

11 de enero de 2021 · Año 29 | No. 1410

# eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

**GUÍA:**  
CÁMARAS  
TÉRMICAS

**SAMSUNG**  
FORTALECE SU  
PORTAFOLIO  
DE PANTALLAS

**GRUPO CVA**  
ADOLFO MEXÍA  
ASUME LA  
DIRECCIÓN GENERAL

OFICINA EN

CASA

PARTEAGUAS EN LOS NUEVOS MODELOS DE COLABORACIÓN



Desempeño de  
primera clase.



TORRE HP Z1 G5

Conoce más

Con procesador Intel® Core™ i7 de 9ª generación





Álvaro Barriga •

## Oficina en casa, una prioridad para la continuidad de los negocios

Han pasado casi 10 meses del confinamiento debido a la pandemia por el virus SARS-CoV-2 y ante el aumento de número de casos de contagio, es difícil pensar en el regreso a las oficinas en el corto plazo, por lo que es necesario proveer a los diferentes usuarios de herramientas que les permitan colaborar para dar continuidad a los negocios, ya que regresar a la normalidad, todavía llevará algo de tiempo.

Algunos especialistas coinciden en que los productos y servicios destinados a satisfacer las nuevas necesidades de trabajo en casa (en su mayoría productos relacionados con movilidad y productividad a través de accesorios y monitores, entre otros) superaron las expectativas de venta. De hecho, muchos de ellos con crecimiento de doble y hasta triple dígito en comparación al mismo periodo de los años anteriores.

Es por ello que algunos fabricantes de equipos de cómputo, desarrolladores y marcas de accesorios, así como de soluciones para equipar la oficina en casa, esperan continuar con ese ritmo de crecimiento en 2021.

Para reforzar la estrategia de los canales, se sugiere recomendar a los usuarios la necesidad de habilitar algún espacio de la casa para convertirlo en un lugar cómodo en el que puedan trabajar, con todas las comodidades para evitar posibles lesiones físicas por no contar con una silla especial o mesa de trabajo; además de equipos de cómputo actualizados, accesorios, protección de energía, soluciones de seguridad y productividad, entre otras cosas.

Grupo CVA anunció el nombramiento de Adolfo Mexía como su Director General, lo cual era un movimiento casi lógico tras el lamentable fallecimiento de su socio fundador, Fernando Miranda Martín.

Adolfo Mexía, al ser el encargado de la operación comercial y fundador de la compañía, conoce perfectamente cada uno de los procesos de la empresa, a la que aseguró trabajar en tres ejes: 1) Mejorar la oferta de servicios y satisfacción a los canales de distribución 2) Hacer más eficientes los procesos internos y 3) Fortalecer las áreas estratégicas de generación de negocio. Además, dijo que llevará a Grupo CVA a ser el mejor mayorista de México. ¡Mucha suerte!

Esta semana se llevará a cabo el Consumer Electronics Show (CES) en su versión 2021, totalmente virtual, en la que se darán a conocer los avances tecnológicos más importantes de los próximos años y el equipo editorial de eSemana1 les presentará los más importantes.

**¡Mucha salud y excelente 2021!**

eSemana1 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. eSemana1 noticias del canal, es una publicación semanal de Contenidos Editoriales KHE, S.A. de C.V., con domicilio en Pitágoras 504-307, Col. Narvarte, C.P. 03020, México D.F. Número de certificado de reserva: 04-2013-100817455000-102, Certificados de licitud y contenido de título: 16101. Editor responsable: Francisco Javier Rojas Cruz. Los artículos firmados por los columnistas y los anuncios publicitarios no reflejan necesariamente la opinión de los editores. Los precios publicados son únicamente de carácter informativo y están sujetos a cambios sin previo aviso. PROHIBIDA LA REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL DEL MATERIAL EDITORIAL E INFORMACIÓN PUBLICADA EN ESTE NÚMERO SIN AUTORIZACIÓN POR ESCRITO de Contenidos Editoriales KHE, S.A. de C.V.

REGISTRO POSTAL PP09-01937

# PORTADA

## 12 LA OFICINA EN CASA SE CONSOLIDA CON CRECIMIENTOS DE DOBLE Y HASTA TRIPLE DÍGITO



GRUPO CVA

## MAYORISTAS

6 ADOLFO MEXÍA ES NOMBRADO DIRECTOR GENERAL DE GRUPO CVA



HONEYWELL

8 TECNOSINERGIA SUMA ALARMAS DE HONEYWELL A SU PORTAFOLIO



MAPS

16 Presenta NUTANIX CLOUD PLATFORM, disponible a través de MAPS

## 18 ESEMANAL FELICITA

## 19 GUÍA

CÁMARAS TÉRMICAS



## COLUMNA INVITADA

25 TENDENCIAS CLAVE EN DATA CENTERS PARA EL 2021

## FABRICANTES

27 SAMSUNG PRESENTÓ NUEVO PORTAFOLIO, AMPLIANDO LA OFERTA DE SUS PARTNERS

## COLUMNA



## SAMSUNG

29 LENOVO DATA CENTER GROUP INNOVA SOLUCIONES PARA GESTIÓN DE DATOS



## LENOVO

# 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

# ADOLFO MEXÍA es nombrado Director General de GRUPO CVA

COMERCIALIZADORA DE VALOR AGREGADO, CONOCIDA POR SU NOMBRE COMERCIAL COMO GRUPO CVA, ANUNCIÓ EL NOMBRAMIENTO DE ADOLFO MEXÍA LÓPEZ COMO SU DIRECTOR GENERAL.

Redacción **eSemanal**

**E**l directivo cuenta con más de 30 años de experiencia trabajando en la industria de la tecnología de la información y comunicaciones como líder del área comercial de CVA. Socio fundador de la compañía junto con Fernando Miranda, ambos llevaron a CVA a una posición de liderazgo en la industria. Adolfo es ampliamente reconocido por fabricantes, canales de distribución y líderes de opinión.

**“Haremos lo necesario por llevar a CVA a ser el mejor mayorista de tecnología de México, ya vamos por buen camino, pero aún hace falta hacer más trabajo”:**  
**Adolfo Mexía.**

El directivo dejó en claro que la compañía continuará apostando por nuevos negocios en beneficio del canal de distribución y por el servicio que ha caracterizado a CVA. “Vivimos momentos excepcionales que demandan todo nuestro esfuerzo, el negocio cambió durante el año pasado y nosotros también nos ajustaremos y abordaremos esos cambios de manera estratégica”, resaltó Mexía. Cabe destacar que Adolfo Mexía ha trabajado de la mano de marcas líderes en la industria como parte indispensable para su penetración en el mercado mexicano a través de su experiencia y estrategias comerciales implementadas. Además de ser uno de los líderes en la expansión territorial de Grupo CVA, con la apertura de sucursales en toda la República Mexicana.



