



# Máximo rendimiento a tu alcance.



**HP ZBOOK 15V G5** 



Con procesador Intel® Core™ i7 de 9ª generación





Álvaro Barriga

### INTELIGENCIA ARTIFICIAL, **TECNOLOGÍA DISRUPTIVA** PARA CUALQUIER **ACTIVIDAD**

on pocos los canales que integran soluciones de Inteligencia Artificial (IA) en México, sin duda, una de las tecnologías más disruptivas de las últimas décadas que va a impactar en el mundo, ya que trascenderá en los negocios y la vida cotidiana.

Según IDC, el valor de mercado de Inteligencia Artificial en América Latina asciende a 675 millones de dólares y en 2020 se espera un crecimiento del 9.8% respecto al año anterior; además, en los próximos cinco años prevén un crecimiento de 25%. En México, la inversión que se hace en IA está entre 88 y 95 millones de dólares.

La consultora señala que en la región, 6 de cada 10 organizaciones planean invertir en IA, mientras que en diciembre de 2019 eran 5 de cada 10 las que planeaban

Expertos en IA como CiiSA, SAS, TIBCO y la consultora IDC, señalan que aunque existen muchas oportunidades de negocio para el canal con esta tecnología, deberán desarrollar las habilidades de integración necesarias para diseñar soluciones a la medida de sus clientes; por lo que deben especializarse en casos de uso y mercados verticales. La semana pasada se llevó a cabo Ingram Virtual Experience IVX, el evento anual del mayorista donde se dieron a conocer las estrategias que diseñó, en conjunto con sus marcas, para apoyar los negocios de su canal.

El evento estuvo encabezado por Luis Férez, VP & CCE México, Perú y Colombia en Ingram Micro, así como todo su equipo directivo, quienes estuvieron atentos todo el tiempo para atender las dudas y sugerencias de sus asociados, así como brindarles su opinión sobre las oportunidades que ven para el cierre de año y para el 2021. El directivo mencionó que entre las principales peticiones de los canales están la capacitación, soporte, financiamiento, tendencias para identificar nuevas oportunidades, logística e inventario de productos, a lo que han brindado una respuesta oportuna. Del 20 al 22 de octubre se llevará a cabo virtualmente el Congreso ANADIC MX 2020, al respecto, José Antonio Sánchez, Presidente de ANADIC México, explicó que habrá un programa atractivo para los socios con contenido y oportunidades de negocio para todos.

Se contará con una participación importante de los mismos asociados, ya que algunos presentarán sus soluciones con la finalidad de que otros canales puedan agregarlas a sus portafolios y comercializarlas. Compañías como Pacific Soft, Asesoría Limac, Corporativo SOS, Reeduca, Asciende Computación, Fersa Technologies, Limnovaxion, entre otras, presentarán sus propuestas.

Se contará con la participación de algunos expresidentes de la asociación como Alireza Pourshojai, Francisco Wilson y Héctor Cárdenas. Algunos de los patrocinadores son: GHIA, Lenovo, Ingram Micro, Intel, Kingston, Grupo ROM, EC Line, Cloud Magna, Acer, Tripp Lite, BenQ, Pefect Choice, Quarx Technologies, CONTPAQi e Ivanti. Además, se rifará un auto.

estertion for including and crothin, find experimental equippost influences, an impact resource and a rectification of the content of the con

REGISTRO POSTAL PP09-01937



#### **PORTADA**

8 IA: un pilar en la transformación digital de las empresas que crece exponencialmente



#### **FABRICANTES**

6 En BROTHER reconocemos al canal y lo apoyamos para crecer juntos

17 5G traerá 20 veces mayor velocidad y una nueva generación de servicios:
SAMSUNG



31 SONICWALL VIRTUAL ROADSHOW impulsó la ciberseguridad en la nueva normalidad

34 El negocio de la ciberseguridad para hospitalidad: TRAPX

36 HP REINVENT busca sustentabilidad

37 El gaming, juego de ganancias y oportunidades para los canales: HYPERX



**BROTHER** 



**HP REINVENTED** 

39 Anuncia LENOVO DCG nuevos lanzamientos y apoyos al canal

**41** Presenta HP versión 2020 de impresoras Latex R

#### **MAYORISTAS**

**15 ROAMBEE E INGRAM MICRO** apuestan por IoT

**44 INFOBLOX Y MAPS** ofrecen juntos mejorar los servicios de red, nube y ciberseguridad

**22 PRODUCTOS** 

**25 ESEMANAL FELICITA** 

#### **DESARROLLADORES**

28 VMWORLD 2020, un aliado de la innovación digital para la resiliencia empresarial

#### **INTEGRADORES**

33 Todo listo para el Congreso Virtual ANADIC 2020



LENOVO



**INGRAM** 



**PRODUCTOS** 



ANADIC



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

DÍSEÑO Carmen Núñez 55 5090-2058 carmen.nunez@khe.mx Diego Hernández 55 5090-2061 diego.hernández@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

# En Brother reconocemos al canal y lo apoyamos para crecer juntos



n Brother nuestro canal de distribución es una prioridad, a través de diferentes estrategias y acciones reforzamos nuestro interés por ellos, por esta razón, siempre cuentan con nuestro apoyo para que juntos logremos seguir creciendo. Como una forma de agradecer el trabajo que nuestros socios de negocio han realizado, llevamos a cabo un par de eventos para reconocerlos y reafirmar el soporte que les ofrecemos.

En primer lugar, y con una audiencia de 155 personas, los pasados 22, 23 y 24 de septiembre realizamos "Brother Valor", donde dimos a conocer a nuestros partners las estrategias en las que trabajamos para dar continuidad al negocio.

El segundo evento, "Partners Awards FY2019", fue celebrado el 6 de octubre de este año, con el fin de premiar a los socios que destacaron en su labor durante el año pasado. En él resultaron ganadores:

#### • Total Negocio Mayoreo:

1º Lugar: Exel del Norte

2º lugar: DC Mayorista

3º lugar: CVA

#### • Mayor crecimiento en Total negocio mayoreo:

-PCH

#### • Mejor Mayorista de Valor:

-Exel del Norte

#### Mejor Copy Dealer:

-Todo en Tóner

#### Mejor cliente de proyectos:

-CTL

#### • Coordinador de impresión:

1º Lugar: Iván Dávila – PCH

2º lugar: Luis Meza – CT

3º lugar: Karla López – Ingram

Claudia Sánchez – Exel del Norte

#### **Fortalezas**

Algunos de nuestros diferenciadores como marca consisten en el compromiso y la atención que prestamos para satisfacer las necesidades de nuestros clientes, tanto canales de distribución como usuarios, "gracias a ello hemos consolidado un portafolio robusto de soluciones que abarca desde equipos láser con impresoras o multifuncionales monocromáticos o a color,

> multifuncionales de inyección de tinta, con equipos para oficina, negocio o empresarial, rotuladores y etiquetadoras, entre otros."

Ya que para nosotros el canal es estratégico para desarrollar servicios administrados de impresión, buscamos laborar con ellos de forma conjunta, para ello, les brindamos capacitación comercial y técnica de alto nivel,

estrategias comerciales, productos de calidad, refacciones, apoyo en el desarrollo de negocios, créditos, registro de proyectos, entre otros.

Brother es una marca rentable para los socios comerciales, incluso en estos meses de pandemia, logramos continuar generando negocios y queremos desarrollar más. Siempre estamos listos para atender las necesidades de nuestros partners. "Invitamos a los canales que aún no colaboran con nosotros a que se acerquen y

conozcan los beneficios que podemos ofrecerles a fin de procurar su crecimiento, con estrategias sólidas y todo nuestro apoyo": Tachi Takaaki, Gerente de Marketing para México.



#### TACHI**TAKAAKI**

#### Contacto

Fausto Zumaya Supervisor de Marketina Brother International de México fausto.zumaya@brother.com.mx























### IA: UN PILAR EN LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LAS EMPRESAS QUE CRECE EXPONENCIALMENTE

IDC ESTIMA QUE EL VALOR DEL MERCADO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL (IA) AUMENTARÁ 25% EN LOS PRÓXIMOS CINCO AÑOS EN LA REGIÓN, Y DEBIDO A QUE SE PUEDE IMPLEMENTAR EN PRÁCTICAMENTE TODAS LAS VERTICALES, REPRESENTA GRANDES OPORTUNIDADES DE NEGOCIO PARA LA CADENA DE VALOR.

a IA es una de las tecnologías pertenecientes a la Industria 4.0 y una tendencia de suma relevancia a nivel mundial cuyo objetivo consiste en potencializar a los negocios a través de la automatización de procesos, toma de decisiones rápidas y oportunas, reducción de costos, reducción de errores, aumento de utilidades y en las capacidades de venta y producción.

Esta tecnología tiene como base a la gran cantidad de datos que se

generan en la actualidad, pues gracias a estos se pueden establecer modelos que apoyen a

las empresas a cumplir con sus objetivos. De acuerdo con Marcio Arbex, Director de

Soluciones para TIBCO Latinoamérica, el propósito de la IA es proporcionar software que razone los datos.

