

26 de Octubre 2020 · Año 29 | No. 1401

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL



Conectividad para cómputo, negocio incremental

**Lenovo DCG y
CompuSoluciones**

Alianza de valor

**Congreso
ANADIC 2020,**

El hub de la industria
TI en México

**Convención
CT Internacional**

El foco es la
continuidad al negocio



Máximo rendimiento
a tu alcance.



HP ZBOOK 15V G5

Conoce más

Con procesador Intel®
Core™ i7 de 9ª generación





Álvaro Barriga •

CONECTIVIDAD PARA CÓMPUTO UN NEGOCIO QUE NO SE DETIENE

Para aprovechar las oportunidades que brinda la conectividad para cómputo, es necesario que el canal se involucre en estas tecnologías, conocer las tendencias y la oferta existente, pero sobre todo, las necesidades de sus clientes para poder recomendar los dispositivos, cables y conectores, que cumplan con la velocidad de los usuarios.

De acuerdo con expertos de Belkin, Kensington y Tripp Lite, así como de la consultora Select, este conocimiento es necesario, ya que si un cliente utiliza un disco duro externo SSD con cable de categoría baja no se puede cumplir con la velocidad de transferencia adecuada.

Otra recomendación es certificarse con las marcas para desarrollar habilidades de competitividad y obtener mayor confianza de los clientes, ya que estamos en una etapa en la que los negocios se deben transformar hacia servicios más especializados, en ese sentido, invertir en conocimiento sigue siendo el motor para que los canales agreguen valor.

La conectividad para cómputo sigue siendo necesaria y crece continuamente, sobre todo en esta contingencia que obliga a los ciudadanos a seguir trabajando desde casa, en muchos de los casos y la continuidad del negocio debe seguir.

Los eventos en la industria no se detienen, la semana pasada se vivieron dos de manera virtual, el Congreso ANADIC MX y la Convención de CT Internacional 2020, ambos con destacados invitados, no sólo de la industria. En los dos casos se dieron a conocer oportunidades de negocio para

los canales, apoyos, paneles de valor con directivos de fabricantes, mayoristas y algunos integradores históricos, como lo fue en el caso de expresidentes de ANADIC. Sin duda, quienes salieron ganando fueron los asistentes. ¡Felicidades y enhorabuena!

Por cierto, el próximo 5 de noviembre se llevará a cabo el Tech Day 2020 de Grupo CVA, bajo el lema de "Innovación, Creatividad y Tendencias", donde ya se dio a conocer que entre los ponentes estará Marcus Dantus, Tiburón de Shark Tank México, quien hablará de temas como emprendimiento, innovación y nuevas tecnologías. El registro ya está abierto para los canales de distribución.

Recientemente TEAM llevó a cabo la mesa de análisis "Un antes y una visión al futuro después de COVID-19", donde se trató el cambio de reglas que ocurre en 'la nueva normalidad'. Al respecto, Miguel Ruiz, Director General del mayorista, resaltó que además de tener un papel consultor en el que el canal comprenda las problemáticas de sus clientes y les ofrezca soluciones reales que le ayuden a resolverlas, también resulta necesario adoptar modelos 'As a Service', en especial para servicios administrados y nube. Hace poco se dio a conocer la alianza entre Lenovo Data Center Group y CompuSoluciones, con la que el mayorista ofrecerá todo el portafolio de Data Center del fabricante, debido a que encuentran en el mayorista de valor, posicionamiento y experiencia por sus 35 años en el mercado, según explicó Ricardo Galicia, Director General de Lenovo DCG México.

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

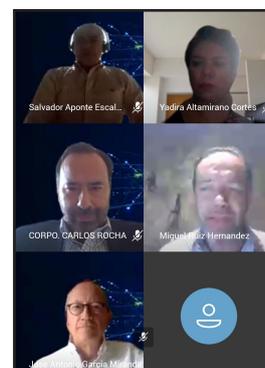
10 CONECTIVIDAD para Cómputo,
un negocio horizontal



MAYORISTAS

6 Nuevo juego, nueva reglas: **TEAM**

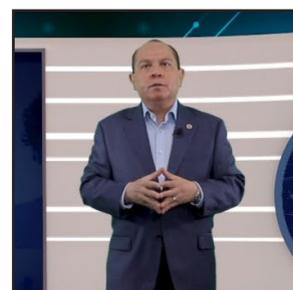
29 CONVENCIÓN 2020 DE CT INTERNACIONAL:
el foco es dar continuidad al negocio



TEAM

FABRICANTES

8 LENOVO DATA CENTER GROUP se alía con
COMPUSOLUCIONES



CT INTERNACIONAL

20 INTEL celebra 20 años del Guadalajara
Design Center



COMPUSOLUCIONES

23 DELL TECHNOLOGIES

lanza iniciativa gaming focalizada en la fuerza de ventas

26 **TRIPP LITE** abrió oportunidades para sus socios al firmar un convenio con **CANACINTRA**



TRIPP LITE

34 **LENOVO** lanza la nueva familia ThinkPad X1 y ajusta apoyos al canal en Data Center Group



PRODUCTOS

16 PRODUCTOS

22 ESEMANAL FELICITA

INTEGRADORES

31 **CONGRESO VIRTUAL ANADIC 2020**, el hub de la industria TI en México



ANADIC 2020

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

NUEVO JUEGO, NUEVA REGLAS: TEAM

- EL CANAL DEBE TENER UN PAPEL CONSULTOR, HOY MÁS QUE NUNCA

Autor: Anahi Nieto



Con la participación de más de 100 de sus partners y tres CIOs de empresas de tecnología, el mayorista

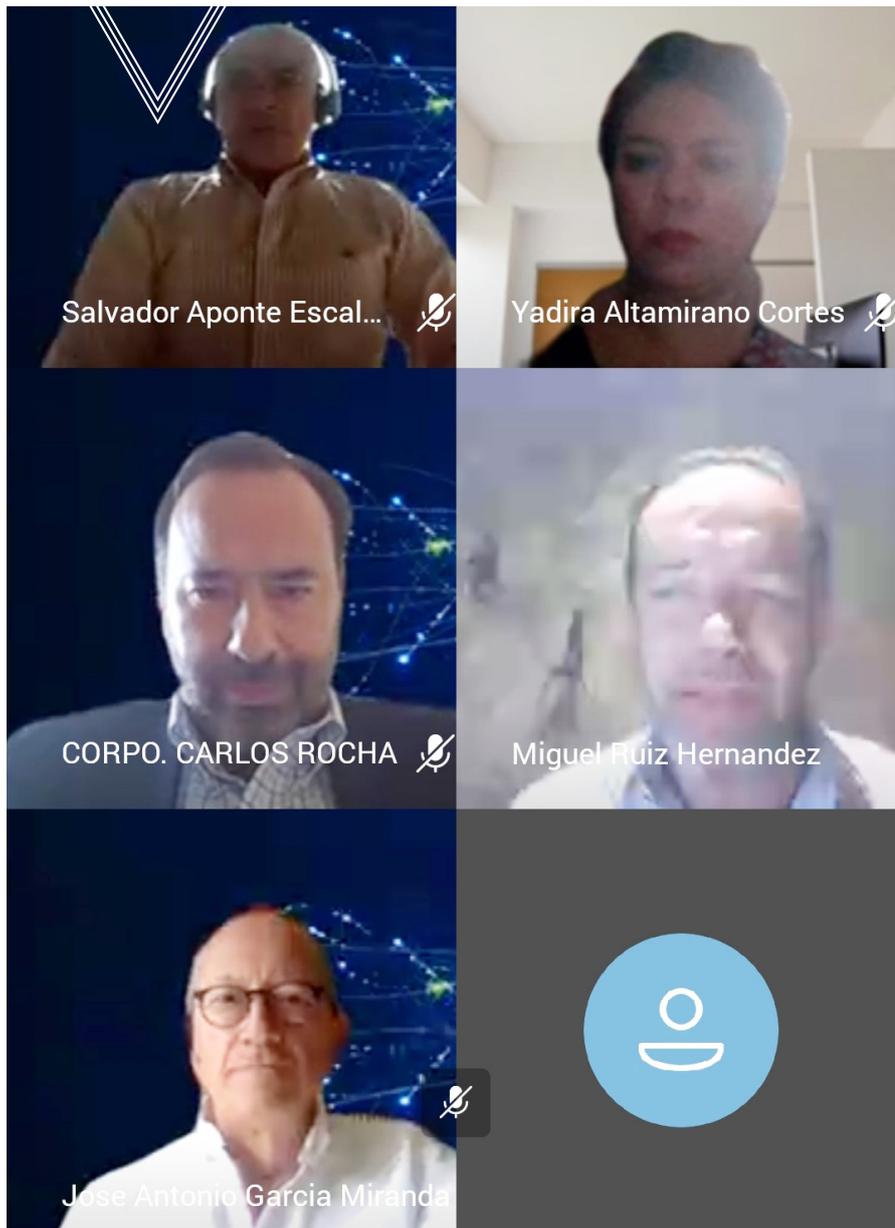
llevó a cabo la mesa de análisis “Un antes y una visión al futuro después de COVID-19”, donde se trató el cambio de reglas que ocurre en “la nueva normalidad”.

El Director General de Team, Miguel Ruiz, expuso que, además de tener un papel consultor donde el canal comprenda las problemáticas de sus clientes y les ofrezca soluciones reales que las resuelvan, también resulta necesario adoptar modelos As a Service, en especial para servicios administrados y nube.

El directivo agregó que las empresas buscan no hacer una inversión fuerte en tecnologías, al mismo tiempo que las soluciones le resulten funcionales y competitivas, y eso es lo que los canales deben proveer.

