

22 de febrero de 2021 · Año 29 | No. 1416

# eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

**GUÍA:**

• EQUIPOS PARA VIDEOCONFERENCIA

# INNOVACIÓN EN EL CANAL

**COMPUSOLUCIONES**

LISTO PARA LA  
NUEVA REALIDAD

**CISCO**

APUESTA POR LA  
CERTIFICACIÓN

26 DE FEBRERO

eSemanal  
NOTICIAS DEL CANAL

# CVA Y LA LEALTAD AL CANAL DE DISTRIBUCIÓN



ADOLFO MEHÍA,  
DIRECTOR GENERAL



ARTURO MENDOZA,  
DIRECTOR DE SUCURSALES

# PLENARIAS

APC BY  
SCHNEIDER ELECTRIC  
NO HAY NEGOCIO PEQUEÑO  
PARA UN UPS



JOAQUÍN SUÁREZ,  
REGIONAL OFFER MANAGER



FRANCISCO GARIBAY  
DIRECTOR COMERCIAL

SELECT  
AVANCE DE LA  
TRANSFORMACIÓN  
DIGITAL EN MÉXICO



RICARDO ZERMEÑO GONZÁLEZ,  
DIRECTOR GENERAL

CT CLOUD

SERVICIOS EN LA NUBE Y LOS  
RETOS PARA 2021

# CAPACITACIONES

- PROGRAMA DE CANALES
- BLOQUEANDO ATAQUES EN SU PASO POR EL DIRECTORIO ACTIVO
- PROPUESTA DE VALOR
- VENTAJAS DE MIGRAR TUS CARGAS DE TRABAJO A LA NUBE
- ¿QUÉ CAMINO TOMAR EN CIBERSEGURIDAD?
- PREPARE SU INFRAESTRUCTURA FÍSICA PARA SOPORTAR LOS DESAFÍOS DE LA NUEVA REALIDAD
- LA INSEGURIDAD EN HOME OFFICE
- ¿CÓMO PROTEGER TÚ INVERSIÓN CON UPS INTERACTIVOS Y ONLINE PROFESIONAL?
- MANTENIENDO LA PRODUCTIVIDAD
- ARCHIVING
- DRP (DISASTER RECOVERY PLAN)
- EASY FILE SERVER - CLOUD COMPUTING
- MR CLOUD, TU LUGAR SEGURO
- INFRAESTRUCTURA SEGURA PARA UN MUNDO CONECTADO
- AUTOMATIZACIÓN PARA OFICINAS, AULAS Y SALONES DE JUNTAS
- LA NUEVA TENDENCIA MUNDIAL EN SALUD LABORAL
- PANTALLAS INTERACTIVAS DEL FUTURO
- TRANSFORMA UNA TV SMART EN PANTALLA INTERACTIVA
- EL SISTEMA DE ENFRIAMIENTO MÁS EFICIENTE DEL MERCADO
- GPON: TENDENCIA ACTUAL CON FTTX
- TALLER DE ENSAMBLE DE CONECTOR PRE PULIDO DE FIBRA ÓPTICA
- TENDENCIA 2021 EN FIBRA ÓPTICA
- IMPORTANCIA DE LA PROTECCIÓN FÍSICA Y CALIDAD DE ENERGÍA EN CENTROS DE DATOS

# DIVERSIÓN

- TORNEO DE FÚTBOL
- CAMINO INVISIBLE
- SHOW
- CARRERA DE LANCHAS
- ESPECTÁCULO DE FUEGOS ARTIFICIALES



Life Is On





Álvaro Barriga •

## La innovación del canal debe estar enfocada en la necesidad del mercado

La evolución en el modelo de negocio es una constante en el canal de distribución, quienes están retados a innovar en sus propuestas y en la manera de acercar su oferta a los usuarios finales, para ello hay servicios y metodologías que ofrecen mayoristas y firmas consultoras especializadas.