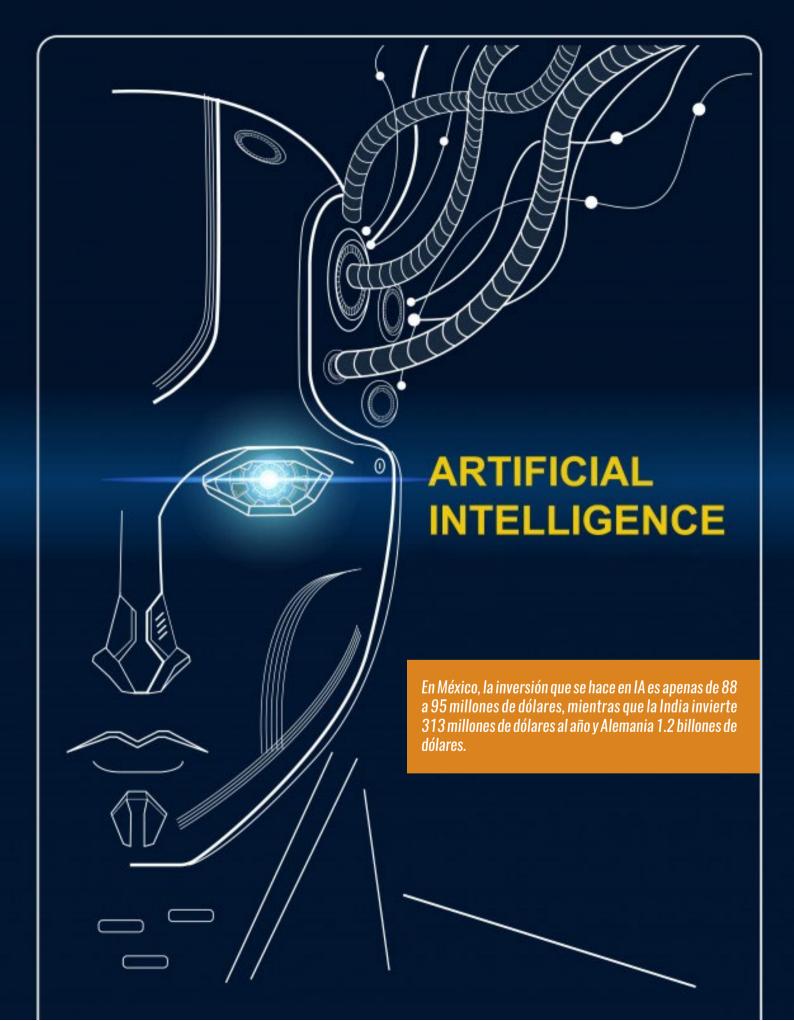
"La necesidad siempre presente de optimización empresarial, combinada con una larga historia de estadísticas aplicadas, un crecimiento explosivo de los datos disponibles y los avances recientes en la computación en la nube, ha acelerado la innovación y la transformación empresarial. La IA proporciona interacciones casi humanas con el software y ofrece soporte para la toma de decisiones para tareas específicas", detalló Arbex.

MARCIO ARBEX

En tanto, Lucio Bustillo, Gerente de Ciencia e Innovación del Departamento de Revenue Management de Air Canada, explicó a propósito del whitepaper sobre el viaje hacia la IA de TIBCO: "el término IA volvió a entrar recientemente en nuestro imaginario colectivo.

Hoy en día, el concepto abarca un número cada vez mayor de técnicas avanzadas de análisis y optimización aplicadas a grandes volúmenes de datos. Sin embargo, todavía queda camino por recorrer antes de llegar al punto de la Inteligencia Artificial general.

El término 'Inteligencia Artificial general' es la idea de que una máquina puede ser tan hábil, flexible e inteligente, como un ser humano. De hecho, sostiene que la mayoría de las empresas de viajes en la actualidad están avanzando hacia lo que podría definirse con mayor precisión como 'análisis avanzado'. En este entorno, un conjunto de decisiones selecciona entre diferentes modelos de pronóstico y optimización (incluidas las redes neuronales) paratomar decisiones a gran escala. Esto generalmente implica grandes conjuntos de datos, incluso en tiempo real. Sin embargo, el término 'IA' se usa a menudo porque es identificable y transmite un sentido justificado de asombro", agregó el directivo.



#### Aplicaciones de la IA

En el país, la Inteligencia Artificial figura como uno de los pilares más relevantes dentro de las estrategias de transformación digital de las empresas, además de ser una tecnología que llegó a replantear el contexto de los procesos de negocio. Por ello, es aplicable en las diferentes verticales de la industria, quienes se encuentran listas para adoptarla.

Una parte fundamental del éxito en la implementación de la IA depende en gran medida de la capacidad de los equipos de trabajo para adoptar nuevos modelos y desarrollar nuevas habilidades y competencias, posicionando el recurso humano como una pieza clave para lograrlo.

La industria de la manufactura representa en México cerca del 31% del Producto Interno Bruto (PIB) y sólo se invierte el 2% del total de inversiones en IA, la mitad de estas inversiones se enfocan en el sector financiero, el cual representa el 5% del PIB, de acuerdo con Jorge Gómez, Director de Soluciones Empresariales en IDC México.

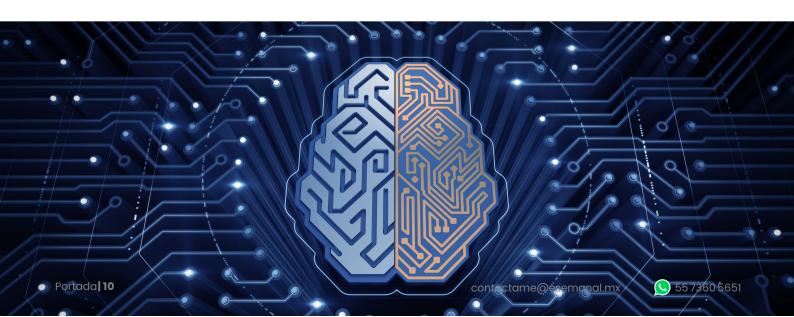
Aunque la inversión en la industria de manufactura es muy poca, los beneficios y las aplicaciones para implementar IA en este sector son muy amplios, por ejemplo, es posible ajustar la producción en tiempo real con la demanda, detectar imágenes y videos en las líneas de producción para supervisar productos, máquinas y empleados, a fin de detectar las medidas de seguridad de los trabajadores en una planta, entre otras.

No obstante, otras aplicaciones que tiene esta tecnología pueden ser en los sectores de retail, telco, gobierno, telecomunicaciones, financiero, o logística, en la gestión de riesgos y fraudes; en los seguros, con precios dinámicos; a reforzar el compromiso con el cliente; en el sector energético, con la vigilancia de la producción y mantenimiento basado en condiciones. Otras aplicaciones figuran en los chatbots para atender a clientes; reconocimiento facial, de voz y texto a fin de otorgar facilidad y seguridad en los procesos.



JOSÉ VILLARREAL GUTIÉRREZ

De acuerdo con José Villarreal Gutiérrez, Director Comercial en Ciisa, el país destaca en ser uno de los mejores preparados para la adopción de tecnologías. "El 80% de las instituciones financieras ya cuentan con lA aplicada en sus procesos", detalló el directivo. "La lA puede apoyar en los tiempos de respuesta, ya sea en la entrega o en la solicitud de productos; en tener una mayor claridad en los gustos y necesidades del mercado, para así traducirlo en contar con un inventario más afín a las necesidades de los clientes. Por último, el poder interpretar todos los datos con los que cuentan los canales de distribución y así poder generar modelos más eficientes en los distintos puntos de la cadena de valor.









#### La mejor convención de la industria TI llega hasta donde estés.

La convención más esperada de la industria TI en México ahora es virtual. Te llevamos el mejor contenido, talleres, capacitaciones y conferencias de los fabricantes más reconocidos.















#### Portada □••••

#### Los trabajos y la IA

En el país, un 51% de las actividades que realizan los trabajadores en general son susceptibles de automatizarse utilizando IA; respecto al debate que existe sobre si esta tecnología terminará con los

empleos, Jorge Gómez, dijo que no será así.

El directivo puso como ejemplo la máquina de vapor donde los trabajos aumentaron.

> surgió la industria de turismo, o la de hotelería y servicio. "Los empleos que se automaticen se van a generar en otra industria que ni siguiera tenemos idea que va a existir", detalló.

Aunque estiman que en el 2030 cerca de 9 millones de empleos se pierdan prevén que se generen 22 millones de nuevos empleos en otras industrias; es decir, 13 millones de empleos positivos.



JORGE **GÓMEZ** 

#### Una tecnología necesaria

En la opinión de Gustavo Guerrero, Especialista en Innovación y Transformación Digital para SAS Latinoamérica, México lleva buenos pasos en la adopción de esta tecnología, incluso, el directivo señaló que en la región, el país lleva la delantera.

> El especialista agregó que IA es una tecnología con gran crecimiento que, a su vez, genera un retorno exponencial, las empresas que

> > integren proyectos con ella podrán tomar mejores decisiones y contar con una ventaja competitiva o un diferenciador en el mercado.

Sin embargo, al existir tantos competidores y ser una gran tendencia, en el futuro la integración de IA se volverá algo establecido. "Las empresas que no adopten esta tecnología, no sólo no tendrán un diferenciador, sino que estarán fuera del mercado", enfatizó Guerrero.

**GUSTAVO GUERRERO** 

El valor del mercado de Inteligencia Artificial en América Latina asciende a 675 millones de dólares, este año se espera un crecimiento del 9.8% respecto al año anterior, y en los próximos años prevén un crecimiento del 25%.

En la región, 6 de cada 10 organizaciones planean invertir en IA, mientras que en diciembre del 2019 eran 5 de cada 10 las que planeaban hacerlo, según explicó Diego Anesini, Director de Investigación en IDC Latinoamérica.



**DIEGO ANESINI** 

Elaumento del 10% en las organizaciones que planean invertir en lA se debe a que las prioridades de las compañías cambiaron, yahora buscan mejorar sus procesos y responder a la acelerada demanda del canal digital de los clientes, en otros casos, las empresas se vieron forzadas a invertir en esta tecnología, según explicó Anesini.