Las empresas invitadas al evento tienen en común la característica de haber encontrado áreas de oportunidad en esta época de pandemia, a partir de reinventar procesos que mejoraron su rentabilidad y eficiencia apoyados en las tecnologías.

En un primer caso, Salvador Aponte, Director de Tecnología de Grupo Alsea, dijo que su transformación comenzó con el servicio de entregas, donde se asociaron con plataformas como Didi



Barreto agregó que la tecnología ha sido un factor vital para el trabajo remoto en este sector, puesto que ha apoyado en el mantenimiento de flota, planeación, recursos humanos, procesos financieros, y presencia en la nube, entre otros. Al área de recursos humanos se les proporcionó equipo, sistemas, mobiliario, y conexión a internet para que pudieran continuar con sus operaciones de la mejor manera.

En un caso de éxito más, Carlos Rocha, Director de Tecnología de BanBajío, enfatizó en el apoyo que tuvo el país por parte del sector financiero, mismo donde se aceleró la transformación digital que ya habían comenzado años atrás. En esta institución, se han enfocado al cliente, para ello, han buscado nuevos negocios basados en plataformas digitales y soluciones de ciberseguridad.

Algunas de las conclusiones a las que se llegaron durante la charla fue que las compañías de todos los sectores requieren proveedores de tecnología con cuenten con modelos flexibles de consumo e implementación.

Miguel Ruiz hizo énfasis en que se puede aprovechar esta situación que ha generado la pandemia por Coronavirus; ante un nuevo juego, hay nuevas reglas, y el crecimiento se puede lograr a través de medios digitales.

Food, Uber Eats, Rappi y SinDelantal, además de desarrollar una propia: Chilis Delivery, por lo que considera a la innovación como un pilar de crecimiento.

Por su parte, José Barreto, CIO de Grupo IAMSA, mencionó que algunas de sus empresas se dedican al transporte, sector que fue crítico desde que comenzó la pandemia, y ahora uno de los que más se ha transformado. El directivo dijo que esta industria avanza con pasos agigantados hacia lo digital, comenzando por los usuarios, quienes realizan búsquedas a través de internet y esperan formas de pago digitales.

LENOVO DATA CENTER GROUP SE ALÍA CON COMPUSOLUCIONES

Texto: **Anahi Nieto**

POR MEDIO DE UNA RUEDA DE PRENSA VIRTUAL, AMBAS COMPAÑÍAS DIERON A CONOCER SU ALIANZA COMERCIAL, CON LA CUAL BUSCAN ESTABLECER UNA RELACIÓN DE VALOR A LARGO PLAZO, Y BRINDARÁN EN CONJUNTO APOYOS PARA EL CANAL.

Desde el primero de octubre, además del portafolio de cómputo de Lenovo, CompuSoluciones también distribuirá las soluciones de Data Center, debido a que encuentran en el mayorista de valor posicionamiento y experiencia por sus 35 años en el mercado, según explicó Ricardo Galicia, Director General de Lenovo DCG México.

El directivo hizo énfasis en su interés por acercar a clientes y canales a CompuSoluciones, a quien ve como un brazo para la compañía; por su parte, como fabricantes ofrecen tecnología de valor que resulta versátil, flexible y simple.

Además, Galicia destacó como un diferenciador importante de la empresa su portafolio robusto y capaz de brindar soluciones end to end, para entregar una cobertura desde un nivel macro y micro.



**JOSÉ LUIS
CORTÉS**

Meet Lenovo *TruScale*

The pay-as-you-use Data Center



Versatile

- Any ThinkSystem, ThinkAgile solution
- Any workload
- Any size



Flexible

- No minimum commitment
- Scale up, scale down
- Access to latest tech through term of contract



Simple

- Straight-forward pricing
- Light-touch Services
- Simplified experience, day 1 to day n

Lenovo

2019 Lenovo. All rights reserved.

Portafolio DCG

- ThinkAgile: software-defined infrastructure
- ThinkSystem: engineered Solutions & Software

Aunado al portafolio, por medio de la solución Lenovo TruScale Services, los canales podrán dar seguimiento del uso de la herramienta en tiempo real, tener un repositorio de todos los contratos, facturas e historial, además de tener visibilidad entre los clientes.

Los directivos previeron un año relevante para los canales, debido a que encontrarán ventajas con las soluciones de Lenovo DCG, puesto que su comercio es a través de un modelo de hardware as a Service, lo que consideran conveniente en un momento donde las empresas no cuentan con suficiente presupuesto para hacer inversiones relevantes en tecnología.

Por su parte, José Luis Cortés, Director Comercial en CompuSoluciones, dijo que parte de los diferenciadores que tienen como mayoristas es el propósito que siguen sobre llevar al mercado soluciones integrales para mejorar la competitividad de las organizaciones.

El directivo también destacó los servicios que ofrecen a los clientes en cualquier requerimiento o proyecto que estos tengan. Para mejorar su relación con el canal, cuentan con un Consejo de Distribuidores conformado por 15 de sus socios más relevantes.

Otros beneficios que los socios pueden encontrar con el mayorista son los programas de insignia de recompensas y el de Integrador Consentido con el que pueden acumular puntos canjeables por premios en especie, cursos, entrenamientos, viajes, entre otros.

El portafolio de Lenovo DCG presume tener un gran potencial para generar oportunidades a los canales, ya que es extenso y es adaptable, por lo que puede aplicar en proyectos de cualquier tamaño.

CONECTIVIDAD

PARA CÓMPUTO, UN NEGOCIO HORIZONTAL

- TENDENCIA EN HOMOLOGAR LA INTERFAZ USB-C
- CONECTIVIDAD INALÁMBRICA NO DESPLAZARÁ EL CABLEADO

Texto: Anahi Nieto

La conectividad es un negocio con grandes alcances y oportunidades en todas las verticales del mercado, por ello, los canales pueden encontrar oportunidades con estas soluciones.

Al hablar sobre conectividad para cómputo, se está abordando un mercado realmente amplio, debido a

que cuenta con muchas divisiones y sectores donde se puede involucrar el cableado u otro tipo de conexión, como la inalámbrica, por ejemplo.

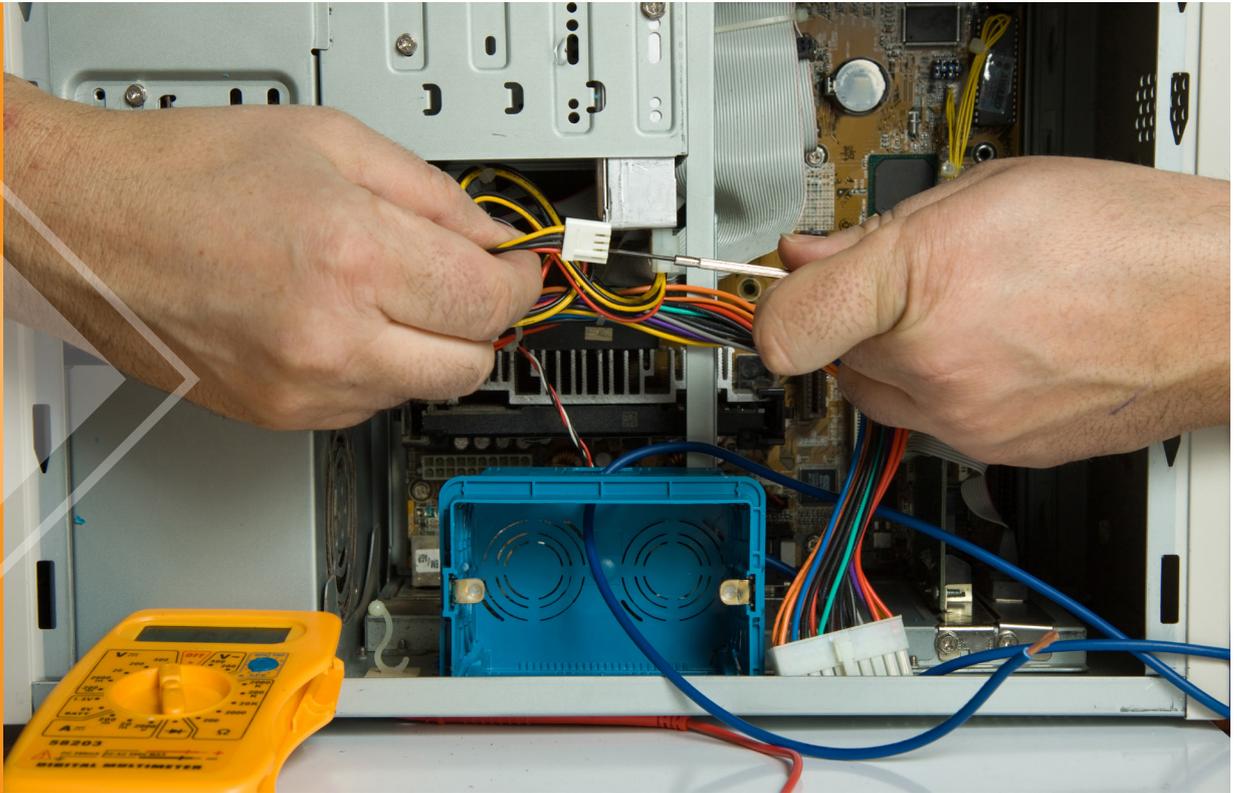
El objetivo de las soluciones de este negocio consiste en poder conectar a dos o más dispositivos a una computadora, con el fin transferir archivos, recibir energía eléctrica, señal de internet, proyectar contenidos, entre otras funciones.

Gracias a esta conectividad es posible conectar periféricos externos como monitores, discos duros externos, proyectores, micrófonos, teclado, tarjeta de memoria, dispositivos USB, una cámara, un mouse, impresoras, bocinas, escáneres, controladores, entre otros, todo ello definido según el rubro en el que trabaje el CPU.

