

9 de Noviembre 2020 · Año 29 | No. 1403

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

Cisco y Grupo Dice

-Apoyan con todo al canal

Acer

-Robustece su portafolio
y abre oportunidades

HD Latinoamérica

-Expertos en proyectos
de seguridad



alldatum
the data highway experts

**5 AÑOS IMPULSANDO LA
TRANSFORMACIÓN DIGITAL**

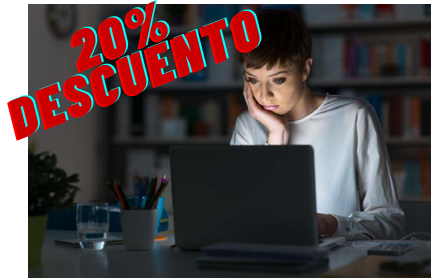
¡Grandes Descuentos !

POR QUE UN FIN DE SEMANA NO ES SUFICIENTE, APROVECHA EL BUEN MES Kensington®



Docking Stations

Incrementa tu productividad y aprovecha estos descuentos.



Filtros de Privacidad

Cuida tu salud visual con nuestros filtros que reducen hasta el 30% la emisión de luz azul, además de su función de privacidad.



Ergonomía & Bienestar

Protege tu cuerpo previniendo daños en tus articulaciones y disfruta de estos grandes descuentos..



Conectividad

Toda la línea de Mouses, Trackball ergonómicos y Presentadores con grades descuentos.



Candados

Por que la Seguridad también participa disfruta de descuentos en candado de llave y combinacion.

Adquiere nuestros productos con:



patricia.cano@intcomex.com
[55] 55 52 78 99 01



Nancy.Perez@ingrammicro.com
[55] 55 37 99 16 59



jaquelin.ramos@ctin.com.mx
(662) 689-21-32, ext. 903



Álvaro Barriga •

Necesario el co-partnering para aprovechar oportunidades

Desde hace algunos años se ha hablado de la necesidad de formar alianzas con otras compañías para implementar proyectos, sobre todo cuando se tiene al cliente con la necesidad, pero no se cuenta con el conocimiento y experiencia en la tecnología a integrar; hoy más que nunca, el partnering es necesario para acercar nuevas tecnologías a los clientes para dar continuidad al negocio, pero hay que saber elegir al adecuado.

En los más recientes foros de canales se ha enfatizado en el mensaje de la colaboración entre canales, de hecho, en el reciente Partner Summit de Cisco, Alba San Martín, Directora Senior de Ventas de Canales para Latinoamérica, comentó que en América, dos tercios de los negocios se realizan con la participación de más de dos partners, lo que significa que en la región, el número de alianzas en las que los socios están trabajando en conjunto les ayuda a atender diferentes necesidades de los clientes en una etapa más temprana, y a su vez, les permite agregar soluciones y servicios que incrementan su rentabilidad.

Ahora bien, a todos nos queda claro que la pandemia derivada por el virus SARS CoV-2, aceleró de tres a cinco años la transformación digital en las empresas, en esta transformación requiere una estrategia integral de la cual forma parte el Big Data, pero éste, debe ser acompañado por otras tendencias como Cloud, Analítica, Inteligencia Artificial, Machine Learning, Internet de las Cosas, Realidad Virtual, entre otras, para resguardar y generar bases de datos ordenadas que generen valor.

En esta edición, el equipo editorial de **eSemanal** entrevistó a especialistas en Big Data quienes indicaron que en América

Latina, el valor del mercado para esta tecnología y para la Analítica está valuado por arriba de los 2 mil 323 millones de dólares en 2020 y México representa más del 20% de ese valor total, siendo el país más importante para la región, después de Brasil. La consultora IDC considera que esta tendencia va a continuar creciendo en México, con una aceleración importante en los próximos años y para 2023 esperan una tasa de crecimiento de casi el 15%, aunque podría ser mayor.

En ese sentido, Víctor Miramón, Gerente de IBM en CompuSoluciones, indicó que a pesar de la popularidad que tiene el Big Data, 63% de las empresas mexicanas no sabe cómo acercarse a esa tecnología y 11% la considera irrelevante para su negocio; además, sólo 26% de las compañías dicen entender sus beneficios y estar haciendo algo para adoptarla.

Para ofrecer esta tecnología es necesario contar con habilidades y conocimientos en el tema, por lo que si no se cuenta con ello, una opción es acercarse a otros integradores que ya tengan camino recorrido.

En la portada de esta edición, Esther Riveroll, fundadora y Directora General de Alldatum, nos cuenta la historia de éxito que ha vivido al crear una compañía visionaria y especializada en los datos, y quien fue galardonada con el Latam Tibco Partner of the Year este 2020. En su portafolio ofrece desde la integración, virtualización, análisis de datos, big data, gobierno de datos, gestión, analítica, seguridad entre otras, todo con una metodología propia que agrega valor al cliente y los ayuda con su estrategia de datos. La firma suele realizar partnering con otras empresas, por lo que se dice abierta a identificar oportunidades en conjunto.

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 lictud y contenido de título: 16101. Editor responsable: Francisco Javier Rojas Cruz.

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

REGISTRO POSTAL PP09-01937

PORTADA

12 ALLODATUM, especialistas en datos y abiertos al partnering con canales



REPORTAJE

6 BIG DATA, una tendencia con negocios exponenciales



BIG DATA

FABRICANTES

17 GRUPO DICE Y CISCO una alianza poderosa para canales



GRUPO DICE Y CISCO

19 ACER robustece su portafolio y abre nuevas oportunidades



ACER

26 AMD lanza los nuevos procesadores Ryzen PRO Serie 4000

28 El mercado de los canales se amplía con la Toughbook A3 de **PANASONIC**

31 JONIX afianza la certeza en la continuidad de los negocios eliminando la Covid-19

33 CISCO PARTNER SUMMIT 2020

35 POLY el aliado para negocios de alcance

INTEGRADORES

22 ODATA Invirtió 100 millones de dólares en México para data center

MAYORISTAS

24 El Partner Portal de **HD LATINOAMÉRICA** funge como punta de lanza en la nueva normalidad

30 ESEMANAL FELICITA

37 PRODUCTOS



PANASONIC



HD LATINOAMERICA



PRODUCTOS

BÚSCANOS EN:



/NOTICIASDELCANAL



/NOTICIASDELCANAL



ESEMANAL



ESEMANAL



55 7360 5651

WWW.ESEMANAL.MX

DIRECTORIO

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

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

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

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

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

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

BIG DATA, UNA TENDENCIA CON NEGOCIOS EXPONENCIALES

ESTE 2020 LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL TUVO UNA ACELERACIÓN DE SUMA RELEVANCIA EN EL PAÍS Y EN EL MUNDO, EN LA QUE LA ADOPCIÓN DE NUEVAS TECNOLOGÍAS DESTACÓ, INCLUIDO EL BIG DATA.

Texto: **Anahi Nieto**

En la actualidad, día a día se genera una gran cantidad de información de todo tipo y proveniente de diferentes fuentes, como dispositivos móviles, audios, videos, sistemas de GPS, sensores digitales, automóviles, finanzas, entre otros. Big Data puede definirse como un conjunto de datos cuyo volumen, complejidad y velocidad de crecimiento dificulta su captura, gestión, procesamiento y/o análisis mediante las tecnologías y herramientas tradicionales, como bases de datos, por ejemplo.



ZUNEY ROJAS

“Los grandes volúmenes de datos requieren nuevas tecnologías para su captura, gestión, procesamiento o análisis que no son las herramientas convencionales, tales como bases de datos relacionales y estadísticas tradicionales”, explicó Zuney Rojas, Partner Manager de Hitachi Vantara para México. “Lo que hace que Big Data sea tan útil para las empresas es el hecho de que proporciona respuestas a muchas preguntas que las compañías ni siquiera sabían que tenían; en otras palabras, proporciona un punto de referencia. Con una cantidad tan grande de información, los datos pueden ser moldeados o

probados de cualquier manera que la empresa considere adecuada, al hacerlo, las organizaciones son capaces de identificar los problemas de una forma más comprensible”, agregó la directiva. El análisis de Big Data ayuda a las organizaciones a aprovechar sus datos y utilizarlos para identificar nuevas oportunidades. Ello, a su vez, conduce a movimientos de negocios más inteligentes, operaciones más eficientes, mayores ganancias y clientes más satisfechos. Cualquier empresa, de cualquier tamaño y sector, genera información de forma constante, desde financiero, retail, construcción, salud, turismo, manufactura, entre otros; aunque la forma de almacenar los datos varía, el Big Data está inmerso en todas las industrias.



“El 90% de la data del mundo se creó en los últimos dos años. En 2018 surgieron 33 ZB de datos y de estos el 86% fue creado de copias y distribución de los mismos. Se está generando una cantidad enorme de información día a día y debe existir una estrategia para poder administrar, almacenar, analizar y obtener valor de todo lo que actualmente se está generando. Hoy en día sabemos que mientras más datos, más análisis y mejores resultados”:
Esther Riveroll, Directora General de Alldatum Business.

De acuerdo con la directiva, en la actualidad sólo el 20% de la información de las empresas se encuentra en las tradicionales bases de datos, el otro 80% se encuentra en datos que están alrededor de los tradicionales warehouses. Con la visión de todas las empresas hacia una transformación digital, se abre una oportunidad enorme para el Big Data.

Ventajas del Big Data

- Reducción de costos:** las tecnologías de datos y el análisis basado en la nube aportan importantes ventajas en términos de costos cuando se trata de almacenar grandes cantidades de datos, además de identificar maneras más eficientes de hacer negocios.
- Mayor velocidad y mejor toma de decisiones:** con la velocidad de diferentes tecnologías y la analítica avanzada, combinada con la capacidad de analizar nuevas fuentes de datos, las empresas pueden analizar la información inmediatamente y tomar decisiones basadas en lo que han aprendido.
- Nuevos productos y servicios:** la capacidad de medir las necesidades de los clientes y la satisfacción a través de análisis traen consigo el poder de dar a los clientes lo que buscan; a través de la analítica del Big Data, más empresas están creando nuevos productos para satisfacer las necesidades de los clientes. Los alcances de las soluciones de Big Data dependerán de la madurez de las compañías, cualquier empresa de cualquier sector y tamaño será capaz de implementarlas una vez respondan dos grandes e importantes cuestiones: ¿qué datos se deben analizar? y ¿qué problema se trata de resolver?

