

3 de Agosto 2020 · Año 29 | No. 1389

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

Marketplace
de mayoristas

Reportajes

-Almacenamiento
para videovigilancia

-Negocio en
colaboración

Guías

-Equipos para
enfriamiento

-Escáneres para
punto de venta

EN CIBER SEGURIDAD

EL CANAL ES EL MEJOR ALIADO

SanDisk®



SanDisk Extreme®
microSD™

REGRESA A CLASE CON SANDISK

**Velocidades extremas para transferencias
rápidas, alto rendimiento de las aplicaciones
y captura fluida de video 4K UHD**



INGRAM MICRO



ARROBA COMPUTER
MAYORES EN EQUIPO DE COMPUTO Y ACCESORIOS



PCH.
Mayorista en Tecnología





Álvaro Barriga •

En ciberseguridad, el canal mejor preparado gana más

Mucho se ha hablado de que el teletrabajo (desde que inició la contingencia por el SARS Cov-2) abrió demasiadas puertas al cibercrimen, causando pérdidas económicas y de información valiosa, por lo que el equipo editorial de **eSemanal** entrevistó a algunos directivos de compañías especializadas, quienes coincidieron en que los canales con mejor conocimiento, obtendrán, mayores ganancias.

Expertos aseguran que los ataques de malware en México son más frecuentes con 34%, de ransomware 25%, exposición de datos internos 28%, robo de credenciales 19% y crypto jacking 10%.

Otro dato que llama la atención es que los ciberataques se ubican dentro del top 3 de delitos que generan mayores ganancias, sólo abajo del tráfico de drogas. Se trata de una industria que seguirá creciendo, por lo que el canal debe estar a la vanguardia para proteger a sus clientes de ataques cada vez más robustos, dinámicos y difíciles de mitigar.

Para la realización de este reportaje, conversamos con directivos de las marcas: A10 Networks, eSolution (mayorista), G Data, Sophos, Tenable,

Trend Micro, WatchGuard, así como con Héctor López, fundador de la Organización Mexicana de Hackers Éticos (OMHE), quien explicó que en un futuro puede que exista más malware que software, si éste resulta ser más rentable. Resaltó la necesidad del gobierno para regular el ciberespacio, fortaleciendo las leyes de derechos de autor y castigando severamente la intrusión a redes y afectaciones a la privacidad e información de los usuarios.

Aprovecho este espacio para hacer un llamado a cuidar de su salud y la de sus seres queridos; desafortunadamente el virus SARS CoV-2 ya le ha costado la vida a miles de personas y ha infectado a millones más.

En lo últimos meses nos hemos enterado de varios integrantes de nuestra industria que padecen o padecieron de esta enfermedad, algunos se pudieron recuperar y otros no lograron ganar la batalla. El equipo de **eSemanal** envía un abrazo solidario todos los miembros de la industria y a quienes atraviesen por alguna situación difícil.

¡Sigamos adelante!

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 licitud 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

12 CIBERSEGURIDAD: la gran vencedora durante la pandemia



GUÍAS

22 Marketplace de mayoristas

30 Equipos para Cooling

43 Escáneres para Punto de Venta

REPORTAJES

6 Almacenamiento para videovigilancia, un mercado que no deja de crecer

34 Colaboración, piedra angular en la continuidad del negocio en tiempos de Covid-19

45 ESEMANAL FELICITA

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

Multifuncionales Láser

La más amplia gama para la productividad de tus clientes

Diseñadas para cada tamaño de negocio

S

SMALL

30 ppm



ADF 35



DCP-L2540DW

M

MEDIUM

tonerbenefit

36 ppm



Tóner de muy bajo precio

ADF 50



DCP-B7535DW

L

LARGE

42 ppm

ACCESO A SERVICIOS EN LA NUBE



ADF 70



12,000 págs.
Tóner súper alto rendimiento

GB
ETHERNET



DCP-L5650DN

52 ppm

ACCESO A SERVICIOS EN LA NUBE



ADF 80



20,000 págs.
Tóner súper alto rendimiento

GB
ETHERNET



MFC-L6900DW

Conoce la línea completa.

Small & Medium:
impresionlaserbrother.com.mx

MPS (Large):
solucionesbrother.com.mx

Ser productivo

DISPONIBLES EN:



Comercializadora de Valor Agregado

DAISYTEK



ALMACENAMIENTO PARA VIDEOVIGILANCIA, UN MERCADO QUE NO DEJA DE CRECER

Texto: Anahi Nieto

- EL CANAL TIENE QUE SEGUIR CAPACITÁNDOSE EN LOS NUEVOS LANZAMIENTOS DEL MERCADO

- LOS DISPOSITIVOS DE ALMACENAMIENTO DEBEN SER CONFIABLES, SEGUROS Y FUNCIONALES

- CIUDADES INTELIGENTES: LA PRINCIPAL TENDENCIA

Ya que las herramientas de videovigilancia requieren siempre de soluciones de almacenamiento, el mercado se ve beneficiado de la constante necesidad de cámaras de video que puedan ser proactivas y para la toma de decisiones en tiempo real.

A pesar de la pandemia, donde se desaceleró el mercado en los últimos tres meses, la videovigilancia continúa creciendo debido, principalmente, al nivel de inseguridad que existe en diferentes regiones, al deseo de las personas por conservar sus activos resguardados y evitar la pérdida de algún bien. Por ello, para almacenamiento, es la vertical con mayor demanda.

Esto también deriva de la tendencia de Smart Cities, donde los gobiernos adoptan cada vez una mayor cantidad de cámaras de video con características más robustas conectadas mediante Internet de las Cosas (IoT), e implementando en el software Inteligencia Artificial (IA) y analíticas, para identificar rostros, placas y patrones de comportamiento que generen alertas.

Este tipo de soluciones no son pasivas ni necesitan ser monitoreadas, sino que son proactivas y capaces de enviar por sí mismas alertas según los intereses de los usuarios con las que hayan sido programadas.

Expertos señalan que el mercado de videovigilancia crecía a doble dígito año contra año; sin embargo, este 2020 se espera que sólo crezca un dígito, aunque su recuperación será rápida.

Por tal razón, la inversión en este tipo de soluciones no sólo proviene de la iniciativa privada, sino que gobierno es una fuente de inversión de suma relevancia en el mercado. Hoy en día, la Ciudad de México cuenta con 15 mil cámaras de videovigilancia que son administradas por el C5 (Centro de Comando, Control, Cómputo, Comunicaciones y Contacto Ciudadano); sin embargo, se prevé que se incremente el número.



Dicho crecimiento constante en el mercado de videovigilancia genera a la vez una relevante demanda de soluciones de almacenamiento enfocadas a este mercado, ya que se necesitan herramientas que guarden lo que las cámaras están observando continuamente.

Este tipo de tecnologías ayudan a las empresas, no sólo a tener un respaldo de lo sucedido para supervisarlos, sino que es posible también analizarlo, evaluarlo y corregirlo, con el fin de mejorar un proceso operativo de las compañías o industrias; “Todo lo que es posible medir, es posible mejorar. Se puede manejar esa información a conveniencia del usuario final”, dijo Alejandro González, Country Manager en México para Provision ISR.

No obstante, Armando Galván, Gerente de Desarrollo de Negocios en Kingston, explicó que anteriormente la videovigilancia era requerida para empresas, almacenes o bancos, pero que ahora se ha vuelto de uso común, con implementaciones en los hogares, en los cuartos de los niños o las entradas, por ejemplo, por lo que todavía tiene un mayor crecimiento.



ARMANDO GALVÁN

Además, las soluciones de videovigilancia, al ir enriqueciendo cada vez más sus capacidades, como grabar en 8k, por ejemplo, demandan cada vez una mayor capacidad de almacenamiento, más velocidad y confiabilidad.

De forma tradicional, se coloca una unidad de videovigilancia acompañada por un grabador, pero realmente no se está interesado en el contenido de los videos a menos que exista un interés particular por revisar algo que haya sucedido en un determinado momento, como un robo, por ejemplo.

Debido a la importancia de que el usuario pueda disponer de la grabación que le interese, las soluciones de almacenamiento que se enfocan a videovigilancia deben cumplir con ciertas características especiales, como la capacidad de escribir las 24 horas del día, todas las semanas.

El respaldo de la información cobra tal importancia que contar con un grabador resulta no ser suficiente, puesto que en algunas ocasiones donde irrumpen en lugares privados se han robado los grabadores de las cámaras, por ello se sugiere incluir en el equipo de videovigilancia una tarjeta micro SD especial para tener un mayor respaldo.

Eduardo Alexandri, Director General de Western Digital, explicó en su artículo “Ciudades Inteligentes: El reto del almacenamiento de datos”, que los dispositivos de almacenamiento deben estar diseñados para brindar la seguridad de que operarán bajo cualquier condición y circunstancia climática.



“Uno de los desafíos que presentan los sistemas de videovigilancia es que, al operar las 24 horas del día, los siete días de la semana, demandan una capacidad de almacenamiento que sea confiable, el usuario no quiere perder ninguna imagen y además la quiere con la mayor resolución posible. La tendencia se dirige no sólo a identificar rostros, sino también conductas y patrones”, explicó.

Tendencia

Los fabricantes de cámaras de videovigilancia cada vez lanzan nuevos equipos con mayores capacidades para ser más eficientes, desde mayor resolución, mejor software de monitoreo automático en tiempo real, interconexión entre cámaras, hasta alertas.



JORGE GONZÁLEZ

“Nosotros dependemos de lo que hagan los fabricantes de cámaras y dispositivos, nos acoplamos a los sistemas que ellos tienen, tenemos varias soluciones que nos ayudan al almacenamiento de los datos”, detalló Jorge González, Director de Ventas para América Latina en Verbatim.

Por lo tanto, las soluciones de almacenamiento se han tenido que adaptar a los nuevos lanzamientos de cámaras, brindando así equipos con mayores capacidades de almacenamiento y mayor velocidad de lectura que resistan condiciones de intemperie con exposición al polvo, lluvia, altas o bajas temperaturas.

“Nosotros dependemos de lo que hagan los fabricantes de cámaras y dispositivos, nos acoplamos a los sistemas que ellos tienen, tenemos varias soluciones que nos ayudan al almacenamiento de los datos”, detalló Jorge González, Director de Ventas para América Latina en Verbatim.

Por su parte, Alejandro González explicó que los sistemas de compresión de video han mejorado potencialmente en los últimos años, actualmente permiten ahorrar o almacenar de tres a cuatro veces más en el mismo espacio de disco duro, si antes para 30 días de grabación se necesitaban dos discos, ahora sólo se requiere medio.



ALEJANDRO GONZÁLEZ

El directivo de Provision ISR explicó que las diferentes maneras de almacenamiento también han tenido su evolución, desde la nube, mediante diferentes plataformas de almacenamiento, o de manera local, incluso haciendo una combinación de ambos, de tal forma que se optimicen los recursos para almacenar la información y tener un respaldo.

En definitiva, este mercado está evolucionando hacia las Ciudades Inteligentes, donde ya no sólo se graba lo que ocurre en determinado lugar, sino que se comienzan a tomar decisiones

Western Digital®

*Nada pasará
desapercibido*

*Un disco duro de
clase empresarial*

*Una microSD
resistente*



BIENVENIDO A LA VIGILANCIA INTELIGENTE

Encuétralos en:



con base en lo que se graba en tiempo real. Tales soluciones ya existen en el mercado y hacen posible acciones como identificar el número de una placa y seguir el vehículo por la ciudad.

Para los gobiernos, adoptar una mayor cantidad de cámaras especiales se está convirtiendo en una manera más efectiva de cuidar a la sociedad, y además permite tomar decisiones según lo que ocurra. Es posible mejorar los servicios de seguridad, de ayuda como bomberos o paramédicos e incluso, se pueden buscar rutas alternas a fin de que lleguen con mayor rapidez a algún lugar.