**ADOLFO MEXÍA**

Adolfo Mexía, como director general, enfocará los esfuerzos de la compañía en tres pilares:

- 1) Mejorar la oferta de servicios y satisfacción a los canales de distribución.
- 2) Hacer más eficientes los procesos internos.
- 3) Fortalecer las áreas estratégicas de generación de negocio.

Asimismo se indicó que el directivo se encuentra acompañado de un grupo de colaboradores fortalecido, y un equipo de trabajo motivado que respalda la filosofía y valores del mayorista: Lealtad hacia el canal, trato personalizado, relaciones a largo plazo y ética.

**eSemanal**  
NOTICIAS DEL CANAL

# Servicios digitales

-Redes sociales

-Contenidos comerciales

-Posicionamiento de la marca

-Call Center

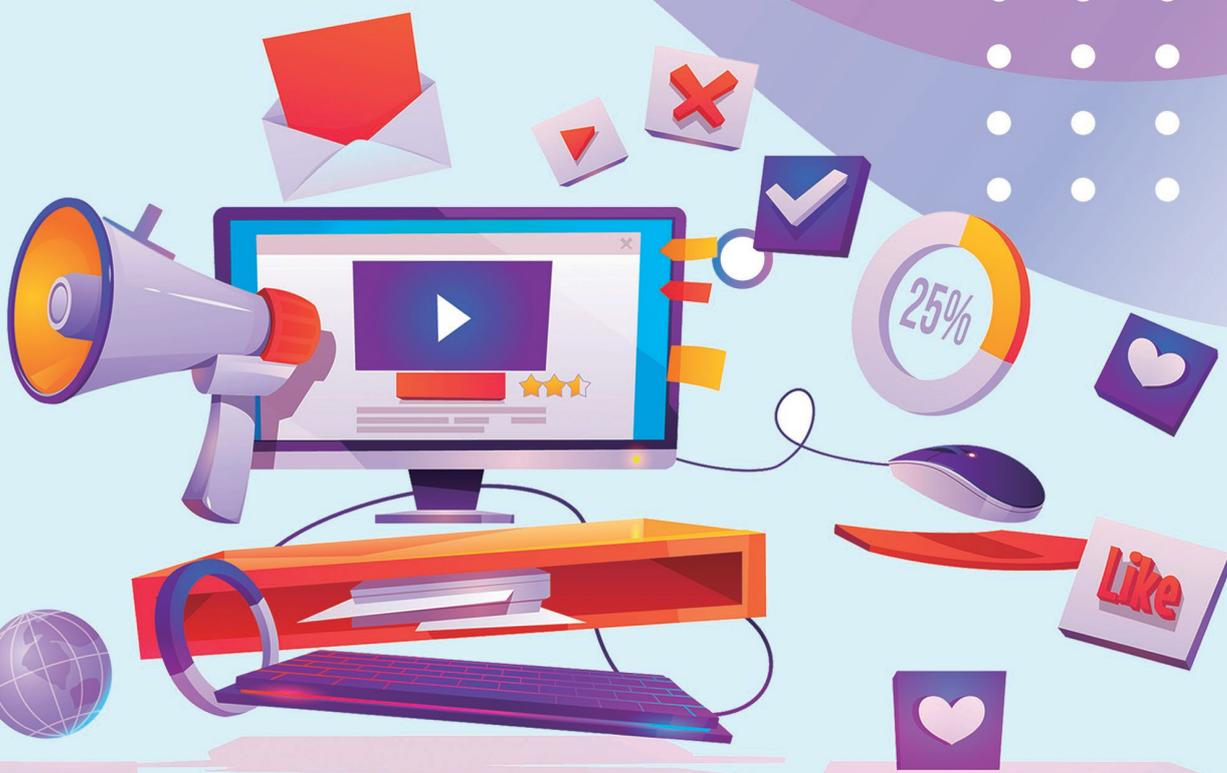
-Email marketing

-Newsletter

-Webinar

-Revista digital

-Portal web



# TECNOSINERGIA SUMA ALARMAS DE HONEYWELL A SU PORTAFOLIO

Redacción eSemanal

**E**l mayorista robusteció su portafolio al incluir sistemas de intrusión de Honeywell. Como parte de un plan de expansión e integración, la compañía expuso su presentación para soluciones de alarmas que los integradores podrán emplear en sus proyectos.

De acuerdo con Nicolás Urcelay, product manager de la marca dentro de Tecnosinergia, la seguridad siempre debe de ser la razón primordial dentro de la adquisición de productos, por lo que Honeywell se ha convertido en una opción conveniente por todas las virtudes que ofrece.

Según el mayorista, entre las bondades de la marca se encuentran su adaptabilidad para sistemas IP, los sistemas inalámbricos, su seguridad contra cualquier tipo de irrupción y confiabilidad dentro del software y hardware, aparte de ser rentable para los integradores, debido a que permite hacer por una sola persona la instalación de múltiples equipos, sin dejar de lado su relación costo-beneficio que siempre es de interés para el mercado.

En los planes de Tecnosinergia se encuentra convertir la marca en una entrada recurrente, esperando entre las proyecciones un éxito del producto, obteniendo ventas considerables día con día siendo del interés para los integradores, quienes son los encargados de su instalación, la cual deberá de aprenderse mediante cursos y certificaciones.

El mayorista ha creado un vínculo que ayude a elevar el conocimiento en estas áreas, iniciando con autocontenido y pensando en certificaciones por la marca con Jaime Calvo, encargado de las certificaciones de Honeywell en Latinoamérica.

El mayorista dijo contar con todo tipo de soluciones.



**NICOLÁS URCELAY**

# LA OFICINA EN CASA SE CONSOLIDA CON CRECIMIENTOS DE DOBLE Y HASTA TRIPLE DÍGITO

- EQUIPOS DE CÓMPUTO Y PERIFÉRICOS, LOS DE MAYOR DEMANDA PARA EL TRABAJO DESDE CASA
- SEGURIDAD, UNA PIEZA CLAVE EN EL HOME OFFICE

Texto: Raúl Ortega

www.youtube/noticiasdelcanal

**E**l 2021 se vislumbra como un parteaguas en los nuevos modelos de colaboración, sentando las bases para normalizar el trabajo remoto o la oficina desde casa, aunque para ello se requerirá de herramientas que permitan la efectividad y seguridad de las actividades laborales, lo que a su vez da paso a oportunidades consolidadas que los canales podrían aprovechar en el corto y mediano plazo.

Durante el año que se dejó atrás, hubo una serie de cambios de paradigma que supusieron diversos retos para las empresas, pero por mucho, el más importante estuvo definido por su capacidad de adaptación a los nuevos modelos de trabajo, ya que de ello dependía su existencia en la mayoría de los casos, es así que, las circunstancias y a consecuencia de la pandemia, se aceleró al igual que se solidificó la transformación digital en la amplia gama de las industrias, sin importar su especialización, lo cual impulsó la comercialización de productos (hardware) para la continuidad de los negocios, aunque también exigió una mayor disponibilidad y desarrollos acorde a la necesidad del mercado.

