al cliente es fundamental. A través de Strendus, la plataforma de entretenimiento en línea y que forma parte de

la división digital de Logrand Entertainment Group, nos hemos percatado que la atención al usuario es clave para la personalización de las verticales de la plataforma, medir la satisfacción de los usuarios e identificar áreas de mejora”, comentó Lenin Castillo, director de Operaciones Online de Logrand Entertainment Group.

Agregó que “debido al reforzamiento de servicio a clientes y a la introducción de nuevos títulos en Strendus, los juegos de slots y mesas han aumentado 60% y 40% respectivamente”. En la misma medida la COVID-19 evidenció la rápida adaptación de distintas generaciones al internet y que es indispensable implementar acciones que contribuyan para que el trabajo remoto y la enseñanza en línea se vuelvan más eficientes.

Esta pandemia ha traído nuevos retos y oportunidades de aprendizaje, en donde el insumo más valioso en estos tiempos es el internet. Gracias a la fibra óptica se logrará impulsar la economía digital, la cual a su vez promueve la reactivación de las industrias y el bienestar social en diversos sectores.

LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL

y las redes 5G, el negocio del mañana

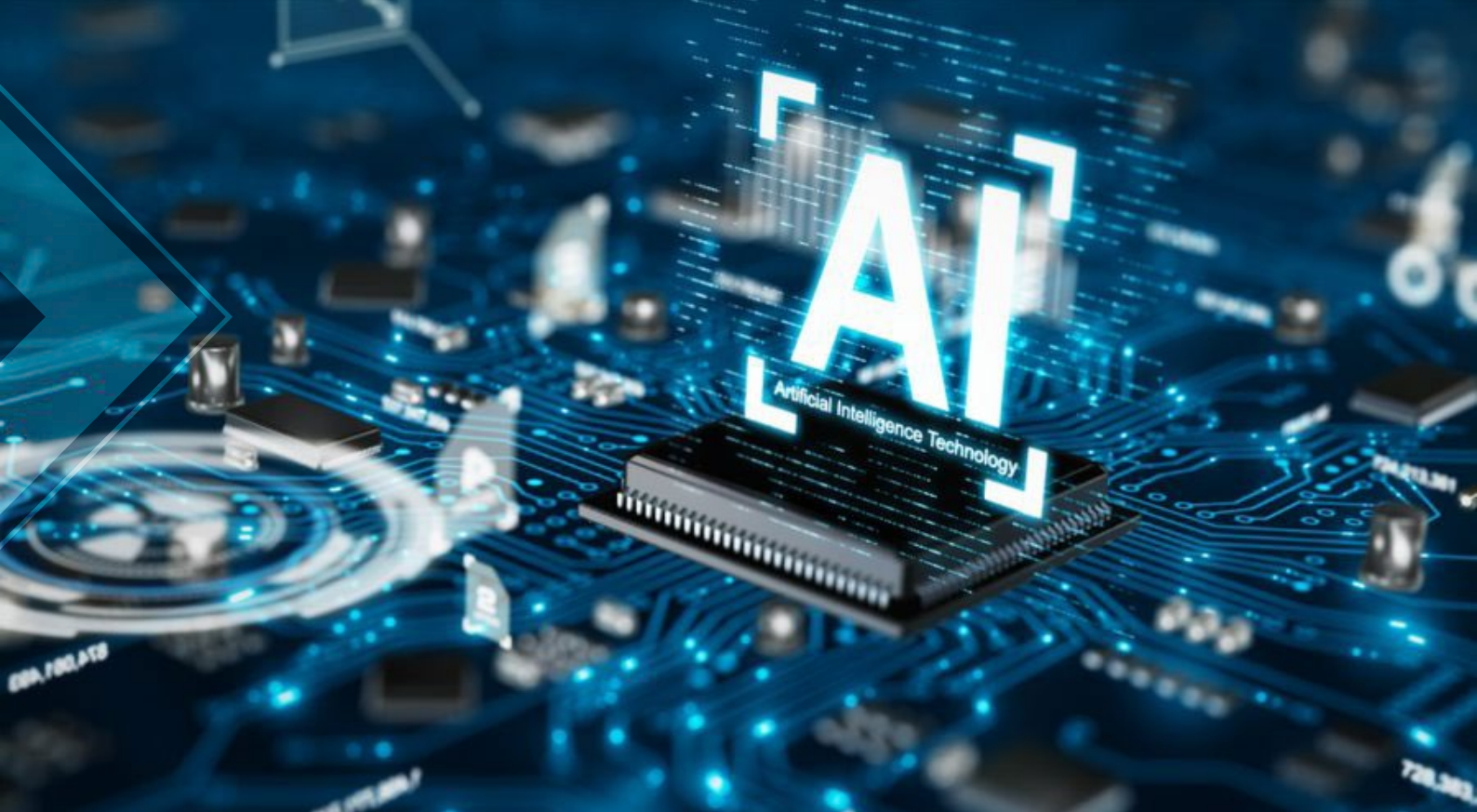
Redacción eSemanal

- LAS REDES 5G OFRECEN A LOS DISPOSITIVOS ACCESO A MÁS ANCHO DE BANDA, LO QUE PERMITE VELOCIDADES DE DESCARGA MÁS RÁPIDAS.
-

Los operadores móviles han implementando redes 5G y los fabricantes de teléfonos inteligentes como Apple están actualizando sus dispositivos para aprovechar el nuevo estándar móvil, ofreciendo a los dispositivos acceso a más ancho de banda, lo que permite velocidades de descarga más rápidas que eventualmente podrían alcanzar velocidades de carga de hasta 10 gigabits por segundo (Gbps).

La tecnología 5G ha tenido un impacto positivo en la evolución de la inteligencia artificial (IA), con fabricantes y desarrolladores de teléfonos inteligentes que están trabajando para construir aplicaciones de IA más potentes. De hecho, la actualización de teléfonos inteligentes y tablets con características como el 5G e IA son importantes para una industria que abre camino a futuras fuentes de ingresos. Los dispositivos Apple actuales incluyen un motor de IA (también conocido como el motor neuronal), por ejemplo, como parte del chip Apple A12 Bionic.