El directivo añadió que este tipo de tecnologías están permitiendo la supervivencia de las organizaciones en muchos casos y generan mayores oportunidades de negocio para los canales.



#### Portada 📭 🗀

#### El canal y la IA

El directivo de SAS agregó que la extensión técnica y un mejor acercamiento con los clientes para poder escucharlos y comprender sus necesidades y su estado de madurez, son fundamentales al momento de integrar proyectos y procurar la solución de problemas. Por su parte, Anesini explicó que, aunque existen muchas oportunidades de negocio para el canal con esta tecnología, éste debe poseer las habilidades de integración necesarias para poder

diseñar soluciones a la medida a sus clientes; por ello, los canales deben especializarse en casos de uso y verticales.

Gómez mencionó que si existen tecnologías ganadoras durante la pandemia son, en definitiva, el Cómputo en la Nube, el Internet de las Cosas, y la Inteligencia Artificial, ésta última dedicada a transformar empleos, quitando lo monótono a ciertas tareas y permitiendo que el trabajador realice labores de análisis más complejas.

"De todas las tendencias tecnológicas que hemos visto en IDC en las últimas décadas, quizá la más revolucionaria, la que va a tener un impacto mayor en el mundo, es la IA, debido a que va a trascender en los negocios y la vida cotidiana, va a tener impactos que involucran en la implementación y regulación, inclusive, en disciplinas que van desde la economía, hasta la ley y la ética. Estamos hablando de una tecnología que será completamente disruptiva en prácticamente cualquier actividad laboral", enfatizó Jorge Gómez.



www.youtube/noticiasdelcanal

# ROAMBEEE **INGRAM MICRO** APUESTAN POR IOT

• LAS COMPAÑÍAS ESPERAN LLEVAR A CABO PROYECTOS DE IOT EN LA VERTICAL DE LOGÍSTICA, APOYADOS POR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN BAJO UN MODELO AS A SERVICE.

Autor: Anahi Nieto



ayorista y fabricante dieron a conocer, por medio de una rueda de prensa virtual, su alianza comercial para llevar al mercado de México proyectos de Internet de las

Cosas (IoT) de la mano con el canal.

Jorge Morales, Gerente de Desarrollo de Negocios en IoT en Ingram Micro México, mencionó que la oportunidad que detectan para el país es muy extensa, ya que tendrá una inversión de cinco millones de dólares en 2020 y con un crecimiento del 17% año contra año.

Al ser una tecnología que se encuentra en distintas verticales, Morales señaló como ejemplo la incursión que Ingram Micro ha tenido en algunos mercados



como transporte y logística, desarrollo de smarthome, retail, manufactura, edificios inteligentes, hogar, salud, agricultura, energía, deportes, entre otras.

En tanto, Ana Hinojosa, Directora para Latinoamérica en Roambee, explicó que su oferta se compone de hardware y software enfocados a proyectos de logística, mercado con grandes oportunidades para mejorar procesos y la toma de decisiones.

La oferta de Roambee se comercializa por medio de un modelo as a service, el cual incluye software y hardware y no requiere de una inversión inicial.

Aunque el fabricante tiene cinco años de fundación y tres años y medio con operaciones en México, buscó la alianza con el mayorista para tener como socios a canales que cumplan con el perfil de asesores o consultores y lleven a cabo actividades que agreguen valor.

Parte del soporte que se brindará al canal será el portal de Roambee University, donde los socios pueden darse de alta y acceder a certificaciones sin costo, registro de oportunidades, ecommerce, así como estrategias de marketing. Por parte del mayorista, también se ofrecerán capacitaciones mediante webinars y acompañamiento. De acuerdo a lo expuesto por la directiva, el margen de ganancia para los socios de negocio dependerá de los casos de uso y la vertical que estos aborden.

Hinojosa enfatizó en el interés de la firma por consolidar una red de partners interesantes en México y Estados Unidos, que busquen desarrollar proyectos con esta tecnología disruptiva.









HP CONNECT, la herramienta para Canales donde agilizamos procesos de cotización, disponibilidad de productos, especificaciones técnicas, precios y más.

- Disponibilidad en línea de todos nuestros Mayoristas Autorizados
  - Descuentos para cliente final a partir de 30 unidades
    - Cotizaciones en menor tiempo

Conoce más

Contacta en HP CONNECT a tu mayorista favorito.













Windows 10 Pro significa negocio.

Intel®



## 5G TRAERÁ 20 VECES MAYOR OCIDAD Y UNA NUEVA GFNFRACIÓN DE SERVICIOS: SAMSUNG

Texto: Anahi Nieto

POR MEDIO DE UN FORO VIRTUAL, EL FABRICANTE DIO A CONOCER LOS BENEFICIOS QUE TRAERÁ CONSIGO EL DESPLIEGUE DE LA RED 5G EN EL PAÍS, EN LOS SECTORES COMO EDUCACIÓN, SALUD Y ECONOMÍA, PRINCIPALMENTE.

n México, el 76% de la población urbana tiene acceso a internet, mientras que en la rural el porcentaje es de apenas 47.7%, de acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI); aunque el tema de la red 5G ha generado polémica, especialistas señalan las grandes oportunidades que traería su implementación para cerrar la brecha digital.

Un reto relevante que enfrenta el país es, además de completar la cobertura, hacerla accesible y de calidad para los mexicanos. "5G es la tecnología de conectividad clave que jugará un papel fundamental en la vida de las personas y el desarrollo de la infraestructura nacional y social", expresó el Presidente de Samsung Electronics México, Sang Jik Lee.

El directivo agregó que esta conectividad es considerada la cuarta revolución industrial, y dijo que mejorará el uso de los servicios médicos remotos, la seguridad pública, transformará la industria de comunicaciones, ayudará a brindar educación y salud de calidad, optimizará industrias, contribuirá a la implementación de nuevos modelos de negocio y creará la base para el desarrollo de ciudades inteligentes.

La red 5G también hará posible la implementación de nuevos conceptos tecnológicos como la realidad aumentada, realidad virtual, fábricas inteligentes, hogares inteligentes, transporte electrónico, carros autónomos, entre otros servicios que transformarán la vida de las personas.

Gerardo Montero, Gerente de Desarrollo de Negocios en Samsung México, mencionó que aparecerán nuevas industrias con las ciudades inteligentes, unas que serán más rápidas al apalancarse con la rapidez de la red 5G, la cual es 20 veces mayor a la actual.

#### Avance en la región

Debido a la pandemia, los especialistas prevén que en los siguientes cinco años habrá un despliegue muy rápido de la red 5G en los mercados desarrollados. En México se llevaron a cabo dos pruebas y están en espera de la licitación del espectro radioeléctrico que se llevará a cabo en 2021.

Se expuso que en México existen alrededor de 30 mil radiobases, y para el despliegue de la red 5G se requieren diez veces más, con este tipo de conectividad es posible brindar un millón de conexiones en un kilómetro cuadrado de manera simultánea.

Aunque la tecnología está lista para desplegarse en el país, la legislación del espectro retrasará este avance; sin embargo, esperan que cuando se asigne de forma temporal, serán varios operadores quienes lo compartan, por lo cual se abaratará el acceso.

Según se expuso, la red de Samsung permea a toda la cadena de valor, y con la nueva generación de servicios que existirán, los socios tendrán un aumento de ingresos y obtendrán un margen de ganancia más interesante.





Estamos a muy pocos días del





#### **3 DÍAS INTENSOS CON:**

50 hrs DE CONTENIDOS 1,000 INVITADOS CONFERENCIAS, PREMIOS Y MUCHO MÁS

#### Además, participando en el congreso obtendrás sin costo:

- Tu membresía a la ANADIC
- Acceso a nuestra plataforma de e-learning Campus Anadic
- Derecho a participar en nuestro Marketplace



UNA EXPERIENCIA 100%
VIRTUAL DESDE CUALQUIER
DISPOSITIVO

ACCEDE A:

congresoanadic.vfairs.com



### 5G IMPULSARÁ TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN MÉXICO Y AYUDARÁ A SUPERAR CRISIS FCONÓMICA POS-COVID: NOKIAYOMDIA

#### • LA RED 5G PODRÍA AGREGAR HASTA UN PUNTO PORCENTUAL AL PRODUCTO INTERNO BRUTO AL AÑO EN AMÉRICA LATINA.

Texto: Anahi Nieto



Wally Swain, Principal Consultant en la firma de análisis OMDIA, explicó que un gran beneficio de la red 5G recae en su capacidad de cerrar brechas digitales y lograr una mejor transmisión de datos en esta época donde se comparte mayor información y se demanda cada vez mejor calidad de los archivos.

Un ejemplo de ello son los videos y gaming, los cuales crecen en un 25% y 30% al año, respectivamente, ambos requieren de una red de banda ancha fija y móvil para poder consumir gráficos con una mayor velocidad y calidad, las redes 5G pueden ofrecer una mejor experiencia para los usuarios.

Esta red tiene una amplia cantidad de casos de uso en el mercado empresarial, en el caso de Latinoamérica, Swain comentó que las empresas necesitan llevar a cabo una transformación digital, en especial los sectores de manufactura o minería para optimizar sus procesos.

Los tres principales diferenciadores de las redes 5G son la menor latencia, mayor conectividad y capacidad de soportar redes masivas de Internet de las Cosas, otra tendencia tecnología que va en aumento en la región.