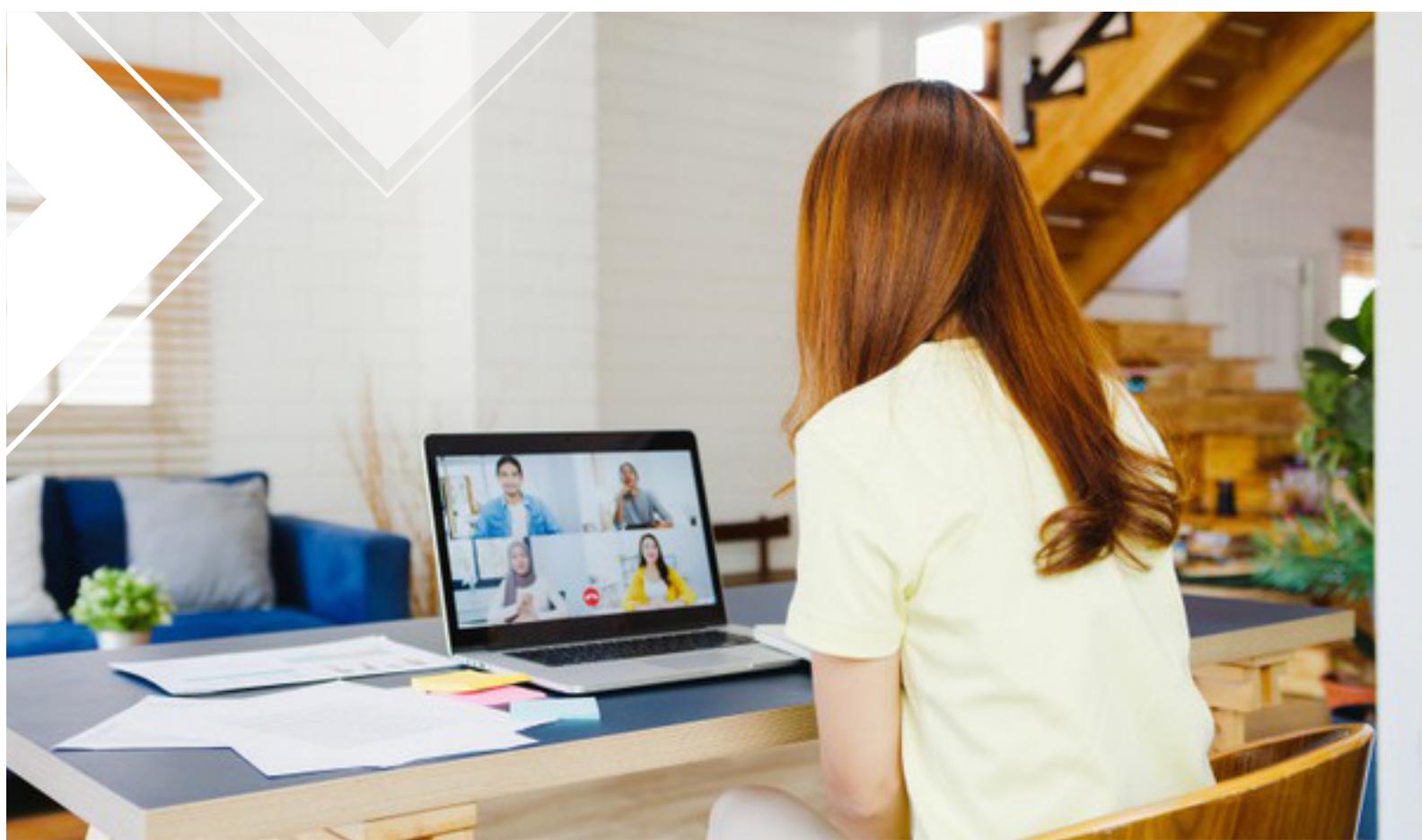
Lo anterior, quedó enmarcado como la puerta de entrada para nuevos retos, oportunidades y negocios en los que, la industria TIC y en específico los canales de distribución deben estar atentos, ya que si bien hubo un auge en la venta de hardware y que muy probablemente continúe, también es cierto que no deberían descuidar

los requerimientos en términos de soluciones de software que, conforme pase el tiempo serán más especializadas y en consecuencia habrá mayores ganancias para aquellos que conozcan a detalle esas áreas.

“EL TRABAJO REMOTO HA SIDO UNA DE LAS TENDENCIAS DE MAYOR CRECIMIENTO Y DESARROLLO EN LOS ÚLTIMOS TIEMPOS, INCLUSO ANTES DE QUE INICIARA LA PANDEMIA. SIN EMBARGO, LA SITUACIÓN GLOBAL EN LA QUE ACTUALMENTE VIVIMOS HA ACELERADO LA EVOLUCIÓN QUE SE VISLUMBRABA TENER EN ESTE MODELO DE TRABAJO EN LOS PRÓXIMOS AÑOS, EN TAN SOLO POCOS MESES. SIN DUDA ALGUNA, ESTA MODALIDAD HA LLEGADO PARA QUEDARSE, POR LO QUE, EN LA NUEVA NORMALIDAD SEGUIREMOS VIENDO UNA ACELERACIÓN AÚN MÁS MARCADA DEL TRABAJO REMOTO, CON LO CUAL SERÁ MUY IMPORTANTE CONTINUAR CON EL APRENDIZAJE QUE NOS HAN DEJADO ESTOS ÚLTIMOS MESES, PERO TAMBIÉN SERÁ CLAVE CAPITALIZAR ESTOS HALLAZGOS, CONTINUAR ADAPTÁNDONOS Y REINVENTÁNDONOS PARA SEGUIR CRECIENDO DE LA MANO DE LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA”: MARIANO MORA, DIRECTOR DE CÓMPUTO PERSONAL PARA EMPRESAS EN HP INC. MÉXICO.



MARIANO MORA



Los fabricantes de tecnología se han visto beneficiados por la creciente demanda de equipos de cómputo, aunque también tuvieron dificultades para abastecer la totalidad de la misma, debido a que no esperaban un cambio tan drástico, lo que deja observar a los canales que aún existen fuertes oportunidades de negocio que están por consolidarse en este 2021, así lo explicó en entrevista para **eSemanal** Moisés Díaz, Gerente de Canal en Acer: “Estamos experimentando una sobredemanda desde hace ya más de 4 meses y no solo en México, sino en todo el mundo, lo que ha dificultado la capacidad de cubrir las necesidades del mercado al 100%. Todavía vemos un crecimiento muy importante para el 1st Half de 2021, y aunque existen diversas opiniones respecto a la normalización del mercado en Half 2 del siguiente año, en Acer estamos apostando por una fuerte disponibilidad todo el año que viene con equipos que cubran las nuevas necesidades de los usuarios en casa y oficina remota”.