Tendencias en conectividad

Miguel Monterrosas, Director de Soporte Técnico en Tripp Lite México, dijo que el cable USB es uno de los que mayor evolución ha tenido con el tiempo, cuyo fin consiste en mejorar la velocidad de la transferencia de datos, por ello se encuentran en el mercado las versiones 1.1, 2.0, 3.1, etcétera, además de existir divi-





**MIGUEL
MONTERROSAS**

siones y distintas generaciones, por ello, se debe tener un conocimiento sobre esta variedad, algunos cables son capaces de duplicar la velocidad de la transferencia de datos.

El directivo agregó que en las verticales de oficina y hogar existe una fuerte tendencia hacia los cables USB-C, aunque, es una necesidad de todos los mercados contar con ese tipo de soluciones porque utilizan cómputo.

Inclusive, Monterosas explicó que la tendencia consiste en reducir el número de interfaces, homologar el tipo de conexión, independientemente de las marcas o de los dispositivos de los cuales se hable, “USB-C seguirá teniendo participación en todos los mercados: industria, manufactura, educación, finanzas, entre otros; todos dependen de un sistema de cómputo, de servidores”, dijo.

Conectividad inalámbrica

Sin duda, otra gran tendencia en este negocio es la conectividad inalámbrica, donde cada vez un mayor número de fabricantes se suman incorporando esta posibilidad en sus soluciones, para el usuario puede resultar más práctico tener este tipo de conexión; por ejemplo, actualmente algunas impresoras cuentan con interfaz wireless y se puede imprimir de forma inalámbrica.

Algunas innovaciones en el mercado presentan carga inalámbrica para dispositivos móviles como tabletas, celulares o computadoras, así como simultaneidad de conexión y rapidez en la transmisión de datos.

Este tipo de conexión sin cables también ha evolucionado, hace ocho años comenzaron a existir proyectores inalámbricos, pero había interferencia; aunque esta conectividad ha evolucionado y los dispositivos son más funcionales cada vez, en algunos casos se prefiere regresar al uso de cables para tener una mejor experiencia de uso.

Por esta razón, los especialistas consultados por **eSemanal** coincidieron en que algunos cables, como el de red, no desaparecerán contra la conexión inalámbrica, por el contrario, los fabricantes cada vez mejoran la velocidad de estos, dando como resultado diversas categorías, como 5, 6, 6-A, y hasta cable de red categoría 8.

Kensington®

Listo para atender demandas del home office

- DOCKING STATION, SOLUCIÓN QUE INCREMENTA LA PRODUCTIVIDAD DE LAS PERSONAS Y EL RENDIMIENTO EN LOS EQUIPOS DE CÓMPUTO.
- HABRÁ PROMOCIONES EN DOCKING STATIONS CON MAYORISTAS.

Un amplio portafolio de soluciones respalda a Kensington ante la época de pandemia para dar continuidad al negocio, en especial, se ha enfocado en atender las nuevas demandas en torno al home office, en conjunto con el canal.

A pesar de que Kensington es líder mundial en seguridad física para equipos de cómputo con candados, principalmente, también tiene líneas de negocio como la Ergonomía, Seguridad, Trackballs, Docking Stations, entre otras.

Productividad y rendimiento

Rodrigo Conde, Gerente de Operaciones, Marketing y Producto en Kensington México, explicó que sus Docking Stations son ideales para cualquier equipo de cómputo, puesto que presentan diferentes tipos de conectividad, desde USB-A, USB-C y Thunderbolt 3 por medio de USB-C, y son compatibles con equipos Windows o Mac, además de contar con modelos portátiles.

Estas soluciones soportan el cambio de hasta tres equipos de cómputo y así tener un retorno de inversión, aspecto que hace algunos años no era posible. Además, Conde enfatizó en el apoyo que representan los Docking Stations para aumentar la productividad de las personas y el rendimiento del equipo de cómputo.

Respecto a la productividad de los usuarios, Kensington tiene estudios donde se calcula que al tener un monitor extra, se incrementa la productividad de las personas en 30%, acción que es posible mediante un Docking Stations, además de ofrecer una fácil conexión de gadgets y una mejor experiencia de movilidad.

En tanto, al no conectar de forma directa los gadgets al equipo de cómputo, éste deja de tener sobrecarga de trabajo en la tarjeta de video y se maximiza el rendimiento de la computadora. La conectividad también se puede potencializar al conectar un cable de red al Docking.

Mayoristas

- CT Internacional
- Ingram Micro
- Intcomex

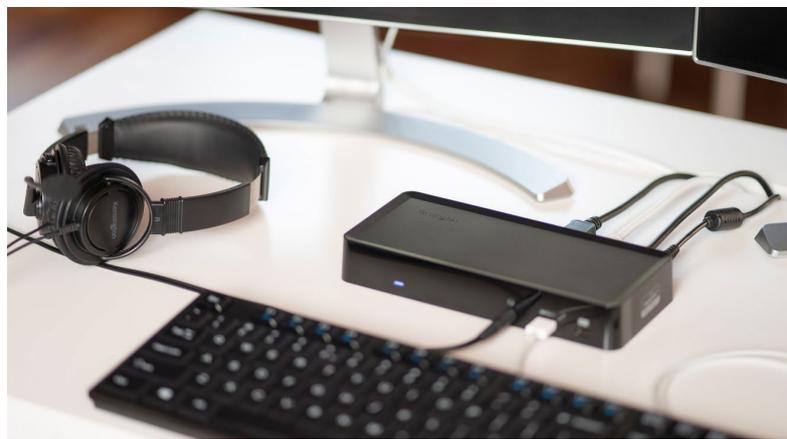


Beneficios para el canal

El fabricante cuenta con Kensington Advantage Program, un programa de lealtad que ofrece recompensas a los partners como préstamo de equipo para demostraciones, rebates disponibles con mayoristas, con quienes también tiene promociones y descuentos entre 10 y 15% en Docking Stations. La garantía de estas soluciones es cambio físico inmediato en cualquiera de los equipos por defectos de fabricación y se aplica de forma directa con los mayoristas, sin la necesidad de levantar un reporte.

“La modalidad de home office va a continuar, incluso después de la pandemia; habrá esquemas de trabajo híbridos entre la oficina y el hogar, donde los usuarios van a requerir diferentes soluciones para maximizar su entorno de trabajo. Nosotros contamos con una amplia gama de productos para solventar esas necesidades, los invitamos a que se acerquen y conozcan nuestras líneas de negocio y los apoyos que tenemos disponibles”: Rodrigo Conde.

RODRIGO CONDE



www.kensington.com

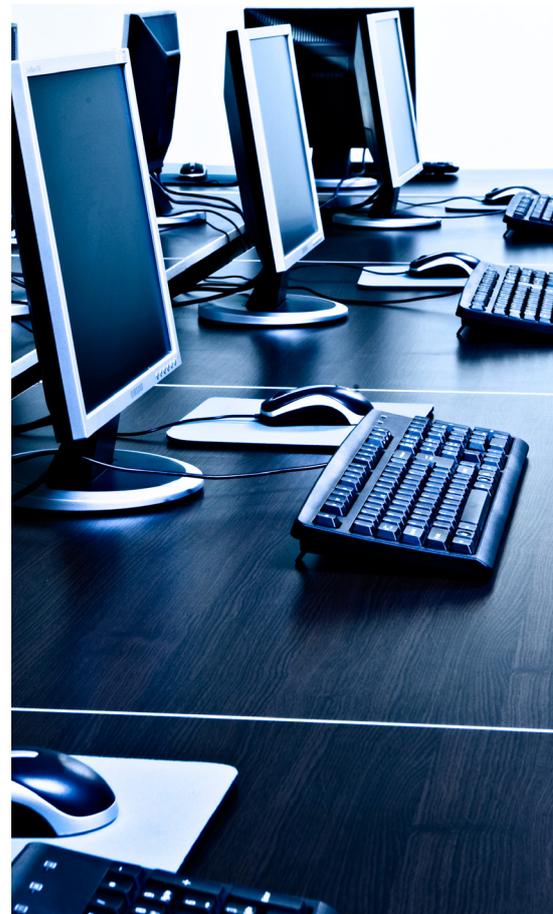
En algunas empresas que tienen operaciones críticas, por ejemplo, hay aplicaciones que demandan mayor conectividad y capacidad en la transmisión de datos, con soluciones que ofrezcan menores riesgos en la calidad. En el caso de la conectividad a internet, cuando se da por medio de cable se puede contar con 100 a 200 megabits por segundo, mientras que mediante conexión inalámbrica se bajan a 15.

En el caso de las instalaciones de videovigilancia, las cámaras se conectan por fibra óptica, o con maquinaria en una planta de operaciones, de igual forma, en las ciudades inteligentes hay una gran demanda por cableado.

Por ello, es importante conocer las operaciones de los usuarios; para poder ofrecer mayor seguridad y respaldo de sus datos, se sugiere siempre emplear cableado en los proyectos, de acuerdo con Claudia Morales, Gerente Comercial de Ventas para Belkin México, por lo que no se desplazará esta conexión completamente. En conclusión, en algunas condiciones el cableado es una oportunidad que va de la mano con soluciones ad hoc que necesiten alta velocidad y mayor capacidad de transmisión de datos, pero, el enlace inalámbrico es de mayor volumen para ciertos consumos. En el futuro, con la llegada de la red 5G, la competencia con enlaces de cables será mayor, pero continuará dependiendo las aplicaciones.