En México, la iniciativa privada no ha dejado de invertir en esta clase de soluciones; gobierno, por su parte y debido a los recortes presupuestales, desaceleró un poco su inversión, pero se espera que la retome pronto.

En específico, ya que la Ciudad de México sólo cuenta con 7 días de respaldo de videos para levantar una denuncia ante el Ministerio Público, se recomendó realizar una inversión mayor en grabadores con el fin de conservar por más tiempo las grabaciones.

Recomendaciones al canal

A pesar de que el mercado de almacenamiento para videovigilancia se encuentra en constante crecimiento y no prevén que se desacelere o se estabilice, el canal de distribución debe seguir capacitándose y aprendiendo de las nuevas soluciones (ya que el video inteligente ha evolucionado de forma rápida en los últimos años), con el fin de que pueda asesorar al usuario sobre qué solución se adapta mejor a sus necesidades.

“La tecnología avanza y los formatos de los archivos van cambiando, si nos referimos al video, la transición hacia 4K demanda mayor resolución y espacio de almacenamiento, por lo

que un gran reto es considerar el crecimiento exponencial del espacio de almacenamiento anual”, dijo Juan Manuel Espinoza, Gerente de Relaciones Públicas y Marketing para la región de Latinoamérica en Synology.

Espinoza explicó que algunos clientes buscan que se les instale un sistema de videovigilancia desde cero y otros que se actualice

el que ya tienen, y en cualquiera de los casos el canal debe

adelantarse para recomendar e implementar las soluciones de almacenamiento que necesiten ahora y dentro de tres años, por ejemplo.

Para la instalación de un sistema completo de videovigilancia, el canal debe conocer la amplia oferta de cámaras que existe en el mercado, el cableado, las grabadoras y las herramientas de almacenamiento, así como la implementación del software que se necesite.

David Lira, Gerente de Desarrollo de Negocios en Latinoamérica para Qnap, mencionó los servicios adicionales que el canal puede ofrecer en un sistema de videovigilancia para capitalizar mayores negocios y obtener un mayor margen de ganancia, con el comercio de cómputo en la nube, donde se pueden colocar servidores para videovigilancia, soluciones de ciberseguridad, mantenimiento, entre otros.



DAVID LIRA



JUAN MANUEL ESPINOZA



Western Digital

Eduardo Alexandri, Director General.

La oferta del fabricante es amplia, cuentan con discos para soluciones pequeñas que puedan emplearse en los hogares, con un grabador, hasta soluciones que puedan emplearse en un C5 o C4 del gobierno. Tienen discos Ultrastar, que tienen una mayor capacidad de almacenamiento; tarjetas SSD especializadas en incrementar la capacidad y velocidad, además, soportan la intemperie como lluvia, humedad, arena, viento, altas o bajas temperaturas.

“Actualmente somos la única empresa a nivel mundial que podemos brindar una solución integral de almacenamiento, desde discos mecánicos, tarjetas de videovigilancia, de estado sólido para incrementar la velocidad de grabación. No hay hasta el momento algún competidor que ofrezca ese portafolio de soluciones”, dijo Alexandri.

El fabricante trabaja de la mano con el canal brindándole diferentes apoyos, como capacitaciones, precios especiales para proyectos, facilidad de préstamo de equipo demo para estos, y alianzas con fabricantes de grabadores o de cámaras para hacer pruebas.

“Los invitamos a que conozcan nuestro portafolio completo de soluciones de almacenamiento, tanto para videovigilancia como para otro tipo de necesidades, con el cual podemos ayudarles a participar en los diferentes proyectos donde estén involucrados”, concluyó el directivo.



Eduardo.alexandri@wdc.com



CIBERSEGURIDAD: LA GRAN VENCEDORA DURANTE LA PANDEMIA

• EL INCREMENTO DE ATAQUES CIBERNÉTICOS EN LOS ÚLTIMOS MESES DE CONTINGENCIA SANITARIA POR EL SARS COV-2, EN COMBINACIÓN CON UN MAYOR NIVEL DE CONCIENCIA POR PARTE DE LOS USUARIOS Y COMPAÑÍAS SOBRE LA NECESIDAD DE SOLUCIONES DE CIBERSEGURIDAD, HAN HECHO QUE ESTE MERCADO SEA UNO DE LOS GANADORES EN LA ÉPOCA DE PANDEMIA.

Texto: Anahi Nieto

En los últimos meses, la tecnología tomó un papel vital para las empresas al convertirse en el cimiento de la continuidad de negocio; México aceleró su marcha en el camino de la transformación digital, pero aún le queda mucho por delante, comenzando por regulaciones legales y cultura de adopción.




JUAN PABLO CASTRO

les a la nube, o adoptan una nueva infraestructura; el home office también representó un reto debido a que los empleados se encuentran fuera del ambiente de control de las empresas, y, por último, siempre se lucha contra los constantes desarrollos de los cibercriminales”, explicó el directivo.

“EL 96% DE LOS ATAQUES LLEGAN A TRAVÉS DEL CORREO ELECTRÓNICO”: JUAN PABLO CASTRO.

Christian Cruz, Gerente de Ingeniería de AIO Networks, expuso que los ataques son ahora más robustos, dinámicos y difíciles de mitigar a diferencia de hace 10 años, además, anteriormente los ciberataques no generaban una remuneración económica.

Aunque los ciberataques ya eran constantes en todo el mundo, a partir de la pandemia por COVID-19, donde muchas empresas adoptaron el home office para dar continuidad a sus negocios, los especialistas señalan que se han incrementado los ataques debido a que existe una mayor vulnerabilidad en ese esquema de trabajo. El home office incrementó las vulnerabilidades de las empresas, así como la migración rápida a la nube, lo que generó diversos errores de configuración que resultan ser la principal causa de ciberataques, ello sin la necesidad de tener ataques complejos.

Juan Pablo Castro, Director de Tecnología para Trend Micro Latinoamérica, dijo que resolver un problema de ciberseguridad es como resolver una ecuación con variables cambiantes que son: los cambios en la infraestructura del cliente, los cambios en el comportamiento de los usuarios y cambios en el panorama de amenazas y vulnerabilidades.

“Se genera un nuevo desafío de ciberseguridad cada que los clientes pasan de servidores virtuales a la nube, o adoptan una nueva infraestructura; el home office también representó un reto debido a que los empleados se encuentran fuera del ambiente de control de las empresas, y, por último, siempre se lucha contra los constantes desarrollos de los cibercriminales”, explicó el directivo.


CHRISTIAN CRUZ

A10 Networks cuenta con Solución para Protección DDoS de Alto Rendimiento y entrega de aplicaciones en Hiperescala



El controlador de entrega de aplicaciones (ADC) A10 Thunder proporciona equilibrio de carga de aplicaciones y gestión de tráfico, seguridad y análisis por aplicación para aquellas nativas en nubes públicas, privadas o híbridas. Está especialmente diseñado para arquitecturas de aplicaciones basadas en microservicios y contenedores.

- Simplifique la implementación de arquitectura en la nube
- Mejora la agilidad de DevOps
- Análisis inteligente para obtener información procesable

Defensa automatizada DDoS Hiperescala

- **Precisión** - Proporciona una defensa precisa, eliminando costosos falsos positivos y negativos
- **Automatización** - Automatiza la protección DDoS en todo el ciclo de vida del ataque, aumentando velocidad de respuesta
- **Escalabilidad** - Ofrece opciones escalables de implementación para defensa contra ataques basados en IoT
- **Asequibilidad** - Ofrece alto rendimiento en un factor de forma pequeño para reducir el costo total de propiedad y aumentar el ROI (retorno de inversión)

A10 Networks cuenta con oficinas en Brasil, México, Colombia y socios de negocio en todos los países de la región.

Email: latam_sales@a10networks.com ó marketing-latam@a10networks.com

Twitter: [@A10Networks](https://twitter.com/A10Networks) / [@A10_LATAM](https://twitter.com/A10_LATAM) | Instagram: [#A10_Latam](https://www.instagram.com/A10_Latam)

Web: www.a10networks.com Blog: www.a10networks.com/blog

Sobre A10 Networks

A10 Networks (NYSE: ATEN) proporciona servicios de aplicaciones seguras en sitio, multinube y nube perimetral a hiper escala. Nuestra misión es habilitar a proveedores de servicios y empresas a entregar aplicaciones críticas para el negocio que sean seguras, disponibles y eficientes para la transformación multinube y la preparación 5G. Brindamos los mejores resultados comerciales que protegen la inversión, nuevos modelos comerciales y ayuda a infraestructura a prueba de futuro, capacitando a nuestros clientes para proporcionar la experiencia digital más segura y disponible. Fundada en 2004, A10 Networks tiene su sede en San José, California, y atiende a clientes de todo el mundo. Para obtener más información, visite www.a10networks.com y siganos en [@A10Networks](https://twitter.com/A10Networks).

A10

“HOY EN DÍA, LOS CIBERATAQUES FIGURAN DENTRO DEL TOP 3 DE DELITOS QUE GENERAN MAYORES GANANCIAS, SÓLO DESPUÉS DEL TRÁFICO DE DROGAS. ES UNA INDUSTRIA QUE VA A SEGUIR CRECIENDO Y TENEMOS QUE ESTAR A LA VANGUARDIA PARA CONTINUAR PROTEGIENDO COMO EMPRESAS DESARROLLADORAS DE TECNOLOGÍA”: CHRISTIAN CRUZ.



HÉCTOR LÓPEZ

“En un futuro puede que exista más malware que software, si éste resulta ser más rentable”: Héctor López, fundador de la Organización Mexicana de Hackers Éticos (OMHE).

El especialista explicó que muchos de los ataques son motivados por la oportunidad, el cibercrimen tiene que ver con la falta de legislación, por lo cual resulta necesario que el gobierno regule el ciberespacio, fortaleciendo las leyes de derechos de autor y castigando de forma severa la intrusión a redes y afectaciones a la privacidad e información de usuarios.



ALEJANDRA GARCÍA

Contexto de ciberseguridad

De acuerdo con la encuesta realizada por Sophos: “El Estado de la Seguridad en la Nube”, durante el último año, el 73% de las organizaciones en México han experimentado por lo menos un incidente de ciberseguridad, lo que representa un porcentaje similar al 70% registrado a nivel mundial.

Alejandra García, Directora General de Sophos en México, detalló que el 44% de las organizaciones en el país fueron víctimas de ransomware el año pasado; “aunque el 24% de ellas lograron detener el ataque antes de que su información fuera encriptada por ciberde-

lincuentes. Recordemos que el ransomware consiste en robar y cifrar los datos de una organización y no permitir el acceso hasta que se pague un rescate por ello”, dijo.

Tal aumento de ataques ha hecho que las empresas se percaten de la importancia de contar con soluciones de ciberseguridad en sus negocios, y por ello, han comenzado a adoptarlas, así como personal capacitado en el tema.



Aun en pandemia, eSolution continúa en expansión

• EL MAYORISTA ESPECIALIZADO EN SOLUCIONES DE CIBERSEGURIDAD VA POR MÁS SOCIOS DE NEGOCIO EN AMERICA LATINA.



eSolution

IP

El mayorista de valor agregado dio a conocer su iniciativa por reclutar a más canales especializados para formar parte de su comunidad de hackers éticos en Latinoamérica, donde podrán adquirir mayores conocimientos y oportunidades.

Expansión

Dedicado a la ciberseguridad, colaboración y protección de datos, eSolution ha encontrado cada vez más oportunidades de negocio, e incluso, dio a conocer la expansión que lleva a cabo en el mercado de Latinoamérica, principalmente en Brasil.