#### To Do List For Service Providers



Source: Omdia

#### NOKIA

#### VICMO

Una gran ventaja adicional que encuentran es poder cerrar la brecha digital que existe entre las zonas rurales y urbanas, donde se calcula que 240 millones de personas no están escritas en banda ancha, lo que representa un aproximado del 46% de la región. A partir de la pandemia por COVID-19 se demostró la necesidad que tiene contar con una conexión de banda ancha para trabajar, estudiar o realizar labores desde los hogares; por lo tanto, al implementar la nueva red prevén que existan impactos positivos en la agricultura, construcción y sector financiero.

El estudio también estima que al implementarse 5G existiría un gran impacto en la productividad, incrementándola en un 30% gracias a la capacidad de transformar digitalmente a muchas empresas. Además, se presumió que podría agregar hasta un punto porcentual al Producto Interno Bruto al año en América Latina.

La estrategia para atacar al mercado será desplegar redes 5G en smartphones y hacer énfasis en el balance entre el mercado masivo y el empresarial, esta tecnología tocará todos los sectores de la economía.

Por su parte, Enrique Ramírez, Director de Tecnología de Nokia para América Latina, detalló que la red 5G será un detonador para la Industria 4.0, ayudando a implementar automatización de procesos y una mejor conectividad.

El directivo de Nokia expuso que, al igual que beneficios, este tipo de conectividad también traería consigo algunos riesgos, en especial en la seguridad, puesto que estarían millones de dispositivos conectados por kilómetro cuadrado y podrían aumentar los ataques de denegación de servicio, manipulación de los equipos, o robo de información. Respecto a la interrogante sobre cuándo llegará la red 5G a México, Ramírez dijo que el Instituto Federal de Telecomunicaciones retrasó la subasta de espectro, por lo que tardará al menos un par de años más.

#### ImageCLASS MF743Cdw de Canon

Multifuncional a color para pequeñas y medianas empresas. Capacidades de impresión, escaneo, copiado y fax.

#### Descripción

Sistema de cartucho todo en uno que combina el tóner y el tambor en una unidad fácil de reemplazar.

#### Características

- Convierte documentos en archivos digitales
- Pantalla táctil a color de 5"
- Imprime también a través de las soluciones móviles
- Velocidad de hasta 28ppm
- Primera impresión en 7.5 segundos
- Impresión estándar y escaneo a dos caras
- Cuenta con una capacidad de hasta 999 copias





#### Sound X de Huawei

Bocina inalámbrica inteligente creada en colaboración con Devialet. Brinda mayor capacidad de reproducción de rango en frecuencias bajas y altas.

#### Descripción

Superficie negra y esmaltada, con luz RGB. Equipada con la tecnología de procesamiento de señales SAM (speaker active matching), y la estructura simétrica push-push, dentro de un cuerpo resistente a los impactos. Portátil y compacta.

#### Características

- Capaz de adaptar la señal de salida
- Minimiza la distorsión del sonido v las vibraciones de sus ondas
- Incorpora subwoofers duales
- Poder de 60W
- Reproduce el audio a través de Wi-Fi
- Panel de control multidispositivo EMUI 10.1
- Permite la conexión al tocar el área NFC del smartphone contra la bocina

#### contactame@esemanal.mx



#### DataTraveler 80 de Kingston

USB Type-C, alcanza velocidades de USB 3.2 Gen 1 y permite utilizarlo en todo tipo de dispositivos, ya sean notebooks, portátiles, tabletas o teléfonos inteligentés.

#### Descripción

Diseño compacto y con tapa. Tiene una estructura resistente que combina metal, plástico v llavero.

#### Características

- Capacidades que van desde los 32GB a los 256GB
- Capacidad de lectura de 200 MB
- Capacidad de escritura más de 60MB
- Cinco años de garantía



#### ThinkPad X1 Nano de Lenovo

Laptop basada en la plataforma Intel Evo y con procesadores Core de hasta 11º generación. Pantalla Dolby Vision 2K de 13" de bisel angosto y una relación de aspecto de 16:10.

#### Descripción

Peso de 907 gramos, incluye cuatro altavoces y cuatro micrófonos de 360°. Admite Dolby Vision y Dolby Atmos. Conectividad vía WiFi 6 y 5G opcional para más ancho de banda.

#### Características

- Gráficos Intel Iris Xe
- Conector Thunderbolt
- Funciones de seguridad basadas en IA y datos biométricos
- Puede venir con Windows 10 Pro o Ubuntu Linux precargado
- Pantalla 100% sRGB
- También viene con opción de pantalla táctil
- Disponible durante el cuarto trimestre de 2020





VICTORIA BELMARES LEMUS, MARKETING EN GENIUSLAB.MX

# PRODUCTOS

### Odyssey G9 de **Samsung**

Monitor gaming de 49" con una curvatura 1000R, relación de aspecto de 32:9, resolución DQHD de 5,120 X 1,440 y un brillo máximo de 1,000 nit. Compatible con Nvidia G-Sync.

#### Descripción

Su panel curvo ofrece una inmersión cómoda al mantener la misma distancia de visualización en cualquier ángulo. Tiene un soporte ajustable a las preferencias y comodidad de cada jugador.

#### Características

- Frecuencia de actualización de pantalla de 240 cuadros por segundo
- Tempo de respuesta de 1 ms (GTG)
- Infinity Core Lighting, que permite 52 colores diferentes
- Cinco opciones de efectos de iluminación detrás de la pantalla
- Admite HRD10 +

#### contactame@esemanal.mx



### LS600W de ViewSonic

Proyector LED para una operación 24/7, brinda una fuente de luz RGB superior a través de su tecnología LED de segunda generación, por lo que ofrece un brillo mejorado.

#### Descripción

Instalación flexible. Viene con un motor óptico sellado IP5X para evitar el polvo y la humedad, y con el sistema Crestron e-Control y software de gestión RoomView Express para ser administrado y monitoreado de manera remota.

#### Características

- Resolución nativa WXGA (1280x800)
- Lúmenes ANSI de brillo 3,000
- Precisión de color 125% Rec.709
- Tecnología Cinema SuperColor+
- Zoom 1.2x
- Ángulo de inclinación de proyección de 360 grados
- Corrección trapezoidal H/V



### RZ-S500 de **Panasonic**

Audífonos inalámbricos con tecnología Dual Hybrid Noise Cancelling y rendimiento de llamadas a smarphones gracias a la reducción de ruido beamforming y micrófono MEMS.

#### Descripción

Cuerpo redondeado, a prueba de salpicaduras equivalente a IPX4. Su sistema de señalización independiente izquierda-derecha envía una señal a cada auricular y ayuda a mantener una conexión estable. Disponible en color negro mate.

#### Características

- Hasta 6.5 horas de reproducción con una sola carga
- Sensor táctil para modos cancelación de ruido, sonido ambiental y apagado
- Compatibles con asistentes de voz (Siri/Google Assistant/Amazon Alexa)
- Conectividad Bluetooth

#### contactame@esemanal.mx





### Alpha A7C de **Sony**

Cámara con sensor CMOS Exmor R retroiluminado full-frame 35mm de 24,2 MP y procesador de imágenes BIONZ X.

#### Descripción

Diseño compacto y ligero. Tamaño de 124,0  $\times$  71,1  $\times$  59,7 mm y un peso de 509 g. Con sistema de estabilización de cinco ejes y unidades de obturación mejoradas.

#### Características

- Pantalla LCD táctil de tres pulgadas
- Calidad de imagen full-frame
- Bajo nivel de ruido
- El ISO se extiende hasta 51,200 y se puede ampliar a ISO 50-204,800
- Enfoque automático avanzado
- Video 4K
- Admite perfiles HDR (HLG ) y S-Log/S-Gamut, cámara lenta y rápida
- Grabación full HD a 120 fps



# www.youtube/noticiasdelcana

### VMWORLD 2020,

### UN ALIADO DE LA INNOVACIÓN DIGITAL **PARA LA RESILIENCIA EMPRESARIAL**

Autor: Raúl Ortega



- LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO PARA LOS CANALES CRECEN EN LA MEDIDA QUE CONTINUIDAD DE LOS NEGOCIOS AUMENTA
- LA MARCAR APUESTA POR LA ESPECIALIZACIÓN DE SU PORTAFOLIO Y LOS CANALES



l evento de VMware tuvo como objetivo acelerar el camino de las empresas a la nube, con la intención de sortear los retos que se presentan en la actualidad, transformando las redes y la seguridad para lograr velocidad y flexibilidad, a propósito de ofrecer espacios de trabajo digitales y herramientas que tengan cabida en las demandas actuales del mercado.

En la cadena de distribución TI, uno de los principales actores que se han beneficiado, además de los usuarios finales, de las soluciones acorde a los tiempos que se viven, han sido los canales, ya que la ampliación de sus portafolios creció en la medida que los fabricantes desarrollan herramientas que habiliten la operación, incluso remota, de las organizaciones. Asimismo, el espectro de negocio para el canal crece y se amplía dotándolo de nuevas oportunidades, al respecto, Pat Gelsinger, Director ejecutivo de VMware detalló: "Estamos definiendo el futuro de la era digital en las áreas prioritarias de cada negocio. Nuestra estrategia se enfoca en brindar la base digital para un mundo imprevisible, ya que en la base de nuestra estrategia están sus negocios, aplicaciones y datos, para impulsar el negocio antelaincertidumbre".