¡Prepárate y haz Negocio
este Buen Fin con GHIA!

GHIA

Cómputo y electrónica

GHIA recomienda
Windows 10



Bafles



Powerbanks



Audifonos



Desktop



Windows 10



Smartwatches



Celulares



Televisiones

ghia.com.mx



@ghiatecnologia

De venta
en:



Zeferino Pérez
zperez@ghia.com.mx
Cel. (33) 1599 4173

INGRAM

Miguel Cisneros
miguel.cisneros@ingrammicro.com
Cel. (55) 7906 9038

Las cifras



CLAUDIA MEDINA

Hace cuatro años, el nivel de adopción de Big Data y Analítica en el país era de “medio” a “bajo”, actualmente es de “medio” a “alto”, de acuerdo con Claudia Medina, Gerente de Soluciones Empresariales para IDC México.

En América Latina, el valor del mercado de Big Data y Analítica se estima por encima de los 2 mil 323 millones de dólares para 2020, y México representa más del 20% de ese valor total (+500 millones de dólares), siendo el país más importante para la región, después de Brasil.

“En IDC creemos que esta tendencia en México va a continuar creciendo, vamos a ver una aceleración importante en los próximos años; para 2023 esperamos una tasa de crecimiento de casi el 15%, aunque podría ir a la alza”, mencionó la directiva de IDC.

Además, esta tendencia figura dentro del top 5 de prioridades estratégicas de las organizaciones.

Impedimentos en la adopción

“A pesar de la popularidad que tiene el tema de Big Data, 63% de las empresas mexicanas no sabe cómo acercarse a esa tecnología y 11% la considera irrelevante para su negocio”, expuso Víctor Miramón, Gerente de IBM en CompuSoluciones, “las empresas en México no saben qué hacer con el Big Data. Sólo 26% de las compañías dicen entender los beneficios de la tecnología y estar haciendo algo para adoptarla, cifra que contrasta con el 28% para la región de Latinoamérica, 39% para Norteamérica y que está muy lejos de la región líder, Asia Pacífico, que muestra un 49%”.

A escala global, mientras que 61% de las empresas encuestadas afirma tener alguna herramienta de análisis, sólo 39% entiende cómo extraer valor de los datos. Entre los obstáculos más importantes se encuentran:

- El costo de infraestructura 35%
- Seguridad 35%
- Costos operativos 34%
- Falta de apoyo en la gestión 22%
- Falta de habilidades técnicas 21%



VÍCTOR MIRAMÓN



Oportunidad para el canal

La pandemia por COVID-19, además de estragos, también ha abierto oportunidades para la industria debido a una acelerada y necesaria transformación digital para dar continuidad a las actividades cotidianas de las personas.

Ahora, la transformación digital puede verse como una estrategia integral de la cual forma parte el Big Data, pero éste no camina solo, debe ser acompañado por otras tendencias como Cloud, Analítica, Inteligencia Artificial, Machine Learning, Internet de las Cosas, Realidad Virtual, entre otras, para resguardar y generar bases de datos ordenadas que sean fáciles de consumir.

Esther Riveroll dijo que para el canal de distribución existe una enorme oportunidad porque para poder obtener el valor de los datos y ser un socio de negocios de las empresas se puede aportar desde una consultoría para crear con los clientes un roadmap en su estrategia de Big Data y ayudarle a implementar iniciativas que van desde la integración de la información, estrategias de almacenamiento, back up, archiving y ciclo de vida de los datos, así como apoyarlos con soluciones de minería de datos y analítica, entre otras iniciativas.

“Todo proceso de Big Data tiene un componente de asesoramiento también en cuanto a iniciativas de transformar sus procesos actuales para convertirse en empresas orientadas a datos. El canal de distribución puede apoyar a los clientes en este proceso mediante consultoría y soluciones que puedan ayudar en ese camino de obtener el valor de todos los datos, no importa si son estructurados, no estructurados o semiestructurados”, detalló la directiva de Alldatum Business.

Agregó que en todo proyecto de Big Data se debe considerar también la seguridad de la información en todos los niveles. Existen además proyectos de vista 360, enfocados en obtener información actual de la salud de los datos, limpiarlos, deduplicarlos y generar datos que al ser entregados a las áreas de analítica puedan obtener análisis de valor para el negocio y poder obtener valor de la información.

Cabe mencionar que Alldatum Business ofrece partnering con otros integradores que no tengan el conocimiento para implementar proyectos.

Recomendaciones al canal

Para poder encontrar oportunidades de negocio en torno a esta tendencia, los especialistas comentaron a **eSemanal** la necesidad de entender y adoptar la nueva modalidad, apoyar a los clientes a monetizar su información, y evolucionar su portafolio con plataformas e infraestructura para poder responder a las demandas del crecimiento exponencial de los datos.

No es una novedad que el canal de distribución haya tenido que adoptar un papel de consultor en lugar de sólo un vendedor, pero hoy más que nunca, el canal debe trabajar de la mano con sus clientes, ser empático, comprender y adaptarse a sus necesidades para ser un aliado tecnológico que diseñe una estrategia integral.

De cumplirse con lo anterior, el canal puede encontrar negocios más duraderos y redituables a largo plazo, ya que las empresas se vuelven dependientes de sus aliados tecnológicos.

Debido a que la tecnología y la forma de consumirla cambian día a día, resulta necesario que el canal se actualice de forma constante, fortalezca un perfil consultivo y sea capaz de integrar soluciones completas con diferentes tecnologías. Un aspecto a considerar es que los canales cada vez se han especializado más en diferentes aristas, por lo cual pueden volverse más comunes las alianzas entre ellos para colaborar en conjunto a fin de integrar proyectos.

“México es un país que cuenta con gran diversidad de industrias, mismas que ya se encuentran trabajando con estos temas. Las oportunidades son enormes y la cultura de las empresas de las nuevas áreas alrededor de Analítica, Ciencia de Datos, Business Intelligence, Lagos de Datos, entre otras, está creciendo mucho. México se encuentra en el punto cercano a tener una inflexión y usar la Analítica de maneras asombrosas”:
Zuney Rojas.



ALLDATUM BUSINESS

Esther Riveroll, Directora General.

La compañía ofrece consultoría sobre la estrategia integral de los datos en todo su ciclo de vida. Ofrecen una plataforma tecnológica que permite gestionar los datos y poder analizarlos para obtener valor de estos, así como soluciones de virtualización de datos y análisis para obtener el valor de los mismos.

“Apoyamos a los clientes en su estrategia de datos completa, incluyendo consultoría de gestión de datos, gobierno de datos y Big Data. Tenemos soluciones flexibles e integradas para operacionalizar y obtener el valor de los datos de nuestros clientes. Asimismo en el mercado no hay mucha experiencia, nosotros hemos capacitado a nuestro equipo y estamos generando constantemente el talento para poder hacer frente a todos los proyectos de nuestros clientes como un socio de negocio estratégico”, dijo la directiva.

“Hoy hay mucha oportunidad alrededor de los temas de Big Data y transformación digital. Hay que especializarse y volverse un experto en el área que se elija y crear alianzas con expertos en otras áreas que complementen la solución que el cliente necesita. Cuando nos dedicamos a la consultoría en temas de Big Data tenemos que aprender diariamente todo lo que está pasando en el mundo porque las nuevas tecnologías cambian constantemente y para poder apoyar a nuestros clientes se requiere estar al día. El tema en Big data y proyectos de datos es un aprendizaje continuo”.



Esther.riveroll@alldatum.com

WESTERN DIGITAL

Eduardo Alexandri, Director General para México, Centro América y Colombia.



Compañía enfocada 100% al almacenamiento de información, no sólo con discos duros, sino cualquier tipo de dispositivo para almacenar información, dispositivos para centros de datos, discos duros para almacenar grandes volúmenes de información por unidad, discos duros de 20 TB de la familia Ultrastar, arreglos de discos en rack, discos mecánicos junto con discos de estado sólido para tener un intercambio más rápido de información entre los servidores y los servidores de almacenamiento.

Parte de las fortalezas de la compañía son la calidad de los productos, debido a que presentan un índice de falla de los más bajos del mercado; así como la innovación con productos altamente innovadores, y la mayor cantidad de patentes a nivel mundial.

Parte de los beneficios que los canales de distribución encuentran con Western Digital son capacitaciones en los dispositivos enterprise, producto demo, garantías de hasta cinco años, y un centro de garantía local, entre otros.

“Western Digital tiene el portafolio de productos de almacenamiento más variado del mercado, contamos con productos y soluciones adecuados para el ambiente Enterprise para ayudarles a solucionar sus problemas de almacenamiento de información para explotar al máximo el Big Data”, concluyó.

Eduardo.Alexandri@wdc.com

ALLDATUM, ESPECIALISTAS EN DATOS Y ABIERTOS AL PARTNERING CON CANALES

EL INTEGRADOR, CON CASI CINCO AÑOS DE EXPERIENCIA EN EL MERCADO, HA LOGRADO CONVERTIRSE EN UN APOYO PARA LAS EMPRESAS PARA TOMAR MEJORES DECISIONES, REDUCIR COSTOS, Y LLEVAR A CABO SU TRANSFORMACIÓN DIGITAL CON BASE EN SU ESTRATEGIA CON DATOS.

.....

Esther Riveroll, fundadora y directora general en Alldatum Business, fundó Alldatum en el año 2016 para atender a una necesidad de rápido crecimiento en México. El concepto de transformación digital comenzaba a tomar fuerza y cuando las empresas comenzaron con estas iniciativas encontraron que necesitaban una estrategia en sus datos. La infraestructura de datos que existía, arquitectura, herramientas, procesos y personal carecía de la flexibilidad y agilidad que requieren actualmente las organizaciones basadas en datos. Para llegar allí, las empresas necesitaban nuevas estrategias de datos, nuevas herramientas de gestión de datos y nuevos modelos de gobierno de datos.