“Los teléfonos inteligentes y tablets 5G con capacidad de inteligencia artificial pueden marcar el comienzo de una nueva era de aplicaciones que se habilitarán mediante procesamiento distribuido, con ciertos aspectos de inteligencia artificial en tiempo real ejecutados en el dispositivo, y el resto empujado a la nube”: Mike Wolf, North American Director of Technical Sales, Wireless en CommScope.



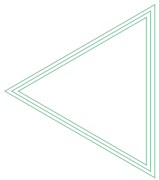
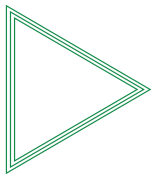
La informática móvil o de red es otro elemento de las redes futuras que desempeñará un papel importante en aplicaciones de baja latencia, como la realidad aumentada (AR) y la realidad virtual (VR).

Es así que, los avances informáticos anteriores y la tecnología 4G / LTE, han permitido el uso generalizado de la transmisión de video en dispositivos móviles, junto a otras aplicaciones basadas en medios intensivos de ancho de banda, en teléfonos inteligentes y tablets. Del mismo modo, el despliegue de redes 5G más rápidas y la evolución de las capacidades de IA habilitarán la capacidad de desarrollar aplicaciones más potentes.

Posibles beneficios de la tecnología 5G y la IA

- La creciente madurez de los sistemas autónomos para vehículos de pasajeros y para entrega en carretera, y plataformas robóticas en fábricas y almacenes.
- Aplicaciones de realidad virtual para múltiples y diversos mercados, incluidos fabricación, eSports, ingeniería y medicina.
- Mejora de la conciencia situacional y el diagnóstico, incluida la fusión de datos y análisis, para los primeros respondedores y proveedores de atención médica.
- Aplicaciones de ciudades inteligentes y campus/edificios inteligentes.

Estas tecnologías traerán nuevos retos, cambios y caminos aún no transitados, pero también oportunidades vírgenes de concretar negocios en diferentes verticales de mercado, por lo cual el canal no debe desestimar, sino por el contrario, trabajar de cerca con estas tecnologías para saberlas adaptar y encajar a la vida cotidiana de las personas.