Uno de los problemas más comunes al iniciar un proceso de innovación, es la resistencia a dejar lo que en algún momento fue exitoso. Algunos expertos consideran que innovar no significa precisamente empezar desde cero o algo totalmente nuevo, sino muchas veces es necesario cambiar ciertos aspectos de un producto o servicio con la intención de dotarlo de características que lo hagan más atractivo o simplifiquen su consumo para un público.

Sin duda, al momento de innovar, la creatividad juega un papel muy importante, pero se debe ser muy objetivo, ya que en muchas ocasiones se puede crear un producto o servicio para el que todavía no hay un mercado o esté adelantado a su tiempo, en esos casos estará destinado a fracasar.

Al respecto, Ricardo Zermeño, Director de Select, comentó que al canal y a todos los negocios del mundo, se les está presentando la oportunidad y a la vez la amenaza de la disrupción en estos momentos, pero hay una oportunidad de reconstruir su modelo de negocio. En ese sentido, Juan Pablo Medina Mora, Director General de CompuSoluciones conversó en exclusiva con **eSemana1** acerca de la estrategia que llevarán a cabo

durante este año; indicó que unas de las fortalezas de la compañía es desarrollar asociados y ejecutar proyectos tecnológicos. Explicó que continuamente trabajan en programas de innovación empresarial para ayudar a los canales a estructurar su estrategia de innovación, los cuales abarcan a directores, gerentes, vendedores e incluso administradores.

También disponen de CompuSoluciones Ventures, una iniciativa que se basa en dos pilares: una que desarrolla productos a partir de una idea (puede ser de algún colaborador) que pueda ser un buen negocio, se agrega a la plataforma de innovación del mayorista para construir y validar que haya una necesidad del mercado, se analiza el tamaño de la oportunidad, cuánto se estaría dispuesto a pagar y ver cómo con tecnología resolver esa necesidad, hasta construir un producto mínimo viable; es decir, llevar las ideas a su ejecución.

El otro pilar tiene que ver con un fondo de inversión para startups, en la que buscan empresas en etapa temprana sobre tecnologías como inteligencia artificial, blockchain, ciberseguridad, plataformas digitales, machine learning e internet de las cosas, si el producto o solución es buena, apuestan en ellas y las agregan a su portafolio de soluciones. Por cierto, Medina Mora adelantó que este año iniciará la internacionalización de la compañía con la incursión de CompuSoluciones y Asociados en Colombia. ¡Mucho éxito!

No se pierdan el próximo viernes 26 de febrero Expo Canal TIC de **eSemana1**, ¡Regístrense y ganen!

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.

## PORTADA

**10** El talento especializado es punta de lanza en la **INNOVACIÓN DEL CANAL**



## MAYORISTAS

**7** Juan Pablo Medina Mora: **COMPUSOLUCIONES** está listo para la nueva realidad



**COMPUSOLUCIONES**

**27** Switchvox, una plataforma de UC que abre nuevos negocios a los partners de **NEOCENTER**

## 12 ESEMANAL FELICITA

## GUÍA

## 17 EQUIPOS PARA VIDEOCONFERENCIA



**GUÍA**

## INTEGRADORES

**25 CONCEPTONET**, un canal con potencial



**CONCEPTONET**

## FABRICANTES

**29 CISCO** apuesta por un modelo simplificado de certificación para sus canales



**CISCO**

**32 DELL Y LOGITECH** se alían para llevar al mercado soluciones integrales de colaboración

**34 HIREF** abre oportunidades para canales especializados con un portafolio en materia de enfriamiento



**HIREF**

**43** Comienza **AXIS** el 2021 con lanzamientos para Latinoamérica

## 36 PRODUCTOS



**PRODUCTOS**

## TENDENCIAS

**45** Presenta **IDC** predicciones en el mercado tecnológico, vislumbra oportunidades de negocio

## 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** 55 5090-2049 suscripciones@khe.mx

**InkBenefit Tank**   
Sistema de Recarga Original

## NUEVA SERIE

Multifuncionales de inyección de tinta.

Ahora con **más** velocidad,  
**mayor** calidad y **mejor**  
rendimiento.

### NIVEL ÉLITE

Ideal para negocios y el hogar.