"EN VMWARE. ESTUVIMOS OCUPADOS DESDE VMWORLD 2019. EXTENDIMOS NUESTRAS CAPACIDADES EN EL DESARROLLO Y MODERNIZACIÓN DE APLICACIONES CON LA INCORPORACIÓN DE PIVOTAL. AMPLIAMOS NUESTRA CARTERA DE SEGURIDAD CON CARBON BLACK Y NUESTRO MOTOR DE INNOVACIÓN ORGÁNICA FUNCIONA A TODO VAPOR. PROPORCIONAMOS CINCO COMPONENTES ESENCIALES CRÍTICOS. PRIMERO, LA MODERNIZACIÓN DE APLICACIONES CON TANZU. SEGUNDO, NUESTRA CARTERA DE NUBES MÚLTIPLES CON VMWARE CLOUD. TERCERO, EL ESPACIO DE TRABAJO DIGITAL PARA IMPULSAR LA PARTICIPACIÓN DE LOS EMPLEADOS, CUARTO, COMO SOPORTE DE NUESTRA CARTERA ESTÁNLAS REDES DE NUBE VIRTUAL Y OUINTO. LA SEGURIDAD INTRÍNSECA, PENSADA PARA TODO LO QUE HACEMOS: PAT GELSINGER.

Es así que, las empresas tuvieron que adaptarse y modificar sus modelos de negocio, esto debido a la pandemia y el confinamiento, lo cual también ha traído retos importantes en lo referente a teletrabajo, que incluye la relación virtual con los clientes, el impacto humano y proveer de lo necesario a los colaboradores para que las compañías continúen desarrollando su propósito.

"NO SE PUEDE PENSAR EN UNA RELACIÓN CON UN CLIENTE, SIN PREVIAMENTE TOMAR EN CONSIDERACIÓN LOS SISTEMAS, LAS APLICACIONES Y LOS DATOS INVOLUCRADOS EN TODO ESTO. NOSOTROS TENEMOS LA RESPUESTA A TODO ELLO": ANDRE ANDRIOLLI, DIRECTOR SENIOR DE INGENIERÍA DE SISTEMAS EN VMWARE

#### VMware en la nueva normalidad

La respuesta de la empresa ha sido determinante para que los negocios continúen con sus servicios, es por ello que, dibujó los posibles escenarios a los que se verían enfrentados las organizaciones y cómo administrar sus recursos para salir bien librados, cabe resaltar que este panorama también abre opciones de negocio para los canales, por lo que resulta importante que sus portafolios contemplen soluciones que se ajusten a los requerimientos que son demandados.

#### PREPARADO PARA EL FUTURO

**Fase 1.** Actitud reactiva: Responder. Continuidad del negocio: Sostener las operaciones comerciales entiempos de crisis. Asegurar los datos, la información y los sistemas vitales. Habilitar rápidamente a los trabajadores remotos y mantener la partición del cliente.

**Fase 2.** Actitud proactiva: Adaptar. Resiliencia empresarial: Inversiones específicas para aumentar la automatización y la flexibilidad. Impulsar el retorno al crecimiento empresarial. Optimizar los costos, eliminación de la complejidad, la redundancia y la ineficacia. Ampliar la eficiencia y las capacidades de la fuerza lahoral.

**Fase 3.** Actitud innovadora: Acelerar. Primero digital: Concentración en el aumento de velocidad y la presentación de nuevos servicios. Adoptar un modelo digital para Tly los negocios. Implementar estilos de trabajo nuevos e innovadores. Fortalecer el negocio frente a los desafíos futuros.

#### **Canales**

En febrero del año en curso, la compañía liberó su programa de canales, por lo que es relativamente nuevo y no fue necesario realizar cambios o ajustes a la estructura del programa debido a la pandemia, aunque la interacción con sus partners sí cambio, así lo aseguró Vidal Luna, Gerente de canales y alianzas en VMware: "En esta forma creativa de enlazarnos con los canales, son los mensajes que les estamos entregando para responder, adaptar y acelerar".



#### **PAT GELSINGER**

"BUSCAMOS QUE NUESTROS CLIENTES PASEN DE SER REACTIVOS, A SER PROACTIVOS Y DESPUÉS INNOVADORES USANDO LA TECNOLOGÍA DE VMWARE. ES UN CAMBIO DE CÓMO ESTAMOS CAPACITANDO, CÓMO ESTAMOS ENTREGANDOELMENSAJE A LOS CANALES QUE A SU VEZ ÉSTOS TRANSMITIRÁN A LOS CLIENTES": VIDAL LUNA.

El gerente de canales también comentó que, el programa de canales tiene como prioridad especializarlos, ya que el mercado y los clientes valoran ese conocimiento en soluciones específicas. Cabe resaltar, el portafolio de la compañía es de tal extensión que los canales tienen la posibilidad de especializarse en vertientes que incluyen virtualización de cómputo, virtualización de centro de datos, nube híbrida, redes, enlaces, balance de cargas, seguridad, espacios de trabajo digitales, aplicaciones y contenedores.

"EL INCREMENTO EN EL NÚMERO DE CANALES AÑO CONTRA AÑO, HA SIDO DE UN 5%, ES MÍNIMO EL INCREMENTO DE NUEVOS CANALES. LO QUE TENEMOS SON CANALES QUE SE ESTÁN ESPECIALIZANDO. SI EN AÑOS ANTERIORES VENDÍAN VIRTUALIZACIÓN DE CÓMPUTO, AL DÍA DE HOY VENDEN SOLUCIONES DE VIRTUALIZACIÓN DE REDES, ALMACENAMIENTO, SD-WAN": GERENTE DE CANALES Y ALIANZASEN VMWARE.

La marca ha difundido su presencia en el territorio mexicano con el apoyo de, aproximadamente, 360 canales y de estos, entre 50 y 55 canales venden soluciones que no están restringidas a la virtualización de cómputo, ampliando así el margen de oportunidad de manera considerable. Los potenciales partners pueden encontrar la oferta completa con los mayoristas CompuSoluciones, Ingram Micro, Tech Datay Synnex Westcon-Comstor.



# ESTRATEGIAS DE MARKETING DIGITAL ESPECIAL PARA EL CANAL TIC



### SONICWALL VIRTUAL ROADSHOW IMPULSÓ LA CIBERSEGURIDAD EN LA NUEVA NORMALIDAD

Texto:Raúl Ortega

- LA EMPRESA SE APOYÓ DE LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS PARA ESTAR EN CONTACTO CON SUS SOCIOS DE NEGOCIO Y CLIENTES EN AMÉRICA LATINA
- CIBERSEGURIDAD, UN MERCADO CRECIENTE CON VARIEDAD DE OPORTUNIDADES PARA EL CANAL

e llevó a cabo el SonicWall Virtual RoadShow, un evento que congregó virtualmente a los principales canales y clientes de la marca en la región Latinoamericana, estuvo dividida en sesiones focalizadas para cada uno de los segmentos que asistieron.

Durante el encuentro hubo diversas presentaciones y charlas de expertos en el mercado de TI dedicados a la ciberseguridad y se expuso cómo el nuevo modelo de seguridad sin límites, que la compañía ha nombrado Boundless Cybersecurity, contribuyó a hacer frente a las amenazas y desafíos que enfrentan en la nueva normalidad las organizaciones alrededor del mundo, lo cual ha afianzado el posicionamiento de la marca en el mercado de la seguridad.

"HEMOS VISTO CÓMO LAS EMPRESAS PROPORCIONAN CIBERSEGURIDAD DE MANERA RÁPIDA Y EFICIENTE ANTE UN AUMENTO INESPERADO DE LA FUERZA DE TRABAJO REMOTO Y MÓVIL, Y CÓMO SE ESTÁ CONFORMANDO UN NUEVO CONCEPTO DE NEGOCIO NORMAL": ARLEY BROGIATO, DIRECTOR DE VENTAS EN SONICWALL PARA AMÉRICA LATINA.

Debido a la naturaleza y el contexto en el que ha sido lanzado Boundless Cybersecurity, el mercado actual lo recibió con altas expectativas, lo cual también funcionó como una fórmula efectiva para la ampliación y acoplamiento del portafolio de soluciones que el canal ofrece en relación a la seguridad informática, ya que uno de sus principales funcionamientos de éste ha sido orientado a resolver la brecha de seguridad entre los colaboradores que trabajan desde casa y las empresas que, actualmente reciben numerosos ataques, ya que la plataforma ofrece una protección que detiene las amenazas evasivas en puntos de exposición infinitos y fuerzas de trabajo remotas, móviles y habilitadas para la nube.

"BOUNDLESS CYBERSECURITY ANTICIPA RESPUESTAS QUE SE HAN VUELTO URGENTES CON LA CRISIS GENERADA POR EL COVID-19 Y EL CRECIMIENTO ACELERADO DEL MODELO DEL WFH (WORK FROM HOME - TELETRABAJO)": CARLOS GÓMEZ, INGENIERO DE VENTAS DE SONICWALL PARA SUR AMÉRICA.

#### Desarrolladores VVV

Es así que, la pandemia, el trabajo desde casa, la creciente conexión de servidores con baja protección y en consecuencia el aumento desbordado de los ataques maliciosos ha generado un caldo de cultivo ideal para que los canales ofrezcan soluciones que estén a la altura de la situación y más importante aún, les provean certeza en la continuidad de sus negocios a las compañías, al respecto, Carlos Gómez enfatizó: "La cantidad de tráfico creció 50% de un día para otro y en la mayoría de los casos de manera desordenada, mientras la seguridad no aumentó al mismo ritmo, lo cual expuso a las empresas a ataques desde diferentes fuentes".

Cabe mencionar que el ransomware es la amenaza más preocupante para las corporaciones y ha aumentado un 20% (121.4 millones) a nivel mundial en el primer semestre de 2020, aunque no es el único, siendo que, SonicWall detectó un aumento de 7% en los intentos de phishina relacionados con COVID-19 durante los dos primeros trimestres.