Aunque Alldatum se considera expertos en datos, el objetivo que persigue es ofrecer valor a las empresas. Después de todo, es por eso por lo que los clientes están tan decididos a transformarse digitalmente. Ese valor podría llegar a ofrecer mejores experiencias de cliente y puede ayudar en la creación y reingeniería de procesos más simples que ahorren dinero y tiempo. Ayudar a sus clientes a ser innovadores.

Aunque la directiva tenía una gran pasión por el deporte, una lesión en la rodilla la hizo centrarse en su otra pasión: las matemáticas aplicadas y computación.

Luego de haber laborado 18 años en IBM, colaborar en Oracle, Sybase, SAP, Informática, y otras empresas tecnológicas, Riveroll decidió crear su propio proyecto.

Al inicio, sólo seis colaboradores en total, incluyendo a Riveroll, formaban parte del equipo, mismos que se enfrentaban al gran reto de ser una empresa nueva que necesitaba generar confianza en los clientes; ahora, la directiva agradece a quienes se la otorgaron desde el primer día.

En el transcurso de estos casi cinco años, el equipo ha crecido y ahora son 35 colaboradores, muchos de ellos jóvenes que han encontrado su primera oportunidad laboral en Alldatum, con programas de becas, servicio social, o residencias; de esa forma han logrado construir un esquema de aprendizaje y generar talento.



ESTHER RIVEROLL



Riveroll considera que los jóvenes comprenden la tecnología y tienen la cualidad de querer aprender; sin embargo, suelen tener complicaciones para encontrar empleo al no contar con experiencia, y en Alldatum se busca darles esa oportunidad, apoyarlos a que la tengan y puedan tener su primer empleo formal.

Alldatum ha buscado, desde sus inicios, ser una empresa humana, que apoye realmente a sus clientes, dé oportunidades a las personas, no sólo a los jóvenes, y realizar labores sociales en el país, contribuyendo al bienestar de comunidades y apoyos a instituciones.

Su oferta

Al ser una compañía especializada en los datos, y quien fue galardonado con el Latam Tibco Partner of the year este 2020, Alldatum ofrece desde la integración, virtualización, análisis de datos, big data, gobierno de datos, gestión, analítica, seguridad entre otras, todo con una metodología propia que agregue valor al cliente y lo ayude con su estrategia de datos.

Según se explicó, en algunas ocasiones, los clientes tienen millones de datos y no saben qué hacer con ellos, además, algunos de los datos no están disponibles, son inconsistentes, están sucios o carecen de contexto.

Por ello, la labor de Alldatum comienza desde entender el caso de negocio y la necesidad de sus clientes para así hacer una estrategia desde la integración de la información, la limpieza de los datos, brindarles contexto, integrar datos que no están en las tradicionales

bases de datos, como los de las redes sociales, por ejemplo, dándole sentido a la información, analizándola, incluso en tiempo real, y se proponen modelos de datos que sean capaces de generar predicciones y apoyar en la toma de decisiones para generar ahorros y una mejor operatividad.

Para ello, se apoyan en Big Data, acceden a la información que los clientes tienen on premise o en la nube, les ayudan a mejorar los datos que ya tienen, y los complementan con los de otras bases.

En este negocio, la confianza de los clientes es fundamental, debido a que sus datos tienen un gran valor para ellos; sin embargo, Alldatum ha logrado tener la confianza de sus clientes durante estos años.

SECTORES DONDE ALLDATUM HA CONTRIBUIDO

-ALIMENTOS

-CPG

-LOGÍSTICA

-RETAIL

-SEGUROS

-SERVICIOS FINANCIEROS,

-TRANSPORTE

Partnering

Respecto a la colaboración que Alldatum suele realizar con otras empresas, Esther Riveroll destacó la importancia y oportunidad que ello genera, en especial al obtener mayor rentabilidad cuando se complementan las áreas de expertise que cada parte tiene.

Con los partners potenciales, se presentan el portafolio e identifican oportunidades en conjunto, así como los clientes que podrían adoptar los proyectos. Cada partner es fuerte en su especialidad así que integrando soluciones con los mejores en cada área es cuando se obtiene el éxito en los proyectos cumpliendo los objetivos de los clientes.

Objetivos

Esther Riveroll busca que cuando las personas piensen en datos, les llegue a su mente Alldatum; es decir, que sea un referente como experto en datos, por su metodología y estrategia, que los piensen como una empresa que los puede ayudar verdaderamente.

“Alldatum es una empresa que empodera a través de los datos y apoya en la transformación digital de todas las empresas, podemos contribuir a hacer realidad la transformación digital en el mundo”, explicó Riveroll. También destacó su preocupación por seguir apoyando al país.





Además, espera convertirse en una empresa mundial, tener alianzas con otras empresas mundiales, y crear oficinas en Estados Unidos y países Latinoamericanos.

Esther Riveroll recordó que los primeros dos años de Alldatum fueron los más complicados porque aún no tienes referencias de la empresa, y por muchos procesos y políticas de clientes donde debes tener al menos 3 años de experiencia en el mercado, conseguir ese estatus fue difícil.

Sin embargo, la directiva señaló que cuando se tienen enfoque en algo y se realiza con amor los resultados son siempre favorables. Gran parte de esa filosofía se plasma en el logo de Alldatum, en el cual aparecen los colores del arcoíris y un infinito, en el primer caso, representa la combinación del sol y la lluvia, y en el segundo, algo que no tiene fin, una empresa que genera legado.

En los próximos dos años, Esther Riveroll espera contar con más de 100 colaboradores, y otorgar fuente de empleo constante para los mexicanos y personas en el extranjero. A casi cinco años de Alldatum, Riveroll se siente orgullosa y agradecida por la experiencia, ayuda, y

confianza que ha recibido de las personas durante su carrera, así como con su equipo de trabajo, de quienes destaca su capacidad y tenacidad.

A propósito de la pandemia, Riveroll opinó que ha dado a todos la oportunidad de reflexionar y organizarse mejor, recomendó no caer en la desesperación, pensar de forma digital, buscar las oportunidades que existen en la transformación digital, y no detener los planes, sino cambiar la estrategia.

Esther.riveroll@alldatum.com

www.alldatum.com



GRUPO DICE®
TELECOMUNICACIONES

Y



CISCO

UNA ALIANZA PODEROSA PARA CANALES

GRAN OPORTUNIDAD PARA LOS INTEGRADORES

IP

Arrancó la gira **Do It Simple Virtual Tour 2.0** de Grupo Dice y Cisco. Esta gira tiene como objetivo principal otorgar a los canales **Capacitaciones, Ofertas, Promociones, Tendencias, Soluciones para Clientes y Opciones de Financiamiento** en: Enterprise Networking, Colaboración, Seguridad, Meraki, Data Center y AppDynamics. Do It Simple Virtual Tour 2.0 constará de 7 sesiones que comenzaron a partir del 3 de noviembre, hasta el 12 marzo del año 2021, con tres diferentes horarios en cada sesión (los días miércoles de cada semana). Las sesiones estarán enfocadas en beneficios para los canales y aprovechamiento de oportunidades en estos tiempos, así lo aseguró Néstor Lozano, Cisco BU Manager en Grupo Dice.

Los entrenamientos serán impartidos por el personal de Grupo Dice en conjunto con los ingenieros, product manager y personal de ventas de Cisco para los diferentes segmentos, desde Cisco Designed For Business hasta Public Sector.

“Está dirigido a todos los canales, desde los que van comenzado para que conozcan las herramientas, cómo registrar un deal, cómo usar CCW (Cisco Commerce Workspace), cómo registrarse. Va dirigido para toda clase de partner Cisco”: Néstor Lozano.



NÉSTOR LOZANO

Calendario de sesiones y horarios del Do It Simple Virtual Tour 2.0 de Grupo Dice y Cisco

- **3 de noviembre de 2020:** Kick Off – 11:00 am.
- **11 de noviembre de 2020:** Enterprise Networking – 11:00 am, 12:00 pm y 15:00 horas.
- **25 de noviembre de 2020:** Colaboración - 11:00 am, 12:00 pm y 15:00 horas.
- **9 de diciembre de 2020:** Seguridad - 11:00 am, 12:00 pm y 15:00 horas.
- **13 de enero de 2021:** Meraki - 11:00 am, 12:00 pm y 15:00 horas.
- **27 de enero de 2021:** Data Center - 11:00 am, 12:00 pm y 15:00 horas.
- **10 de febrero de 2021:** AppDynamics - 11:00 am, 12:00 pm y 15:00 horas.
- **12 de marzo de 2021:** Clausura. Concierto a las 15:00 horas.

Es importante resaltar que no habrá un límite en cuanto número máximo de asistentes por partner, ¡Es una gran oportunidad que no deben dejar pasar!

La nueva normalidad

En esta nueva normalidad es importante el apoyo que los canales pueden recibir de sus socios de negocio, es por ello que Grupo Dice, en mancuerna con Cisco, han sumado esfuerzos para entregar herramientas que se adapten a las actuales necesidades de colaboración (Webex) y de seguridad (Meraki, Umbrella, Stealthwatch, Doble autenticación con Duo), ya sea para el regreso confiable a las oficinas o bien, blindarlos con la protección necesaria para realizar sus actividades de forma remota.

Cisco y Grupo Dice saben qué estar en una situación complicada o de crisis como la que se vive a nivel mundial, también representa una oportunidad de buscar nuevos modelos de comercialización o bien, impulsar los que ya estaban en puerta. Esto motivó tanto al fabricante como al mayorista especializado a conducir a sus canales para explotar la transformación digital de sus empresas, así lo explicó el Director de Canales en Cisco México, Francisco Naranjo: “Esta es una gran oportunidad para utilizar todas las herramientas y productos que ofrecemos a los clientes para auto-administrarse, conocer qué aplicaciones están corriendo por la red y facilitar la comunicación. En la medida que nuestros canales utilicen estas herramientas, podrán crear nuevos servicios para seguir con la operación que mantienen con sus socios y estar siempre **“Con un paso adelante”**”.