#### **Oportunidad de negocio y ganancias**

Como era de esperarse, el súbito requerimiento de equipos que permitieran la habilitación de la oficina desde

casa, permeó en importantes ganancias que ha obtenido la industria tecnológica en general y desde luego donde se incluyen los canales como la primera línea, no sólo para la obtención de capitales, sino como los ojos y oídos de la industria, debido a su cercanía con los usuarios finales.

Es así que, empresas como Acer o HP, obtuvieron recompensas económicas que alcanzaron el triple dígito, al respecto Mariano Mora aseguró: “Los productos y servicios destinados a satisfacer las nuevas necesidades de trabajo en casa (en gran medida productos relacionados con movilidad e incremento de productividad a través accesorios y monitores, entre otros) han superado ampliamente las expectativas de venta esperadas. Muchos de ellos con crecimiento de doble y hasta triple dígito en comparación al mismo periodo de los años anteriores. Para 2021 esperamos continuar con este ritmo de crecimiento continuo, manteniendo el liderazgo para seguir ofreciendo experiencias tecnológicas que sorprendan, a través de los mejores dispositivos de cómputo e impresión, a nuestros clientes”.

**eSemanal**  
NOTICIAS DEL CANAL

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



[www.esemanal.mx](http://www.esemanal.mx)



## SOLUCIONES Y PRODUCTOS PARA LA OFICINA EN CASA

**Acer:** Acer ComfyView, Acer eColor Management, familia Aspire 3 y 5 diseñadas para usuarios de consumo. Familias Nitro 5 y Predator para los nuevos y hardcore gamers que buscan la dualidad de un equipo para juego y productividad. Familias Travelmate y Veriton con Windows 10 Pro, son equipos empresariales a través de un Directorio activo con sus empresas. Familias Spin y Swift para usuarios enfocados al diseño, portabilidad, alta productibilidad, eficiencia energética y procesamiento de datos.

**HP:** HP Elite Dragonfly, de menos de un kilogramo de peso, blindada con una gran cantidad de soluciones de seguridad incluidas. Equipos Pavilion, que cuentan con baterías de larga duración y procesadores Intel Core muy competitivos. En impresión, las multifuncionales HP DeskJet Ink Advantage, fáciles de usar, velocidad de impresión de hasta 20 páginas por minuto, en blanco y negro, y 16 páginas por minuto en color. HP Neverstop Laser, la primera impresora de tanque de tóner del mundo, con impresión móvil a través de la aplicación HP Smart.

“DESDE EL SEGUNDO SEMESTRE DEL AÑO, NUESTROS CANALES HAN PRESENTADO CRECIMIENTOS CON LA MARCA QUE HAN SUPERADO POR MUCHO LAS EXPECTATIVAS QUE SE TENÍAN, EN ALGUNOS CASOS CON PORCENTAJES DE TRIPLE DIGITO LO QUE NOS HA PERMITIDO COMENZAR A REPOSICIONAR LA MARCA EN EL MERCADO Y FORTALECER NUESTROS PLANES DE DESARROLLO ACORTANDO LOS PLAZOS PROYECTADOS”:



### Seguridad

La seguridad es un tema, en importancia, a la par de la continuidad de los negocios, aunque también cabe decir que las inversiones que se realizan por parte de las organizaciones para estos fines, no está en sintonía con la adquisición de hardware, lo cual podría tener una explicación efímera en el modelo anterior de trabajo desde la oficina, ya que los empleados difícilmente trasladaban un equipo fuera de los espacios de trabajo

**MOISÉS DÍAZ,**

asignados, lo que probablemente les daba un poco más de certidumbre a los líderes, respecto a la fuga de información, aunque la realidad dicte lo contrario, ya que es conocido el robo de datos sin necesidad de que los equipos salgan de las empresas.

Ahora bien, si lo anterior no contaba con los elementos ni argumentos indispensables para justificar un modelo de seguridad casi nulo, las nuevas formas de trabajo potencializan el secuestro, robo o fuga de datos e información sumamente valiosa para las compañías, por lo que es necesario robustecer los controles de seguridad informática, con lo que aseguran el correcto funcionamiento, descubriendo latentes negocios que el canal puede ofrecer y concretar en la medida que la seguridad ya es una necesidad.

Es importante destacar que los fabricantes ya han puesto especial atención en esta materia y en consecuencia han acondicionado equipos que aumentan la seguridad de los mismos, lo que también refuerza la oferta de los canales con soluciones que imprimen un valor agregado a los productos, en ese orden de ideas, el directivo de HP Inc. México declaró: "No podemos dejar a un lado el tema de la seguridad dado que, al migrar a

un escenario de trabajo en casa, tanto los dispositivos físicos como la información, se vuelven vulnerables y por ello es necesario contar con herramientas de seguridad superior y no solo con un antivirus convencional. Blindando nuestros equipos con una gran cantidad de soluciones de seguridad incluidas".

Además de la protección informática, también es indispensable contar un aseguramiento físico, tomando en consideración que los equipos de cómputo ya no se encuentran en un ambiente controlado como eran las oficinas, siendo así un punto a favor, en la oferta de Acer, como lo puntualizó el Gerente de Canal: "En Acer contamos con un servicio que ningún otro fabricante en el mercado ofrece, y es un seguro de un año contra robo y desastres naturales como inundación o fuego. Este valor agregado estamos seguros se mostrará altamente útil en la nueva modalidad de oficina en casa".

A forma de conclusión, el 2021 será un año en el que el trabajo desde casa ganará terreno frente al modelo tradicional, aunque ello no significa la desaparición de éste último, ya que algunos sectores están considerando prototipos híbridos. Aun así, las demandas del mercado serán casi las mismas y en algunos casos mayores.







**eSemanal**  
NOTICIAS DEL CANAL

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



[www.esemanal.mx](http://www.esemanal.mx)

# PRESENTA **NUTANIX** **CLOUD** PLATFORM, DISPONIBLE A TRAVÉS DE **MAPS**

- **MAYORISTA Y DESARROLLADOR DIERON A CONOCER, A TRAVÉS DE UNA RUEDA DE PRENSA VIRTUAL, EL FORTALECIMIENTO Y EXTENSIÓN DE SU ALIANZA COMERCIAL AL INCLUIR CLOUD PLATFORM DENTRO DE SU PORTAFOLIO, SOLUCIÓN EN LA QUE CAPACITARÁN A LOS SOCIOS DE NEGOCIO.**