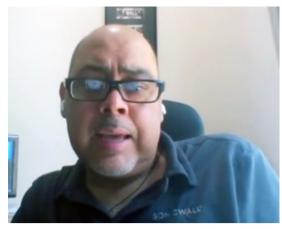
"LOS AVANCES PROSPECTADOS PARA LOS PRÓXIMOS 10 AÑOS ESTÁN OCURRIENDO EN CUESTIÓN DE MESES. ESTA REALIDAD IMPONE GRANDES DESAFÍOS PARA LOS CISOS Y SUS EQUIPOS. QUE DEBEN PROPORCIONAR SEGURIDAD PARA EL MUNDO ACTUAL Y, TAMBIÉN, PARA EL MUNDO QUE SURGIRÁ DESPUÉS DE LA PANDEMIA": EUSTOLIO VILLALOBOS, COUNTRY MANAGER PARA MÉXICO, CENTRO AMÉRICA Y EL CARIBE EN SONICWALL.

#### **Anuncios recientes**

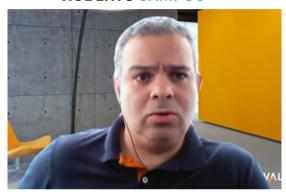
Es importante destacar los nuevos firewalls que la empresa, en un esfuerzo constante, acercó como respuesta al actual escenario. Algunos de ellos son: SonicWall TZ multi-gigabit con implementación zero touch y capacidades SD-Branch, junto al rediseño de su consola de administración nativa de la nube que permite agilizar las operaciones a través de renovadas y modernas interfaces de usuario.

También se presentaron los firewalls NSsp 15700 de alto rendimiento, nuevos firewalls TZ570 y TZ670 de varios gigabits, nuevo CSa 1000 para sandboxing en las instalaciones con Real-Time Deep Memory Inspection (RTDMI), nuevas opciones de firewall virtual NSv y gestión escalable de seguridad nativa de la nube.

"ES EVIDENTE QUE EL TELETRABAJO HA AUMENTADO Y SEGUIRÁ EN ESA CURVA DE ADOPCIÓN, LO CUAL IMPONE NUEVOS DESAFÍOS EN SEGURIDAD, POR ELLO, SONICWALL BRINDA UNA SOLUCIÓN EN TODOS LOS PUNTOS, DESDE LA TERMINAL, LAS REDES, HASTA EL CENTRO DE DATOS Y **NUBE**": ROBERTO CAMPOS, CHANNEL MANAGER PARA MÉXICO EN SONICWALL.



**ROBERTO CAMPOS** 



**ARLEY BROGIATO** 



**CARLOS GÓMEZ** 



**EUSTOLIO VILLALOBOS** 

# TODO LISTO PARA FI CONGRESO VIRTUAL ANADIC 2020

Texto: Álvaro Barriga

el 20 al 22 de octubre se llevará a cabo el Congreso ANADIC MX 2020, con un programa atractivo para los socios de la asociación, ya que habrá contenido y oportunidades de negocio para todos.

José Antonio Sánchez, Presidente de ANADIC México, destacó que los mismos asociados tendrán un papel importante, ya que algunos presentarán sus soluciones con la finalidad de que otros canales puedan agregarlas a sus portafolios y comercializarlas. Compañías como Pacific Soft, Asesoría Limac, Corporativo SOS, Reeduca, Asciende Computación, Fersa Technologies, Limnovaxion, entre otras, presentarán sus propuestas.

Se contará con la participación de algunos expresidentes de la asociación como Alireza Pourshojai, Francisco Wilson y Héctor Cárdenas, así como con la Canisoft. Entre las conferencias magistrales resaltan nombres como: Rogelio Garza, Rector de la UANL; Moisés Polishuk, Director de ASISTE; Jesús Portillo Pizaña, socios fundador y CEO de Stragile; Raúl Montalvo, Director de Egade Business School Guadalajara, Zev Woloski, Ulises Castillo, Juan Luis Tron, Director de Tripp Lite México, Gaspar Fernández, General Manager Latin America en Lenovo y Héctor Lara, Director de Quarx Technologies. Algunos de los patrocinadores son: GHIA, Lenovo, Ingram Micro, Intel, Kingston, Grupo ROM, EC Line, Cloud Magna, Acer, Tripp Lite, BenQ, Pefect Choice, Quarx Technologies, CONTPAQi e Ivanti.

Para garantizar una buena experiencia para los asistentes, el congreso utilizará la misma plataforma virtual que usó Ingram Micro en su evento Ingram Vitual Experience.

Entre los atractivos y novedades destacan la rifa de un auto y otros premios, metodologías para incentivar que visiten los stands y en el caso de las cenas, se enviarán a los hogares de los asistentes.

Hasta el momento se cuenta con la confirmación de 400 empresas, y este año en particular, lo hicieron internacional al invitar a distribuidores de Centro y Sudamérica. Además, es la primera vez que van a permitir que los integradores inviten a sus clientes, para que el distribuidor que los llevó conozca otras novedades que pueda adquirir.

**CC**Los invito al congreso, será una experiencia diferente a lo que se está viendo, la gente está harta de webinars y reuniones virtuales, pero esta es una oportunidad de conocer cosas nuevas para generar oportunidades de negocio y ganar dinero": José Antonio Sánchez.

#### jlramirez@anadicmexico.mx



JOSÉ ANTONIO **SÁNCHEZ** 

# EL NEGOCIO DE LA CIBERSEGURIDAD PARA HOSPITALIDAD

Autor: Raúl Ortega

#### LA EMPRESA ESPERA SUMAR NUEVOS CANALES EN UN FUTURO CERCANO.

a solución de control de seguridad de TrapX hace una fuerte apuesta para infraestructuras protegidas que otorgan confianza y privacidad, inaugurando así, el primer hotel ciberseguro, con lo cual se busca dar una sacudida para reactivar la industria del turismo y ampliar las oportunidades de los canales que tiene como vertical de negocio este sector.

La hospitalidad es un mercado recurrente en diversas partes del mundo y México no es la excepción, sin embargo, no siempre se logra identificar o definir los límites de este

concepto, en gran parte, por la diversidad de tecnologías que abarca, aun así, es posible afirmar que es aquella infraestructura habilitada en un lugar determinado para crear una experiencia digital en sus usuarios.

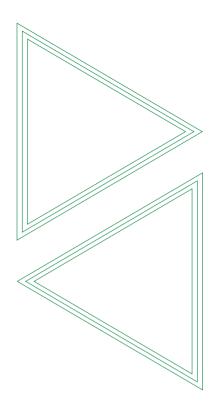
Dentro del universo de tecnologías que convergen en la hospitalidad, quizás, la más importante sea la seguridad, debido a que los datos personales e información sensible queda expuesta en el momento que el huésped se conecta a la red y ésta no está robustecida con una sólida protección.

"Apoyamos a las organizaciones detectando brechas de seguridad, prácticamente en tiempo real, con cero falsos positivos. Los clientes tienen una visibilidad a través o basada en el engaño para darse cuenta de una manera proactiva en caso de tener una brecha de seguridad": David Ramírez, Ingeniero de Preventa Regional para Latinoamérica en TrapX.

#### La seguridad de TrapX

La tecnología de la compañía está diseñada para no ser intrusiva, puesto que la solución se conecta a la red del cliente y una vez dentro, se comporta como un objeto (impresora, switch, una máquina con Windows, Linux, un servidor, un PBX de voz, etcétera) más. Es así que no bloquea o modifica el tráfico, ni realiza transacción de la información legítima del cliente, así lo explicó David Ramírez: "En temas normativos y regulatorios como la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares, esa información es muy sensible, pero nuestro objetivo es engañar a los intrusos. El atacante encuentra un servidor que es vulnerable y que tiene una base de datos, pero esa base, aunque se llama





DAVID RAMÍRE7

igual que la base de datos productiva está vacía o tiene información falsa, lo que te permite conocer cuando alguien abre ese archivo y validar que hubo un robo de información. Sin embargo, todos los datos que tratamos en las trampas, por definición, son falsos".

#### **Canales**

Actualmente, TrapX está trabajando únicamente con Grupo Artífice para dar cabida al primer proyecto de hotel ciberseguro, aunque, huelga mencionar que, más adelante estarán buscando nuevos canales que les permitan ampliar el alcance de sus implementaciones para ciberseguridad con precios que oscilan entre los 2 mil 500 y 3 mil dólares por licencia anual.

Estimular el mercado incentivándolo es sumamente importante, ya que de ello dependerá la generación y crecimiento de la demanda, es por ello que la compañía tiene como eje central de este tema, las pruebas de concepto por 30 a 45 días sin costo alguno y pasado ese tiempo se entregan los resultados.

Una vez transcurrido los 30 o 45 días entregan lo que encuentran. Es un análisis forense, profesional y sin costo. Así empieza el proceso de acercamiento con el cliente y una vez que observa el reporte, las amenazas, vulnerabilidades y la conexión de intrusos, toma una decisión y en caso de interesarse, la venta se hace a través del canal.

#### OPORTUNIDADES PARA EL CANAL EN HOSPITALIDAD/CIBERSEGURIDAD

- Centros comerciales
  - Universidades
- · Centrales de autobuses
  - Aeropuertos
    - Hoteles

Es importante resaltar el interés y preocupación porque los canales cuenten con conocimientos claros para su aplicación de la solución en campo, motivo de ello es que, anualmente acercan una certificación en México y en otros países de Latinoamérica totalmente gratuita.

"Parte del esfuerzo que hacemos como TrapX para habilitar a la industria y para que los canales ofrezcan un valor a sus clientes basado en seguridad informática, desde el punto de vista técnico": David Ramírez.