CLAUDIA MORALES



RICARDO ZERMEÑO

UN MERCADO EN DEMANDA

De acuerdo con Ricardo Zermeño, Director General de Select, al cierre del primer trimestre del año, cuando comenzó la contingencia sanitaria en el país, fue notable un disparo en la demanda de conectividad por parte de los usuarios, tal solicitud se extendió al segundo trimestre del 2020; este hecho contrastó con la predicción que tenían sobre una contracción del 14% en este negocio, ahora prevén que el decrecimiento sea un 5.4% menor al que pronosticaban.

Tal cambio se dio debido a que los usuarios tuvieron que trasladar sus operaciones, trabajo y estudios, a su hogar, por lo que requerían

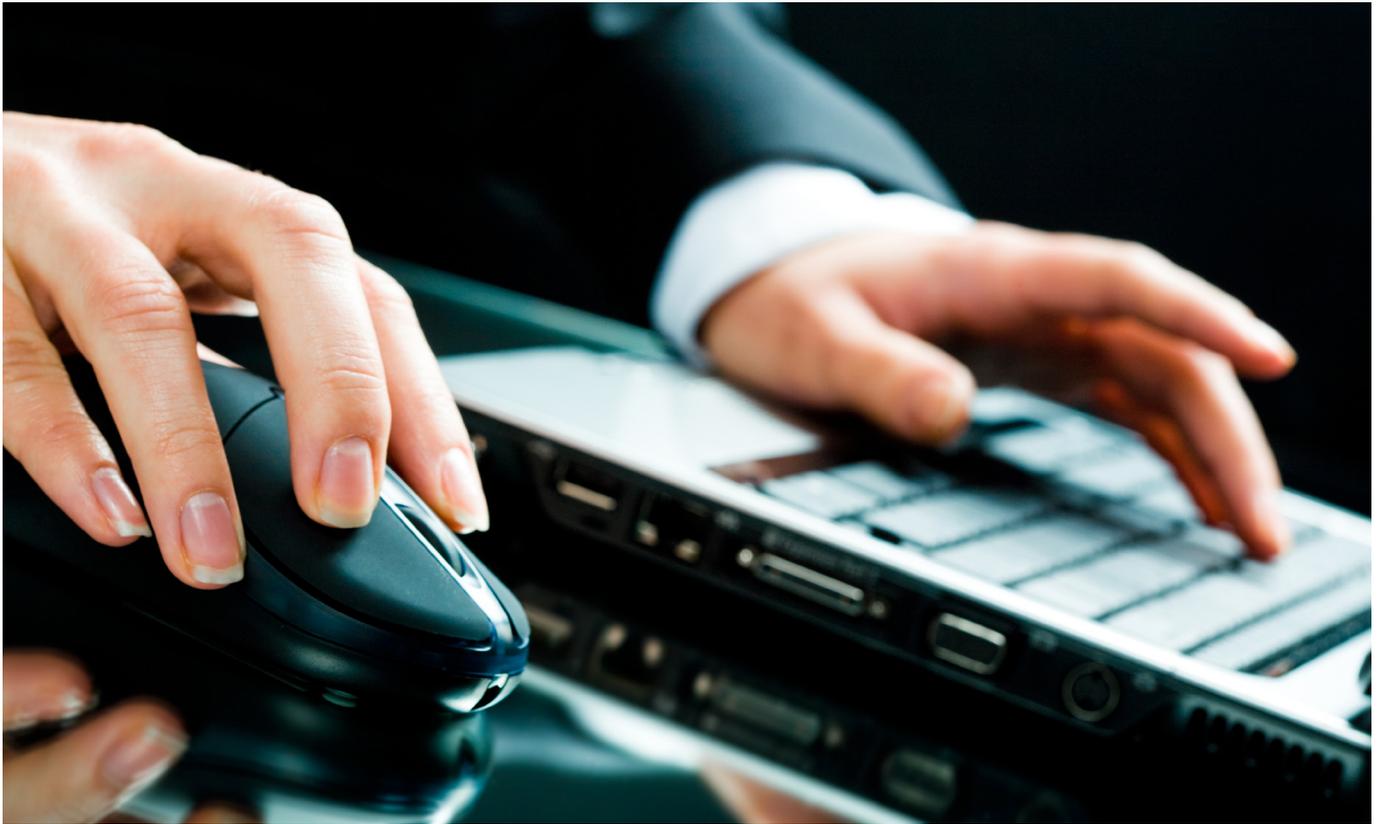
conectividad eficiente, incluso de banda ancha fija o por medio de enlaces de VPN.

El directivo de Select agregó que, en general, este fenómeno se presentó de forma horizontal, aunque los sectores con mayor estímulo fueron aquellos que tuvieron que parar al 100% sus operaciones en oficinas.

Recomendaciones al canal

Algunas de las recomendaciones que se hicieron al canal de distribución fueron involucrarse en este negocio, conocer las tecnologías y ofertas que ya existen, las tendencias, y estar actualizado con los nuevos lanzamientos que hay en el mercado.

Asimismo, tener conocimiento sobre las necesidades de los usuarios es fundamental, pues de esta forma se pueden recomendar los dispositivos y conectores que cumplan con la velocidad requerida por el cliente. Ello es vital porque, si se utiliza un disco duro externo con un cable de categoría baja no se puede cumplir la velocidad de transferencia adecuada, o si la computadora es muy viejita, por



RODRIGO CONDE

ejemplo. También existen buscadores de cables que ayudan a encontrar la solución adecuada y son un gran soporte para el canal, además, la capacitación y entrenamiento siempre son necesarios para los profesionales de la industria.

Por su parte, Zermeño recomendó certificarse para ser partners competitivos y obtener mayor confianza de los clientes; además, identifica como una oportunidad de largo plazo la especialización, dijo que se debe transformar el negocio hacia servicios de mayor especialización. "Invertir en conocimiento sigue siendo un motor para

la oportunidad de las empresas de los canales que agreguen valor, sin dejar de reconocer que vender producto de bajo margen en alto volumen sigue siendo negocio", explicó el directivo.

Este mercado sigue brindando un amplio abanico de oportunidades de especialización, ya que es horizontal y las innovaciones por parte de los fabricantes son constantes, ya que mientras más fluya la tecnología, las conectividades también lo hacen, según expuso Rodrigo Conde, Gerente de Marketing de Producto y Operaciones para Kensington México, "es un negocio que sigue creciendo porque se necesita seguir conectando los dispositivos anteriores con los nuevos".



BOOST CHARGE PRO **MagSafe 3-en-1**

Cargador inalámbrico, proporciona hasta 15W de potencia de carga. Compatible con estuches MagSafe de hasta 3 mm de grosor.

Descripción

MagSafe cuenta con una serie de imanes alrededor de la bobina de carga inalámbrica del iPhone para permitir que los accesorios y las soluciones de carga inalámbrica se conecten y alineen con el iPhone en todo momento.

Características

- Para AirPods Pro y AirPods con estuche de carga inalámbrica proporciona una potencia de carga de 5 W
- Módulo de carga inalámbrica para Apple Watch
- Diseño antideslizante
- Soporta el dispositivo en modo vertical u horizontal

contactame@esemanal.mx



Hero9 Black de GoPro

Cámara con sensor que genera videos en 5K y fotografías de 20 megapíxeles. Incluye estabilizador digital y nueva pantalla frontal a color de 1.4 pulgadas con previlizuación de imagen y el estatus de los mods.

Descripción

Control de voz y tres micrófonos con reducción de ruido. Resistencia a prueba de agua de hasta 10 metros. Fijadores internos plegables para dedos.

Características

- Pantalla trasera de 2.27" pulgadas con zoom táctil
- Batería recargable y removible.
- HyperSmooth 3.0 con nivelador de horizonte
- Resolución de 1080p en streaming en vivo
- Resolución de 1080p en la modalidad de cámara web
- Stereo + audio RAW

contactame@esemanal.mx



Galaxy M51 de **Samsung**

Smartphone premium con pantalla SuperAMOLED Plus Infinity-O de 6.7". Integra procesador Snapdragon 730G de ocho núcleos a 2.2 GHz, y batería de 7000 mAh.

Descripción

Grosor de 9.5 mm y un peso de 213 gramos. Tiene cuatro cámaras: principal de 64 MP; ultra gran angular de 12 MP con un campo de visión de 123°; un lente de 5 MP macro para imágenes en close-up, y un lente de 5 MP para profundidad.

Características

- Incluye cargador tipo C de 25W
- Memoria 6GB + 128GB (expandible hasta 512GB)
- Colores Blanco / Negro

contactame@esemanal.mx



NBKS1000 de **ISB**

- Soporte Electrónico Regulado Inteligente NBKS 1000, suministra energía de c.a. regulada en forma continua, corrige las variaciones de tensiones y protege contra apagones.

Características

- Ofrece un desempeño inteligente en todas sus funciones gracias a su sistema basado en tecnología de microcontrolador.

Garantía: Tres años.

Disponibilidad

- Apolo-Tec, Calcom, CDC Group, CT Computadoras y Tecnología, DC Mayorista, Exel, G-Loma, Ingram, Intcomex, PCH, Tecnosinergia, Tonivisa y Unicom.

Contacto comercial

jmgabbai@isbmex.com



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



INTEL

celebra 20 años del Guadalajara Design Center

Texto: Álvaro Barriga

SANTIAGO CARDONA, DIRECTOR DE INTEL MÉXICO, EXPLICÓ QUE EL PAÍS ES IMPORTANTE PARA LA EMPRESA, YA QUE ESTÁ ENTRE LOS 12 MERCADOS DONDE VEN MÁS POTENCIAL PARA IMPLEMENTAR Y VENDER SOLUCIONES, PERO LO MÁS SOBRESALIENTE ES QUE EL GDC, ES ESTRATÉGICO, DONDE PARTICIPAN MÁS DE 1100 INGENIEROS QUE PRUEBAN LA TECNOLOGÍA QUE SE LANZARÁ EN EL MUNDO.