Israel Farías, Director General de eSolution para Latinoamérica, explicó que desde hace tres años formaron la comunidad de ciberseguridad en la región, a ella pertenecen miembros con diversos perfiles que aportan gran valor a la comunidad de hackers éticos en diferentes ámbitos como fraude, legal o finanzas.

Beneficios para el canal

Además de ofrecer los apoyos tradicionales y básicos como crédito, entrenamiento continuo, acompañamiento, asesoría para abordar nuevos negocios, detectar oportunidades, dar seguimiento, cierre y servicios adicionales a los clientes, eSolution hace partícipes a sus canales en la comunidad y ahí brindan continuamente capacitaciones y seminarios con ponentes de distintos países del mundo.

Los principales diferenciadores del mayorista se

encuentran en las marcas que forman parte de su portafolio, con soluciones especializadas para diversos sectores como: educativo, financiero y gobierno, entre otros.

“Somos un mayorista de valor con marcas y soluciones de seguridad diferentes a las tradicionales, mientras que algunos se enfocan en entregar soluciones básicas para el endpoint o para el perímetro, nosotros estamos orientados a las soluciones de análisis de vulnerabilidades y ciberprotección high-end”: Israel Farías.

Portafolio

• Almacenamiento de datos

- Cloud Ally
- Drobo
- Retrospect

• Ciberseguridad

- Acunetix
- Red Sift
- Attivo Networks
- Observe IT

• Colaboración

- LogMeln
- TeamViewer

Para poder ser un socio del mayorista, los canales requieren registrarse en la página web, posteriormente reciben una inducción llamada: “eSolution Business Coaching” para ayudar a los socios a potencializar su estructura. Después son canalizados hacia la línea de negocio a la que se quieran enfocar los partners. Todo de manera sencilla y simple.

“Los invitamos a ser parte de los socios de eSolution para detectar mayores oportunidades a través de fondos de marketing, campañas de marketing efectivas y también formen parte de nuestra comunidad en Latinoamérica de hackers éticos, donde podrán aprender muchas técnicas de análisis y tendencias en ámbitos de ciberseguridad y protección. Para nosotros, la colaboración con nuestros partners es continua, siempre estamos presentes compartiéndoles información o invitándolos a capacitaciones constantes”: Israel Farías.

Los ataques más frecuentes

Según la misma encuesta de Sophos, los ataques más frecuentes durante el año pasado a nivel mundial fueron: malware 34%, ransomware 28%, exposición de datos internos con 29%, robo de credenciales 25% y crypto jacking 17%.

En México los ataques de malware son más frecuentes en un 34%, ransomware 25%, exposición de datos internos 28%, robo de credenciales 19% y crypto jacking 10%.



LUIS ISSELIN

“61% DE LAS ORGANIZACIONES EN MÉXICO HAN SUFRIDO UN ATAQUE DE RANSOMWARE Y CADA CIBERATAQUE DE ESTE TIPO REPRESENTA EN PROMEDIO UNA PÉRDIDA DE CASI 6 MIL DÓLARES”: LUIS ISSELIN.

Sectores más atacados

Algunos de los sectores más atacados continúan siendo, a causa de su naturaleza, el financiero, retail, gobierno y ecommerce. Aunque, Isselin explicó que la digitalización de la industria de manufactura, minería, combustible y electricidad, también las convirtió en vulnerables, puesto que están operando continuamente en las plantas y sus procesos e infraestructura son críticos.

Tendencias en soluciones de ciberseguridad

Ya que el desarrollo de nuevos ataques no se detiene ni se detendrá por parte de los cibercriminales, los desarrolladores de software de ciberseguridad se han encargado de hacer uso de diferentes tecnologías para obtener mecanismos más eficientes de detección y respuesta, con la incorporación de deep learning, machine learning e inteligencia artificial.

La incorporación de nuevas tecnologías en las soluciones de ciberseguridad resulta más efectivo cuando se combina con la protección tradicional mediante firmas, logrando hasta un 99.99% de detección con soluciones híbridas.

Para proveer seguridad

Alejandra García consideró que los principales retos para los proveedores de ciberseguridad son estar siempre a la vanguardia en cuanto a tendencias tecnológicas para perfeccionar las soluciones que ofrecen, así como contar con modelos de negocio que se adapten a la situación actual que enfrentan las empresas.

“Desafortunadamente han bajado las ganancias de varias compañías en todo

el mundo, lo que las obliga en algunos casos a disminuir sus gastos. Por lo que nosotros como proveedores debemos adaptarnos a un modelo ‘everything as a service’ (XaaS) y ofrecer un servicio basado en la nube, en lugar de compras de licencias o suites”, explicó la directiva de Sophos.

SEGÚN UNA ENCUESTA DE DELOITTE, EL 38% DE LOS ENCARGADOS DE TI DEL MUNDO VEN COMO PRINCIPAL BENEFICIO DEL XAAS LA DISMINUCIÓN DE COSTOS.

Recomendaciones al canal

Los expertos consultados por **eSemanal** expusieron diferentes recomendaciones para que el canal siga capitalizando las oportunidades de negocio que existen en la actualidad, uno de ellos fue adaptar su oferta con base en el trabajo remoto y otros efectos de la pandemia, con servicios basados en la nube para mejorar la accesibilidad de los empleados.

Otra recomendación fue cambiar el modelo de negocio a través de XaaS para ofrecer modalidades de pago mensuales por licencia y eso permita a los clientes continuar con los servicios, en lugar de suspenderlos por falta de fondos, con lo que apoyarían a la economía de las empresas y continuarían promoviendo la transformación digital en el país.



GUSTAVO URIBE

acer



LAS NOTEBOOKS DE ACER

ahora impulsadas por procesadores Intel® Core™
de 10ª Generación están redefiniendo el poder de
LAS COMPUTADORAS DELGADAS Y LIVIANAS



Aspire 5 Travelmate P6

**ÚNETE AL NUEVO APP PARA
OBTENER GRANDES BENEFICIOS**



acer
partner
program

Si eres representante
o empresa, ¡participas!

Es muy fácil



Ingresa a club.acer.com.mx/app



Regístrate



Aprovecha los beneficios

¡Regístrate ya!

Programa dirigido a distribuidores en territorio nacional. Consulta las bases completas
en club.acer.com.mx/app. Para más informes escribe a mex.app@acer.com

Gustavo Uribe, Ingeniero de Preventa para México, Norte de Latinoamérica y el Caribe en WatchGuard, recomendó la especialización del canal en alguna vertical, con el fin de brindar servicios como soporte y monitoreo, para sobrevivir. Uribe explicó que se debe generar demanda de forma virtual y comprender a profundidad las necesidades de los clientes, para no sólo vender software o herramientas, sino servicios personalizados que generen ingresos extras y aseguren la continuidad de sus negocios.



**LUIS ANTONIO
DÍAZ**

En tanto, Luis Antonio Díaz, Gerente de Operaciones para G Data México, puntualizó que el canal debe actualizarse y capacitarse de forma constante, para ello, pueden apoyarse en los webinars y entrenamientos que los desarrolladores y mayoristas brindan.

“Un revendedor de software de antivirus necesita ser un consultor, tener la capacidad

de poder identificar y orientar a su cliente final; esa preparación es fundamental para tener más oportunidades de negocio”, explicó el directivo, “si eso lo conjugamos con las nuevas tecnologías y novedades para lograr el objetivo de incrementar ventas, sería excelente”.



CLAUDIO GARCÍA

Díaz enfatizó en que el canal debe estar actualizado y adoptar soluciones tecnológicas en la gestión de sus propios negocios, con el fin de tener una mejor operación, brindar un buen servicio a sus clientes y puedan conservarlos.

“Un revendedor de software de antivirus necesita ser un consultor, tener la capacidad

Claudio García, Country Manager de A10, hizo una invitación al canal para conocer las oportunidades de negocio que ofrece el portafolio de la compañía, “nos gusta entender cuál es su línea de negocio y si los podemos ayudar en algo, lo haremos con gusto. Podemos ayudarlos a desarrollar su negocio con un trato personalizado”, finalizó.

expertos en ciberseguridad



ISRAEL FARIÁS

ESOLUTION

Israel Farías, Director General para Latinoamérica.

El mayorista, dedicado a la ciberseguridad, colaboración y almacenamiento de datos, cuenta con marcas que brindan soluciones especializadas para verticales específicas; con el fin de ofrecer seguridad tienen en su portafolio a Acunetix, Attivo Networks, Observe IT y Red Sift.

“Somos una empresa que cuenta con marcas y soluciones diferentes a las tradicionales, mientras que algunos se enfocan en entregar soluciones para el endpoint o para el perímetro, nosotros estamos orientados a la ciberprotección”, detalló Farías.

Parte de los apoyos que el mayorista ofrece a su canal de distribución son capacitaciones, acompañamiento, crédito, asesoría para abordar nuevos negocios, detectar oportunidades, dar seguimiento, cierre y servicios adicionales a los clientes. Además de hacerlos partícipes de su comunidad de hackers éticos en Latinoamérica, donde pueden adquirir mayores conocimientos y oportunidades.

“Los invitamos a que se acerquen a ser parte de los socios de eSolution para ayudarlos a detectar mayores oportunidades a través de fondos de marketing, campañas de marketing efectivas y que también formen parte de nuestra comunidad en Latinoamérica de hackers éticos. Para nosotros, la colaboración con nuestros partners es continua, siempre estamos presentes para ellos compartiéndoles información o invitándolos a capacitaciones constantes”, mencionó el directivo.

Israel.farias@esolutioncorp.com



*La plataforma que integra **todo tu negocio***

- Compra de **hardware** y licencias de **software**
- Compra **por suscripción** de software donde **pagas lo que consumes**
- **Arrendamiento de equipo** de cómputo e impresión
- Proyectos con modalidad de **servicios administrados**
- Descuentos **exclusivos**
- Diferentes **métodos de pago**
- **Logística** de pedidos
- Tablero de **inteligencia de negocios**
- Información de **crédito y cobranza**
- **Mesa de ayuda y soporte** para clientes



Mayor información

www.compusoluciones.com | Conmutador GDL, CDMX, MTY: **5000-7777**



Guía de Market Place

Autor: **Raúl Ortega**

LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL SE ACELERÓ EN MUCHAS COMPAÑÍAS POR LA PANDEMIA POR EL VIRUS SARS COV-2, LO CUAL ABRIÓ NUEVAS POSIBILIDADES PARA LOS MAYORISTAS QUE TENÍAN HABILITADOS SUS MARKETPLACES PARA ATENDER AL CANAL. A CONTINUACIÓN PRESENTAMOS PARTE DE LA OFERTA DISPONIBLE EN MÉXICO.

siclik CompuSoluciones

- 01 Portafolio (Marcas) ✓
Soluciones: HP Inc, HP Enterprise, Apple, Aruba, TechZone, Perfect Choice, Tripp Lite, Logitech, Lenovo, Microsoft, Red Hat, Autodesk, McAfee, Veeam, VMware, Actiontec, Comercia Point, Greentegrate, Pick it.
- 02 Productos y soluciones ✓
- 03 Disponibilidad de producto e inventario ✓
- 04 Cotizador con tipo de cambio ✓
- 05 Permite levantar pedidos (hasta qué monto o ✓
cantidad de productos) Si, cada uno de los artículos tiene las reglas de cantidad máxima embebida en el catálogo.
- 06 Seguimiento de pedidos ✓

www.siclik.mx

COMPUSOLUCIONES

- 07 Descuento por compra On line ✓
- 08 Horario de servicio 9:00 a 18:00 hrs.
- 09 Financiamiento ✓
- 10 Capacitación ✓
- 11 Aplicación móvil ✗
- 12 Chat ✓
- 13 Sellos o certificados de ✓
seguridad



CTONLINE.MX

- 01 Portafolio (Marcas) ✓
Más de 15,000 productos y servicios, demás de 200 marcas. en el catálogo.
- 02 Productos y soluciones ✓
Cómputo y servidores, componentes de ensamble, sistemas de punto de venta y credencialización, suministro y protección de energía, equipo de impresión y consumibles, electrónica de consumo, gaming, networking, telefonía celular, accesorios de cómputo, telefonía y video vigilancia, cloud, software, seguridad electrónica y equipos de protección de la salud.
- 03 Disponibilidad de producto e inventario ✓
Inmediata.
- 04 Cotizador con tipo de cambio ✗
No precisada.
- 05 Permite levantar pedidos (hasta qué monto o ✓
cantidad de productos) Si, limitado.
- 06 Seguimiento de pedidos ✓

CTINTERNACIONAL DEL NOROESTE

- 07 Descuento por compra On line ✓
Promociones exclusivas.
- 08 Horario de servicio 24/7.
- 09 Financiamiento ✓
- 10 Capacitación ✓
- 11 Aplicación móvil ✓
- 12 Chat ✗
- 13 Sellos o certificados de ✓
seguridad



<https://ctonline.mx>



EMPRESA
SOCIALMENTE
RESPONSABLE

MEJORES
EMPRESAS
MEXICANAS®

Soluciones de Ecommerce

Seguras, fáciles de usar y con tecnología de vanguardia



Nuestra
aplicación móvil.