Cabe mencionar que los canales son el eje central de las diversas propuestas de ambas empresas, prueba de ello es que también cuentan con programas de financiamiento para impulsar los proyectos de negocio y maximizar las oportunidades comerciales. Para registrarte a Do it Simple Virtual Tour 2.0 ingresa a la siguiente liga: (es totalmente gratuito) <https://grupo-dice-cisco.com/gira-do-it-simple-virtual-tour/>

“Tenemos varios elementos para ayudar a los canales, empezando por financiamiento, el cual es un sistema que llega al cliente final en moneda local o en dólares y también al canal, siempre apoyado por Grupo Dice. Adicional, tenemos demostraciones virtuales con acceso a nuestros laboratorios para mostrar la oferta que tenemos”: Francisco Naranjo.



FRANCISCO NARANJO

El mayorista, develó su lanzamiento del programa **DC Academy** y están preparando el debut de **Security University**, que será un programa especial para los clientes de Grupo Dice con entrenamientos, habilitación en las soluciones y acompañamiento con el usuario final para detectar oportunidades.

ACER ROBUSTECE SU PORTAFOLIO Y ABRE NUEVAS OPORTUNIDADES

Autor: **Raúl Ortega**

• LA NUEVA GAMA DE PRODUCTOS INCLUYE LÍNEAS COMO LA ACER BOOK PORSCHE DESIGN, SWIFT, SPIN, ASPIRE, CHROMEBOOK, PREDATOR, NITRO, TRAVELMATE, CONCEPTD Y LOS PROYECTORES LED Y LÁSER.

El nuevo lineup tiene la intención de expandir las oportunidades de negocio para los canales de distribución y con ello, permitir a cualquier segmento del mercado contar con dispositivos diseñados y enfocados a sus actividades, sin importar la demanda de las mismas.

El anuncio se realizó desde Taipei, donde el fabricante presentó sus más recientes productos comenzando con sus líneas de notebooks, entre las que se incluyen Spin 3 y 5 que cuentan con la más reciente generación de procesadores Intel Core con gráficos Iris Xe enfocado para profesionales y artistas que requieren de un desempeño sólido.

Otro equipo que llamó la atención por sus características fue la nueva computadora de escritorio ConceptD 300, diseñada para proyectos BIM y CAD, así como modelado, renderizado y animación intensiva en 3D. Además, las notebooks ConceptD 7 y ConceptD 7 Pro ahora cuentan con procesadores Intel Core de 10ª generación y la nueva





tecnología de enfriamiento Vortex Flow de Acer, elevando la experiencia de cómputo con su diseño atemporal, pantallas con precisión de color extrema y procesamiento silencioso. Optimizadas para los diseñadores gráficos, cineastas, ingenieros, arquitectos, desarrolladores y otros creadores.

NUEVO PORTAFOLIO DE **ACER**

Acer Swift 3X: Procesadores Intel Core de 11^a generación para ofrecer a los profesionales creativos, como fotógrafos y YouTubers, un potente rendimiento sobre la marcha para el trabajo y el gaming. Peso 1.37 kg, pantalla FHD IPS 2 de 14 pulgadas que cubre el 72% de la gama de colores NTSC y ofrece una relación pantalla-cuerpo del 84%, mientras que el contenido se carga más rápidamente gracias a las altas velocidades de conexión de Wi-Fi 6 rápidas. Abundante gama de puertos, incluidos USB-C, Thunderbolt y USB 3.2 de 2^a generación.

Spin 5: Notebook convertible con pantalla táctil de sólo 1.2 kg 3 de peso y 14.9 mm de grosor, dirigida a aquellos que buscan productividad extrema. La pantalla táctil y el touchpad están cubiertos por una capa opcional de cristal antimicrobiano Corning Gorilla. Además, un agente antimicrobiano de iones de plata que cumple con los requisitos BPR y EPA en el revestimiento del teclado, en el touchpad y la superficie circundante (opcional) ha demostrado lograr una tasa de reducción microbiana alta contra una amplia gama de bacterias según el protocolo de pruebas JIS Z 2801 e ISO 22196.

Aspire 5: Chasis de aspecto profesional que contiene hasta 24 GB de memoria DDR4 y hasta 1 TB en SSD M.2 PCIe y 2 TB de almacenamiento en HDD, Wi-Fi 6 de doble banda mejora el rendimiento promedio de la red hasta tres veces y reduce la latencia hasta un 75% en comparación con el Wi-Fi 5.

ConceptD 300: Procesador Intel Core i7 de 10^a generación, gráficos GeForce RTX 2070 SUPER y 64 GB de memoria DDR4 a 2666 MHz, hasta 4 TB de disco duro y hasta 1 TB de almacenamiento rápido en SSD PCIe M.2, hace que la ConceptD 300 sea ideal para arquitectos, artistas 3D y editores de video.

ConceptD 7: Intel Core de 10^a generación, que integran IA para un desempeño inteligente, Wi-Fi 6 (Gig+) Intel, tecnología Thunderbolt 3 y una pantalla 4K IPS. Conexión inalámbrica es hasta 3 veces más rápida que la normal de 802.11ac 2x2 80 MHz (867 Mbps), lo que ofrece menos latencia.

ConceptD 7 Pro: Con 3072 núcleos CUDA, 48 núcleos RT, 384 núcleos Tensor y 16 GB de memoria de GPU ultrarrápida, que ofrece todo lo necesario para trabajar en varias aplicaciones de creación de contenidos de forma simultánea. La ConceptD 7 incluye gráficos NVIDIA RTX que son ideales para

diseñar activos digitales, crear videos para YouTube o un largometraje, crear contenido 3D en tiempo real o transmitir gameplay en vivo para Twitch.

Acer Book RS Porsche Design: Procesador Intel Core i7 de 11^a generación y un GPU NVIDIA GeForce MX350, conservando un tamaño compacto y un peso ligero de 1.2 kg (2.65 libras).

Chromebook Spin 513: Equipada con la plataforma de cómputo Snapdragon 7c con un CPU multinúcleo de 8 nm, octa-core Qualcomm Kryo 468, que proporciona mayor efectividad al realizar múltiples tareas a la vez y tiene una capacidad de respuesta rápida. Desempeño de los gráficos integrados Qualcomm Adreno 618 y ofrece hasta 14 horas de duración de la batería.

Predator XB3: Monitores FHD (1920x1080) o QHD (2560x1440) con alta frecuencia de actualización y certificaciones VESA DisplayHDR.

Predator XB273U NV: Con certificación Eyesafe, maneja longitudes de onda de alta energía con el fin de filtrar selectivamente la luz azul mientras mantiene la calidad del color nítida y vívida. Además, VisionCare 4.0 de Acer integra una variedad de tecnologías, tales como LightSense, AdaptiveLight ColorSense y ProxiSense, que miden la luz ambiental y de entorno, ajustan automáticamente el brillo y la temperatura de color del monitor para igualarla, lo cual contribuye a reducir la tensión ocular.

TravelMate: Con procesadores Intel Core de 11^a generación con gráficos Iris Xe o incluso con GPUs NVIDIA GeForce MX350 y hasta 32 GB de memoria RAM DDR4, SSD PCIe de 4 carriles y almacenamiento en SSD M.2 de 1 TB, desempeño que dura hasta 15 horas de duración de la batería.

Proyectores led y láser: Acer anunció actualizaciones en cuatro gamas de proyectores con nuevos modelos mejorados tanto en la categoría de LED como en la de láser para uso masivo, así como dos gamas de alto desempeño para uso comercial y empresarial. Estos nuevos modelos incluyen un proyector LED inalámbrico de 1080p, con 3 mil lúmenes de brillo y también proyectores láser de alta eficiencia energética que alcanzan los 3 mil 100 lúmenes.

Asimismo, Acer creó una nueva alianza con Porsche para fusionar la filosofía de diseño funcional y la mentalidad de ingeniería de Porsche Design con las innovaciones tecnológicas y el profundo conocimiento en el segmento informático, dando como resultado una notebook de lujo que combina tecnologías avanzadas con elementos de diseño puristas y minimalistas.



Gaming

Siendo una de las verticales de mercado por el que más apuesta la marca, el gaming también tuvo su lugar en los nuevos lanzamientos con monitores para los modelos Predator y Nitro adecuados para una amplia gama de jugadores, desde profesionales elite que requieren tecnología de primera calidad hasta jugadores casuales que solo buscan divertirse. Es importante resaltar que, Acer es la primera marca que ofrece monitores para gaming con certificación Eyesafe de TUV Rheinland, diseñados para filtrar selectivamente la luz azul y conservar colores nítidos y vívidos. Adicionalmente, para el segmento gaming también se habló sobre su plataforma de eSports Planet 9 y sus competencias.

Para finalizar, la marca exhibió su serie notebooks TravelMate para uso comercial y los proyectores Led y láser que con los cuales busca ampliar su gama de opciones y oportunidades que exige el mercado actual, debido a los tiempos en se transita.

Es así como Acer está abriendo opciones para los consumidores, pero también para sus partners, quienes extienden sus posibilidades de concretar negocios en cualquiera de los diversos segmentos, lo que también abona a la diversidad de productos en este terreno de la industria TI.



ODATA INVIRTIÓ 100 MILLONES DE DÓLARES EN MÉXICO PARA DATA CENTER

Texto: Anahi Nieto

• LA COMPAÑÍA ESPERA ABRIR EL MERCADO Y OPORTUNIDADES PARA LOS CANALES ENFOCADOS A CENTROS DE DATOS.

Anunció ODATA la construcción de su primer data center en México, ubicado en el estado de Querétaro, con lo que busca ofrecer soluciones de conectividad neutral y colocation, es decir, alojamiento de servidores de propiedad privada y equipos de red en salas de TI, dando lugar a oportunidades de negocio con los cuales los canales lograrían hacer rentables.