El GDC es importante por el desarrollo y validación a nivel mundial, por las tecnologías que se lanzarán a futuro; empezó como startup y fue la primera adquisición en América Latina. “En el GDC se crea el futuro, con toda la revolución de datos que antes estaba centrada en la PC y ahora está en los datos, con innovaciones, todo lo que vendrá en el futuro está potencializado en los datos”, explicó.

“Nuestro compromiso con México se puede ver con todos los objetivos ambiciosos en 10 años, pero el mayor es al tener un centro de desarrollo y validación que provee magia”: Santiago Cardona.

Valores

Jesús Palomino, Director del Guadalajara Design Center de Intel, explicó que viven una cultura de compañía líder con valores como la inclusión, “nuestros clientes, la obsesión de tener calidad, ser una organización transparente de confianza entre unos y otros, entregando grandes proyectos a nivel mundial”.

Mencionó que en el GDC laboran más de 1000 empleados, 45% con grado de ingeniería y el 45% maestrías y grados altos y 10% estudiantes que aprenden a desarrollar proyectos de clase mundial.

Explicó que son casi mil inventos en 20 años en el GDC, con casi 125 patentes con las que muestran liderazgo. “El pilar son las personas, pero algo es el ambiente donde cada uno se desarrolla y se sienta bien, por ello el tema de diversidad ha tenido reconocimientos por estos logros”.



SANTIAGO CARDONA

Añadió que el 21% de la plantilla son mujeres ingenieras con grados técnicos líderes y la marca quiere llegar a más. Cuentan con iniciativas de desarrollo, con apoyos no solo de dinero sino con tiempo, así como la iniciativa Technovation donde desarrollan aplicaciones que ayudan a la comunidad, de hecho México ha ganado ese premio a nivel mundial. Son más de 200 proyectos entregados, “la historia de éxito se refleja en la infraestructura, con una red de 10 laboratorios en el país para llevar el mensaje de que a través de innovación se pueden transformar las comunidades”, resaltó que en 20 años han apoyado al desarrollo de talento para el país y para la marca. También tienen programas de responsabilidad social con un porcentaje alto de participación de sus colaboradores, así como apoyos económicos, son más de 30 programas de apoyo anuales.

Para que las tecnologías de Intel puedan ser implementadas en todo el mundo, hay todo un proceso que va, desde la definición de estos productos, su diseño, el desarrollo y finalmente la validación, para verificar que cumplan con todos los requisitos de calidad que los caracteriza. Este último es uno de los eslabones críticos de esa cadena y el GDC es el único laboratorio de Intel en toda América Latina que hace esta tarea.

Desde este campus se ha liderado y apoyado el desarrollo, la validación y la implementación de soluciones basadas en diferentes familias de procesadores, sin embargo, actualmente sus casi 1,200 colaboradores se encuentran principalmente enfocados en el segmento de servidores, y desarrollando nuevas tecnologías como el 5G, la Inteligencia Artificial, soluciones para Edge computing, entre muchas más.

La innovación está en el centro de todo el trabajo de ingeniería realizado en GDC, como lo demuestra la gran cantidad de patentes y documentos técnicos presentados cada año por sus ingenieros. Actualmente, el GDC cuenta con siete unidades de negocio enfocadas al diseño, validación e investigación, además de contar con más de 1000 investigaciones publicadas, 961 Invention Disclosure File (IDF) y 204 solicitudes de patente desde el año 2000.

“Nuestra vocación indiscutible siempre ha sido la innovación, por eso, nos enorgullece celebrar 20 años de magia en el GDC. Nuestro compromiso es continuar sumando nuestro talento y liderazgo a la inspiradora labor de individuos, organizaciones y comunidades, que aporten a nuestro propósito como compañía: el de enriquecer la vida de cada persona en la tierra”, comentó Santiago Cardona, director general de Intel en México.

Además de enfocarse en entregar tecnología de punta al mercado, el GDC contribuye de manera importante a desarrollar el ecosistema local a través de diferentes programas e iniciativas, alineados a sus compromisos globales para el 2030. Por ejemplo, en este centro se reciben cada año entre 4 mil a 5 mil visitantes, principalmente estudiantes y docentes, quienes reciben conferencias, cursos y talleres por parte de colaboradores voluntarios para motivar a los niños y las generaciones más jóvenes a convertirse en ingenieros y comenzar

una carrera STEM. El GDC también promueve diversas iniciativas con universidades locales, dedicadas a fomentar el ecosistema tecnológico con el fin de impulsar proyectos de innovación en la región.

“En Intel estamos comprometidos con crear un mundo mejor, a través del poder de nuestra tecnología y la pasión de nuestros empleados. Desde invertir en educación y promover amplias iniciativas de desarrollo económico, hasta trabajar mano a mano con la comunidad, en Intel México, y el GDC, colaboramos con otros organismos para ampliar el acceso a las oportunidades, abordar los desafíos globales, apoyar las necesidades de la comunidad e inspirar a la próxima generación de innovadores”:
Jesús Palomino.



JESÚS PALOMINO

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

FELICITA

Lunes 26

MIGUEL ÁNGEL MACÍAS ALONSO, INSTALADOR Y PROGRAMADOR EN ELECTROMUVI
BLUESTAR MÉXICO POR SU 15 ANIVERSARIO

Martes 27

GENARO MAGAÑA BARAJAS, DIRECTOR GENERAL DE MB CONSULTORÍA

Miércoles 28

FERNANDO NERIA GUTIÉRREZ, DIRECTOR DE VENTAS EN TOP DATA

Jueves 29

GUILLERMO COBIÁN, KAM EN MINNO

JOSÉ LUIS CELIS ESCANDÓN, GERENTE DE OYM DE RED MPLS EN TELCEL

JUAN CARLOS MORAN COALLA, GERENTE COMERCIAL EN CORPORATIVO MORAN

Viernes 30

YUNUEN TRINIDAD AYALA, GERENTE DE MERCADOTECNIA EN GHIA
DG LOTUS ENTERPRISE POR SU 15 ANIVERSARIO

Domingo 1

ALEJANDRO MOLINA QUERO, DIRECTOR DE ALL TI SOLUTIONS

REBECA GARCÍA NERI, DIRECTORA COMERCIAL EN GENEXUS

AHEVA POR SU 20 ANIVERSARIO

APC POR SU 29 ANIVERSARIO

FORTINET POR SU 20 ANIVERSARIO

PACTECH MAYOREO POR SU 2° ANIVERSARIO

SEAGATE POR SU 41 ANIVERSARIO

OCTUBRE/NOVIEMBRE 2020



DELL TECHNOLOGIES LANZA INICIATIVA **GAMING** FOCALIZADA EN LA FUERZA DE VENTAS

MARCOS IBÁÑEZ, DIRECTOR DE VENTAS Y DISTRIBUCIÓN EN LA COMPAÑÍA, ANUNCIÓ DELL TECHNOLOGY DIVISION, UN PROGRAMA ESPECIALIZADO EN GAMING, ENFOCADO A LA FUERZA DE VENTAS DE LOS CANALES QUE FORMAN PARTE DE LA CADENA DE DISTRIBUCIÓN DE SUS PRODUCTOS PARA GAMERS, PARA DESARROLLAR HABILIDADES Y PROMOVER LAS SOLUCIONES DE LA MARCA, ESPERAN LA PARTICIPACIÓN DE 300 RECLUTAS.

Texto: **Álvaro Barriga**

“**E**ste programa tocará a la fuerza de ventas que enamora a los clientes con sus palabras, está enfocado en todos los chicos y chicas que tienen contacto con los clientes, a quienes les pueden ofrecer una laptop Alienware o las G Series”, indicó Ibáñez, quien afirmó que los eSports se han convertido en parte de nuestras vidas y han puesto a prueba nuestra imaginación y disparan las emociones.

Explicó que el programa les dará premios, insignias, tecnología y conocimiento, “vamos a crear una comunidad de intercambio de ideas y experiencias, y todo ello nos dará un apoyo consistente a las ventas”. Por su parte, Yuzel Ahumada, Gerente Regional de Línea de Producto para Dell Technologies Latino América y Jorge Soto, Mexico Trade Marketing Distribution, dieron a conocer que el mercado de los gamers ha estado creciendo en los últimos años, está valuado en 160 billones de dólares, con una tasa de crecimiento de 9.3% con respecto al año pasado, lo que habla de la oportunidad de negocio

que representa este mercado. De hecho Latinoamérica es la región que más ha crecido con un valor de 6 millones de dólares, siendo México el país que registra mayor crecimiento y hoy representa el número 12 a nivel global, lo que habla de la importancia del país en el mercado gamer.

Por otra parte, Ahumada mencionó que jugar se puede realizar en cualquier momento y dispositivo, tanto en un móvil, una consola o en la PC, a pesar de que ésta última solamente representa el 23% de las plataformas en las que más se juega.

Los eSports también se juegan en PC, porque son dispositivos más estables con mejores características en procesadores y tarjetas gráficas que permiten jugar juegos en su mejor experiencia.

El directivo indicó que hablar de eSports es hacerlo de competencias más formales por lo que ha tenido un crecimiento importante a nivel global, en muchos países y en México no es la excepción y podría llegar a los mil millones de dólares, a pesar de la situación pandémica por COVID-19.

Cada vez hay más fortalecimiento del gaming, la percepción de los gamers ha cambiado y los que juegan en múltiples plataformas tienen mayor popularidad.

Por otra parte, mencionó que cada vez hay más oportunidades de negocio con Alienware, por eso quieren más socios como Intel, Microsoft, Nvidia y Kingston, para hacer crecer el negocio.