**Autor:** Anahi Nieto

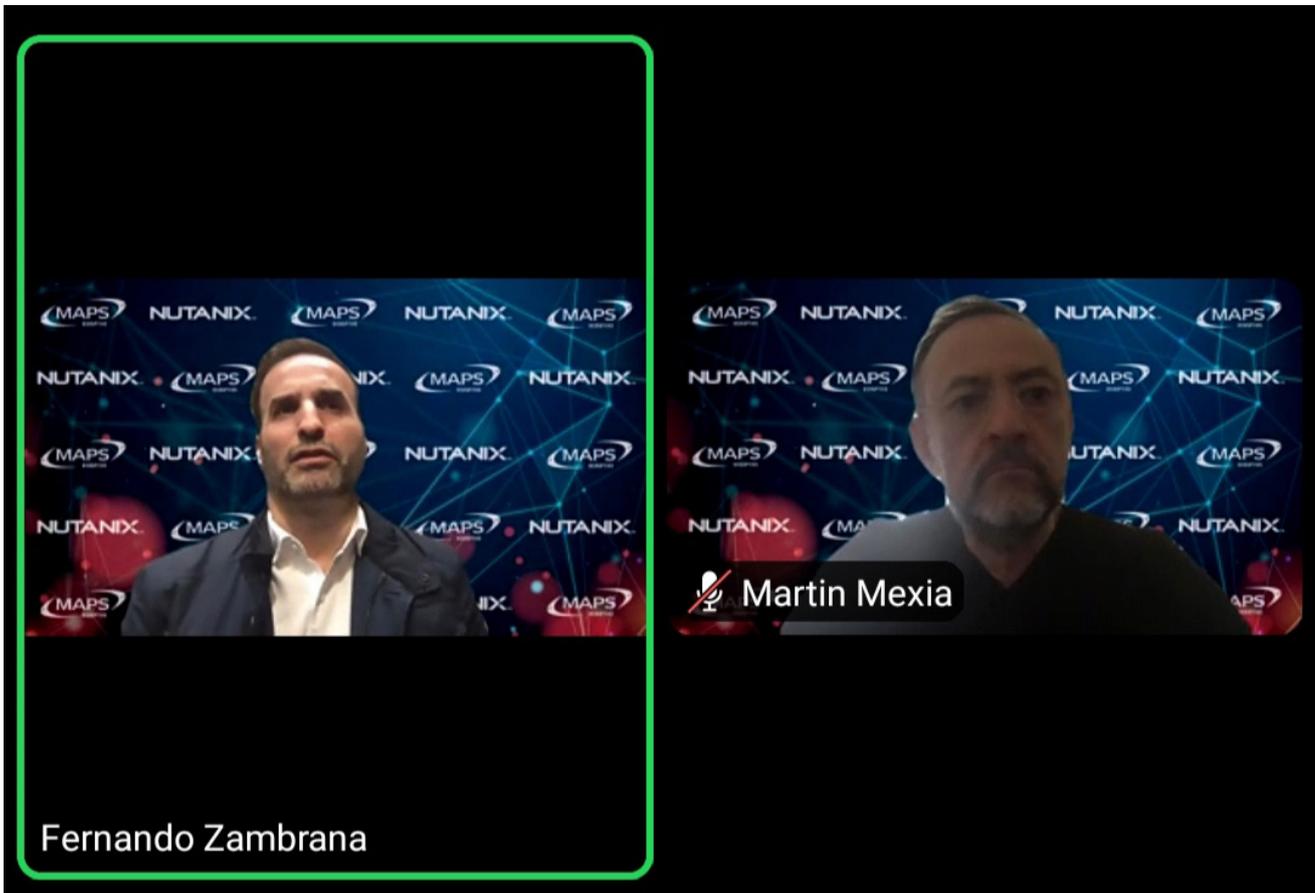


Con la extensión de la alianza comercial entre ambas compañías, ahora en el portafolio de Maps estará disponible la oferta completa de Nutanix, incluyendo la tecnología hiperconvergente y nube empresarial.

De acuerdo con Fernando Zambrana, Director de Nutanix en México, es una nueva era en cuanto a la gestión de base de datos, aspecto en el que la nube híbrida ayudará a gestionar las soluciones de datos no estructurados.

La nueva oferta consiste en Cloud Platform, una nueva apuesta en hiperconvergencia. Con una única consola unificada es posible llevar a cabo la administración por completo de ambientes híbridos, on premise, multicloud, aplicaciones nativas de la nube, aplicaciones empresariales, bases de datos y analíticos, entre otros.

Según se explicó durante el lanzamiento, la plataforma ayudará a los clientes en su estrategia de transformación digital, ya que podrán innovar de forma veloz, en especial los sectores de finanzas, retail, seguros, restaurantes, telecomunicaciones, salud y transporte, entre otros. La nueva plataforma promete ayudar en la administración híbrida y hacer más sencilla la transición de nube, o con un nuevo proveedor, mantener la disponibilidad y escalabilidad; está certificada en más de 180 plataformas de servidores a nivel mundial.



Con la solución también se pueden proteger los datos y mantener las aplicaciones disponibles y seguras, ya que cuenta con capacidades integradas de recuperación de fallos, recuperación automatizada y seguridad para tener una continuidad empresarial ininterrumpida.

El aprendizaje automático y la automatización con un sólo clic podrán proporcionar un potente servicio de TI, así como una mayor eficiencia de la estructura de TI, agilizando las operaciones del centro de datos y de la nube, lo cual también reducirá el costo de prestar servicios.

Parte de los apoyos que el canal recibirá por parte de ambas compañías serán, en primera instancia, capacitaciones constantes, certificaciones y especialización en Maps University, así como cursos gratuitos en la página de Nutanix y pruebas de concepto gratis por un tiempo limitado.

Martín Mexía, Director General de Maps, dijo que con Nutanix ofrecerán una manera flexible de moverse entre nubes, ser más ágil y operar a un mejor costo, ya que las empresas cambiaron la forma en la que consumen tecnología y la de desarrollar sus aplicaciones.



# eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

## FELICITA

*Lunes 11*

MARÍA ELENA ORDOÑEZ CARLÍN, GERENTE DE MERCADOTECNIA EN INDUSTRIAS SOLA BASIC  
POLO ROSAS DIRECTOR GENERAL DE LASSER  
SERGIO MORILO RODRÍGUEZ, DIRECTOR DE FINANZAS EN TOTVS MÉXICO  
UNITECH POR SU 36 ANIVERSARIO

*Martes 12*

CLAUDIA ALEJANDRA RODRÍGUEZ GÓMEZ, RP Y MARKETING EN CIIME  
EVERARDO PINEDA SÁENZ, PRESIDENTE DE DISPOSITYS DE MÉXICO  
DECOME POR SU 17 ANIVERSARIO

*Miércoles 13*

JORGE CASTRO GAYTÁN, DIRECTOR GENERAL DE MURPHY & PARTNERS  
SERGIO SOLÍS, DIRECTOR GENERAL DE TOTAL GROUND

*Viernes 15*

MAURICIO NERIA, CHANNEL DEVELOPMENT MANAGER EN STARTECH.COM  
BIAMP POR SU 45 ANIVERSARIO  
CUE-TOUCHONE POR SU 30 ANIVERSARIO  
FORCEPOINT POR SU 5° ANIVERSARIO

*Sábado 16*

MARTÍN MARTÍNEZ CARDONA, GERENTE DE COMPU SYSTEM  
ALLDATUM POR SU 5° ANIVERSARIO  
CLUBMAC POR SU 24 ANIVERSARIO

*Domingo 17*

JUDITH PÉREZ FAJARDO, DIRECTORA DE CUENTAS EN GPS MÉXICO

ENERO 2021

# GUÍA

# CÁMARAS TÉRMICAS

AUNQUE LAS CÁMARAS TÉRMICAS TIENEN DISTINTOS USOS EN DIFERENTES SECTORES DE MERCADO, ACTUALMENTE HAN COBRADO IMPORTANCIA Y MAYOR DEMANDA, GRACIAS A QUE PERMITEN MONITOREAR LA TEMPERATURA CORPORAL DE LAS PERSONAS, Y EN ALGUNOS CASOS, VERIFICAR SI ÉSTAS USAN MASCARILLAS, A FIN DE CONSERVAR LAS MEDIDAS SANITARIAS PARA EVITAR LA PROPAGACIÓN DEL VIRUS SARS-COV-2.