TRANSFORMACIÓN DIGITAL, CLAVE EN LA PERMANENCIA DE LOS NEGOCIOS EN TIEMPOS DE PANDEMIA

Autor: Redacción **eSemanal**

- EL INFORME DE SUCCESSFUL DIGITAL TRANSFORMATION: APPS AT THE READY (“TRANSFORMACIÓN DIGITAL EXITOSA: APLICACIONES LISTAS PARA USAR”) DE VMWARE, PUBLICÓ LOS RESULTADOS SOBRE EL ESTADO DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LAS EMPRESAS, EN LOS QUE SOLO EL 2% DE LOS ENCUESTADOS MENCIONARON QUE LOS ESFUERZOS DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL NO HAN TENIDO ÉXITO DE NINGUNA MANERA.

Un elemento fundamental para la continuidad de los negocios ha sido la tecnología que proporciona la base para cualquier iniciativa de transformación o proyecto de desarrollo de aplicaciones/software. Es así que, las organizaciones que modernicen sus herramientas que tienen a su disposición verán aumentar sus posibilidades de éxito.

“LA VELOCIDAD CON QUE LAS ORGANIZACIONES TRASLADARON SU PARTICIPACIÓN HACIA LOS CANALES DIGITALES DURANTE LA PANDEMIA INDICA LA IMPORTANCIA CRÍTICA DE LAS APLICACIONES MODERNAS. LAS EMPRESAS NECESITAN HACER MÁS QUE TRANSFORMAR LAS POSIBILIDADES DE OFRECER EXPERIENCIAS DIGITALES A CLIENTES Y EMPLEADOS. EN ÚLTIMA INSTANCIA, SE TRATA DE CULTIVAR UN LIDERAZGO ORIENTADO AL SOFTWARE, IMPULSAR LA ALINEACIÓN ENTRE LOS DESARROLLADORES DE APLICACIONES, TI Y LA EMPRESA, Y ADOPTAR PLATAFORMAS TECNOLÓGICAS ESTRATÉGICAS PARA PROSPERAR”: SUMIT DHAWAN, VICEPRESIDENTE SENIOR Y DIRECTOR DE EXPERIENCIA DEL CLIENTE EN VMWARE.



SUMIT DHAWAN

CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN:

Los principales beneficios de las aplicaciones modernas nativas de la nube durante la pandemia incluyen:

- Habilitar a la fuerza laboral a distancia (54%)
- Impulsar actualizaciones rápidas en respuesta a cambios (42%)
- Mantener un tiempo de actividad confiable (41%)
- Según los programadores de aplicaciones (app devs) y los tomadores de decisiones de TI (ITDMs, por sus siglas en inglés), las aplicaciones modernas también proporcionan:
 - Una mejor experiencia del usuario final (46%)
 - Mayor rendimiento de aplicaciones/software (43%) y,
 - Uso más eficiente del tiempo del programador de aplicaciones/software (43%)

97% de los encuestados han visto algún éxito, grande o pequeño, en sus esfuerzos de transformación digital. Las tres principales prioridades de transformación digital para las organizaciones son:

- Incrementar la eficiencia del negocio (48%)
- Mejorar la experiencia del cliente (42%)
- Actualizar las plataformas tecnológicas existentes (39%).

La transformación digital se ciñe como una sombra sobre las empresas que pretendan mantener su lugar en el mercado y busquen prosperar en el mundo digital adoptando un liderazgo y experiencia en tecnología, por lo que la oportunidad de negocio y ofrecimiento que se abre para los canales es diversa, desde aplicaciones/software, herramientas modernas, hasta mejorar aplicaciones existentes en producción.