Nuestro portal de
comercio electrónico.

CTCONNECT



Conecta tu tienda online
a nuestro inventario.



Vende software
al instante.



Crea tu propia tienda
de comercio electrónico.



Conecta tu tienda en línea a
los principales marketplace.



Somos **tu mejor**
aliado de negocios

Blitz

- 01. Portafolio (Marcas) ✓
Más de 200 marcas entre las que destacan, HP, Canon, Epson, Huawei, Brother, Samsung, Lenovo, Dell, Hisense, Azor, Berol, Scribe, Berol, Copamex, 3M, Acco, Microsoft, Fortec, Adata, Kingston y TP-link.
- 02. Productos y soluciones ✓
Contamos más de 16,000 productos de nuestras 14 líneas de negocio: consumibles, artículos de oficina, equipos, accesorios, papel, higiénicos, muebles, integradores, software, magnéticos, seguridad, salud y cafetería.
- 03. Disponibilidad de producto e inventario ✓
Existencias de productos en tiempo real y posibilidad de ver el inventario por bodega.
- 04. Cotizador con tipo de cambio ✓
- 05. Permite levantar pedidos (hasta qué monto o ✓
cantidad de productos) Sí, ilimitado.
- 06. Seguimiento de pedidos ✓

DC MAYORISTA

- 07. Descuento por compra On line ✓
Precios con descuento reflejados en la página.
- 08. Horario de servicio 24/7 los 365 días del año.
- 09. Financiamiento ✓
- 10. Capacitación ✓
- 11. Aplicación móvil ✗
- 12. Chat ✗
- 13. Sellos o certificados de seguridad ✓

<https://www.dcm.mx/blitz/LandingPage.sp>

PortalME

- 01. Portafolio (Marcas) ✓
Comercializamos más de 130 marcas.
- 02. Productos y soluciones ✓
Contamos con soluciones en distintas unidades de negocio que va desde accesorios, cómputo, energía, redes, seguridad, software, servidores, impresión, etcétera.
- 03. Disponibilidad de producto e inventario ✓
Varía según la sucursal.
- 04. Cotizador con tipo de cambio ✗
- 05. Permite levantar pedidos (hasta qué monto o ✓
cantidad de productos) Sí, hasta el monto del crédito disponible.
- 06. Seguimiento de pedidos ✓

GRUPO CVA

- 07. Descuento por compra On line ✓
El 1% del precio de lista por producto.
- 08. Horario de servicio 365 días del año, las 24 horas del día.
- 09. Financiamiento ✓
- 10. Capacitación ✓
- 11. Aplicación móvil ✗
- 12. Chat ✗
- 13. Sellos o certificados de seguridad ✓

www.grupocva.com

ÚNETE A LA RED MÁS GRANDE DE VENTAS DE TECNOLOGÍA ONLINE



SERVICIO

Te ofrecemos atención personalizada y altamente capacitada sin importar el tamaño de tu negocio.



CRÉDITO

Nos interesa tu crecimiento, por lo que te ofrecemos las mejores opciones de financiamiento TI.



ASESORÍA Y SOPORTE

Garantiza la satisfacción de tu cliente con el ensamble adecuado a su necesidad.



LOGÍSTICA

Explicanos tu necesidad y nosotros te proponemos soluciones para tu óptima operación.



VARIEDAD

Integramos proyectos multimarcas en una misma solución.



CAPACITACIÓN

Capacítate con las últimas tecnologías para incrementar tus ingresos.



Lista de precios actualizada.
Descuentos automáticos.



Disponible las 24 horas.
Stock actualizado.



[f /intcomex.mexico](https://www.facebook.com/intcomex.mexico)

[@ /Intcomex_Mexico](https://www.instagram.com/Intcomex_Mexico)

store.intcomex.com

INTCOMEX

- 01. Portafolio (Marcas) ✓
AData, Dell, Duracell, Epson, Honor, House of Marley, HP, Jabra, Kensington, Kingston, Logitech, Microsoft, Nexxt Solutions Infrastructure XBOX y Xtech.
- 02. Productos y soluciones ✓
Computo, software, redes, electrónica, movilidad, oficina, accesorios, seguridad, gaming y POS.
- 03. Disponibilidad de producto e inventario ✓
- 04. Cotizador con tipo de cambio ✓
- 05. Permite levantar pedidos (hasta qué monto o ✓
cantidad de productos) Sí, ilimitado.
- 06. Seguimiento de pedidos ✓

INTCOMEX

- 07. Descuento por compra On line ✓
Precios con descuento reflejados en la página.
- 08. Horario de servicio 24/7 los 365 días del año. ✓
- 09. Financiamiento ✓
- 10. Capacitación ✓
- 11. Aplicación móvil ✗
- 12. Chat ✓
- 13. Sellos o certificados de seguridad ✓



store.intcomex.com/es-XXM/home

Ingram Micro Online

- 01. Portafolio (Marcas) ✓
Microsoft, HP Inc, HPE, Dell, Lenovo, Cisco, Apple, Samsung, Logitech, StarTech.com, entre otros. Más de 200 marcas.
- 02. Productos y soluciones ✓
Cómputo, servers, componentes, gaming, accesorios, software, gadgets, impresión, seguridad, entre otros. Cuenta con +14K productos en el portal de diferentes categorías.
- 03. Disponibilidad de producto e inventario ✓
Varía ya que tienen 7 sucursales y la distribución está de acuerdo a disponibilidad y demanda de la región.
- 04. Cotizador con tipo de cambio ✓
- 05. Permite levantar pedidos (hasta qué monto o ✓
cantidad de productos) Sí, sin límite de monto.
- 06. Seguimiento de pedidos ✓

INGRAM MICRO MÉXICO

- 07. Descuento por compra On line ✓
Sí, estos son determinados por las marcas o por la empresa en distintas temporadas.
- 08. Horario de servicio De 7 am hasta las 11 pm. ✓
- 09. Financiamiento ✓
- 10. Capacitación ✓
- 11. Aplicación móvil ✓
Ingram Micro Mobile App.
- 12. Chat ✓
Sí, se llama Alice / inteligencia artificial y Live Chat (Soporte con ejecutivos en línea).
- 13. Sellos o certificados de seguridad ✓

<http://mx.ingrammicro.com/>

Smarthub

- 01. Portafolio (Marcas) ✓
AIO, Aqua, Check Point, Cyberark, Firemon, GFI, Imperva, Micro Focus, RSA, Sophos, Stellar Cyber, Trend Micro y Utimaco.
- 02. Productos y soluciones ✓
Disponibles por cada marca en el sitio.
- 03. Disponibilidad de producto e inventario ✓
- 04. Cotizador con tipo de cambio ✗
No precisado.
- 05. Permite levantar pedidos (hasta qué monto o cantidad de productos) ✓
Sin límite de monto ni de cantidad de productos.
- 06. Seguimiento de pedidos ✓

LICENCIAS ONLINE

- 07. Descuento por compra On line ✓
En negocios específicos.
- 08. Horario de servicio 24 horas, los 365 días del año. ✓
- 09. Financiamiento ✓
- 10. Capacitación ✓
- 11. Aplicación móvil ✗
- 12. Chat ✗
No precisado.
- 13. Sellos o certificados de seguridad ✗
No precisado.

<https://smarthub.licenciasonline.com/>

Portal de Partners

- 01. Portafolio (Marcas) ✓
Mitel, Yalink, Snom, Jabra, Konftel, Sangoma, Xorcom, Vtech, Ingate, LogMein, J&R Technology, Aheeva, Starleaf, Logitech, Cue, TouchONE, PanConnect, HRT, i3-Technologies, Biamp.
- 02. Productos y soluciones ✓
Soluciones de comunicaciones, colaboración, telefonía IP, IP PBX, automatización, reserva de salas, equipamiento de salas, IoT, contact center.
- 03. Disponibilidad de producto e inventario ✓
Inmediato a 2 semanas.
- 04. Cotizador con tipo de cambio ✓
- 05. Permite levantar pedidos (hasta qué monto o cantidad de productos) ✗
No, el pedido se levanta con un ejecutivo de ventas.
- 06. Seguimiento de pedidos ✓

NEOCENTER

- 07. Descuento por compra On line ✓
Tenemos varias promociones durante todo el año.
- 08. Horario de servicio L-V 9am a 6pm
- 09. Financiamiento ✓
Aprobamos créditos a integradores que cumplen con los requisitos.
- 10. Capacitación ✓
Sí, presenciales y virtuales (las presenciales están suspendidas por el momento).
- 11. Aplicación móvil ✗
- 12. Chat ✓
- 13. Sellos o certificados de seguridad ✓

<https://www.neocenter.com/portal/?pag>

Nexsys Online Store

- 01 Portafolio (Marcas) ✓
3nstar, Adobe, Arcserve, Audiocodes, Bentley, Corel, Eset, Jabra, Kaspersky, Lenovo, McAfee, Microsoft, Poly, Sophos, Unify.
- 02 Productos y soluciones ✓
Software, hardware, cloud y comunicaciones unificadas.
- 03 Disponibilidad de producto e inventario ✓
Sí, limitada. El tiempo de entrega en hardware es de 30 días, aunque podemos tener stock permanente si el proyecto del canal lo amerita. Se requiere negociación previa con el Product Manager.
- 04 Cotizador con tipo de cambio ✓
Varía, dependiendo del tipo de cambio.
- 05 Permite levantar pedidos (hasta qué monto o ✓
cantidad de productos) Sí, no hay límite.
- 06 Seguimiento de pedidos ✓

NEXSYS DE MÉXICO

- 07 Descuento por compra On line ✗
- 08 Horario de servicio Las 24 horas.
Procesamiento de órdenes en horarios de oficina de 8:30 am a 6:00 pm.
- 09 Financiamiento ✓
Sí, sujeto a aprobación y se requiere un estudio previo.
- 10 Capacitación ✓
- 11 Aplicación móvil ✓
Sí, Nexsys de Mexico.
- 12 Chat ✓
Whatsapp a través de la página web:
<https://api.whatsapp.com/send?phone=525540120273>
- 13 Sellos o certificados de seguridad ✓
Sí, certificado SSL de seguridad del sitio.