**MFC-T920DW**



**DCP-T720DW**



**DCP-T520W**

### NIVEL CASUAL

Ideal para el hogar.



**DCP-T420W**



**DCP-T220**

CONOCE  
MAS  
AQUÍ



### CONECTIVIDAD TOTAL



WI-FI /  
ETHERNET



EMAIL  
PRINT

1,4

### MAYOR VELOCIDAD

HASTA 30ppm / HASTA 26ppm<sup>1,3</sup>  
NEGRO COLOR

### MAYOR RENDIMIENTO

HASTA 7,500págs. / HASTA 5,000págs.<sup>2</sup>  
NEGRO COLOR

1. Algunas características pueden variar de acuerdo al modelo.

2. Los rendimientos aprox. son extrapolados basándose en metodología original de Brother usando patrones de prueba ISO/IEC 24712. Los rendimientos no se basan en ISO/IEC 24711.

3. La velocidad de impresión de páginas por minuto varía dependiendo de varios factores, esta basada en el MODO ECO de impresión y excluye el tiempo para completar la impresión de la primera página.

4. Requiere conexión a una red o red inalámbrica.

# Juan Pablo Medina Mora: COMPUSOLUCIONES está listo para la nueva realidad

- 2021, AÑO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN DEL MAYORISTA
- DESARROLLA A SUS CANALES CON PLATAFORMA DE INNOVACIÓN

Texto: Álvaro Barriga

**E**n exclusiva para **eSemanal**, Juan Pablo Medina Mora, Director General de CompuSoluciones, compartió que ante el confinamiento derivado de la pandemia por el virus SARS-CoV-2, el corporativo trabajó en efficientar sus procesos y ajustar sus estrategias para atender las demandas del mercado; recomendó estar atentos a los nuevos hábitos de compra de los clientes y cómo acercar su oferta hacia ellos.

“Este año nos vamos a internacionalizar, es un tema que siempre hemos tenido en mente, pero lo dejamos porque sabemos que todavía hay mucho por hacer en México. El Consejo de Administración decidió constituir CompuSoluciones y Asociados en Colombia; en marzo o abril estaremos listos para iniciar operaciones, llevaremos mucho de lo que es nuestro ADN, de lo que sabemos hacer que es desarrollo de asociados y proyectos, aunque tal vez no llevemos toda nuestra oferta porque tenemos que empezar con pasos firmes, por eso estamos eligiendo las unidades de negocio con las que abriremos y estamos en pláticas con los fabricantes para configurar esa oferta inicial. Chile y Perú podrían ser los próximos países”: Juan Pablo Medina Mora.

A decir del director, 2020 fue un año en el que obtuvieron un buen resultado organizacionalmente, aunque algunas de sus unidades de negocio sufrieron más que otras, “en unas tuvimos más oportunidades que se dieron a partir de la pandemia, por ejemplo, todos los dispositivos de acceso a internet tuvieron un crecimiento importante, al grado que seguimos con una escasez relevante a estas alturas, debido a que cuando empezó la epidemia todos nos fuimos a trabajar a casa, y los requerimientos en el hogar para conectarse aumentaron”.



JUAN PABLO MEDINA MORA

Así, la demanda de cómputo personal creció de manera importante y es una gran parte de lo que comercializan, aunque reconoció que hay un problema de abasto debido a la falta de componentes. “De hecho, el precio de nivel de entrada de los equipos se elevó porque los fabricantes dejaron de producir las computadoras más sencillas”, explicó.

Reconoció que en septiembre de 2019 en el Consejo de Administración de la empresa, hizo el análisis de riesgos para 2020, y consideraban que podría ser un año complicado en términos económicos para el país, porque ya había decrecimiento por un par de puntos y no veían las condiciones de que gobierno hiciera algo diferente de fondo para ir a una condición de crecimiento. En ese tiempo, el consejo pidió una revisión de las estructuras para reforzarlas y para marzo de 2020 ya habían adelantado sobre la estructura óptima que deberían de tener; eso les ayudó porque ya tenían una condición de cuidar el gasto y les funcionó muy bien.