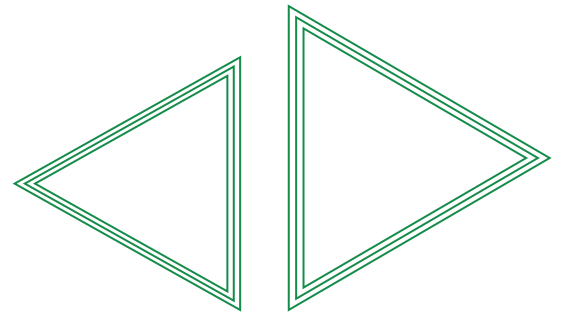
Otros datos reveladores que arrojó el estudio están relacionados con los líderes, ya que el 88% de los encuestados mencionan que las organizaciones con líderes orientados al software alcanzan mayor éxito, así como adoptar procesos de desarrollo, ya que 80% considera que probar y aprender permitió a las organizaciones trabajar de manera efectiva y eficiente. Modernizar las herramientas también es importante; 80% coincide en la modernización de tecnologías para desarrollar e implementar aplicaciones y software con la finalidad de que los proyectos de desarrollo tengan más éxito.

Finalmente, el 79% de los programadores de aplicaciones están de acuerdo en que las organizaciones no podrán ofrecer la mejor experiencia de usuario final sin modernizar con éxito los procesos de desarrollo de aplicaciones/software.

Las organizaciones de alto rendimiento (HP, por sus siglas en inglés), crecen más de 15% por año y hacen lo siguiente, a diferencia de las organizaciones de bajo rendimiento (UP) que están experimentando una caída en los ingresos anuales:

- Nuevos proyectos de programación de software/aplicaciones que llegan a producción en promedio (73% HP vs. 40% UP)
- Proporción promedio de tiempo en el proceso de programación de aplicaciones dedicado a innovar (50% HP vs. 39% UP), por programación de aplicaciones e ITDMs; y,
- Más de la mitad de sus procesos de programación podrían considerarse ágiles (83% HP vs. 24% UP), según los programadores de aplicaciones y los ITDMs.

CONTROLES DE ACCESO SIN CONTACTO FÍSICO DE **AXIS**



Redacción eSemanal

UNA PROPUESTA INTELIGENTE PARA LA REAPERTURA DE LOS NEGOCIOS.

Una tendencia clara que se está posicionando en ‘La nueva normalidad’ es que un número cada vez mayor de empresas en los sectores minorista, manufacturero, educativo, salud y muchos otros están instalando sistemas de vigilancia basados en IP. Lo hacen principalmente para proteger su perímetro y propiedad, mantener a su personal seguro, reducir el robo o mejorar la eficiencia del cliente.

“La demanda sanitaria está exigiendo a las empresas, que se preparan para la reapertura después de los confinamientos en América Latina, que busquen garantizar la salud de las personas y que se apeguen por completo a los lineamientos establecidos por los gobiernos”, comentó Rodrigo Sánchez, Sales Engineer CBP en Axis Communications.

Entre los estándares que marcan las nuevas medidas de seguridad como la Lista de Comprobación de Medidas de Seguridad Sanitaria en el Entorno Laboral, el Protocolo de Bioseguridad y las recomendaciones de la OMS, está el eliminar sistemas de control de ingreso por huella e implementar sistemas alternos. La apuesta por este tipo de nuevos controladores está enfocada a tecnologías de reconocimiento facial, detector de iris, lecturas de códigos QR o mediante aplicaciones móviles.



eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

FELICITA A:

Martes 14

FELIPE RAMONES ELIZONDO, GERENTE DE CUENTA EN CORESA IT

Miércoles 15

EDGAR OSVALDO GONZÁLEZ BAUTISTA, ADMINISTRADOR EN CIUDAD PC
KOBLENZ POR SU 61 ANIVERSARIO

Jueves 16

ESMERALDA DEL CARMEN OCAMPO NÚÑEZ, ADMINISTRACIÓN EN COMPUTER NETWORK JD
JOSÉ CARLOS VILLAJUANA RAMÍREZ, DIRECTOR GENERAL DE CVR PC

Viernes 17

FABIOLA DIEZ BARROSO RAMÍREZ, DIRECTORA DE CANALES EN SMARTBIT
HÉCTOR LARA TORRES, DIRECTOR GENERAL DE QUARX TECHNOLOGIES

Domingo 19

VICENTE RENÉ FLORES TÉLLEZ, PROPIETARIO DE PUERTAS AUTOMÁTICAS LIDER'S

JULIO 2020

Suscríbete

¿Cómo es la tecnología de control de acceso sin contacto?