Siendo una empresa de origen brasileño y con presencia en Colombia, Santiago de Chile y su país de origen, ODATA es uno de los principales actores que ha apostado por avanzar en los procesos de transformación digital y ahora explora el terreno azteca como parte de su proceso de expansión en la región, así lo aseguró el CEO de ODATA, Ricardo Aláριο: "Llegar a México era el siguiente paso lógico en nuestro proceso de expansión en la región. Como el segundo mercado más grande de tecnologías de la información en América Latina, la transformación digital de las empresas se ha convertido en un principio rector de gran relevancia. Por ello, ofrecemos soluciones, nuestra experiencia, calidad y conocimiento, para atender principalmente a los hiperescaladores o proveedores de servicios de nube, empresas con alto potencial de crecimiento que demandan de una arquitectura de centro de datos escalable, flexible y segura".



RICARDO ALÁRIO

Debido a la actual situación, la exposición e incremento de los servicios en la nube y contenido son algunas de las tecnologías disruptivas que están transformando la vida de los negocios y la economía global, es por ello que, otras empresas, además del sector de las telecomunicaciones, como financiero, educación y salud, también están invirtiendo en infraestructura TI como respuesta para garantizar la sostenibilidad de sus negocios a largo plazo, por lo que el abanico de oportunidades es vasto y de alto alcance.

“Para cualquier nuevo requerimiento, podemos concretar la expansión en tiempos muy ágiles. En este escenario en donde las empresas requieren expandirse, el servicio de colocation se ha consolidado como una solución eficaz en cuanto a eficiencia operativa, disponibilidad y conectividad. Es, sin duda, una de las alternativas más eficientes a las que pueden acceder las empresas para reducir los costos de infraestructura tradicionales”: Ricardo Arévalo, Director general de ODATA en México.

México

La inversión inicial que realizará la empresa está estimada en el orden de los 100 millones de dólares y el data center se ubicará en el estado de Querétaro, un lugar estratégico por ser un polo tecnológico e industrial en el cual ya se albergan los principales centros de datos del país. Con un total de 52 mil 350 metros cuadrados de terreno y una construcción que alcanzará los 30 mil 400 metros cuadrados contará con redundancia de energía con diversas subestaciones eléctricas, generadores de energía y equipos de enfriamiento de última generación. Al respecto Adrián Ramírez, Director de implementación de ODATA en México dijo: “Nuestro centro de datos tendrá una capacidad de carga que alcanzará hasta 32 megawatts (MW), una característica sin precedentes en el país, la cual permitirá la escalabilidad a los clientes, adaptándose a su crecimiento y permitiendo ampliaciones de forma rápida, segura, con redundancia de energía y tecnología de punta”.



RICARDO ARÉVALO



ADRIÁN RAMÍREZ

EL PARTNER PORTAL DE HD LATINOAMÉRICA FUNGE COMO PUNTA DE LANZA EN LA NUEVA NORMALIDAD

- EL MAYORISTA OFRECIÓ VALOR AGREGADO AL CANAL CON PROGRAMAS QUE FORTALECEN EL PRESENTE Y DIBUJAN EL FUTURO.
- EL NIVEL DE ESPECIALIZACIÓN DEL CANAL ES EQUITATIVO A SU MARGEN DE GANANCIA.

Autor: Raúl Ortega

La empresa especializada en soluciones de seguridad, se caracterizó por trabajar constantemente de la mano de sus partners y prueba de ello es que, desde antes de la pandemia, ya contaban con un programa dirigido a los canales para impulsar su transformación y colocarlos en el centro de la palestra de la comercialización digital.

HD Latinoamérica ha tenido como distintivo colaborar hombro a hombro con su ecosistema de socios para llevarlos a niveles de ventas, adiestramiento y oportunidades, que sin su impulso les hubiera tomado más tiempo e incluso, tal vez aún no hubieran alcanzado. Esa es la importancia que tiene la compañía cuando de trabajar con socios se trata. Que lo anterior sirva de preámbulo para detallar algunos de los beneficios que han colocado a HD Latinoamérica como uno de los referentes en soluciones de seguridad, entre los que se incluye el Partner Program (PP), una ambiciosa apuesta por sus socios de negocio que, hasta el momento continúa rindiendo frutos en un contexto de ganar-ganar, de esta forma lo expuso el Director General de DH Latinoamérica, Fausto Escobar: "Nuestro Partner Portal permite hacer toda la secuencia negocio al canal, desde la compra, la venta, facturación y



FAUSTO ESCOBAR

estamos agregándole varios módulos, para que no tengan que salir de sus espacios y llevar toda la transacción de forma digital. La actual situación, nos ha impulsado a realizar más rápido las cosas. Además, nosotros ya habíamos implementado desde antes, la plataforma ISL Online, que representamos a nivel Latinoamérica y con la cual es posible realizar videoconferencias e interactuar en tiempo real”.

“El plan de negocios para socios está planteado en nuestro Optimum Channel Program, en el cual existen segmentos para los canales de acuerdo al número de ventas, por volumen y otras variables, lo que también nos ha permitido reconocer a los mejores distribuidores”: Fausto Escobar.

Con diferentes niveles de canales, la firma se ha abocado a entregar diversos descuentos en función del nivel que puede estibar entre 15% y 40%, lo cual es el primer incentivo por el precio del producto, de lo que se siguen otros valores agregados como son el servicio, llevando la rentabilidad de los canales a nuevos porcentajes y esto lo logra el mayorista con la especialización de sus partners, así lo aseguró Escobar: “No es lo mismo ser una empresa transaccional que ser una empresa especializada en el rubro de la seguridad informática que depende más de los servicios agregados y no de la venta de los productos”.

“Hemos conocido canales a los que hemos acompañado, con márgenes de ganancia mayores en el servicio que de la venta del producto”: Fausto Escobar.

Debido a la naturaleza del mayorista en seguridad, la asesoría juega un papel fundamental y es ahí donde las ganancias mayúsculas se hacen presentes, a esto se suma el hecho de que la protección informática cruza por cualquier tipo negocio, lo que amplía de manera considerable las oportunidades de ofrecimiento de sus productos y soluciones por parte de los canales.

Portafolio de HD Latinoamérica:

- **Kaspersky:** Soluciones de ciberseguridad de última generación para predecir, evitar y detectar ciberataques.
- **Invgate:** Servicio de Mesa de ayuda, gestión de activos y visibilidad de los mismos. Ideados para brindar una mejor implementación de la manera en que su organización presta servicios.
- **Islonline:** Herramienta pionera en la industria del soporte remoto, además de ser segura y fácil de usar, es compatible con sistemas de escritorio y móviles.
- **Eset:** Software de protección antivirus. Su eficaz detección de amenazas asegura que los usuarios puedan disfrutar del mundo digital y sentirse protegidos.
- **Blackup Everything:** Para cualquier organización, la información es uno de los activos más importantes. Sin importar si está relacionado con información financiera, productos, clientes, o empleados.
- **Sophos:** Solución de seguridad perimetral que proporciona una protección completa de última generación que expone riesgos ocultos, bloquea las amenazas desconocidas y responde automáticamente a los incidentes.
- **Site 24/7:** Solución completa de monitoreo con infraestructura en la nube. Útil para monitorear el tiempo de actividad y el rendimiento de sitios web, aplicaciones en línea, servidores y monitoreo de nube.
- **Eset Endpoint Encryption:** Cifrado simple y potente para organizaciones de todos los tamaños. Fácil de usar compatible con el cifrado total del disco (FDE), el cifrado de archivos/carpetas, correo electrónico y dispositivos.
- **Freshworks Insider:** Software empresarial fácil de usar y que ofrece un gran valor para cualquier tipo de negocio.
- **Ultrabac:** Software de recuperación de desastres diseñado para proteger servidores en Microsoft Windows, Linux principalmente. Recupera sistemas, bases de datos, archivos, ambientes virtuales, entre otros.
- **Safetica:** Software de seguridad. Ofrece una solución integral para la prevención de la fuga de datos (DLP, por sus siglas en inglés), que abarca una amplia gama de amenazas de seguridad.
- **SpamTitan:** Solución completa de filtrado de correo electrónico, SpamTitan proporciona seguridad avanzada con múltiples herramientas, bloqueando el 99.99 % de spam, phishing, virus, ransomware y otras amenazas.
- **WebTitan:** Solución avanzada de filtrado de contenido web que proporciona protección contra amenazas de seguridad HTTP y HTTPS, así como un control avanzado de filtrado DNS para empresas, MSP e instituciones.

AMD LANZA LOS NUEVOS PROCESADORES RYZEN PRO SERIE 4000

Autor: Raúl Ortega

.....

- Llegaron a México los nuevos procesadores AMD con mayor seguridad y rendimiento
- Algunos equipos de la familia HP ProBook y Lenovo ThinkPad contarán con Ryzen 5 y 7

El fabricante anunció la entrada al mercado mexicano de su más reciente lanzamiento para computadoras portátiles comerciales y empresariales, se trata de los procesadores AMD Ryzen PRO Serie 4000, con características ideales para abrir oportunidades de negocio a los canales, en espacios con necesidad de alto rendimiento, seguridad y capacidad de administración.

Una de las barreras a vencer desde el lado de los procesadores es que, si bien ayudan a maximizar la eficiencia de las tareas y el rendimiento, también esto puede resultar contraproducente en cuanto al consumo eléctrico se refiere, es por ello que AMD consideró este elemento al fabricar las piezas en cuestión, integrando tecnología de 7nm y optimizados con la arquitectura Zen 2, dando como resultado la ampliación en la duración de la batería hasta por 24 horas en algunos modelos de equipos portátiles para uso corporativo.