Oportunidades para el canal

La marca considera que ven muchas oportunidades para el canal que se pueden canalizar con los resellers en:

- Arenas y Venues
- Gaming Training Facilities
- Gaming Zone en hoteles
- Gaming Center en cinemas
- Ecosistema Gaming
- Gaming en educación
- Gaming Training academia
- Gaming para profesionales

Dell Technologies DIVISION

Es un programa de desarrollo de canales en gaming en donde el punto focal es el vendedor del partner, él va a ser el recluta que será parte del ejército de Dell DIVISION. En esta primera etapa esperan al menos 300 participantes activos, 3 participantes por partner.

La misión del programa engloba

- Lealtad generada con participantes y la marca
- Comunidad de confianza y compadrazgo
- Diversión, muchas sorpresas para que estén motivados
- Retribución, muchos retos con premios

Pilares:

-Entrenamientos

Desde lo básico, historia hasta eSports, los equipos de la compañía, todo lo que involucra un ecosistema, se darán clínicas adicionales virtuales, las tarjetas gráficas, tecnologías que se puedan implementar, el enfriamiento líquido, cómo usar dos o tres tarjetas gráficas.

-Incentivos

Programas con retos que tienen que ver con productos.

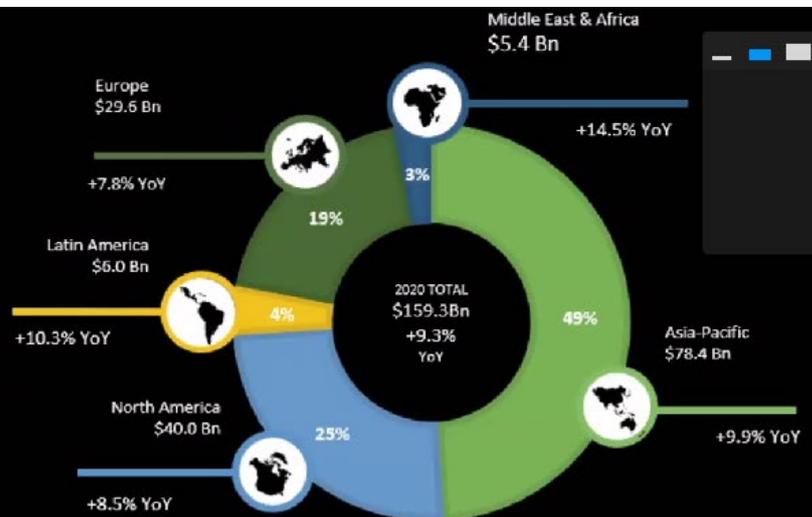
Torneos gaming para su comunidad, para participantes dentro del programa y hasta con la posibilidad de hacerlo familiar.

Los interesados tienen hasta el 31 de octubre, para registrarse. Por el momento es exclusivo en México, pueden participar los mayoristas y sus distribuidores.

México es número 12 en el mercado mundial.

2020 GLOBAL GAMES MARKET

Per Region
Fuente: NewZoom



Live 1





SÍGUENOS EN FACEBOOK

/Revista **eSemanal**

eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

TRIPP LITE ABRIÓ OPORTUNIDADES PARA SUS SOCIOS AL FIRMAR UN CONVENIO CON **CANACINTRA**

EL FABRICANTE ESPECIALIZADO EN SOLUCIONES DE RESPALDO ENERGÉTICO Y CONECTIVIDAD FIRMÓ UN CONVENIO CON LA CAMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACIÓN (CANACINTRA) CON EL QUE BUSCA QUE ESTABLECER UN VÍNCULO ENTRE SUS DISTRIBUIDORES CERTIFICADOS “CHAMPIONS” Y LOS 14 SECTORES DE LA INDUSTRIA, LO QUE PERMITIRÁ ASEGURAR OPERACIONES EFICIENTES EN SUS INFRAESTRUCTURAS TECNOLÓGICAS.

Texto: Raúl Ortega

En la recta final del cierre de año, Tripp Lite y CANACINTRA se unieron para fortalecer a sus colaboradores, firmando un convenio con la finalidad de sumar esfuerzos para garantizar a los socios, en todo el país, una óptima asesoría a cargo de los distribuidores Champions del fabricante, y así asegurar precios preferenciales, soluciones adecuadas de energía, conectividad e infraestructura TI, lo que ayudará a garantizar los procesos de la ejecución. Con la firma de Juan Luis Tron, Director general de Tripp Lite y David Vázquez, Director nacional de CANACINTRA, comenzó una nueva época en la que, la marca



dará soporte y respaldo, lo que se traducirá en certeza y continuidad de los negocios para los sectores afiliados a la Cámara, así lo explicó David Vázquez: “Este convenio no está limitado a las empresas afiliadas, ya que estamos haciendo una convocatoria para afiliarse a la Cámara a nivel nacional y así tengan un beneficio en las certificaciones y afiliación”.

Los Champions de Tripp Lite

La oportunidad para los socios de negocio del fabricante, los distribuidores Champions, básicamente son especialistas en la tecnología de Tripp Lite, lo que les permite habilitar la tecnología como un aliado e impulsar las operaciones de los negocios de sus clientes. Además, ofrecen servicios a lo largo y ancho del territorio nacional, se apegan a altos estándares de calidad de la marca, abarcando soluciones en diversas verticales como empresas, corporativos, instituciones de gobierno, entidades educativas, todo ello con el respaldo y la garantía de la empresa, así lo detalló el Director general de Tripp Lite: “Los distribuidores Champions de Tripp Lite cuentan con conocimiento especializado que les permite canalizar la tecnología como el mejor aliado para impulsar las operaciones de los negocios. Ofrecen a nivel nacional un extraordinario servicio y los más altos estándares de calidad y experiencia de la marca, en cientos de miles de hogares, pequeñas empresas y entidades educativas, cientos de grandes corporativos e instituciones gubernamentales con diferentes proyectos de integración y desarrollos”.

Las asesorías tendrán como propósito cubrir diversos temas entre los que destacan protección, respaldo energético, conectividad, enfriamiento, infraestructura, TI, monitoreo, control remoto para el centro de datos, señalización digital, sistemas de videovigilancia, edge computing, IoT y otros.

No está por demás destacar que, la exactitud de la firma de este convenio llegó en un momento preciso, para que los canales que aún no están trabajando de la mano de Tripp Lite, se acerquen con ellos y los consideren como una opción viable para hacer negocios, donde el ganar-ganar será la moneda de cambio en ambos sentidos.

“Este convenio es sumamente trascendental debido a que la CANACINTRA agrupa a más de 50 mil afiliados en el territorio mexicano que tendrán la oportunidad de recibir la asesoría especializada de los distribuidores Champions de Tripp Lite que les permita operar de manera más eficiente para continuar generando más negocio durante la nueva normalidad”: Juan Luis Tron.

Cabe mencionar, CANACINTRA convocará a los afiliados de los diversos estados, comenzando por la industria automotriz y maquiladora, invitándolos a participar de las asesorías y webinars que los especialistas de la compañía de respaldo energético impartirán totalmente gratis, a partir de octubre.



JUAN LUIS TRON



eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

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

55 7360 5651

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

CONVENCIÓN 2020 DE CT INTERNACIONAL: EL FOCO ES DAR CONTINUIDAD AL NEGOCIO

Autor: Anahi Nieto

- APUESTAN POR SERVICIOS ADMINISTRADOS DE IMPRESIÓN, SERVICIOS DE NUBE Y MODELOS AS A SERVICE.



El mayorista dio a conocer la estrategia que ha llevado a cabo en este año ante la pandemia, así como el fortalecimiento de los apoyos que brinda a su canal de distribución, a quienes invitó a seguir capacitándose para apoyar a las empresas en su transformación digital.

Celebrada del 19 al 23 de octubre y de forma virtual, la Convención 2020 de CT Internacional llevó a los canales contenidos relevantes y tendencias en la industria, como la digitalización, conectividad, nube, el trabajo remoto, movilidad, energía, entre otros.

Saúl Rojo, Director General de CT Internacional, destacó durante su mensaje de bienvenida la posibilidad que brinda la tecnología de poder mantenerse en cancha y permanecer comunicados, por lo cual la contingencia sanitaria no impidió que se llevase a cabo la convención.

El directivo reiteró el compromiso de la compañía por estar siempre para el canal, y en el evento, por llevarles “el mejor contenido de la industria”, dijo que la compañía se esmeró en brindarles talleres, capacitaciones, conferencias, promociones, y oportunidades de networking, por lo que recomendó aprovechar esas herramientas.

Ecommerce, un aliado de negocio en donde buscan involucrar al canal

Rojo detalló que este ha sido un año atípico lleno de retos cuya prioridad ha sido siempre cuidar la salud de los colaboradores y partners, y en segundo lugar, tomar acciones para dar continuidad al negocio con herramientas que permitan seguir operando. Para ello, CT habilitó y robusteció su portal de comercio electrónico.

Adicionalmente, se puso en marcha el servicio de CT Pickup y CT Go para entregar los productos al domicilio de los distribuidores, de forma directa a sus clientes, o que se pudieran recoger en alguna sucursal del mayorista, dependiendo de la preferencia de los partners.

CT ONLINE RECIBIÓ MÁS DE UN MILLÓN 7 MIL VISITAS AL MES.

PORTAFOLIO DE CT

Se compone por más de 15,500 productos de más de 200 marcas.

A través de la tienda en línea es posible revisar las fichas técnicas de los productos y acceder a promociones; además, encuentran grandes oportunidades con el comercio electrónico, debido a que se calcula que este año tenga un crecimiento superior al 60% en promedio, aunque hay ramos donde superará el 200%.