<https://tienda.nexsysla.com>

E-Commerce Portenntum

- 01 Portafolio (Marcas) ✓
Anviz, Commscope, Condumex, ConduNet, Corning, Aruba, Gigas, Grandstream, HPE, Jablotron, Kolonus, Mimosa, North System, Panasonic, Prysmian, Provision ISR, Superior Essex, WAM, Zkteco, CsDocs, Poly, Smartbitt, Net2Phone, Ferrari, TotalGround y Leviton.
- 02 Productos y soluciones ✓
Telecomunicaciones, seguridad, control de acceso, conectividad, infraestructura de red, cloud e infraestructura TI y seguridad de datos.
- 03 Disponibilidad de producto e inventario ✓
Sí, en caso de que algún producto no estuviera disponible al momento, se hace el pedido y se surte el material.
- 04 Cotizador con tipo de cambio ✓
- 05 Permite levantar pedidos (hasta qué monto o ✓
cantidad de productos) Sí, no hay un límite de compra.
- 06 Seguimiento de pedidos ✓

PORTENNTUM

- 07 Descuento por compra On line ✓
Sí, se manejan diferentes campañas para brindar descuentos y beneficios a los usuarios, y así seguir impulsando la compra a través del portal web.
- 08 Horario de servicio Las 24 horas, los 7 días de la semana.
- 09 Financiamiento ✓
Sí, actualmente se tiene una promoción de 3 meses sin intereses con tarjetas de crédito participantes, o 60 días de crédito a través de Check Plus.
- 10 Capacitación ✓
- 11 Aplicación móvil ✗
- 12 Chat ✓
- 13 Sellos o certificados de seguridad ✓
Sí, certificado SSL de seguridad del sitio.

www.portenntum.com

CLOUDSolv/ECExpress

SYNNEXWESTCON-COMSTOR

- 01 **Portafolio (Marcas)** ✓
En ECExpress podemos encontrar Audio Codes, CISCO, ForcePoint, Gemalto, Hewlett Packard, Microsoft, Palo Alto Networks Inc, y todas las marcas que comercializa regularmente SYNNEX Westcon-Comstor. CLOUDSolv es el portal exclusivo para venta de Microsoft, se debe de ingresar por ECExpress
- 02 **Productos y soluciones** ✓
En CLOUDSolv encontramos Soluciones CSP. En ECExpress soluciones Security, Networking, DataCenter y Multicloud.
- 03 **Disponibilidad de producto e inventario** ✓
En CLOUDSolv, alta.
En ECExpress: SYNNEX Westcon Comstor comercializa productos especializados de canal cerrado, por lo que la disponibilidad de productos es variable, dependiendo de la línea y fabricante.
- 04 **Cotizador con tipo de cambio** ✓
En CLOUDSolv: Las cotizaciones se liberan en moneda nacional, sin embargo, los productos generalmente se cotizan y comercializan en dólares y cuando son pagaderos en moneda nacional sería al tipo de cambio del Diario Oficial del día de pago. En ECExpress: Diario Oficial.
- 05 **Permite levantar pedidos (hasta qué monto o cantidad de productos)** ✓
ECExpress – Cloud Solv, permiten levantar pedidos por cualquier monto en función a la línea de crédito del canal, sin embargo, es importante recordar que todas las ordenes son validadas para asegurarse de que el canal tiene la información completa y correcta de los productos de acuerdo con la solución que ofrecerá a su cliente.

- 06 **Seguimiento de pedidos** ✓
- 07 **Descuento por compra On line** ✓
ECExpress – Cloudsolv muestran precios personalizados para los canales de acuerdo a sus niveles de descuento, pero no deberá perderse de vista que los niveles de partner pueden cambiarse con ellos los descuentos.
- 08 **Horario de servicio** Las 24 horas del día casi todo el año. ✓
- 09 **Financiamiento** ✓
CLOUDSolv: Crédito a 30 días. ECExpress: SYNNEX Westcon Comstor ofrece servicios financieros a sus canales, estos deberán tramitarse vía el departamento de crédito.
- 10 **Capacitación** ✓
- 11 **Aplicación móvil** ✗
- 12 **Chat** ✗
- 13 **Sellos o certificados de seguridad** ✓

<https://ec.synnex.mx/ecx/>

Enlace TEAM

TEAM (Tecnología Especializada Asociada de México)

- 01 **Portafolio (Marcas)** ✓
APC, Autodesk, HPI, HPE, Kingston, Kodak, MakerBot, Suse, Microsoft CSP, Panasonic y Stratosphere.
- 02 **Productos y soluciones** ✓
Catálogo general de los productos de stock (hardware), conexiones de licenciamiento CSP, Autodesk PWS (M2S & Renovaciones, MU Trade In), solicitud de carepacks y garantías (intangibles) y un nuevo catálogo de servicios en nube. Conexión directa HP Connect & IQuote.
- 03 **Disponibilidad de producto e inventario** ✓
En línea 24/7.
- 04 **Cotizador con tipo de cambio** ✓
- 05 **Permite levantar pedidos (hasta qué monto o cantidad de productos)** ✓
Sí, no existe límite de compra.
- 06 **Seguimiento de pedidos** ✓

- 07 **Descuento por compra On line** ✗
No precisado.
- 08 **Horario de servicio** 24/7.
- 09 **Financiamiento** ✓
Cuenta con financiación de crédito revolvente (previa solicitud), tarjeta de crédito (Visa, Mastercard, AMEX) y alternativamente a través de HPFS.
- 10 **Capacitación** ✓
- 11 **Aplicación móvil** ✗
- 12 **Chat** ✓
Sí, disponible en horario laboral.
- 13 **Sellos o certificados de seguridad** ✓
Sí, Secure Certificate Authority G2.

<https://enlaceteam.com/>

Equipos para cooling

LOS EQUIPOS COOLING SON UNA NECESIDAD EN DIVERSOS ÁMBITOS COMO: RESTAURANTES, TIENDAS, MUSEOS Y HASTA CENTROS DE DATOS, ESTOS ÚLTIMOS CON UNA EXIGENCIA MAYÚSCULA CUANDO DE ENFRIAR O REGULAR LA TEMPERATURA SE TRATA, ES POR ELLO QUE ESEMANAL PRESENTA ALGUNAS SOLUCIONES CON CARACTERÍSTICAS MUY COMPETITIVAS EN EL MERCADO.

Texto: **Raúl Ortega**

Schneider Electric

ACRMD4KT-1

Características:

Sistema de aire acondicionado tipo split de 3.5 kW (1 TR), drenaje por gravedad, acoplamiento cerrado, montaje en rack, refrigeración por aire, microcentros de datos y aplicación edge. Incluye: suministro de 120/240 V, adaptador de protocolo modbus integrado.

Garantía: Un año.

salvador.ortiz@se.com



Schneider Electric

Uniflair SP

Características:

Unidades split para instalación interna. Instalación en el techo con free cooling directo, unidades de sistema split y sistemas de enfriamiento free cooling por aire exterior integrados, envío de alarmas y de datos para gestionar la infraestructura crítica del edificio desde un solo sistema a través de su tarjeta de comunicación.

Garantía: Un año.

salvador.ortiz@se.com



Tripp Lite

SmartRack SRCOOL7KRM

Características:

Proporciona enfriamiento de 7 mil BTU, compatible con la norma EIA, se instala dentro del gabinete para enfriar el interior, ocupa 8U de espacio, filtra el aire y su evaporador incorporado elimina la condensación, no requiere drenaje en el piso o tanque recolector de agua. Soporta administración remota.

Garantía: Un año.

infomxventas@tripplite.com



Stulz

CybeRow

Características:

Capacidad de enfriamiento 20 kW a 58 kW. Free Cooling indirecto, pueden ser usados con cualquier rack, 4 sistemas de enfriamiento (A, CW, G, GE), EC fans, EC compressor.

Garantía: Un año.

ventas@stulz.com.mx



Stulz

MiniSpace EC

Características:

Capacidad de enfriamiento 5 kW a 25 kW, para pequeños y medianos IT rooms, 3 sistemas de enfriamiento (A, G, CW). Free Cooling Indirecto, Upflow, Downflow, Frontal, EC fan y máxima capacidad de enfriamiento en un mínimo espacio.

Garantía: Un año.

ventas@stulz.com.mx



Tripp Lite

Unidad portátil de aire acondicionado SRCOOL12K

Características:

Proporcionan enfriamiento principal, complementario o de reserva de 12 mil BTU. Cuenta con evaporador para una operación libre de goteos, manguera para apuntar el aire frío a un punto específico, diseño sin plomería ni circuitos especiales y ofrece ciclo de trabajo del 100%.

Garantía: Un año.

infomxventas@tripplite.com



Vertiv Liebert

CRV

Características:

Sistema de aire acondicionado de precisión inteligente, se instala en la fila cerca de la fuente de calor de los servidores, lo cual permite lograr una refrigeración más eficiente para equipos críticos de TI. Ofrece un enfriamiento de alta capacidad con una huella de carbono pequeña y cuenta con el sistema de control Liebert iCOM que modula el rendimiento de la unidad en tiempo real con base en las condiciones de la fila. Al monitorear hasta 10 racks con 20 sensores, el Liebert CRV controla con precisión la temperatura del aire, la humedad y la filtración en los racks adyacentes.

Garantía: Un año.



Vertiv Liebert

PDX

Características:

Los sistemas compactos de aire acondicionado perimetral Liebert PDX permiten lograr la más alta eficiencia y protección con un reducido costo de capital. Es el equipo más compacto en su categoría, ofrece hasta 38,73kW por metro cuadrado. Amplio rango de capacidad de 11kW - 29kW. Capacidad de descarga hacia abajo y arriba 11kW, 18kW, 23kW, 29kW (3, 5, 6.5 y 8 toneladas respectivamente). Es un producto que cuenta con la certificación AHRI.

Garantía: Un año.



En **Stulz** impulsamos la continuidad del negocio y las oportunidades para el canal

STULZ

CLIMATE. CUSTOMIZED.

IP

Somos una empresa alemana fundada en 1947, con más de 73 años en el mercado fabricando aire acondicionado de precisión para misión crítica y desde 1980 fabricamos equipos free cooling; contamos con más de 40 años de experiencia. Además, tenemos 11 plantas de producción a nivel mundial ubicadas en: América Latina (2), Estados Unidos (2), Brasil (1) y el resto en Europa.

Evolución

La nueva normalidad ha provocado que todas las empresas dedicadas a tecnología, tengamos que revolucionar y adaptarnos. En nuestro caso, y debido a que todas las plataformas digitales crecieron hasta en 300%, requirieron de soporte para sostener el incremento exponencial, ya que nuestra oferta es de necesidad indiscutible para mantener la continuidad de los negocios de cualquier empresa, por ello crecimos en el primer semestre de 2020, 12 puntos porcentuales, respecto al mismo periodo del año 2019.

“El crecimiento de Stulz para 2020, en comparación con el primer semestre de 2019, fue de 12 puntos porcentuales, lo cual es muy bueno, ya que muchas compañías lejos de crecer, comenzaron a tener decrecimiento en su revenue y para nosotros ha sido positivo hasta el momento. Seguimos cerrando un julio con números positivos y visualizamos un agosto con una contracción importante”.

Emigdio Granillo, Director Comercial en Stulz México.

Creemos que el segundo semestre va a ser el retador, vamos a tener que modificar nuestros esquemas comerciales, adaptarlos a esta nueva normalidad y seguir apoyando a nuestros clientes con cada una de sus

necesidades, para salir adelante, ante esta nueva realidad.

Cinco áreas en el portafolio de productos de Stulz:

Equipos perimetrales: Todos los equipos que van a los centros de datos de tamaño mediano y grande.

Equipos de alta densidad: Equipos que van sujetos al rack o gabinete.

Unidades Chillers: Equipos grandes que trabajan con agua helada, abastecen justamente a todas las manejadoras o equipos perimetrales.

Shelter Cooling: Equipos llamados “mochila”, ya que son diseñados para trabajar en el ambiente Telecom, en todas las antenas de telecomunicaciones.