EDUARDO GUADARRAMA

“ESTAMOS MUY ENTUSIASMADOS CON LA LLEGADA DE LOS PROCESADORES AMD RYZEN PRO SERIE 4000, NUESTRA PRIMERA GENERACIÓN DE APUS DE 7 NM, QUE BRINDARÁN A TODOS LOS SEGMENTOS COMERCIALES LA TECNOLOGÍA MÁS AVANZADA Y SEGURA DEL MERCADO Y UNA ARQUITECTURA MODERNA Y SUMAMENTE ROBUSTA, AUMENTANDO EL RENDIMIENTO DE FORMA EXPONENCIAL Y GARANTIZANDO UN DESEMPEÑO ÓPTIMO EN ACTIVIDADES EXTREMADAMENTE EXIGENTES. ADEMÁS DE ESTO, LOS RYZEN PRO SERIE 4000 OFRECEN UN RENDIMIENTO GRÁFICO QUE BRINDA UNA MEJOR EXPERIENCIA AL USUARIO EMPRESARIAL”· EDUARDO GUADARRAMA, GERENTE DE LA DIVISIÓN DE COMERCIAL PARA AMD EN MÉXICO, CENTROAMÉRICA Y EL CARIBE.

Seguridad

Actualmente, la seguridad es clave en cualquier tarea que se ejecute y más en los tiempos que corren, donde el teletrabajo o las conexiones son remotas, en razón de ello es que, los procesadores cuentan con tecnología Secure Processor, que proporciona un entorno seguro para la ejecución

de aplicaciones, previniendo la actuación de algún software malicioso que dañe el equipo o pueda producir fugas de información, añadiendo un componente más a la ecuación de la protección con el AMD Memory Guard, que ayuda al cifrado total de la memoria, siendo capaz de protegerla incluso en caso extravío o robo del equipo.

Es así que, la seguridad, más el rendimiento, convierten a los procesadores Ryzen en uno de los más completos del mercado, con lo que es posible que el canal los ofrezca para diversos sectores, desde el empresarial, hasta el uso personal y desde luego, en un segmento que crece fuertemente como es el gaming.

Cabe mencionar, los equipos que llevarán integrado estos procesadores se podrán encontrar en versiones de Ryzen 5 y 7, para HP ProBook 845, HP ProBook 445, HP ProBook 360° 435, Lenovo ThinkPad X13, Lenovo ThinkPad T14 y Lenovo ThinkPad 14S.

EL MERCADO DE LOS CANALES SE AMPLÍA CON LA **TOUGHBOOK A3** DE **PANASONIC**

Texto: Raúl Ortega

- **LOS EQUIPOS SE PODRÁN ADQUIRIR A TRAVÉS DE GRUPO CVA E INGRAM MICRO, AUNQUE EL FABRICANTE ESTARÁ ABIERTO A LOS CANALES PARA RESOLVER DUDAS.**

Panasonic lanzó al mercado sus nuevos equipos Toughbook A3, con características de alta resistencia, ideales para entornos de uso de rudo como son trabajos de campo, lo que abre oportunidades para los canales, en segmentos poco explorados, pero con gran potencial de ventas.

El dispositivo Toughbook A3, es una tablet que se ajusta y cumple las demandas señaladas por el mercado a Panasonic, como son equipos resistentes a las caídas, lluvia, visualización correcta de la pantalla bajo la luz directa del sol, simplicidad del cambio de baterías, uso en almacenes con clima frío, pantalla grande, seguridad con Android, operatividad con guantes e implementación de tarjeta de identificación de empleado sin contacto.

“Estamos complementando nuestra oferta de productos Android para el mercado, ahora con la nueva A3. Es una pantalla de uso rudo de 10” con sistema operativo Android 9.0 (Pie)”: Sergio Olguín, Subdirector Comercial de la División de Movilidad en Panasonic de México.



SERGIO OLGUÍN

Es menester comentar que Panasonic, desde hace algún tiempo, ha apostado fuertemente por este segmento del mercado, a propósito, su portafolio cuenta con diversos equipos que cumplen con las características que actualmente el mercado demanda en temas de resistencia y confiabilidad.

Características de Toughbook A3

- **Software y hardware:** Android 9.0 (Pie), procesador Qualcomm Octa-core, memoria de 4GB, disco duro de estado sólido de 64GB

- **Durabilidad y certificación:** Cumplimiento con los estándares militares MIL-STD-810H con resistencia a caídas de 1.5m, soporta golpes, vibración, lluvia, polvo, arena, altitud, congelamiento, descongelamiento (-20°C a 50°C) y humedad. Además, cumple con la norma IP65, la cual garantiza que soporta chorros de agua a presión en todas direcciones, pero no es sumergible.

- **Pantalla:** 10.1" WUXGA 1920 x 1200, capacitiva, manejo con guantes y trabajo bajo condiciones de lluvia.

- **Puertos y expansión:** Conector de dock USB 3.0 tipo C host, USB tipo A host, mini-jack de auricular externo y micrófono microSDXC (hasta 64GB). Opcional: lector de código de barras 1D/2D con luz LED, smart card insertable y segundo USB Tipo A.

- **Conectividad inalámbrica:** 4G LTE/3G multi-Operador con GPS satelital opcional, WiFi Qualcomm WCN3990 y bluetooth V5.0 Clase 1.

- **Batería:** Diseño de doble batería con intercambio tipo hot-swap, 9 horas de duración con batería estándar y 15.5 horas de duración con batería doble.

Siendo herramientas de trabajo diseñados para un sobreuso, es importante la garantía en estos productos, ya que le permiten al usuario generar confianza sobre la robustez del equipo y, en segundo lugar, se convierten en un fuerte aliado en los discursos de ventas para los canales.

En el caso de la A3, la compañía ofrece 3 años de garantía de fábrica, de esta forma los explicó el subdirector: "La A3 tiene 3 años de garantía de fábrica, lo cual nos habla de la calidad de construcción del equipo y la confiabilidad que tenemos para esta solución, es por ello que, 3 años de garantía es lo mínimo que ofrecemos en este equipo".

“Actualmente, trabajamos con Ingram Micro México y con Grupo CVA, sin embargo, el canal se puede acercar directamente con nosotros para hablar sobre el proyecto, la configuración, el cliente o la asesoría. Nosotros les podemos ayudar”: Sergio Olguín.

El EMM (Enterprise Mobility Management) o la gestión de movilidad empresarial es una pieza clave para que los equipos de Panasonic estén dotados del software necesario para que los usuarios puedan utilizarlos en campo, lo cual es posible gracias a Soti, el cual facilita la configuración de parámetros en la flota de dispositivos y en dar de alta a los mismos en el MDM (Gestión de Dispositivos Móviles) de manera automática por medio de la lectura rápida del código de barras, de esta forma se puede completar el aprovisionamiento y administración del dispositivo.

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

FELICITA A:

Miércoles 11

ALBERTO ARTURO RUIZ PÉREZ, GERENTE GENERAL DE GRUPO ITC MÉXICO

HORACIO JIMÉNEZ GUEVARA, DIRECTOR GENERAL DE GRUPO GAOMA

LATIN ID POR SU 32 ANIVERSARIO

TOTVS POR SU 17 ANIVERSARIO

Viernes 13

ROHERI RAMOS, NEW TECHNOLOGY BUSINESS CONSULTANT EN EXCELERATE

LATINTEL DE MÉXICO POR SU 46 ANIVERSARIO

Sábado 14

JORGE CHOEL, DUEÑO DE CYSS COMPUTADORAS Y SISTEMAS DEL SURESTE

STYLOSTECH POR SU 14 ANIVERSARIO

Domingo 15

OCTAVIANO ROJAS XICALI DIRECTOR GENERAL DE LIMPIO TU COMPU

RUPERTO SOLANO LÓPEZ, GERENTE DE DESARROLLO DE PARTNERS PARA SURFACE EN MICROSOFT

TECH DATA POR SU 46 ANIVERSARIO

NOVIEMBRE

JONIX AFIANZA LA CERTEZA EN LA CONTINUIDAD DE LOS NEGOCIOS ELIMINANDO LA COVID-19

Texto: Raúl Ortega

• EL PLASMA FRÍO, ADEMÁS DE ELIMINAR LA COVID-19 TAMBIÉN NEUTRALIZA LA INFLUENZA H1N1 Y LA ESTACIONAL, ASÍ COMO BACTERIAS DIVERSAS, ALÉRGENOS Y CONTAMINANTES.

La tecnología de plasma frío de Jonix elimina la carga viral de la Covid-19 hasta el 99.9999% en 30 minutos en ambientes cerrados y superficies, afirmó la Universidad de Padua, lo que ayudaría a la reactivación de las actividades laborales y en consecuencia de la economía, para grandes, medianas y pequeñas empresas.

La empresa italiana Jonix desarrolló la patente de plasma frío para contrarrestar y destruir el virus Covid-19, así como la influenza H1N1, diversas bacterias, alérgenos y contaminantes en ambientes y superficies de casas habitación, pequeños negocios, consultorios médicos, restaurantes, hoteles, hospitales, clínicas, asilos, edificios inteligentes, oficinas, call center y más.

La noticia trae consigo esperanzas prometedoras en toda la complejidad y ejes por los que ha cruzado la enfermedad, pero quizás, los más favorecidos sean los comercios pequeños, como los canales, ya que, debido a su naturaleza también ha sido los más golpeados por las afectaciones.



ENRICO FAEDO

“Sabíamos del poder del plasma frío en la lucha contra la Covid-19, pero tener la validación científica es un paso fundamental. Ahora los hogares y los ambientes de trabajo en México también podrán estar libres de este letal virus, tal como sucede en Italia y otros países de la Unión Europea, que ya pueden catalogar a recintos, empresas e instituciones como Covid Free”: Enrico Faedo, Ingeniero Químico de Jonix.

Jonix Maps

La empresa ha planificado una serie de estrategias que buscan apoyar la reactivación de forma ordenada, pero

sobre todo segura, con lo que amplían su oferta acercando una aplicación similar a google maps, pero orientada a que los usuarios conozcan los sitios libres de carga viral y así garantizar una mejor experiencia, lo que también se traduciría en colocar a los negocios en el centro de la actividad económica otra vez.