No obstante, Saúl Rojo mencionó: “poder realizar pedidos por internet no es suficiente, como distribuidores deben tener la capacidad de comercializar de la misma forma que nosotros. Se pueden realizar ‘trajes a la medida’ e incrementar los ingresos en el mundo del comercio digital”.

Por ello, el mayorista busca fomentar que los canales de distribución comercialicen a través de ecommerce, apoyándolos paso a paso en la creación de sus tiendas en línea sin necesidad de hacer inversiones en mantenimiento ni software para la página.

Fomentan el negocio

“Fortalecer nuestra industria es la única forma de salir adelante, por eso, CT te apoya ofreciendo servicios financieros”, expuso el director general del mayorista; se habilitaron más de 20 mil líneas de crédito y se invitó a hacer uso de ellas para poder generar ventas y proyectos sin invertir de forma inmediata.

Además, se expuso que el negocio de Servicios Administrados de Impresión (MPS por sus siglas en inglés), permite generar ingresos mensuales recurrentes sin invertir en equipo, infraestructura o personal de soporte técnico, los clientes pagan por cada página impresa. De igual forma, con los servicios de nube, CT Cloud, los partners pueden encontrar oportunidades, en especial por ser una solución flexible, intuitiva y tecnológicamente avanzada.

Otra forma de continuar generando negocio es por medio del modelo as a Service, para el comercio de software e infraestructura para distintas verticales.

El canal, un consultor en la transformación digital

La pandemia, además de la crisis y pérdidas que ha generado, también dio como resultado la aceleración en la transformación digital del país, las empresas, según expuso Rojo, se encuentran ansiosas para adoptar tecnología y digitalizarse, y para ello, necesitan la atención personalizada de los distribuidores, quienes deben tener un papel de consultores. El objetivo de CT es llevar las mejores opciones de negocio que agreguen valor y sustentabilidad a las empresas, y para ello, están preparados para dar respuesta a la demanda con disponibilidad de inventario, además del apoyo que ofrecen al canal para capacitarlo en las tendencias del mercado.

“TENGAN PLENA CERTEZA DE QUE HACEMOS NUESTRO MÁXIMO ESFUERZO, UTILIZANDO TODA NUESTRA CREATIVIDAD Y USANDO NUESTRA FORTALEZA LOGÍSTICA Y FINANCIERA PARA MINIMIZAR EL IMPACTO DE ESTA PROBLEMÁTICA. ME COMPROMETO A SEGUIR TRABAJANDO TODOS LOS DÍAS PARA DETECTAR Y LLEVAR A USTEDES NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO, BUSCANDO SIEMPRE INCREMENTAR SU RENTABILIDAD, DANDO PRIORIDAD A LA COMPETITIVIDAD Y TENER PRESENTE LA SUSTENTABILIDAD”, CONCLUYÓ EL DIRECTIVO.

CONGRESO VIRTUAL ANADIC 2020,

EL HUB DE LA INDUSTRIA TI EN MÉXICO

Autor: Raúl Ortega

• PANEL DE OPORTUNIDADES PARA LA INDUSTRIA EN LA NUEVA REALIDAD, CON LOS LÍDERES TI EN MÉXICO.



Con más de 30 marcas participando, más de 70 conferencias, una veintena de panelistas de alto renombre en la industria TI y más de mil 200 participantes, se llevó a cabo el primer Congreso Virtual ANADIC 2020, que tuvo lugar del 20 al 22 de octubre, refrendando su compromiso con todos los actores del mercado tecnológico y servir como un espacio

para converger ideas, perspectivas e iniciar potenciales negocios y alianzas. Con la inauguración de Alfonso Romo, Jefe de la Oficina de la Presidencia de la República, comenzó el Congreso Virtual ANADIC 2020, quien se refirió al magno evento como: "Me motiva que se organicen, porque citando al Cardenal, John Henry Newman, el crecimiento es la única señal de vida. Ustedes están creciendo, pero el reto que tienen no es crecer, sino permanecer y para ello se requiere de carácter, disciplina, imaginación y coraje para triunfar".

"DECLARO FORMALMENTE INAUGURADO EL PRIMER CONGRESO VIRTUAL DE LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE DISTRIBUIDORES DE TECNOLOGÍA INFORMÁTICA Y COMUNICACIONES (ANADIC)": ALFONSO ROMO.

Siendo un espacio que abona y procura el diálogo, también está diseñado para que canales, mayoristas, fabricantes y partners en general, conozcan y amplíen sus portafolios integrando nuevas soluciones, nuevas alternativas de negocio y avanzar a la denominada, transformación de la industria 4.0. A través de stands en la plataforma, los participantes accedieron a catálogos, videos, presentaciones, chats en vivo e incluso videoconferencias con los representantes de las marcas.

José Antonio Sánchez, Presidente de la ANADIC México, aseguró: "Por parte de la propia ANADIC, a través de la página web, tendrás a la mano diferentes herramientas que hemos estado preparando durante los últimos meses para los negocios. Entre las diferentes soluciones que tenemos está el Campus ANADIC con más de 110 cursos en línea para las empresas y sus colaboradores e irán aumentando conforme los socios vayan ingresado más contenido en el campus.

Tenemos el marketplace para dar de alta y acceder a los equipos y productos que los socios ofrecen, ya sea equipo obsoleto o equipo en inventario a precios preferenciales. Asimismo tenemos otras soluciones como son un inventario de capacidades de los socios ANADIC y un foro de negocios para los mismos".

PATROCINADORES Y SOCIOS ANADIC 2020

Patrocinadores: Ingram Micro, Intel, Lenovo, Acer, BenQ, Ivanti, Egade Business School del Tecnológico de Monterrey, CloudMagna, Phantosys, Perfect Choice, Academia Stem, Rom Refacciones, Grupo CVA, Tripp Lite, Vex Robotics, Kingston, Quarx Technologies, EC Line, pi-top, GHIA, CONTPAQi y Reeduca.

Socios: Fersa Technologies, Pilu, Geo Map, Geek, Limac, MasAdmin, National Soft, GM Transport Software, Haz Barrio Compra Local, TecnoGuía Empresarial, Zeus CRM Productividad Conectividad, My Business Pos, CaniSoft, InfoMAQ, Legisystem, Lasser, SIR, Pacific Soft, Limnovaxion y Phoenix Contact.

Líderes en la industria TI México

Las ponencias que tuvieron lugar en la convención corrieron a cargo de personalidades de talla internacional y especialistas TI con largas trayectorias en sus carreras, entre los que destacan Luis Férrez Kuri, VP & CCE México, Perú y Colombia en Ingram Micro, Marco Jiménez, Director General de Lenovo México, Ricardo Barriga, Director de Canales & Partners Intel México, José Antonio Sánchez, Director General de Mainbit y Presidente Nacional ANADIC MX, Francisco Wilson, CEO Reeduca y Expresidente Nacional ANADIC MX, Héctor Cárdenas, Director General de Grupo Asercom y Expresidente Nacional ANADIC MX y Alireza Pourshojai, Director General de Micro Red y Expresidente Nacional ANADIC MX.

Durante el panel Oportunidades para la industria en la nueva realidad, se habló de la importancia del congreso y su alcance, el cual tiene como razón de existencia trabajar de forma conjunta entre fabricantes, mayoristas y distribuidores. Al respecto Héctor Cárdenas, Director General de Grupo Asercom, mencionó: “Es un trinomio perfecto, debemos fortalecerlo y buscar el enlace, para juntos lograr mejores acuerdos y modelos de negocio”.



HÉCTOR CÁRDENAS

“LA ESPECIALIZACIÓN ES PARTE FUNDAMENTAL. EL ESTAR ENTRENANDO A NUESTROS EQUIPOS COMERCIALES Y TÉCNICOS, DE FORMA CONSTANTE Y CONTINUA. ADEMÁS, TENEMOS QUE REPLANTEAR EL MODELO DE NEGOCIO QUE TENÍAMOS ANTES, YA QUE AHORA DEBEMOS SER LOS CONSULTORES Y TENER MAYOR CONOCIMIENTO, YA QUE LOS CLIENTES TIENEN TODA LA INFORMACIÓN A LA MANO, PERO SIGUEN EXISTIENDO ÁREAS COMO CIBERSEGURIDAD, NUBE O RESPALDO, EN LAS CUALES SOMOS EXPERTOS”: HÉCTOR CÁRDENAS.

Siendo la nueva realidad y los desafíos que ésta conlleva, el tema principal de lo que expusieron los panelistas, Luis Férrez enlistó algunos temas que las empresas deben tomar en consideración para salir bien libradas comenzando por el Customer Experience, y detalló: “La experiencia del cliente es lo más importante que existe en la relación proveedor/cliente. En segundo lugar está la logística y la operación. La tercera es tener una fuerza de ventas capacitada y entrenada. Y la última son las alianzas. Hoy no existe una empresa que tenga la capacidad, con su propia infraestructura, de entregar todas las necesidades que el usuario final tiene”.

“EL ARGUMENTO DE NO HACER ALIANZAS, PORQUE ME QUITAN A MI CLIENTE, ES UN TEMA, EN MUCHOS DE LOS CASOS, DEL PASADO. HOY LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES SON TAN GRANDES Y COMPLEJAS QUE REQUIEREN SERVICIOS, SEGURIDAD, ADMINISTRACIÓN Y MÁS, POR LO QUE ES DIFÍCIL QUE SÓLO ALGUIEN TENGA TODO”: LUIS FÉREZ.