Manejadores de aire: Unidades de ventilación inteligente con ventiladores EC Fan, electrónicamente conmutados que ayudan a tener un mejor flujo de aire dentro de una sala.

Respaldo al canal

Continuamente apoyamos con capacitación a todos nuestros partners y usuarios finales, habilitamos un laboratorio en Toluca, Estado de México, para mostrar la operación de un equipo en vivo a través de una videoconferencia y mostrarles cómo pueden operar sus equipos ante una alarma de nivel A; es decir, una alarma simple.

Otro beneficio es que no subimos, ni subiremos los precios de nuestras soluciones en todo el año, adaptamos todas nuestras herramientas técnico y comerciales para ser habilitadas de manera remota en los servicios posventa.



Emigdio Granillo

ventas@stulz.com.mx

Tel.: (55) 5292 8596 ext. 1016

www.stulz.com.mx

Stulz México

COLABORACIÓN, piedra angular en la continuidad del negocio en tiempos de Covid-19

Texto: Raúl Ortega

- **USUARIOS MULTIPLATAFORMA Y MULTICANAL**
- **EL 80% DE LAS EMPRESAS CONSIDERÓ TENER UN PORCENTAJE DE EMPLEADOS TRABAJANDO DESDE CASA**

El uso de las nuevas tecnologías ayudó a más de una organización a proveer certeza para la continuidad de los servicios y mantener contacto con sus trabajadores, así como con los socios y clientes, por lo que las video conferencias y plataformas para habilitar este tipo de servicios van al alza en el mercado, en la medida que el teletrabajo se convierte en una realidad y con ello las oportunidades se traducen en negocio para los canales.

Durante los últimos años se ha hecho hincapié en el aspecto de la colaboración, para obtener ahorros importantes, pero también para no quedarse estancado y avanzar con las nuevas necesidades del mercado, por lo que, en la actualidad, muchas empresas han optado por seguir esta tendencia para mejorar sus procesos y abrirse camino con clientes potenciales.

Tradicionalmente, las empresas trabajaban por departamentos y proyectos aislados; es decir, que cada colaborador se enfocaba en sus tareas para así lograr sus metas pautadas. Actualmente, la realidad es otra; las empresas han visto la oportunidad de trabajar de manera colaborativa y buscan las ventajas que ofrece el uso de redes informáticas para poder competir y expandir sus límites de alcance, sumado a habilitar negocios que incluso, aún no se tenían concebidos como parte de los mercados destino a los que podrían llegar, todo ello enmarcado en tiempos de confinamiento por salud pública, lo que ha agudizado estos modelos, en respuesta por apalear a los estragos que deja a su paso, así lo explicó Cinthya Flores, Territory

Manager en Jabra México: “Por un lado hemos observado la demanda repentina de los dispositivos para trabajar desde casa, por lo que a medida que esto pase continuará la demanda de dispositivos flexibles, ya que seguirán siendo útiles para la colaboración. Después de que un usuario experimentó la diferencia de la calidad de audio con unos auriculares profesionales contra unos de consumo, no van a regresar, al contrario, seguirán haciendo uso de ellos y les van a seguir sirviendo cuando regresen a oficinas. Entonces, estos dispositivos son muy flexibles para ser compatibles con cualquier forma de colaboración. Debemos estar preparados para estos cambios. Hoy, trabajar en una oficina no significa el éxito, sino que puedas tener estas actividades desde cualquier lugar”.

“En video conferencia, todas las empresas están experimentando adopción de herramientas de video como plataforma de comunicación nativa. De forma mundial la adopción fue casi instantánea y sin medidas de precaución. Sin avisar, los empleados lograban acceso a recursos sensibles de la compañía de forma remota, vía dispositivos y conexiones inseguras, la comunicación entre empleados internos y

externos se veía comprometida, es así que las comunicaciones unificadas, contact center y videocolaboración se vieron retados a cumplir sus promesas de mejora”: Guillermo Canchola, Regional Sales Manager Latam & Caribbean en Lifesize.



Mantenerse conectados es la pieza clave para mejorar los procesos de producción y colaboración de una

GUILLERMO CANCHOLA

empresa. Vivimos en un mundo conectado globalmente donde las redes sociales y aplicaciones (o apps) han alcanzado un crecimiento que no tenían contemplado hace algunos años, pero dentro de una empresa, el valor que se les da se debe a que crean lazos de interacción entre los empleados para que estos desarrollen ideas, siendo no menos importante, que en la actualidad los usuarios son multiplataforma y multicanal; es decir, ya no están restringidos a una plataforma, de esta manera lo aseguró Alejandro Apan, Director General de Neocenter: “Hace algunos años se hablaba sobre qué plataforma iba a ser la líder y en el camino muchas empresas desarrollaron su propia plataforma, pero el día de hoy, somos usuarios multiplataforma, usuarios multicanal. Ya que no debemos estar pensando si alguien se va a hacer una videoconferencia con GoToMeeting, Webex, Hangouts, Teams, etcétera, tienes que estar abierto a utilizar prácticamente todas las plataformas y los aditamentos que mejorarán la experiencia serán equipos preparados para utilizar todos estos canales de comunicación, el cual es el primer reto”.

Se anticipa que, en los próximos años las empresas que adoptan o impulsen estas redes colaborativas y las potencien, disfrutarán de una ventaja competitiva en el mercado.

Una de las formas en que las empresas apuestan para la interacción con sus empleados con herramientas son salas virtuales de trabajo, conferencias, video, compartir documentos, presencia, videoconferencias e integración de aplicativos on premise dentro de la infraestructura de sus clientes, generando esquemas híbridos de colaboración, donde todos en conjunto interactúan sin importar donde se encuentren, creando el nuevo espacio de trabajo. Cabe destacar que por la situación actual de la pandemia, la ampliación de estos servicios ha llegado al sector educativo, donde los retos han alcanzado a la industria privada y los gobiernos de los países, que de ser aprovechada la oportunidad se abre un panorama enorme de negocios para los canales y en general, para la cadena TI de distribución.

“Es importante que las iniciativas privada y pública tengamos el mismo foco y la misma meta. En LogMeIn tenemos herramientas no sólo como GoToMeeting de video colaboración, sino GoToTraining, GotoWebinar que permiten llegar al sector que requieres y transmitir mensajes, por lo que creo que hoy en día el gobierno tiene una tarea muy importante de actualizarse, así como todas las empresas. Por la pandemia hemos tenido que adaptarnos y los gobiernos también. Tienen que poner mucha participación en abrir sus capacidades

de comunicación a la parte de trabajo en casa, la educación y así habilitar la capacitación, la colaboración de una manera inteligente con sus empleados, y en general con todos”: Francisco Zapién, Senior Solution Consultor en LogMeIn México.



FRANCISCO ZAPIÉN

Beneficios de la colaboración:

- Incremento de productividad en los empleados
- Alinear procesos
- Dar seguimiento a los objetivos de la organización
- Facilitar el acceso a la información
- Potenciar la eficiencia de los grupos de trabajo
- Garantizar ventajas competitivas

Negocio potencial

La coyuntura que dejó el repentino modelo de trabajo en casa, ha permitido que los canales encuentren luz en los temas comerciales, ya que, si bien las ventas de otros servicios y productos fueron a la baja, no fue el caso de los relacionados a la colaboración, donde por el contrario, repuntó su índice de ventas y más importante aún, que los canales que busquen habilitar nuevos negocios en esta rama, no es necesario contar con una experiencia robusta, sino que lo pueden hacer con algunos conocimientos básicos por dos razones, la primera, no son productos (la mayoría) altamente especializados y la segunda, el tiempo de inducción que ofrecen los fabricantes son cortos.

“Ofertamos estas capacitaciones y certificaciones totalmente gratuitas. La capacitación está perfilada al tema comercial, qué vender y a quién venderlo, va orientada al canal para los diferentes tipos de usuarios que hoy podemos tener: oficinas, para el corporativo pero también los contact center; todas estas compañías de servicios de cobranza y la educación con las universidades con la video colaboración. Después de esta capacitación les perfilamos el mercado, nuestras soluciones y también se envía un pequeño examen, que al elaborarlo se solicita la aprobación del mismo para entrar a nuestro programa de socios y que está adaptado para comercializar las soluciones, proveyendo de herramientas que les permitan incrementar el negocio con la cartera de clientes que tienen, incluso apertura de nuevas cuentas. Teniendo este certificado acceden a nuestra cartera de socios de negocio con herramientas de productos, marketing y por si ellos trabajan con cuentas en redes sociales o ventas en línea por internet, tengan toda esta información de Jabra que les ayude a seguir abriendo negocio”: Cinthya Flores.



CINTHYA FLORES



REVOLUCIONAMOS
**EL TRABAJO
REMOTO**
CON UNA SOLA SOLUCIÓN

- Configuración sencilla, opera de manera remota inmediatamente
- Reduce gastos en telefonía e incrementa la productividad
- Videoconferencia y colaboración con colegas y clientes
- Dispositivos profesionales sin necesidad de costosa infraestructura

MANTÉN LA CONTINUIDAD DE TU NEGOCIO

La modalidad de trabajo Home Office en situación de contingencia, te permite mantener tu operación y seguir atendiendo a tus clientes.

 **GoToConnect**
Powered by Jive

La mejor Solución de
Comunicaciones Unificadas
ahora con Go To Connect

COMBO ESPECIAL:
SERVICIOS + EQUIPO
TELEFÓNICO Y/O HEADSET



SOLICITAR PROMOCIÓN AQUÍ

O COMUNÍCATE AL 55-8525-5384



PREGÚNTANOS AHORA MISMO CÓMO
Te brindaremos la mejor solución para tus necesidades

Vigencia al 30 de julio del 2020

Válida al contratar tu plan de 24 meses. Sujeta a aprobación de financiera.
El cliente recibirá su facturación separada por servicio y equipos. No incluye el costo del teléfono o diadema.

Por otro lado, cabe mencionar que los fabricantes incentivan a los canales para unirse a sus propuestas de negocios, con apoyos en diversos ámbitos que van desde capacitaciones, hasta financiamientos con la intención de prepararlos y maximizar el cierre de ventas con índices de utilidad que sean favorables para ambos extremos de la cadena de distribución, en el caso de Lifesize, Guillermo Canchola explicó que su modelo cuenta con diversos mecanismos de apoyo para: “darle al canal, de manera permanente certificaciones sin costo, acompañamientos en las oportunidades, descuentos por registro y/o volumen, además existen mecanismos más complejos que son temporales como: recompra de contratos de otros fabricantes, apoyos por vertical, licenciamiento promocional, entre otros”.

Oferta de fabricantes para Colaboración:

- **Jabra:** Serie Evolve (auriculares), Panacast (video), Speak 750 (altavoz).
- **Lifesize:** Hardware y software para video-conferencias; una familia de cámaras, códecs, micrófonos, controles para video, así como las suscripciones en la nube basados en planes para tener cuartos de conferencia, grabación, integraciones, streaming, transmisión de contenido, etcétera.
- **Logmein:** GoTo Meeting, GoTo Training, GoTo Webinar, GoTo Connect y GoTo Room.

Oferta de mayoristas para Colaboración:

- **Neocenter:** LogMeIn (GoTo Connect), StarLeaf, SanGoma, Xorcom, Logitech, Jabra, pantallas interactivas, soluciones para Zoom, Teams y Webex.

Seguridad

El tema de la seguridad es factor importante a considerar, cuando de trabajo remoto se habla, es por ello que se requiere que las soluciones no sólo tengan una administración y fácil uso, sino que sean robustas para cuidar la información sensible de los usuarios, lo cual es un argumento de venta que podría cambiar el panorama de los clientes al ofrecer servicios con protección, entre los que se incluyen el portafolio de Lifesize y LogMeIn, éste último con una oportunidad de negocio que se incrementa diariamente, así lo manifestó Francisco Zapién: “Aproximadamente 200 millones de clientes hoy en día usan LogMeIn y todos los días 130,000 clientes nuevos se van incorporando. Hay una estadística que ha ido en aumento recientemente en este primer semestre del año precisamente por la situación que estamos viviendo”.