Oferta

- **Jonix Cube:** Representa una fuente ionizante; no necesita filtrado adicional, lo que hace que los costos de mantenimiento sean extremadamente bajos.
- **Jonix Colection Mate:** Desinfección y filtración de aire por plasma no térmico. Los tres niveles de filtrado (G4 + F7 + H) y la función de desinfección aseguran una filtración absoluta de los polvos en suspensión y eliminan el 99,9% de bacterias, virus y moho.
- **Jonix Stell:** Elimina los contaminantes biológicos y químicos, así como los olores de cualquier entorno que requiera altos estándares sanitarios en espacios pequeños.
- **Jonix Inside:** Evita la formación de contaminantes químicos y biológicos (mohos, bacterias y legionela) en las superficies internas de los conductos de distribución y máquinas de tratamiento de aire, y en el aire circundante.



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**

CISCO PARTNER SUMMIT 2020

Texto: Álvaro Barriga

LA MARCA AFIRMA QUE PROVEERÁ A TRAVÉS DE SUS CANALES TODO LO NECESARIO PARA QUE LAS EMPRESAS QUE SOSTIENEN LA ECONOMÍA SE MANTENGAN ACTIVAS, CONECTADAS Y SEGURAS.

Jordi Botifoll, Presidente Latinoamérica y Vicepresidente Senior en las Americas, cuestionó: “¿quién iba a pensar que de hace un año ahora el mundo iba a cambiar de esta manera?, pero gracias a la tecnología de colaboración y plataformas como Webex, aún podemos reunirnos, impulsar el negocio y hacer crecer nuestras relaciones”.

La pandemia de la Covid-19 ha acelerado la transformación digital en todos los sectores, si bien ya había comenzado, con este virus se aceleró. “En los últimos meses hemos visto una gran interrupción en muchas industrias y organizaciones a un ritmo como nunca antes, lo que ha provocado una evolución y una serie de cambios; además, hospitales, escuelas, empresas gobierno y todas las comunidades, ahora dependen de Internet y una red sólida y segura, para funcionar a todos los niveles”, afirmó.

“Ahora más que nunca la tecnología es una parte esencial de nuestras vidas y puedo decir que la nueva normalidad simplemente se ha convertido en normal”: Jordi Botifoll.

Antes de la Covid-19, solo 10% de los empleados trabajaba desde casa; hoy son entre el 80% y 90%, además se estima que el 20% o más, ya no regresarán a las oficinas como las conocimos.



JORDI BOTIFOLL

A pesar de todos los cambios, la estrategia de la marca se mantiene constante: “Cisco se compromete a brindar apoyo a todos sus clientes, partners y comunidades, sin precedentes y un ejemplo de esto es el Cisco Low Rate Plan, nuestro objetivo es garantizar que las empresas y organizaciones que mantienen al mundo en movimiento y reconstruyen la economía, tengan lo necesario para que se mantengan activas, conectadas y seguras. Los partners permiten tener resultados comerciales para nuestros clientes, son la pieza clave en nuestra estrategia de comercialización y como tal, nuestro pilar en nuestro ecosistema, ya que pueden crear soluciones completas integrando nuestra tecnología con las ofertas de nicho y verticalización de clientes; amplían nuestro alcance de ventas, brindan la flexibilidad que requiere el mercado con ofertas de servicios administrados que permiten a los clientes enfocarse en sus negocios”.

Botifoll añadió que la marca y sus partners están trabajando en América Latina con empresas, gobiernos y comunidades en diferentes entornos, con las plataformas de colaboración para mantener sus operaciones funcionando.

Potencial de canales

Alba San Martín, Directora Senior de Ventas de Canales en Cisco Latinoamérica, explicó AL es la región donde la marca mantiene una relación estrecha con sus partners; cubren 33 países, 4 regiones con cuatro lenguajes distintos, con una comunidad de más de 6400 socios, más de 2500 de ellos participaron en el Partner Summit 2020. “Esto habla de confianza, ya que son ellos quienes nos ayudan a seguir llegando a los clientes”, indicó.

La directiva explicó que les hablaron sobre cómo mantener un portafolio completo que les permite brindar más agilidad, resiliencia, cómo adaptarse a las condiciones del mercado, estar más cerca de sus clientes. “Hemos visto que muchos clientes andan buscando la manera de digitalizar sus negocios, aplicaciones, asegurar su data, transformar su infraestructura, asegurar y empoderar a sus equipos de trabajo y Cisco les da todas esas soluciones”. Agregó que el ecosistema en el que han estado trabajando es crítico en AL, es dinámico en el que los partners cada vez trabajan más entre ellos y se respaldan unos a otros.

Resaltó que les mostraron las inversiones que la marca está haciendo, de la tecnología multicloud, los están ayudando a ser más potentes en service management, ampliando todo su portafolio,

arquitecturas y también simplificando las plataformas. “El canal nos ayuda a que los clientes estén al día con las últimas versiones, a crear valor en todo el ciclo, dando servicios administrados a todas las necesidades del mercado”.

Indicó que para ayudar a sus canales en este proceso de transformación, seguirán con la misma estrategia que consiste en proveerlos de un portafolio que les permita vender lo que requiere el mercado. Para ello les brindan herramientas como financiamiento, información y entrenamientos.

“En América, 2/3 de los negocios se realizan con más de 2 partners, lo que significa que en Latinoamérica, el número de alianzas en las que los socios están trabajando en conjunto nos permite atender diferentes necesidades de los clientes en una etapa más temprana de la conversación, y ello nos permite agregar soluciones y servicios que incrementan la rentabilidad del asociado”: Alba San Martín.



ALBA SAN MARTÍN

Cabe mencionar que Cisco reconoció a IKUSI como partner del año en Latinoamérica.

Por su parte, Mariano O'Kon, Director de Arquitecturas de Ventas, mencionó que después de la contingencia donde todos se resguardaron en sus casas, se tuvo que trabajar de manera remota y demostrar que se podía salir adelante, “El trabajo es una actividad, no un lugar”.

POLY EL ALIADO PARA NEGOCIOS DE ALCANCE

- **SCORECARD, LA HERRAMIENTA PARA SOCIOS QUE PROPORCIONA TRANSPARENCIA Y CERTEZA EN EL CRECIMIENTO DEL NEGOCIO.**

Texto: Raúl Ortega

La tecnología ha jugado un papel decisivo en los últimos meses, con la llegada de la pandemia, por lo que la inversión en productos tecnológicos, por parte de las empresas, para habilitar sus actividades ha sido primordial y las soluciones de Poly se han convertido en una opción viable, dejando a sus socios de negocio beneficios a través de su programa de partners.

Un elemento imprescindible, por tanto, del que no pueden hacer caso omiso las compañías, está relacionado con la comunicación, tanto externa como interna, ya que esto les proporciona certeza en la continuidad de sus negocios, sin la necesidad de exponerse a los riesgos sanitarios por los que actualmente cruza el país.

En ese orden de ideas, el portafolio end to end del fabricante, combina la experiencia del audio, video y contenido para incrementar la experiencia de colaboración en las empresas con sus empleados y clientes, potenciando la oportunidad de negocio para los canales y satisfaciendo las necesidades de cualquier tipo de trabajo que se apoye en videoconferencias basadas en la nube.

“Un importante diferenciador de nuestro programa es el registro de oportunidades de los socios, gracias a nuestra aplicación Scorecard, donde, además de proteger y llevar una clara relación de sus proyectos, crecimiento y transparencia de su negocio; todos los canales de cualquier nivel al que pertenezcan recibirán asesoramiento de la marca, soporte de preventa, demostraciones, acceso a mejores márgenes, y más”: Adriana Valdés, Gerente de canales para Poly en la región Centro y Sureste en México,



ADRIANA VALDÉS

Además de los apoyos orientado a los canales, el fabricante presentó los beneficios adicionales que se incluyen de acuerdo al nivel de socio obtenido (Registrado, Plata, Oro y Platino) entre los que se incluye la obtención de puntos. Cabe señalar que, el modelo de Poly está abierto a todos los socios de cualquier nivel dejando a disposición formaciones, herramientas y contenidos con la finalidad de impulsar la comercialización exitosa de los productos.

Poly University

Con materiales dirigidos a capacitarse y certificarse, la compañía acerca a sus socios Poly University que, busca desarrollar sus capacidades, ofrecer un espacio interactivo y de colaboración para establecer una conexión sencilla entre los socios y Poly, fomentando sus conocimientos técnicos, las ventas, el marketing y la formación continua en tiempo real, al respecto Juan Pelagio, Director general de Poly México, mencionó: “En Poly contamos con un conjunto de terminales inteligentes que permiten incrementar la colaboración, abarcando las comunicaciones personales y de grupo, con una amplia cartera de auriculares, teléfonos de escritorio y de conferencias, así como soluciones de colaboración de video que permiten incrementar la productividad para las empresas en los momentos actuales”.

Finalmente, la Gerente de canales demostró, paso a paso, cómo funciona la plataforma Scorecard, su transparencia y facilidad a través del sitio web, con lo que esperan afianzar, aún más, las ventas, ganancias y preparación de sus socios de negocio, lo que traduce en una oportunidad rentable para el canal de distribución.



JUAN PELAGIO

ROG Strix LC Radeon RX 6800 XT de **Asus**

Tarjeta gráfica ofrece rendimiento y funcionamiento silencioso. Cuenta con una solución de refrigeración líquida AIO integrada para ofrecer bajas temperaturas en una amplia gama de chasis.

Descripción

Equipada con mangueras de refrigerante de 600 mm para permitir más opciones de montaje en un chasis, incluso en cases EATX con interiores cavernosos. Las mangueras están revestidas con una cinta textil para protegerlas contra la abrasión.

Características

- Ventiladores de radiador de 120 mm
- Cabezales FanConnect II
- AMD Radeon RX 6800 XT
- Velocidad de memoria 16 Gbps
- PCIe interfaz: 4.0
- 1 x USB Type-C
- 2x HDMI Nativo 2.1b
- 1x Puerto de visualización nativo 1.4ª

contactame@esemanal.mx



CounterAct de **Christie**

Dispositivo para la desinfección comercial gracias a Care222, una tecnología de radiación ultravioleta lejana (far-UVC). Para uso en cines, parques temáticos, museos, complejos deportivos y otro tipo de espacios interiores.