Las aplicaciones de seguridad basados en estándares IP están marcando un precedente muy importante en 'La nueva normalidad'; Sánchez aseguró: "actualmente ya existe una creciente aceptación en torno a las soluciones de video con análisis inteligente, que permiten el ingreso de personas a las instalaciones sin contacto, las cuales incluyen el procesamiento más rápido de personas de forma segura, dentro y fuera de edificios, así como el requisito emergente de distanciamiento, además de evitar el contacto con las superficies".

El experto mencionó tres modalidades de control de acceso que se están posicionando como una tendencia a las demandas:

- **Aplicaciones móviles:** los sistemas de control de acceso toman el concepto tradicional y lo mejoran para ofrecer credenciales virtuales mediante aplicaciones de teléfono móvil con auto inscripción, además un gran beneficio es que no presentan los problemas de privacidad asociados con la adopción del reconocimiento facial en áreas externas, por lo que son seguros en cuanto a la privacidad de las personas, así como a la mitigación de riesgos de contagios.

- **Lectura de códigos QR:** otro tipo de control de acceso es aquel que utiliza códigos QR seguros a través de un servicio en la nube. Esto ha sido muy exitoso al permitir el control de acceso sin contacto ya que, en cualquier negocio, es posible otorgar el código a cada uno de los trabajadores, ellos sólo tendrán que mostrarlo a la cámara del videoportero y enseguida éste les permitirá la entrada a las instalaciones.

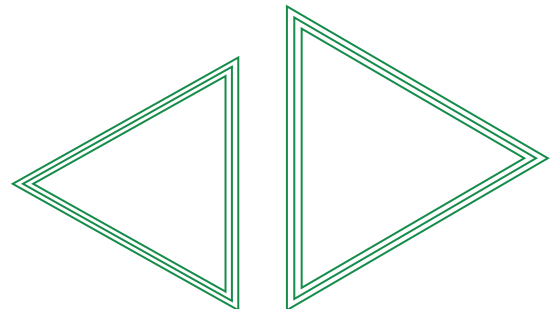
- **Reconocimiento facial:** la tecnología basada en la identificación del rostro de las personas ya es utilizada ampliamente, estos sistemas usan cámaras con análisis inteligente para ofrecer un control de acceso preciso, confiable y rápido, además, con buenas prácticas de ciberseguridad, es posible mantener segura la información que almacenan para evitar robos cibernéticos.

El comercio minorista, por ejemplo, es de los sectores que se están enfrentando a los retos de la reapertura, este tipo de controles de acceso son de gran utilidad para permitir la entrada de clientes y proveedores, además los posicionará como competidores a la vanguardia y preparados para los desafíos. También les ayudará a reducir los costos asociados con tarjetas de acceso físicas tradicionales, su negocio disminuirá el impacto con el medio ambiente y tendrá un enfoque más inteligente en sus instalaciones.

Para entornos críticos, la adopción de dispositivos que combinan diferentes tecnologías, como video, audio y análisis inteligente, proporciona una solución de control de acceso totalmente segura, ya que minimiza el riesgo de permitir la entrada a personas no autorizadas a las instalaciones, además, al no haber contacto físico con la solución y el cuerpo humano, se reduce la posibilidad de contraer enfermedades.

Por sus características, este tipo de soluciones representan una importante opción para que los negocios retomen sus actividades presenciales de forma segura, apegadas a los lineamientos de cada país, amigables con el medio ambiente y sobre todo preparadas para garantizar la salud de las personas que laboran en las instalaciones.

"La realidad por la que atravesamos nos está obligando a replantearnos el uso de la tecnología para beneficio de todos, hoy es una realidad que los controles de acceso brindarán la posibilidad de mantener seguras las instalaciones y hacerlas más rentables, no obstante, debemos pensar que su integración nos permitirá cuidar lo más importante, que es la salud de los empleados y clientes", finalizó Sánchez.





eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

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



www.esemanal.mx

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

ESTRATEGIAS DE MARKETING DIGITAL ESPECIAL PARA EL CANAL TIC



SOLICITA DEMOSTRACIÓN
ventas@esemanal.mx

☎ (55) 5090 2055 📞 (55) 7360 5651