La oportunidad de negocio para los canales está diversificada en los tipos de soluciones que los fabricantes lanzan al mercado, los cuales, a su vez, tienen cabida en diferentes ámbitos comenzando por el trabajo remoto, cruzando por la educación, hasta llegar a la comunicación interpersonal para fines particulares. Motivo para que las organizaciones que se encuentran dentro de la industria cambien sus formas de cerrar negocios, tal es el caso de Neocenter, quienes ahora, implementan un showroom de forma remota.

Así bien, al garantizar las ventajas competitivas para las empresas con soluciones de colaboración, también se benefician los canales, ya que al trabajar con estas herramientas se abre oportunidad de ofrecer servicios de consultoría, que, a su vez, alarga la posibilidad de tener a clientes cautivos por más tiempo.



“El 80% de las empresas ya están considerando tener un porcentaje de empleados trabajando en casa. Otras entidades dijeron que la experiencia fue buena que ya no regresaran oficinas. En nuestro caso, como Neocenter no vamos a regresar oficinas, pero si vamos a invertir en showrooms, porque las empresas están esperando ver una prueba de concepto, ya que como todo esto es nuevo, nadie quiere invertir su dinero en algo que pudiera ser un fracaso. Entonces, están exigiendo que les demuestres que esto funciona, pero hoy no estamos proponiendo el showroom con visitas presenciales, sino que, creamos un mecanismo para hacer presentaciones remotas”: Alejandro Apan.

ALEJANDRO APAN



continuidad de los negocios y el futuro del teletrabajo

IP

- Seguridad y herramientas, los distintivos del fabricante
- La marca ofrece una amplia gama de productos para que las empresas continúen sus operaciones de forma remota
- El futuro de la colaboración apenas comienza

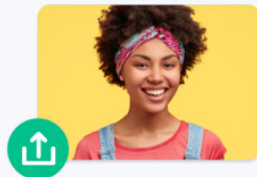
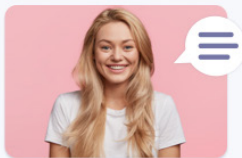


GUILLERMO CANCHOLA

Es bien conocido que la pandemia afectó a muchas compañías de forma económica, sin embargo; no fue lo único, ya que también complicó temas de seguridad al momento de habilitar los negocios de forma remota. Sin avisar, empleados de forma masiva lograban acceso a recursos sensibles de la compañía

de forma remota vía dispositivos y conexiones inseguras, la comunicación entre empleados internos y externos se veía comprometida. Con las videoconferencias y la normalización en el uso de estas herramientas dio paso para acelerar la transformación digital en las empresas, con lo que abrió nuevas oportunidades para los canales, fabricantes, desarrolladores e integradores; a su vez, permitió que éstas pudieran observar de cerca los ahorros que tendrían al reducir el personal trabajando desde una oficina, lo cual es crucial por la escasez de presupuestos en los tiempos actuales.

Los retos a los que se enfrentan las empresas serán complicados, afortunadamente existen actores en la industria de la tecnología que están proveyendo herramientas para continuar con las actividades laborales de sus empleados, uno de los más importantes, por no decir, el que lidera el negocio de la colaboración y lo llevó a un nuevo nivel es Lifesize, pieza fundamental en la innovación. Además de ser un acérrimo analista del mercado en lo referente a la evolución de las video llamadas y su adaptabilidad por parte de los usuarios finales, es así como, de 2005 a 2018 la adopción de videoconferencia y comunicaciones unificadas tuvo un crecimiento de 178%, mientras que, en 2019 creció aceleradamente y para 2020



se convirtió en una la nueva realidad dejando muy pocas empresas excluidas de una experiencia de trabajo remoto.

“LO QUE HACÍAMOS CON UN TRABAJO DE CAPACITACIÓN, ADOPCIÓN DE TECNOLOGÍA, USO DE HERRAMIENTAS DE COLABORACIÓN Y DEMOSTRAR QUE SE PODRÍA TRABAJAR DE FORMA REMOTA; GRACIAS A LA PANDEMIA, EN TRES SEMANAS ESTABA RESUELTO. FUE UN FENÓMENO QUE NO HABÍAMOS VISTO NUNCA Y SUCEDIÓ PARA TODO EL ABANICO DE COMUNICACIONES UNIFICADAS”: GUILLERMO CANCHOLA RICO, REGIONAL SALES MANAGER LATAM & CARIBBEAN EN LIFESIZE.

Colaboración con seguridad

Ha sido tan repentina la adopción de estas tecnologías que muchas personas tienen más de un aplicativo instalado para hacer video colaboración, aunque los verdaderos retos estaban por venir, debido a que una vez que las personas estaban familiarizadas con las plataformas y hacían uso de ellas, se abrió una arista que, hasta ese entonces, muchos no habían puesto atención: la seguridad.

Sin embargo, Lifesize siendo pionero en este terreno, ya lo tenían contemplado con soluciones robustas, debido a que el confinamiento fue tan repentino que las empresas reaccionaron con lo que tenían a su alcance, lo que abrió una cantidad de huecos de seguridad y derivó en casos de intrusión, explotación de datos, compraventa de información de usuarios y spyware, entre otros, así lo detalló Guillermo Canchola: “La seguridad se convirtió en el foco número uno dentro de esta pandemia. Nosotros ya teníamos resuelto la mayoría de los huecos de seguridad desde hace 5 o 6 años y se convirtió en el estándar de seguridad. En Lifesize nos tocó ver cómo los demás implementaban lo que nosotros ya teníamos, aplicando encriptación, candados para proteger las videoconferencias y mecanismos adicionales. No todas las funcionalidades de ciberseguridad están resueltas actualmente, siguen existiendo, como pasa en todas las tecnologías, podemos hablar de versiones de firmware, de sistemas operativos, privacidad de datos, muchísimas cosas que siguen alrededor del tema de colaboración y videoconferencia. Aun así, vamos a seguir trabajando y liderando la mayor cantidad de funcionalidades necesarias durante este periodo”.

En 2020, según los datos del fabricante, y lo que va de la pandemia, se observó que el 63% de los empleados en USA y el 91% de los asiáticos comenzaron a trabajar desde su hogar, con lo que la oportunidad a nivel mundial se convirtió en un potencial negocio que cruza por los diversos tipos clientes y mercados, desde el usuario final que requiere dispositivos para el trabajo en casa, la escuela, pasando por empresas que requieren soluciones de mayor alcance, y finalmente, cuartos virtuales con capacidades muy por arriba de la oferta que existe en el mercado actualmente.

PORTAFOLIO HARDWARE DE LIFESIZE:

- **Icon 300:** Adaptado para salas reducidas para un máximo de tres personas.
- **Icon 400:** Ideal para espacio pequeños con un máximo de cinco individuos.
- **Icon 500:** Para salas de tamaño mediano. Dirigido para un máximo de seis colaboradores.
- **Icon 600:** Diseñado para espacios ocupados por 10 individuos máximo.
- **Icon 700:** Pensado para una mesa de juntas de 15 participantes.
- **Icon 800:** Está diseñado para un auditorio de 50 personas.



Una de las cualidades principales de estas soluciones es que todo el portafolio de hardware está en Ultra Alta Definición (4k). Las características técnicas de cada producto van aumentando como puede ser el alcance del lente, entradas/salidas de audio y video y accesorios.

Portafolio Lifesize Cloud:

- Las funcionalidades como Grabación, Streaming, integración con terceros, conferencias multipunto, audio conferencing, etc. Están disponibles en un modelo de suscripción. Desde Gratuitas hasta servicios Empresariales.
- Puede descargar la aplicación Cloud en todos sus dispositivos: equipo portátil, tablet y smartphone. Las llamadas entrantes suenan en todos los dispositivos.
- Lifesize Cloud aplica los valores de configuración al sistema Icon directamente y se potencia la integración hardware y software trabajando juntos.
- Las reuniones de otras plataformas pueden ser llamadas desde su sistema Icon.
- Todos los contactos almacenados en el grupo de Cloud de la empresa están disponibles en el directorio de su sistema Icon. También se muestra su estado online.
- Las salas de reuniones virtuales configuradas por el administrador de su cuenta de Cloud están disponibles en Reuniones. Todos los usuarios de Cloud pueden añadir reuniones desde su aplicación.
- Icon puede agregar participantes de video y aceptar varios llamantes en la llamada activa.
- Las actualizaciones de software se aplican automáticamente a su sistema Icon, en vez de requerir que se realice una actualización manual desde un archivo independiente. El sistema le pregunta si desea aplicar la actualización, permitiéndole retrasar la operación si se encuentra en mitad de una llamada o usando el sistema.

Lifesize Cloud, permite a los usuarios contar con ligas personalizadas, número de extensiones por cada usuario y por cuartos virtuales de conferencia, que van desde modelos de suscripción gratis hasta empresariales con diversos paquetes que se ajustan según la necesidad o requerimientos, y de acuerdo a ello, los precios van cambiando.

“PUEDES CONTAR CON CUARTOS DE CONFERENCIA VIRTUALIZADOS, LOS CUALES TIENEN CAPACIDADES PARA HOSTEAR O PARA TENER HASTA 500 PARTICIPANTES EN VIVO Y COMUNICACIÓN BIDIRECCIONAL CADA UNO DE ELLOS. ADICIONALMENTE ACTIVAR EL STREAMING O MODALIDAD WEBINAR, DONDE SE TIENE LA CAPACIDAD DE TRANSMITIR HASTA 10,000 PERSONAS (VIEWERS PASIVOS). TAMBIÉN CUENTAN CON CAPACIDAD DE CHAT GRUPAL, GRABACIÓN, INTEGRACIÓN HACIA PLATAFORMAS DE TERCEROS, ESTAMOS HABLANDO QUE PUEDES INTEGRARLO CON SLACK, MICROSOFT TEAMS, G SUITE, OFFICE 365, CON EL ABANICO DE APLICATIVOS EMPRESARIALES PARA PODER ESCALARLOS A UNA EXPERIENCIA DE VIDEO ADECUADA. DE ESTA FORMA CONSTRUIMOS LA SOLUCIÓN A TU MEDIDA”: **GUILLERMO CANCHOLA.**

Lifesize, en un esfuerzo recompensado por desatacarse de su competencia, desarrolló nuevas herramientas para convertir a las video llamadas en una experiencia única. como es Kaptivo, que ofrece realizar dibujos, diagramas, tablas, etc. en una pizarra blanca (White Board) digitalizando la imagen de un pizarrón blanco físico para transmitirla como un streaming de video durante las videoconferencias, siendo de gran ayuda para el sector educativo, ya que es muy común que el profesorado, al momento de explicar algo a sus alumnos, haga anotaciones (puntos clave) para la mejora en el aprendizaje de los grupos.

Cabe destacar que el potencial de las soluciones de videoconferencia tiene mucho camino por recorrer, ya que para la gran mayoría es totalmente nuevo, por lo que dentro de los próximos meses y años se comenzará a ver una comercialización asidua, en parte por la aceptación de una herramienta empresarial, por lo cual los suscriptores pasarán de los modelos gratuitos a exigir servicios de alta calidad empresariales como son: seguridad, alta definición, disponibilidad, hardware asociado a los aplicativos de videoconferencia y es entonces que sus planes migrarán a suscripciones de paga.