Descripción

Incorpora lámparas de excimeros con filtro de banda estrecha Care222, que emite una luz far-UVC de 222 nanómetros, capaz de reducir patógenos como los coronavirus en espacios ocupados por personas, siempre que se haga siguiendo determinados parámetros.

Características

- Fáciles de gestionar por control remoto
- Puede instalarse en el techo
- Puede emplearse en presencia de personas
- La producción en masa dará comienzo en enero de 2021

contactame@esemanal.mx



9PX de **Eaton**

UPS Rack / Torre, topología de doble conversión, permite extender el tiempo de ejecución con baterías hot-swap, y opción de agregar un bypass externo para mantenimiento.

Descripción

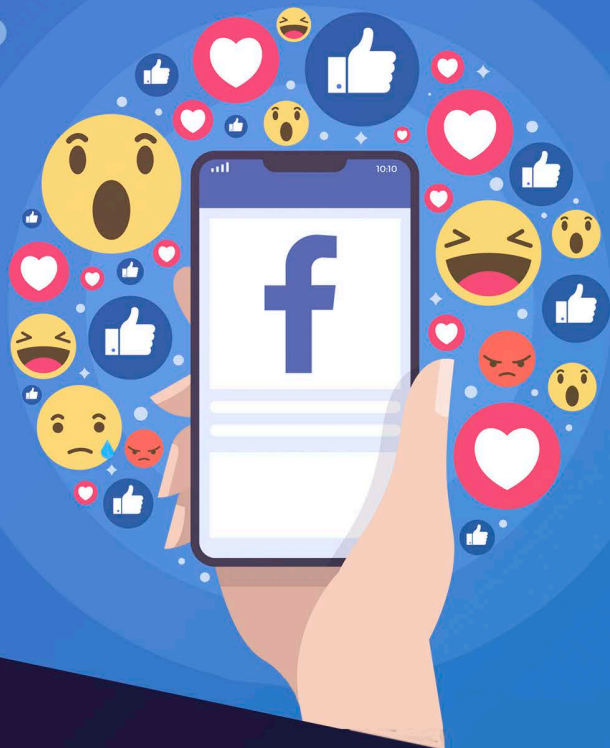
Cuenta con tecnología ABM que aumenta hasta + 50% la vida de las baterías y ranura para comunicación remota a través de distintos protocolos.

Características

- UPS 700 VA – 11kVA
- Maximiza la disponibilidad de los sistemas de TI
- Ofrece +28% wattage que los UPS tradicionales
- Garantía de dos años en equipo y baterías

RocioMMartinez@eaton.com





SÍGUENOS EN FACEBOOK

/Revista **eSemanal**

eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

Módulo de distribución de cinta PRIME de **R&M**

Para expandir y comprimir el cableado de fibra óptica ya sea para implementar ciudades Inteligentes o actualizar las redes de los campus y los centros de datos.

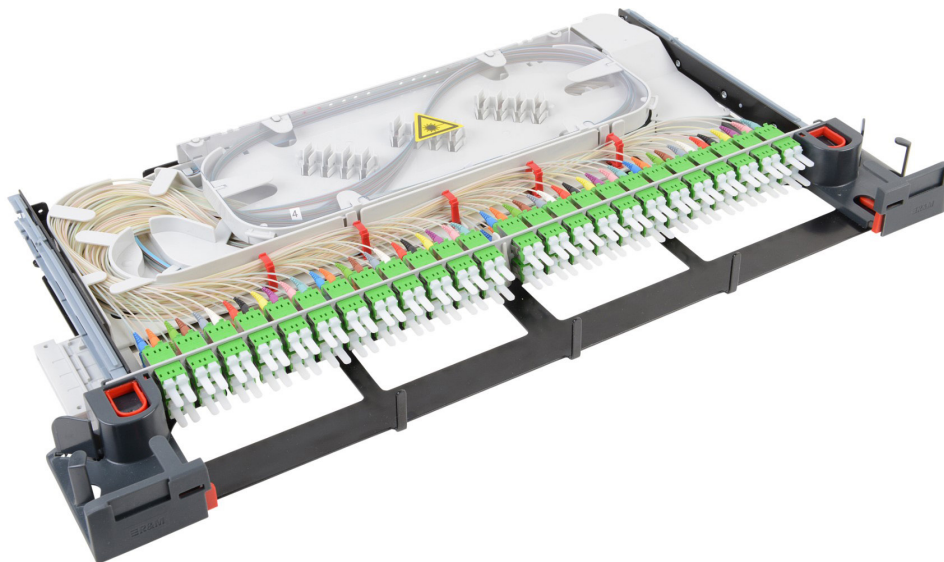
Descripción

Permite colocar en un conducto o estante de tres a cuatro veces más fibras de lo habitual. Además de la variante de empalme con acoplamientos LC dúplex o SC, ofrece una variante de empalme puro para 288 empalmes.

Características

- Ocupan una unidad de 3/4 de altura en un rack de 19"
- Capacidad de 96 fibras
- Entre un 30% y un 40% más fibras en los racks
- En proyectos de fibra hasta el hogar en combinación con los racks PRIME
- Expansión de la red en oficinas centrales, POPs y armarios de calle

contactame@esemanal.mx



VB-Cam-001 de **ViewSonic**

Cámara web Full HD para video conferencias, clases o tele trabajo virtual. Incluye micrófonos estéreo dobles incorporados con reducción automática de ruido.

Descripción

Con clip universal que se adapta a computadoras portátiles, monitores y pantallas de formato grande. Compensación de luz de fondo y WDR para ambientes brillantes y oscuros.

Características

- Resolución Full HD de 1920x1080 30fps
- Con conexión USB 2.0 tipo A
- Funciona con Skype, Google Meet y FaceTime para Mac
- Otorga un campo de visión gran angular de 120 grados
- Compatible con Mac o Windows

contactame@esemanal.mx



Red Pro de **Western Digital**

Unidad de disco duro (HDD) de 16TB y 18TB, para requerimientos de productividad empresarial y creadores de contenido. Resguardo, protección de datos, acceso remoto y colaboración digital.

Descripción

Disponibles en sistemas NAS de hasta 24 bahías. Con tecnología de grabación CMR a 7200 RPM para manejar cargas de trabajo de gran intensidad en ambientes que funcionan las 24 horas.

Características

- Tecnología de firmware NASware 3.0
- Compatibilidad NAS
- Equipadas con un sensor contra descargas eléctricas
- Disponibles a finales de noviembre

contactame@esemanal.mx



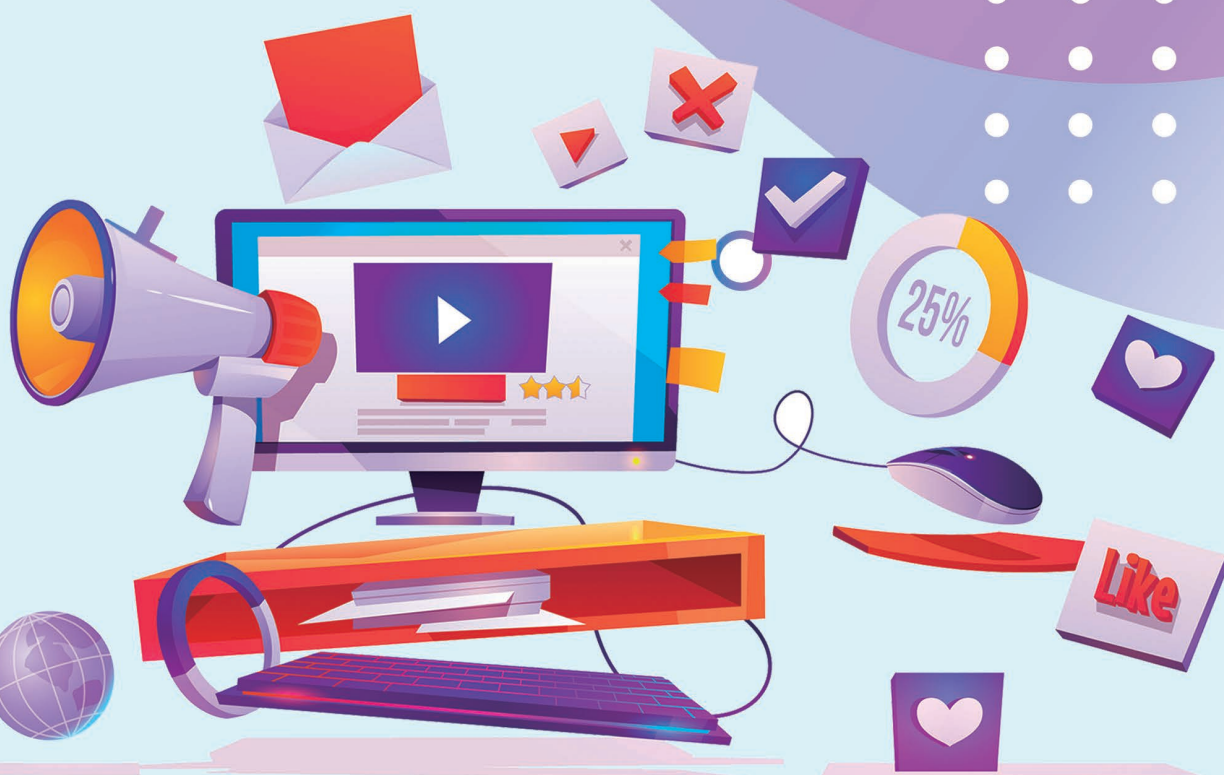


eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

Servicios digitales

- Redes sociales
- Contenidos comerciales
- Posicionamiento de la marca
- Call Center
- Email marketing
- Newsletter
- Webinar
- Portal web
- Revista digital





eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

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



www.esemanal.mx