Texto: Anahi Nieto

## Axis

Serie Q87 Bispectral PTZ Network Camera

**Características:** Tiene combinación de transmisiones térmicas en una sola cámara PTZ. Movimiento horizontal lento o súper rápido de 0,05 a 120° y vertical de 0,05 a 65° por segundo. Cuentan con una vista panorámica de 360° y una vista de abajo a arriba de -90° a +45°. Está fabricada con un material que tiene las certificaciones IP66 y I NEMA 4. Además, las cámaras funcionan en temperaturas desde los -50 °C hasta los 55 °C.

**Garantía:** Cinco años.



## Axis

Q2901-E y PT Q2901-E

**Características:** Detectan la temperatura de un objeto entre -40 °C y 550 °C. La precisión es de +- 5° en temperaturas inferiores a 150 °C y es posible enviar una alarma cuando se alcanza un umbral preconfigurado. Cuentan con paletas isotérmicas y puntos de temperatura, los cuales permiten anticiparse a los problemas cuando todavía no los percibe el ojo humano o antes de que una máquina deje de funcionar.

**Garantía:** Cinco años.



## Hikvision

DS-2TD1217B-3/PA Domo Turret + DS-2908ZJ accesorio de instalación

**Características:** Resolución térmica 160 x 120, lente térmica de 3 mm / 6 mm, lente óptica 4 mm / 8 mm. Óptica 2688 x 1520, fusión de imágenes biespectrales, precisión  $\pm 0.5$  °C ( $\pm 0.3$  °C con blackbody), rango de medición 30-45 °C, soporta alarmas de audio, temperatura de operación 10-35 °C. Detección humana con IA, reducción de falsas alarmas. Revisión simultánea de temperatura para varias personas (hasta 30 personas).

**Garantía:** Tres años.



## Hikvision

DS-2TD2617B-3/PA Bala Turret + DS-2909ZJ accesorio de instalación

**Características:** Resolución térmica 160 x 120. Lente térmica de 3 mm / 6 mm. Óptica: 2688 x 1520. Lente óptica 4mm / 8 mm. Fusión de imágenes biespectrales. Precisión  $\pm 0.5$  °C ( $\pm 0.3$  °C con blackbody). Rango de medición 30-45 °C. Soporta alarmas de audio, temperatura de operación 10-35 °C, detección humana con IA, reducción de falsas alarmas. Revisión simultánea de temperatura para varias personas (hasta 30 personas).

**Garantía:** Tres años.



# GUÍA

## Meriva

### Cámara térmica MATR-500

---

**Características:** Solución de medición de temperatura para alto flujo de personas sin licenciamiento. Administración desde software o NVR (MAIP-308-08P). Medición sin contacto con precisión de +/- 0.3 con black body. Medición rápida de temperatura: 300 600 personas/min, alarmas en tiempo real y seguimiento a casos sospechosos. Fácil uso e instalación. Cámara dual, digital de 5MP.

**Garantía:** Dos años.



## Pelco

### Sarix TI

---

**Características:** La cámara térmica fija es el sistema de imagen IP térmico más avanzado de Pelco, diseñado para una fácil integración con cualquier aplicación de video de seguridad IP nueva o existente. El sistema está diseñado para detectar, reconocer e identificar personas y vehículos en todo tipo de condiciones de iluminación, incluso con oscuridad total. Cada cámara térmica fija Sarix serie TI incluye canales para luz visible y térmico en una carcasa homologada IP66 integrada y protegida del ambiente. Además, la cámara incluye análisis de movimiento de video diseñado para generación térmica de imágenes.

**Garantía:** Tres años.

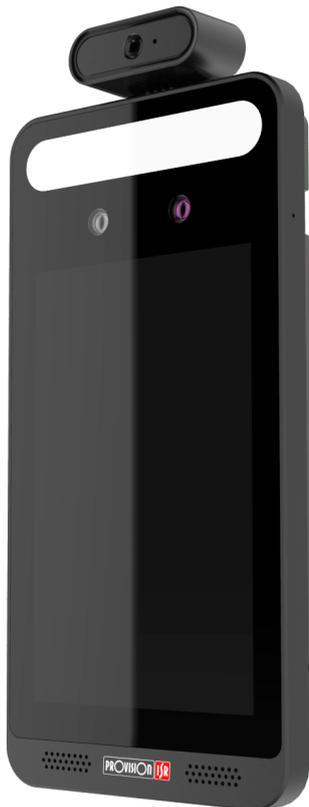


## Provision ISR

Easy-Check EC-001

**Características:** Vigila y controla el acceso a tu negocio, su cámara de alta definición cuenta con filtro térmico detectando casos excedentes de temperatura permitida y filtro de mascarilla ayudando a evitar accesos de posible riesgo cuidando de todos, conserva evidencias en su bahía SD soporta hasta 128GB.

**Garantía:** Dos años, cambio físico inmediato.



## UNV

CW180

**Características:** El sistema cuenta con diversos módulos: Uno de medición de temperatura, el cual detecta la temperatura desde la muñeca y muestra un historial de detecciones totales, normales y anormales. El módulo IPC detecta y captura rostros humanos para desplegar la información de temperatura de cada uno. El módulo NVR, donde se reciben imágenes y se guardan los datos de cada rostro y temperatura. Se pueden exportar los reportes. Un módulo de pantalla que muestra las imágenes y mediciones de temperatura de la interfaz del NVR. El soporte viene con la cámara, pantalla y equipo asociado instalado. Se puede ajustar libremente. Además, se puede presentar cualquier publicidad en video en un canal del NVR. Ideal para tiendas retail o aforo controlado.

**Garantía:** Dos años, cambio físico inmediato.



## UNV

OET-213H-BTS1

**Características:** Es un dispositivo de control de acceso con tasa de reconocimiento facial rápida y precisa y gran capacidad de almacenamiento. Hasta 10,000 Rostros en su base de datos. La tecnología de reconocimiento facial de UNV está perfectamente integrada en el dispositivo de control de acceso, que se basa en el algoritmo de aprendizaje profundo, para apoyar la autenticación facial para abrir la puerta y lograr un control preciso de los usuarios.