“YA OCURRIÓ LA ADOPCIÓN, AHORA EMPEZAREMOS A EXPERIMENTAR CON LA MADURACIÓN DEL MERCADO”: **GUILLERMO CANCHOLA.**

Negocio para el canal

El modelo de negocio de Lifesize es a través de los canales para la compraventa, rentas, suscripciones recurrentes en la nube y servicios profesionales, al respecto, el directivo de la compañía invitó al canal a sumarse y participar en el equipo de Lifesize, ya que México como Latinoamérica son regiones muy grandes y agregó: “Existe un programa de canales definido donde buscamos que partners de Lifesize hagan crecer su negocio. Para convertirse en Partners es necesario: Llenar un formulario de aplicación; recomendamos que adquieran un equipo demo y que se certifiquen. Contamos con incentivos como una suscripción a precio de demo y un precio diferenciado del costo al público para que experimenten, conozcan la diferencia y vean la capacidad de Lifesize. Es un aplicativo empresarial y no los comunes del mercado. Estamos hablando de soluciones empresariales formales con mucha calidad. Una vez registrados como partners, pueden certificarse sin costo en todos nuestros cursos. Existen diferentes incentivos como los descuentos competitivos por volumen, además de promociones que cambian cada trimestre”, concluyó.

Guillermo Canchola Regional Sales Manager LATAM & Caribbean gcanchola@lifesize.com M:55 3045 2104

GUÍA

ESCÁNERES PARA PUNTO DE VENTA

Para facilitar el proceso de compra-venta y tener un mejor control de inventarios, los escáneres para punto de venta son fundamentales en los negocios, ya sea para escanear códigos de barras impresos en etiquetas de papel o en la pantalla de un teléfono móvil, tableta o computadora.

Texto: **Anahi Nieto**

3nStar

Scanner laser

Características:

Hasta 100 metros de alcance; puede trabajar en modo Bluetooth o en modo radio, una asociación sencilla con el receptor y memoria interna de almacenamiento hacen del equipo una buena solución de escaneo inalámbrico con precio competitivo.

Garantía: Un año.



3nStar

SC505 Lector de Código de Barras 2D Omnidireccional

Características:

Para farmacias, tiendas de conveniencia y supermercados, el lector maximiza la eficiencia de los empleados e incrementa la satisfacción del cliente, gracias a su velocidad de 60 imágenes por segundo.

Garantía: Un año.



CPS

6266MBT-2D

Características:

Lector inalámbrico Bluetooth clase 2, lectura de códigos 1D/2D en papel, pantallas, celulares y tabletas, e inclusive a la luz del sol. Incluye base de comunicaciones, fuente de poder, cable USB. La pistola puede conectarse a cualquier receptor con Bluetooth. Sellado IP 54, resistencia al impacto 1.8 mts. Compatible con sistemas Windows 9x hasta Windows 10, Android, iOS. Alcance de radio hasta 100 metros a campo abierto. Iluminación blanca con doble led, ideal para lectura de códigos rojos, azules, verdes, así como códigos tenues o dañados. Indicadores visuales y audibles de buena lectura, apuntador de diodo láser de 650nm.

Garantía: Dos años.



CPS

8800-2D

Características:

Lector de presentación para empotrar o fijar en mostrador/pared. Pantalla de 7". Compatible con Linux, Android, Windows XP, 7,8,10, MAC iOS, tolerancia al movimiento 3.8 metros/seg. Multi idioma, puerto USB, Led: indicador bicolor rojo y azul: código de lectura de luz roja, indicador de encendido de luz azul. Beeper: indicaciones de inicio, y de buena lectura. Alta capacidad de lectura de códigos de barras 1D/2D, en papel, pantallas, celulares y tabletas, e inclusive a la luz del sol. Tecnología Imager, fuente de luz LED, Sellado IP 42, resistencia al impacto 1.2 mts.

Garantía: Dos años.



eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

FELICITA A

Lunes 3

JORGE ENRIQUE BELSAGUY MÉNDEZ, **MANAGING DIRECTOR DE STULZ**

Martes 4

JOSÉ ALBERTO GONZÁLEZ, **DIRECTOR DE MERCADOTECNIA EN GHIA**
JOSÉ LUIS RAMÍREZ ORTIZ, **DIRECTOR GENERAL EN IMAGEN CONSTRUCTIVA**

Miércoles 5

MONTSERRAT LUCIO, **MERCADOTECNIA EN AB SYSTEMS**

Viernes 7

CRISTINA RODRÍGUEZ NAVA, **PRODUCT MANAGER EN LIMBERGY**

Sábado 8

ELENA HERNÁNDEZ RAMOS, **EJECUTIVO DE MERCADOTECNIA EN INTCOMEX**
GABRIELA BAEZA VILLANUEVA, **COUNTRY MANAGER SENIOR EN ENERGY SISTEM**
GTO. ANIVERSARIO **NEWLAND LATIN AMERICA**

AGOSTO 2020

Suscríbete

Datalogic

Magellan 1500i

Características:

Escáner de presentación omnidireccional, decodifica sin problemas los códigos de barras 1D y 2D en todo, desde etiquetas de productos impresos a cupones móviles, tarjetas de fidelidad, boletos y pases de abordaje. La iluminación adaptativa y empotrada optimiza los niveles de luz tanto para la comodidad del operador superior como para el escaneo de presentación y de barrido de alto rendimiento. Con el tamaño más compacto de su clase, es una opción ideal para aplicaciones de espacio limitado.

Garantía: Tres años.



Datalogic

Magellan 9800i

Características:

Escáner imaging que ofrece precisión y rendimiento de lectura de códigos 1D y 2D. Es el primer escáner que proporciona un rendimiento superior en el escaneo digital de imágenes, consiguiendo de esta manera incrementar la productividad en el punto de venta de uno de los entornos más competitivos y exigentes como la industria retail. El diseño mejora la ergonomía, el bonnet permite colocar mejor las pantallas táctiles del punto de venta o Self-Checkout, los terminales de pago y las impresoras de tickets. El altavoz central permite un feedback audio con archivos WAV personalizables para una mayor fidelidad.

Garantía: Un año con posible extensión con ease of care.



EC Line

2D-8300

Características:

Lector de código de barras 2D con tecnología Image. Lectura de códigos 1D (lineales) y 2D (QR), velocidad de 270 Scans/Seg. Indicador luminoso de lectura, lectura de pantalla en dispositivos como Celulares y Tabletas. Funcionamiento manual o automático, interface USB, dimensiones (mm) 180L x 70W x 80H. Peso 119g.

Garantía: Un año.



EC Line

LS-9620

Características:

Lector de código de barras laser de alta velocidad con base de escritorio. Lectura de códigos 1D o lineales, velocidad de 200 Scans/Segundos, indicador luminoso de lectura. Modo de funcionamiento manual o automático. Interface USB, dimensiones(mm) 191L x 69.5W x 70.9H. Peso neto 445g (con la base).

Garantía: Un año.



GHIA

GSOM1

Características:

Lector omnidireccional para códigos de barra en 1D. Logra una lectura más sencilla gracias a su fuente de luz láser y su velocidad de hasta 1500 escaneos por segundo, 20 líneas en 5 direcciones. Soporta caídas de hasta 1.2 metros sobre superficie de concreto.

Garantía: Un año.



GHIA

GSLWB1

Características:

Lector para códigos de barra en 1D, inalámbrico con base. Distancia de comunicación de hasta 300 metros en lugares abiertos gracias a su receptor. Puede almacenar hasta 100,000 códigos EAN13. Logra una lectura más sencilla gracias a su fuente de luz láser y su velocidad de hasta 300 escaneos por segundo. Tipo de escaneo: bidireccional. Soporta caídas de hasta 1.5 metros sobre superficie de concreto.

Garantía: Un año.



Honeywell

Genesis 7580g

Características:

Escáner de presentación con capacidad para leer códigos 1D, PDF y 2D, aún en superficies altamente reflejantes, como la pantalla de un teléfono. Resiste caídas desde 1.5m y puede leer códigos desde 1cm hasta 20cm dependiendo de la simbología. Sólo pesa 340g y se puede conectar a otro dispositivo vía USB, RS232 e IBM 46xx.

Garantía: Tres años.



Honeywell

Voyager XP1470g

Características:

Solución para aplicaciones que requieren leer códigos 1D y 2D rápido y fácil. Es hasta 30% más rápido para leer códigos desde pantallas o de mala calidad. Diseñado para adaptarse a las condiciones más exigentes de trabajo, soporta hasta 30 caídas desde 1.8m y hasta 1,000 golpes a 0.5m.

Garantía: Cinco años.



HP

Imaging Barcode Scanner II

Características:

El lector de código de barras lee códigos 1D y 2D, permite capturar símbolos e imágenes sin importar la orientación del escáner. Se puede usar como dispositivo de mano o colocándolo en el soporte para una mayor flexibilidad operativa.

Garantía: Limitada de tres años.



HP

Value Barcode Scanner

Características:

El lector de código de barras lee una gran variedad de códigos, incluidos los códigos de barras 1D / 2D y códigos de dispositivos móviles. El Scanner está optimizado para trabajar en diferentes formatos de tienda, restaurante o kiosko.

Garantía: Limitada de tres años.



Newland

NLS-HR5280-BT

Características:

Lector inalámbrico Bluetooth clase 2, lectura de códigos 1D/2D, formateo de datos, lectura de códigos en papel, pantallas, celulares y tabletas, e inclusive a la luz del sol. Tecnología MEGAPIXEL de imagen (Resolución 1280X 800 Pixels). Incluye Base de comunicaciones, fuente de poder, cable USB. La pistola puede conectarse a cualquier receptor con Bluetooth. Sellado IP 54, resistencia al impacto 1.8 mts. Compatible con sistemas IBM46xx, Windows 9x hasta Windows 10, Android, iOS. La base de comunicaciones tiene 2 posiciones para uso en escritorio o colocación en pared, alcance de radio hasta 100 metros a campo abierto. Puede enlazar hasta 7 lectores a la misma base.

Garantía: Tres años.



Newland

NLS-HR2260

Características:

Alta capacidad de lectura de códigos de barras 1D/2D, Formateo de datos, lectura de códigos en papel, pantallas, celulares y tabletas, e inclusive a la luz del sol. Tecnología de imagen. Incluye Base y Autosense para operación manos libres. Con sellado IP 42, resistencia al impacto 1.2 mts. Interface USB o Serial RS232. Compatible con sistemas IBM46xx, Windows 9x hasta Windows 10. Plug&Play, incluye cable USB de 2 mts.

Garantía: Tres años.



Zebra

Serie DS2200

Características:

Con la línea se puede escanear todo. Puede obtener un lector de imágenes 1D/2D asequible que no sacrifica el rendimiento ni las funciones por precio. Se puede elegir el modelo que mejor se adapte a las necesidades de su punto de venta: el DS2208 con cable o el DS2278 inalámbrico. La línea ofrece la asequibilidad que demanda su presupuesto y la facilidad de uso, implementación y administración que su empresa necesita.

Garantía: Escáner DS2208 cableado: cinco años, escáner DS2278 inalámbrico: tres años; batería: 1 año.



Zebra

Serie DS9300

Características:

Diseño compacto que se adapta a cualquier espacio, desde boutiques de moda hasta tiendas de autoservicio con espacio limitado en el mostrador de cajas. Ofrece velocidades de escaneo y rendimiento de lectura que le permite mantener a las filas en movimiento. Su diseño está pensado para soportar las caídas, los golpes y los derrames de todos los días.

Garantía: Tres años.



ESTRATEGIAS DE MARKETING DIGITAL ESPECIAL PARA EL CANAL TIC



SOLICITA DEMOSTRACIÓN
ventas@esemanal.mx

☎ (55) 5090 2055  (55) 7360 5651



Mantén-te informado
SUSCRÍBETE A NUESTRO
NEWSLETTER
Y RECIBE TODAS LAS NOTICIAS DE LA
INDUSTRIA TIC



www.esemanal.mx