“Tuvimos crecimiento de venta en pesos entre 10 y 12%, cuando lo traduces en dólares eso se va a la par (por la volatilidad), un poquito abajo del año anterior, pero es una condición cambiaria. Acostumbramos a medirnos en dólares por el tema del mercado, pero la renta, los impuestos, los salarios y demás gastos, los pagamos en pesos”, afirmó.

No obstante, el director reconoció que hay negocios a los que les pegó mucho, como Espacios, que es una unidad en la que rentan salas de capacitación o para eventos, ese negocio se fue a cero y no ha repuntado para nada. “A cada unidad le tenemos que administrar su dosis para asegurar que todo funcione bien”.

### Innovación, factor de éxito

En términos de canales, CompuSoluciones tiene un área de desarrollo empresarial, en ella realizan programas para directivos, gerentes, vendedores, incluso para administradores, los cuales el año pasado los tuvieron que realizar de manera virtual y gracias a ello pudieron llegar un mayor número de personas. “Tuvimos a un mayor número de directivos de los distribuidores trabajando y participando en estos programas de desarrollo, lo mismo que en el caso gerencial”.

Añadió que lanzaron nuevas iniciativas para fortalecer el área comercial como el Programa de Transformación de Fuerza de Ventas, para lograr darles a los vendedores skills, para ir a fondo en sus procesos comerciales. También lanzaron Manager 4.0, un programa de transformación para la gerencia de ventas y dirección comercial.

**“Trabajamos en programas de innovación empresarial para ayudar a los distribuidores a estructurar su estrategia de innovación”:** Juan Pablo Medina Mora

Parte importante de la filosofía de la compañía es la innovación, pues saben que si no hacen cosas distintas a las que hacen ahora, en dos años podrían estar fuera del mercado, “Siempre hemos estado en esa constante de innovar el modelo de negocio y es algo que ya tenemos listo para transmitirlo a los distribuidores, el cómo te ayudo a estructurar una estrategia dentro de tu compañía para que puedas inventar cosas nuevas”, añadió que cuentan con una plataforma que lleva por todo el proceso de innovación para convertir una idea posible en un producto mínimo viable. Indicó que fue desarrollada por la compañía, con todos los complementos a través de la Universidad CompuSoluciones.

### Comunidad Digital

Los próximos 9 y 10 de marzo se realizará el evento Comunidad Digital CompuSoluciones, ya que si bien no se puede llevar a cabo la tradicional Convención, esta vez la harán de manera virtual, para reforzar la cercanía con sus distribuidores por medio de las herramientas tecnológicas que tenemos hoy. “Siempre hemos sido creyentes de la cercanía personal”, aseguró.

El directivo dejó en claro que no es que la convención del mayorista se transforme a digital, pero se seguirá haciendo presencial cuando se pueda, hasta que se den las condiciones de poder viajar.

Explicó que el año pasado hicieron la entrega de Aros de excelencia a sus mejores canales de manera virtual y les salió bien. “Estuvimos muy cerca, aunque no pudimos estar juntos”.

### Estragos de la pandemia

Por otra parte, el director mencionó que desafortunadamente se ha enterado de canales que han desaparecido tras la pandemia, aunque no muchos. “Por ello, el programa que tenemos con el Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa (IPADE) surgió para darle elementos a los directores generales de los distribuidores sobre la necesidad y urgencia de la transformación que deben tener, eso nos ayudó mucho y de alguna manera estamos preparados. Sí ha habido distribuidores que se murieron en el camino, sobre

todo aquellos ya con una crisis económica encima y la pandemia fue la estocada final”. Indicó que fuera de eso, la mayoría han sobrevivido, incluso han crecido.

### Nuevas iniciativas

El año pasado, el mayorista agregó nuevas iniciativas, por ejemplo, CompuSoluciones Ventures, una unidad de innovación que tiene dos pilares: una que desarrolla a partir de una idea, por ejemplo de un colaborador, que pueda ser un buen negocio; se agrega a la plataforma de innovación para construir y validar si hay una necesidad del mercado, el tamaño de la oportunidad, cuánto se estaría dispuesto a pagar y ver cómo con tecnología resolver esa necesidad, hasta construir un producto mínimo viable; es decir, llevar las ideas a su ejecución.