**Garantía:** Dos años, cambio físico inmediato.



## ZKteco

ZK-178K

**Características:** Cámara termográfica portátil para aforo controlado, hasta un metro de distancia, almacenamiento en memoria Micro SD (incluye una de 16GB) cuenta con alarma de temperatura alta. Se puede colocar en un tripie.

**Garantía:** Un año.



## ZKteco

### ZN-T95

---

**Características:** Cámara IP para detección de temperatura corporal. Hasta 22 objetivos simultáneos y hasta 5 metros, mediciones en menos de 50 milisegundos cuenta con dos lentes, uno térmico y el otro de luz visible. Con protección IP65, alerta auditiva si una persona marca temperatura superior a la establecida o no usa el cubrebocas correctamente, incluye black body y tripie de montaje para el mismo.

**Garantía:** Cinco años.



# TENDENCIAS CLAVE EN DATA CENTERS PARA EL 2021

*\*Por Ed Solís*

LOS GRANDES CENTROS DE DATOS CONTARÁN CON DESPLIEGUES DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, IOT Y POE PARA AUMENTAR EL RENDIMIENTO DE SUS REDES MIENTRAS GESTIONAN LA INFORMACIÓN DESDE LA NUBE.

**E**ste nuevo año traerá consigo el despliegue acelerado de tecnologías nuevas y en evolución en torno a los data centers a nivel global. Entre las principales tendencias que influyen en estos despliegues se encuentran la creciente demanda de redes de alto rendimiento y el aumento en la eficiencia de la gestión de red. Veamos más de cerca estas tendencias a continuación:

## **La migración a la nube se acelerará**

Debido a los cambios que los negocios han experimentado desde que comenzó la pandemia, las empresas se están trasladando a la nube, y esta tendencia sólo se acelerará en 2021 sin importar lo que suceda con el COVID-19. Las empresas que estaban considerando una eventual migración se están moviendo rápidamente para adoptar un paradigma basado en la nube para sus negocios.

De hecho, muchas empresas que dijeron a sus trabajadores que se quedarán en casa han adoptado políticas de trabajo a distancia que se basan en aplicaciones en la nube, mientras que los minoristas siguen el ejemplo de gigantes de la industria como Amazon en la migración de las herramientas de venta a la nube.

Otra tendencia relacionada con la nube que hemos podido observar es la adopción acelerada de la infraestructura privada. No hace mucho tiempo se pensaba que todo se trasladaría en última instancia a la nube pública. Sin embargo, muchas empresas se han dado cuenta de que necesitan mantener la información financiera, sa-



nitaria y otros datos sensibles en la nube privada.

Algunas aplicaciones simplemente no se pueden convertir a la nube pública, mientras que las empresas que mantienen grandes centros de datos están encontrando en la nube privada una ventaja económica al compararla con la nube pública. Por razones como estas, muchas empresas han adoptado a la nube híbrida como la mejor solución para la gestión y el almacenamiento de su información.

### **Aumentará la adopción de la Inteligencia Artificial**

La incorporación de aplicaciones de Inteligencia Artificial (AI) ha sido una tendencia constante para los Data Centers, y no vemos ningún signo de que esto se esté ralentizando en 2021. La AI se está utilizando para impulsar aplicaciones de seguridad y protección como controles automáticos de temperatura, autorización sin contacto, sistemas de pago y control, y monitorización del tráfico, por ejemplo.

Los datos de la Inteligencia Artificial y el Machine Learning (ML) se alojan típicamente en conjuntos de datos muy grandes. Los servidores especializados equipados con aceleradores, las GPU por ejemplo, son ideales para procesar tareas de AI/ML. Las redes de los Data Centers están aumentando el ancho de banda para alimentar estos sistemas con tuberías de datos muy grandes, permitiendo el desarrollo rentable de herramientas de IA.

### **Los despliegues de IoT incrementarán**

Las aplicaciones de la Internet de las Cosas (IoT por sus siglas en inglés) están proliferando rápidamente a medida que las empresas tratan de gestionar mejor las instalaciones y sus ocupantes. Los nuevos protocolos de conectividad como LTE-M y Zigbee están habilitando sensores inalámbricos para la temperatura, el uso del agua, la ocupación de habitaciones, el control de la calefacción, ventilación y aire acondicionado, mientras que el Power over Ethernet (PoE) está habilitando todo, desde puntos de acceso Wi-Fi hasta cámaras de vigilancia.

A medida que las aplicaciones de IoT se sigan multiplicando, se espera que la cantidad de datos que se generen crezca exponencialmente. Procesar esta información localmente, cerca del borde, es quizás la forma más efectiva de tratar los datos. Se ha predicho que aproximadamente el 65% de todos los servidores se desplegarán en los Data Centers de borde para el 2025.

### **El camino hacia la fibra óptica monomodo**

Los trabajadores y compradores remotos están exigiendo tiempos de respuesta inmediatos, y esto impulsará la adopción generalizada de la fibra óptica monomodo que ha existido por años, pero a medida que los Data Centers aceleren la adopción de Ethernet 400G en el 2021, veremos cómo se aceleran los desplie-

gues. La adopción fue un poco más lenta en el 2020 debido a la dificultad de obtener materiales de China, pero se espera que esto cambie durante el 2021.

La capacidad del Data Center debe seguir creciendo, pero también debe haber una mejora continua en su eficiencia. Esto es precisamente por lo que las redes de fibra óptica están cambiando el ancho de banda, creando una necesidad de elementos de conmutación de red más eficientes y conduciendo el uso de “fibra óptica al servidor” a medida que las generaciones anteriores de cableado de cobre alcanzan las limitaciones de velocidad y distancia. El grupo de trabajo IEEE 802.3db tiene como objetivo velocidades de 100, 200 y 400Gbps para conexiones de servidores de corto alcance que ayudarán en el desarrollo de ópticas de bajo costo basadas en VCSEL.

Atender a los trabajadores y clientes remotos, hacer las instalaciones más seguras y eficientes, y conducir a un mayor rendimiento y eficiencia serán las claves para las tendencias de los Data Centers para el 2021; las compañías que sigan estas propuestas estarán a la vanguardia de la transformación digital mientras la evolución de la industria continúa en un mundo que seguirá enfrentando al COVID-19.

**\*El autor es VP Americas Enterprise Infrastructure Sales en CommScope**

# SAMSUNG PRESENTÓ NUEVO PORTAFOLIO, AMPLIANDO LA OFERTA DE SUS PARTNERS

www.youtube/noticiasdelcanal

Autor: Raúl Ortega

- NEO QLED, MICRO LED Y LIFESTYLE, SE SUMAN COMO NUEVAS LÍNEAS DE TELEVISORES 2021
- CON LA INCLUSIÓN, EL FABRICANTE ABRIÓ NUEVAS OPCIONES DE NEGOCIO Y MERCADO



**JH HAN**

on el lema “Pantallas en todas partes, pantallas para todos”, Samsung inauguró The First Look 2021, previo al CES 2021, donde mostró sus nuevas screens que tienen como elementos distintivos la accesibilidad, sustentabilidad e innovación, acrecentando el panorama de comercialización para los canales.