Cabe destacar que también resulta de máxima relevancia identificar cuál es el mercado destino al que quiere llegar la compañía, desde una micro PyME, hasta un corporativo, y en función de ello se construye la estrategia. En ese orden, Alireza Pourshojai, Director General de Micro Red, profundizó: “Existen clientes que valorizan tu presencia y otros que no lo hacen. De ello depende la estrategia que establezcas con el área de ventas, sobre en qué zona quieres jugar. Jugaremos en zona PyME donde siempre es variable el cambio, incluso por un centavo o apostaremos a una zona que realmente paga por tu experiencia, certificaciones, capacitación, conocimiento y te valoriza”.

“LA LEALTAD JUEGA UN PAPEL MUY IMPORTANTE Y UN FACTOR DETERMINANTE ES LA PRESENCIA, EL CONOCIMIENTO, TU FORMA DE HACER LAS COSAS PARA FIDELIZAR AL CLIENTE”: ALIREZA POURSHOJAI.

Hilando las ideas de Luis Férrez y dando continuidad a las mismas, José Antonio Sánchez, Director General de Mainbit, dijo: “Complementado la participación de Luis, agregaría una quinta que, para mí es primordial. La confianza, ya que si no existe entre cliente y proveedor, difícilmente las otras cuatro se puedan dar.



JOSÉ ANTONIO SÁNCHEZ

“LA CONFIANZA, EN UNA SITUACIÓN COMO LA QUE HOY SE VIVE, EN UN PAÍS CON INSEGURIDAD Y ACOSTUMBRADOS A QUE PASEN LAS COSAS MALAS, DEBE HABER CONFIANZA Y COMUNICACIÓN, YA QUE TODO SE BASA EN ELLO. Y AGREGO, ES FUNDAMENTAL PARA LAS EMPRESAS QUE HOY SON TOTALMENTE DE SERVICIOS, Y QUE DEJARON DE SER PROVEEDORAS DE CAJAS, TENER AL MEJOR EQUIPO Y PARA TENERLO PASAN AÑOS”: JOSÉ ANTONIO SÁNCHEZ.

Finalmente, cerraron hablando del fortalecimiento de los canales durante el actual contexto y cómo los han apoyado, a lo que Marco Jiménez, Director General de Lenovo México expresó: “Nuestra estrategia ha sido, es y va a ser de la mano con el canal. Definitivamente somos consciente de las limitaciones que tenemos como fabricante, si bien nuestra especialización está en la fabricación, en la calidad, en la innovación, en la competitividad, sabemos que requerimos de canales especializados de tecnología para poder llegar al cliente y proveer una solución integral”.

“A DIFERENCIA DE OTRAS ESTRATEGIAS QUE SE VEN EN EL MERCADO MEXICANO, NOSOTROS SIEMPRE HEMOS SIDO MUY CONSISTENTES EN MANTENER LA RELACIÓN DE LARGO PLAZO CON EL CANAL, EN SER LEALES AL CANAL Y ESO ALGO QUE TENEMOS EN EL ADN DE LA MARCA Y POR ENDE REVALIDO ESOS COMENTARIOS DE QUE HAY QUE CONTINUAR APOYANDO AL CANAL FORMAL, PORQUE ES UN ECOSISTEMA EL QUE NOS PERMITE LLEGAR CON SOLUCIONES DE VALOR AGREGADO AL CLIENTE FINAL Y ESA RUTA E INTEGRACIÓN ES PARTE FUNDAMENTAL”: MARCO JIMÉNEZ.

En conclusión, los fabricantes y mayoristas han evolucionado para otorgar mejores beneficios de valor agregado a los canales, lo cual significa que, entre mejor preparado estén, mejor venderán los productos y no sobra decir que los canales formalmente establecidos como empresa, adquieren la ventaja de acceso a capacidades, precios y créditos que les pueden entregar las demás compañías.

Si bien es cierto que la especialización es importante para la industria en general, también es cierto que ésta puede ser muy efímera y más aún, para los tiempos que se viven, ya que la tecnología avanza descomunalmente y la obsolescencia se hace presente cada vez más rápido, Francisco Wilson R, CEO de Reeduca, reflexionó sobre el tema: “Muchas personas creen que especializarse les va a dejar un negocio durante los próximos 10 años y eso es un absurdo. Ya que nosotros tenemos acceso a desarrollos tecnológicos más rápido que otros, es decir, cuando llega la tecnología, ya ha pasado por nosotros”.



FRANCISCO WILSON

“TENEMOS QUE PREPARARNOS, TANTO FABRICANTES, MAYORISTAS Y DISTRIBUIDORES, Y EN ESTE CASO LA ANADIC, A CAMBIAR CADA DÍA. ES DIFÍCIL CAMBIAR, PERO ES MEJOR ESTAR CONSCIENTE DE ELLO, PORQUE TODO CAMBIA POR DIVERSAS RAZONES. LA ESPECIALIZACIÓN ES IMPORTANTE, PERO ES TAN IMPORTANTE COMO ESTAR A LA VELOCIDAD DE LOS CAMBIOS QUE NECESITAN NUESTROS CLIENTES, SINO QUEREMOS QUE SE VAYAN A OTRO LADO, ES MEJOR ESTAR A LA ALTURA DE LA SITUACIÓN. LA LEALTAD NO EXISTE, SINO ERES CAPAZ”: FRANCISCO WILSON.

En concordancia con la constante del cambio, Ricardo Barriga, Director de Canales & Partners Intel México, recordó: “Tenemos que ser nosotros los que anticipemos los cambios y cuáles son las amenazas que podríamos tener para esas relaciones de confianza que comentaba Toño. Seguir alimentando esa experiencia positiva del cliente, ya que nosotros tenemos una responsabilidad”.

“LA ESPECIALIZACIÓN AYUDA, PERO ESTO ES UN MARATÓN Y NO UNA CARRERA DE VELOCIDAD. ES TODOS LOS DÍAS”: RICARDO BARRIGA.

LENOVO LANZA LA NUEVA FAMILIA THINKPAD X1 Y AJUSTA APOYOS AL CANAL EN DATA CENTER GROUP

RECIENTEMENTE, EL FABRICANTE DIO A CONOCER LA NUEVA LÍNEA DE CÓMPUTO QUE TIENE, ASÍ COMO EL AJUSTE EN LAS VENTAS QUE HIZO PARA SU PROGRAMA DE CANALES EN LA DIVISIÓN DE DATA CENTER GROUP.

Texto: **Anahi Nieto**



CHRISTIAN **TEISMANN**

Hace unos días, Lenovo dio a conocer los nuevos equipos ThinkPad X1 Nano y ThinkPad X1 Fold, mismos que, según se presumió, mejorarán la experiencia de los usuarios en los ambientes de trabajo híbridos. El primer equipo, ThinkPad X1 Nano, consiste en un equipo de cómputo portátil que integra procesadores Core de onceava generación y la plataforma de Intel Evo, además de presentar soluciones de seguridad ThinkShield, autenticación biométrica mediante Inteligencia Artificial con reconocimiento de voz, presencia humana y lector de huella digitales. El equipo promete un mayor desempeño, capacidad de respuesta, mayor duración en la batería y mejores efectos visuales.

Por su parte, la ThinkPad XI Fold es el primer equipo plegable, por lo que ofrece una mejor experiencia de movilidad para que el usuario pueda trabajar, de acuerdo a lo expuesto por Christian Teismann, Presidente de la Unidad de Negocios de Dispositivos Inteligentes y PC Comerciales para Lenovo.

El desarrollo del equipo Fold tomó cinco años, y según Teismann, revolucionará la manera en la que se trabaja, debido a que se adapta bien a la nueva normalidad donde existen entornos de trabajo híbridos entre la oficina y el hogar. Adicionalmente, el equipo se acompaña de accesorios como un teclado bluetooth o un lápiz.

El directivo concluyó la presentación al anunciar que Lenovo continuará invirtiendo en investigación y desarrollo de productos que ofrezcan a los usuarios una mejor experiencia de uso que apoye en su labor.

Lenovo DCG con ajustes para subir de nivel

En otro evento, Lenovo Data Center Group dio a conocer las herramientas e incentivos que brinda al canal para que se capacite y especialice en las soluciones para el centro de datos.

Se dio a conocer también que para los cuatro niveles de Lenovo Partner Engage (Autorizado, Silver, Gold, y Platino) se ajustaron los objetivos de venta.

De acuerdo con Karen Jordán, Gerente de Canales en Lenovo Data Center Group, desde el registro, los partners tienen acceso al portal y comienzan por el nivel de “Autorizado”, hasta que superan los 150 mil dólares en ventas y cumplen con dos certificaciones comerciales pasan al nivel “Silver”.

Respecto al nivel “Gold” se requiere lograr una venta anual de 400 mil dólares y tener tres certificaciones comerciales y una técnica, dos en cloud y dos en almacenamiento. Por último, para alcanzar el nivel “Platino” solicitan alcanzar una venta anual de 750 mil dólares y cuatro certificaciones; dos técnicas y en especialización y dos más en almacenamiento.

Cuidamos y Recompensamos a nuestros Canales....
Lenovo Partner Engage Program FY2021

- Para ser un canal Metálico
- **Revenue y Certificaciones**

Data Center Partner	Lenovo	Data Center Partner	Lenovo	Data Center Partner	Lenovo	Data Center Partner	Lenovo
Authorized		Silver		Gold		Platinum	
↓ \$150,000 USD		↑ \$150,000 USD		↑ \$400,000 USD		↑ \$750,000 USD	
↓ \$105,000 USD		↑ \$105,000 USD		↑ \$280,000 USD		↑ \$525,000 USD	

Lenovo

KAREN JORDÁN

Síguenos en Youtube

/eSemanal Periodismo del Canal TIC



eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

Servicios digitales

-Redes sociales

-Contenidos comerciales

-Posicionamiento de la marca

-Call Center

-Email marketing

-Newsletter

-Webinar

-Revista digital

-Portal web