Finalmente, la compañía aseguró ofrecer una oferta tecnológica para respuesta de incidentes, un servicio de valor a sus clientes, el cual permitirá obtener un ingreso recurrente con base en los servicios de protección y seguridad que entrega.

# **HPREINVENT:** BUSCA SUSTENTABII INAN

CON EL FIN DE IMPULSAR LA PRODUCTIVIDAD, COLABORACIÓN, SEGURIDAD Y MOVILIDAD, EL FABRICANTE DIO A CONOCER A SUS PARTNERS LAS NUEVAS SOLUCIONES Y PRODUCTOS QUE LANZAN AL MERCADO. LAS CUALES BUSCAN SER MÁS AMIGABLES CON FL MEDIO AMBIENTE.

Texto: Anahi Nieto

urante el evento virtual, se destacó la gran importancia que tienen hoy en día las computadoras, desde funciones como estar conectado, ser productivo, aprender, hasta entretenerse, entre otras.

Ante dicho panorama, el fabricante ha mejorado su oferta en computadoras, diseñadas para cumplir con las necesidades de los usuarios en ambientes híbridos, con una mayor potencia y velocidad. Según se explicó, más del 40% de los departamentos de TI están priorizando la seguridad en los dispositivos que utilizan los empleados.

Las laptops en las que trabaja la firma se centran en brindar una mejor experiencia de movilidad para los usuarios, al mismo tiempo que presentan una potencia superior y mayor rendimiento.

Tal es el caso de la HP ProBook 635 Aero G7, la cual se encuentra equipada con el procesador móvil de AMD Ryzen serie 4000, presenta un peso menor a un kilogramo, y WiFi 6; además, su diseño de metal cuenta con más del 62% de partes hechas con materiales reciclados.

Entanto, la HP ProBook 600 G8 y HP ProBook 400 G8 cuentan con procesadores de cuatro núcleos Intel Core de onceava generación. La HP EliteDesk 805 G6 Desktop Mini resulta efectiva para los usuarios que buscan una mayor potencia. El fabricante presentó también los nuevos equipos de escritorio Elite and Pro; en el caso de la HP EliteDesk 805 G6 Series brinda una apariencia moderna con nuevas opciones de flexibilidad y capacidad de extensión. La versión Mini PC es compacta pero de alto rendimiento, mientras que la versión Small Form Factor es un equipo empresarial.



Durante la charla, también se presentaron los monitores para conferencias HP E24d y E27d, los cuales son compatibles con Zoom y permiten realizar videoconferencias por medio de su cámara web emergente, micrófono y barra de sonido adjunta, por lo que no requieren ningún accesorio adicional, su fabricación se compone de más del 80% de plásticos reciclados.

#### Nuevo programa para PyMEs

La compañía dio a conocer el nuevo HP Business Boost, diseñado para proporcionar tecnología, seguridad. y servicios de soporte que permitan a las pequeñas y medianas empresas gestionar la evolución de su fuerza de trabajo, con un costo mensual.

El programa incluye servicios y soluciones de TI administradas o no administradas, al igual que actualizaciones de seguridad, y brinda a los empleados hardware necesario para que se mantengan productivos cuando realicen trabajo remoto.

Por último, se presentaron las nuevas soluciones de impresión. Y, a propósito del nuevo programa de canales HP Amplify, realizaron un llamado a su ecosistema de socios a fin de impulsar un cambio significativo en la industria de TI.



### EL GAMING, JUEGO **DE GANANCIAS Y OPORTUNIDADES** PARA LOS CANALES: **HYPERX**

Autor: Raúl Ortega

#### • EL FABRICANTE PRESENTÓ LAS NUEVAS VELOCIDADES DE SUS MEMORIAS RAM.



Imundo de los videojuegos en la actualidad se ha caracterizado por ser uno de los mercados más estables y con crecimiento constante; es así que los canales que busquen ofertar productos, soluciones y servicios con alta certidumbre en el retorno de la inversión, el gaming es la respuesta, incluso en los tiempos de pandemia.

HyperX, la división de productos de alto rendimiento de Kingston Technology Company, en concordancia con la demanda del mercado e impulsando la experiencia inmersiva del público gamer, anunció el lanzamiento de nuevas velocidades y capacidades para los módulos y kits de memoria HyperX Predator DDR4RGB, HyperX FURY DDR4RGB, HyperX Predator DDR4, HyperX FURY DDR4eImpactDDR4, certificadas para XMPdeIntelyReadyforRyzendeAMD.

El tamaño de la oportunidad para concretar ventas en los relacionado a gamina es de tales dimensiones que, según las cifras de The CIU (The Competitive Intelligence Unit), entre los gamers, 10.7% (7.8 millones) han competido en torneos en línea, lo que representa 56.6% más que el año anterior.

"THE CIU: EN 2019 LA INDUSTRIA DEL VIDEO JUEGO EN MÉXICO ALCANZÓ LOS 32 MIL 262 MILLONES DE PESOS. 19.3% MÁS CON RESPECTOS AL 2018. AL FINALIZAR EL 2019, 72.6 MILLONES DE PERSONAS SE CONSIDERAN VIDEO JUGADORES EN MÉXICO AL UTILIZAR CUALQUIER DISPOSITIVO, CONSOLA, COMPUTADORA, TABLETA, ENTRE OTROS": CRISTINA CARBAJAL, GERENTE GENERALEN KINGSTON MÉXICO.



#### CRISTINA CARBAJAI

#### OPORTUNIDADES DE NEGOCIO PARA LOS CANALES:

- · Aumentar la memoria de equipos especializados y obtener mayor desempeño a un precio justo.
- Ensamblar equipos de alta gama de acuerdo a los requerimientos de usuarios exigentes.
- Ofrecer equipos ensamblados para los gamers quienes comienzan a jugar en PC o para quienes tienen un presupuesto limitado.
- Mejorar el desempeño de los equipos con los que ya se cuenta.

#### **Memorias RAM**

Los usuarios habituales de los videojuegos suelen tener un conocimiento especializado e incluso, en algunas ocasiones, mayor que los mismos vendedores, es por ello que, es importante que el canal esté preparado técnicamente para dar respuesta a las posibles inquietudes que se hagan presentes, a propósito de la velocidad, es un tema de suma importancia para los usuarios finales, ya que de ello dependen diversos elementos en el ecosistema jugabilístico. Esto motivó a HyperX desarrollar nuevas capacidades de velocidaden sus memorias RAM, dando como resultado, una oferta que el público agradece y que el canal comercializa con mayor facilidad.debido a las características de éstas.

HyperX Fury DDR4: Factor de Forma UDIMM. Listo para XMP, Plug & Play, velocidades 2400, 2666, 3000, 3200, 3466, 3600, 3733. Latencias CAS 15, 16, 17, 18, 19. Voltajes 1, 2V, 1, 35V. Capacidades de módulo 4GB, 8GB, 16GB, 32GB. Capacidades del kit 8GB, 16GB, 32GB, 64GB, 128GB. Módulos simples. Kits Dual Channel. Kits Quad Channel. PCB en color negro. Disipador de calor en color negro. Altura 34,1mm.

HyperX Fury DDR4 RGB: Factor de Forma UDIMM. Listo para XMP, Plug & Play, velocidades 2400, 2666, 3000, 3200, 3466, 3600, 3733. Latencias CAS 15, 16, 17, 19. Voltajes 1,2V, 1,35V. Capacidades de módulo 8GB, 16GB. Capacidades del kit16GB, 32GB, 64GB. Módulos simples. Kits Dual Channel. Kits Quad Channel. PCB en color negro. Disipador de calor en color negro. Altura 41,24mm.

HyperX Predator DDR4: Factor de Forma UDIMM. Listo para XMP, velocidades 2400, 2666, 3000, 3200, 3333, 3600, 4000, 4266, 4600, 4800. Latencias CAS 12, 13, 15, 16, 17, 18, 19. Voltajes 1, 35V, 1, 4V, 1, 5V. Capacidades de módulo 8GB, 16GB, 32GB. Capacidades del kit 16GB, 32GB, 64GB, 128GB, 256GB. Módulos simples. Kits Dual Channel. Kits Quad Channel. PCB en color negro. Disipador de calor en color negro. Altura 42,2mm.

HyperX Predator DDR4 RGB: Factor de Forma UDIMM. Listo para XMP, velocidades 2933, 3000, 3200, 3600, 4000. Latencias CAS 15, 16, 17, 19. Voltajes 1,35V. Capacidades de módulo 8GB, 16GB. Capacidades del kit 16GB, 32GB, 64GB. Módulos simples. Kits Dual Channel. Kits Quad Channel. PCB en color negro. Disipador de calor en color negro. Altura 42,2mm.

Impact DDR4: Factor de Forma SODIMM. Listo para XMP, Plug & Play, velocidades 2400, 2666, 2933, 3200. Latencias CAS 14, 15, 16, 17, 20. Voltajes 1,2V. Capacidades de módulo 4GB, 8GB, 16GB, 32GB. Capacidades del kit 8GB, 16GB, 32GB, 64GB. Módulos simples. Kits Dual Channel. Kits Quad Channel. PCB en color negro. Disipador de calor en color negro. Altura 30mm.