Equipos amigables con el ambiente, inclusivos y con diversas funciones, son algunas de las características de la nueva oferta de Samsung Electronics, con lo que, los canales podrían verse favorecidos, al enriquecer sus portafolios y entregar productos con tecnología que tiene como prioridad la ‘nueva normalidad’, así lo aseguró JH Han, Presidente de Visual Display Business en Samsung Electronics: “Durante el año pasado, fuimos testigos del papel fundamental que desempeñó la tecnología para ayudarnos a continuar con nuestras vidas y mantenernos conectados. Nuestro compromiso con un futuro inclusivo y sustentable va de la mano con nuestra incansable búsqueda de la innovación para satisfacer las necesidades cambiantes de los consumidores; desde la reducción de la huella de carbono de nuestros productos, hasta la creación de un conjunto de características de accesibilidad, para ofrecer una

experiencia de visualización incomparable que se adapta al estilo de vida de cada usuario”.

### Sustentabilidad

Una de las principales ideas en las que se apoyó el fabricante, estuvo ligado a su huella ecológica, implementando en toda su línea de TV's, la reducción del consumo de energía por parte de los usuarios y aumentar el uso de materiales reciclados, lo que da pauta para que los canales se sumen y oferten equipos que ahorrarán capitales a los usuarios finales con componentes como, controles remotos de celda solar con capacidad de recargarse con luz interna, externa o USB.

### Inclusión

Los modelos QLED y Neo QLED 2021, cuentan con tecnología de IA (Inteligencia Artificial), lo que permite agregar características de subtítulos en movimiento, zoom de lenguaje de señas y audio de salida múltiple, que tiene como finalidad maximizar la experiencia para personas con problemas o total ausencia de audición y visión, lo que abre un mercado, casi olvidado, por la mayoría de los fabricantes de tecnología y en consiguiente inexplorado por los canales de distribución, el cual podría representar ingresos, antes no valorados.

### Innovación

Neo QLED, en sus modelos insignia 8K (QN900A) y 4K (QN90A), están a cargo de la innovación en la marca, con componentes como Quantum Mini LED controlado con precisión por Quantum Matrix Technology y Neo Quantum Processor, un potente procesador de imágenes optimizado para Neo QLED. Los recientes desarrollos buscan complementar las necesidades actuales de los usuarios, desde fitness (Samsung Health), pasando por el entretenimiento (Super Ultrawide GameView), hasta el trabajo remoto (Google Duo y PC en TV).

Finalmente, la oferta de Samsung se anunció como la tentativa de abrir nuevos mercados, para sus socios de negocio, que aún no eran valorados y que se espera tengan proyección a futuro, al igual que prioriza la innovación tecnológica combinada con las necesidades actuales que exigen los clientes finales.



# LENOVO

## DATA CENTER GROUP

### INNOVA SOLUCIONES PARA GESTIÓN DE DATOS

#### • REDUCIR COSTOS DE LOS CLIENTES, EL PRINCIPAL OBJETIVO

**Texto:** Anahi Nieto

**E**l fabricante anunció las nuevas capacidades de gestión de datos en nube híbrida avanzada con su nuevo sistema operativo ThinkSystem DM Series Storage Manager, las cuales permitirán al canal ampliar su oferta de soluciones.

Debido a que los clientes enfrentan desafíos al implementar un sistema de gestión de datos más robusto que sea capaz de analizar y procesar los datos de una forma más eficiente, Lenovo Data Center Group lanzó nuevas capacidades en su oferta para atender a esas necesidades del mercado.

El fabricante presentó una nueva arquitectura para la gestión de datos de última generación que se combina con los servidores ThinkSystem, los cuales resultan tener una gran confianza en el sector, según se presumió, así como la virtud de permitir a los clientes acelerar la analítica y la Inteligencia Artificial (IA) desde una única plataforma.

En primer lugar, la nueva ThinkSystem DM5100F All-Flash, matriz de almacenamiento asequible, presenta soporte NVMe de baja latencia de extremo a extremo, y entrega un rendimiento superior en un 45% a los clientes de todos los tamaños, en comparación con el modelo anterior.

Además, su costo es más bajo en la gestión de datos edge-to-cloud, permitiendo a los clientes de todos los tamaños mejorar la analítica y las implementaciones de Inteligencia Artificial al mismo tiempo que aceleran el acceso de sus aplicaciones a los datos.

Aunado a ello, los sistemas de almacenamiento de la Serie DM de Lenovo ahora incluyen el nuevo soporte S3 Object para crear una plataforma unificada para la gestión de datos de nueva generación, lo que hace posible a los clientes gestionar y analizar todos los tipos de datos, desde bloques, archivos y objetos, dentro de una única plataforma de almacenamiento, acelerando el proceso de análisis y reduciendo costos de infraestructura.

# THINKSYSTEM STORAGE SOLUTIONS



## EDGE TO ENTERPRISE TO CLOUD DATA MANAGEMENT



Se puede lograr una estrategia económica de multinube para el almacenamiento que reduzca el costo total de la gestión de datos debido a que los clientes también pueden añadir datos de poca transaccionalidad en un entorno de nube con el almacenamiento de la serie DM, desde los discos duros a la nube o replicar datos a la nube.

Otro de los anuncios de Lenovo fue la actualización de ThinkSystem Intelligent Monitoring 2.0 para la gestión basada en la nube con un análisis de datos mejorado e IA predictiva, la cual también ayuda a mitigar los costos de la gestión de datos.

A través de la plataforma, los clientes pueden supervisar y gestionar la capacidad de almacenamiento y el rendimiento de múltiples ubicaciones desde una única interfaz basada en la nube, anticiparse a problemas antes de que ocurran y recibir orientación prescriptiva.

Por último, se anunció Lenovo DB720S Fibre Channel Switch, un conmutador que proporciona un almacenamiento en red de 32Gbps y 64Gbps,

el cual promete entregar mayor velocidad y una latencia 50% menor, en comparación con la generación anterior. Ofrece una infraestructura SAN autónoma con capacidades de autoaprendizaje, auto optimización y auto reparación, lo que permite reducir el tiempo de inactividad y simplificar la gestión de la red de almacenamiento.

Durante la presentación a medios, José Luis Fernández, President and General Manager Latin America & Caribbean, and WW Channel Chief in Lenovo Data Center Group, dijo que el portafolio está orientado al usuario y responde a las necesidades del mercado, en donde los clientes buscan que se facilite la gestión del centro de datos, sin dedicar recursos en ello, para poder centrarse en su core business.

También se explicó que están disponibles programas de certificación para los partners, en especial para el área de almacenamiento e Inteligencia Artificial, así como programas de entrenamientos e incentivos.



# SÍGUENOS EN FACEBOOK

/Revista **eSemanal**

**eSemanal**  
NOTICIAS DEL CANAL



**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**