"LA PANDEMIA GENERÓ UN NUEVO ESTILO DE VIDA, AUNQUE YA ANTES, EL GAMING VENÍA CRECIENDO POR ARRIBA DEL20%, POR LO QUE NO OBSERVAMOS QUE CUANDO CAMBIE LA SITUACIÓN TAMBIÉN LO HAGA EL EFECTO GAMING. ES UNA TENDENCIA. VEMOS QUE EL MERCADO SEGUIRÁCRECIENDO CON POTENCIAL PARA EL CANAL": CRISTINA CARBAJAL

## ANUNCIA LENOVO **DCG** NUFVOS I ANZAMIENTOS Y APOYOS AL CANAL

Auto Anahi Nieto

• POR MEDIO DE UNA RUEDA DE PRENSA VIRTUAL, LENOVO DATA CENTER GROUP (DCG) ANUNCIÓ EL LANZAMIENTO DE SOLUCIONES AGILITY EMPRESARIALES BASADAS EN LA NUBE PARA "LA NUEVA Y MÁS INTELIGENTE NORMALIDAD".

> e acuerdo con los directivos de Lenovo DCG, existe una necesidad actual por tener una mayor agilidad empresarial, la cual es proporcionada por infraestructura hiperconvergente, aunado al requerimiento de estar a la vanguardia respecto a las tecnologías como 5G, Internet de las Cosas, distributed Edge IT, Core IT, entre otras.

Por lo anterior, la estrategia de transformación digital de las empresas consiste en adoptar las nuevas tecnologías, cambio que se ha acelerado aún más en los últimos meses. Para ello, Lenovo DCG tiene como estrategia colocar al dato como el centro de todo.

Además de que las tecnologías como Cloud Computing, Inteligencia Artificial, y Edge Computing, con un modelo as a service, son necesarias actualmente, éstas se combinan y requieren de un centro de datos que resulte confiable para el cliente y que sea abierto para asegurar la interoperatividad.

#### **Lenovo Executives**



José Luis Fernandez

President and General Manager – Latin America & Caribbean, and WW Channel Chief, Lenovo Data Center Group



Juan Manuel Romero

Channel Director – Latin America & Caribbean, Lenovo Data Center Group



**Nelson Pesce** 

Product Marketing & Alliances Director – Latin America & Caribbean, Lenovo Data Center Group

Lenovo

Por ello, Lenovo DCG anunció su nueva herramienta de gestión con un API abierto, la cual se dijo resulta segura y sustentable, debido a que usa las mejores prácticas y protege al planeta para eliminar el CO2, al presentar enfriamiento mediante agua.

Según se expuso, Lenovo es dueño único de su ecosistema de fábricas, no contratan los servicios de otra empresa para la fabricación de sus productos y por ello ofrecen una garantía por siete años consecutivos.

Juan Manuel Romero, Director de Canales de Ventas para Lenovo DCG Latinoamérica y el Caribe, explicó que buscan que los partners se sientan atraídos a colaborar con ellos, por lo cual están comprometidos con sus socios de negocios.

"No vemos al canal como una organización que agrega un margen de rentabilidad, sino que el canal es el principal protagonista, es la razón por la cual los clientes están satisfechos", comentó el directivo.

Tal motivo impulsa al fabricante a robustecer los apoyos que ofrece a su canal de distribución, como las certificaciones sin costo, la renovación del portal Lenovo Partner Hub, donde se pueden visualizar cotizaciones y precios a través de Inteligencia Artificial, registro de oportunidades, descuentos, incentivos, y ganar puntos por medio de programas. También anunciaron el reforzamiento del Lenovo Partner Engage Program FY2021, para incrementar los beneficios que reciben los socios por la venta de soluciones, y la inversión en generación de demanda. Se anunció que los socios tendrán, durante este año fiscal, una disminución en las cuotas de ventas para alcanzar los niveles de pertenencia del programa de canales.

En tanto, Nelson Pesce, LA DCG Product Marketing y Alliances Director Lenovo DCG Latin America, dijo que en la nueva normalidad se deben entregar servicios de manera inteligente, se tiene que simplificar la administración y hacer una consulta con cada cliente.

# PRESENTA HP VERSIÓN 2020 DE IMPRESORAS LATEX R

Texto: Anghi Nieto

 LOS NUEVOS EQUIPOS PROMETEN MAYOR PRODUCTIVIDAD, CERTIFICACIONES FCOLÓGICAS Y TRABAJOS DE MAYOR VALOR.

HACE UNOS DÍAS SE DIO A CONOCER EL LANZAMIENTO DE LA EDICIÓN 2020 DE LAS IMPRESORAS LATEX R DE HP EN LATINOAMÉRICA, LAS CUALES PRESENTAN MEJORAS EN LOS EQUIPOS ORIGINALES; NO OBSTANTE, SE DIJO QUE LOS CLIENTES RECIBIRÁN LAS ACTUALIZACIONES **CORRESPONDIENTES EN SUS EQUIPOS** VIGENTES.

a nueva actualización de las impresoras Latex R facilita a los proveedores de servicios de impresión brindar a los usuarios colores vibrantes y más nítidos, con la incorporación lde tinta blanca. Además, ofrecen una plataforma de impresión híbrida en la que es posible utilizar materiales rígidos y flexibles que funcionan con tintas látex a base de aqua.

Las nuevas versiones de los equipos presentan también un software de productividad que hace posible la gestión de las colas de impresión e involucra actualizaciones automatizadas, de acuerdo con José Antonio Serrano. Director de Ventas para HP Latinoamérica.

La productividad, según se explicó, es un aspecto que determina la nueva versión de los equipos, ya que cuenta con un sistema de banda continua, un flujo de trabajo digital eficiente, nuevos soportes, mejor sostenibilidad, y nuevas aplicaciones que aumentan el margen con decoración de alto valor y señalización permanente sobre paneles compuestos de aluminio y acrílico, por ejemplo.

Una virtud de los nuevos equipos consiste en otorgar impresiones de gran valor a partir de que preservan el brillo y textura de los materiales, ello sin impactar el medio ambiente, ya que sus tintas látex cuentan con capacidad ecológica.

La tinta blanca fue una característica en la que se hizo énfasis durante el evento virtual, debido a sus virtudes, las cuales consisten en brindar un blanco brillante, con buena opacidad, mantenimiento automático, y bajo desperdicio.

Uno de los modelos que se presentó fue el Látex R2000 Plus, el cual cuenta con una configuración con alimentación por rollo y por hojas de hasta dos metros y medio, hace posible la impresión con tinta blanca y utiliza cartuchos de cinco litros de alta capacidad.

En tanto, la HP Látex R1000 Plus admite materiales de hasta 1.64 metros, cartuchos de hasta tres litros, alimentación por hojas y rollo disponible como accesorio, al igual que la HP Látex R1000.

La serie de impresoras Latex R fue presentada por primera vez en México durante la exhibición Expográfica en marzo de 2019, desde entonces se realizan instalaciones en todo el país. El comercio de estos equipos se realiza mediante un canal cerrado de distribuidores especializados, sin mayoristas, por ello, se continúa promoviendo con los socios de negocio. Actualmente en México existen tres distribuidores que comercializan estos equipos: Soluciones Para Impresoras (SPI), Servicios Especializados de Graficación (Segra), y Grupo Lozano Hermanos (Lozano), quienes reciben el soporte del grupo de ejecutivos de cuenta y especialistas de producto de HP.





¡Síguenos en **f/Revista eSemanal**!



### **INFOBLOX Y MAPS**

### OFRECEN JUNTOS MEJORAR LOS SERVICIOS DE RED, NUBE Y CIBERSEGURIDAD

EL MAYORISTA Y DESARROLLADOR ANUNCIARON SU NUEVA ALIANZA COMERCIAL. CON LA CUAL ACERCAN A LOS CANALES SOLUCIONES PARA LLEVAR AL MERCADO UNA MEJOR GESTIÓN DE LOS SERVICIOS DE RED. NUBE. Y CIBERSEGURIDAD.

Texto: Anahi Nieto

a oferta que Infoblox posee se centra en ayudar a las compañías con el manejo de la red, para que ésta sea simple y segura, así como sus servicios en la nube y en torno a la ciberseguridad.

Martín Mexía, Director General en Maps, expuso: "Infoblox es una marca muy importante que viene a darle más cimiento a nuestro portafolio, el plan de trabajo tiene elementos que nos permitirán complementar soluciones para los usuarios de una manera más profunda".

El directivo puntualizó que ambas compañías llevarán a cabo un plan de 100 días en conjunto para desarrollar y habilitar a los socios de negocio en las nuevas soluciones. Con esta estrategia pretenden formar un canal más fuerte, con el que tengan una relación más estrecha y éste sea capaz de vender la marca.

#### Un desarrollador con potencial

- -Infoblox cuenta con más de mil partners
- -50% market share
- -Presencia en +133 países
- +95% satisfacción del cliente
- -20 años de innovación continua

#### **Apoyos al canal**

Algunos de los beneficios que los canales de distribución encontrarán a raíz de esta alianza serán una estructura formal de entrenamientos técnicos y comerciales, certificaciones, herramientas, y un programa de canales con su respectiva plataforma.

En tanto, Iván Sánchez, Director de Ventas para Infoblox en Latinoamérica, mencionó que Maps resulta ser un socio estratégico, por lo cual, realizan una estrategia en expansión. Añadió que el mercado se encuentra maduro en la región, y México es el jugador más importante, por esa razón buscan tener más alcance y cubrir la demanda en el

El directivo añadió que su solución es una auténtica necesidad en el mercado y una requerida por cualquier industria; puntualizó que Infoblox tiene el 50% del mercado en DDI, y que el mercado de ciberseguridad resulta atractivo debido a que de 2017 a 2010 creció más del doble digito y actualmente su valor se estima en los 670 billones a nivel global.







### Manténte informado SUSCRÍBETE A NUESTRO

## NEWSLETTER

Y RECIBE TODAS LAS NOTICIAS DE LA INDUSTRIA TIC



www.esemanal.mx