También, desde hace algunos años tienen plataformas digitales in house, ya que vieron una gran oportunidad de negocio utilizando ese mismo motor para ofrecerles a otras empresas de otras industrias la automatización que les dan las plataformas digitales para contratos, cobranzas recurrentes y poderla tener de una manera sencilla y automatizada.

El segundo pilar de CompuSoluciones Ventures tiene que ver con un fondo de inversión, por lo que están buscando empresas en etapa temprana sobre tecnologías como: inteligencia artificial, blockchain, ciberseguridad, plataformas digitales, machine learning, internet de las cosas, “buscamos empresas que tengan algún producto interesante y si el emprendedor es el correcto, hacemos una inversión para llevar su propuesta a través de los canales de la compañía y enriquecer nuestra oferta; ya hay varias startups que estamos empujando y vamos avanzando, por ejemplo con Kriptos, que tiene una solución para manejar información sensible a través de IA y con quien ya tenemos un go to market para distribuidores”.

### Desafíos y oportunidades

Sobre la retroalimentación que obtienen de sus canales, Medina Mora explicó que existe la inquietud sobre cuándo terminará la pandemia y el confinamiento, por lo que indicó que se debe entender que el mundo ya cambió. Mencionó que también ha traído su lado positivo, como tener dos o tres horas adicionales al día para hacer lo que habíamos dejado, para hacer ejercicio o aprovechar a la familia.

Por otro lado, explicó que se debe mirar cuáles son los nuevos hábitos de compra en el mercado, “claramente comercio electrónico ha sido muy relevante. Ejemplo de ello es Siclick, un modelo que seguimos empujando, porque los clientes están demandando productos a través de eCommerce”.

**“De aquí en adelante hay dos cosas que el canal no debe dejar de mirar: los hábitos de compra de los clientes y cómo llevo mi oferta para ellos. El otro es el modelo de la nube y las suscripciones, porque si no le están ofreciendo estas soluciones de nube a sus clientes, alguien más lo va a hacer por ellos”:** Juan Pablo Medina Mora.

### Lecciones

Ante la pregunta: ¿Qué lecciones de vida personal y profesional te han dejado la pandemia? El Director General de CompuSoluciones respondió: “A mí me ha ayudado a ser menos arrogante, a ser más humilde y entender que yo no puedo resolver todas las cosas, que no soy invencible y que me tengo que cuidar a mí, a mi familia, a mis colaboradores, a mis clientes y recomendarles que se cuiden”.

Añadió que le ha tocado estudiar mucho y conocer la situación de la pandemia, las condiciones de riesgo, qué hacer para no contagiarse y ser incansable en repetir en la dinámica que tienen denominada “cercaños en la distancia” (webinar que realizan una hora una vez al mes), en la que el director les da un mensaje a sus colaboradores y después abre a preguntas anónimas, en las que contesta lo que sea, sin filtros, lo que les permite ser más transparentes y cercaños.

“Hay que disfrutar lo que tenemos y construir sobre lo que tenemos en la mano, no podemos dejar de vivir porque estamos en la pandemia y hablo de una manera integral, yo no creo en el balance de la vida y el trabajo, yo creo que la vida es una y el trabajo es parte de la vida, y tenemos que lograr un balance de vida integral, entonces, aquellos que han estado guardados esperando a vivir para cuando termine la pandemia, pues deben tomar en cuenta que la pandemia no tiene fecha de fin y puede tardar un par de años más en terminar, entonces tenemos que vivir hoy con lo que tenemos”, concluyó.

# EL TALENTO ESPECIALIZADO ES PUNTA DE LANZA EN LA INNOVACIÓN DEL CANAL

www.youtube/noticiasdelcanal

• GESTIÓN DEL CICLO DE VIDA DEL CLIENTE, NUEVAS TECNOLOGÍAS E IDEAS SENSATAS, SON PARTE DEL CAMINO HACIA LA INNOVACIÓN.

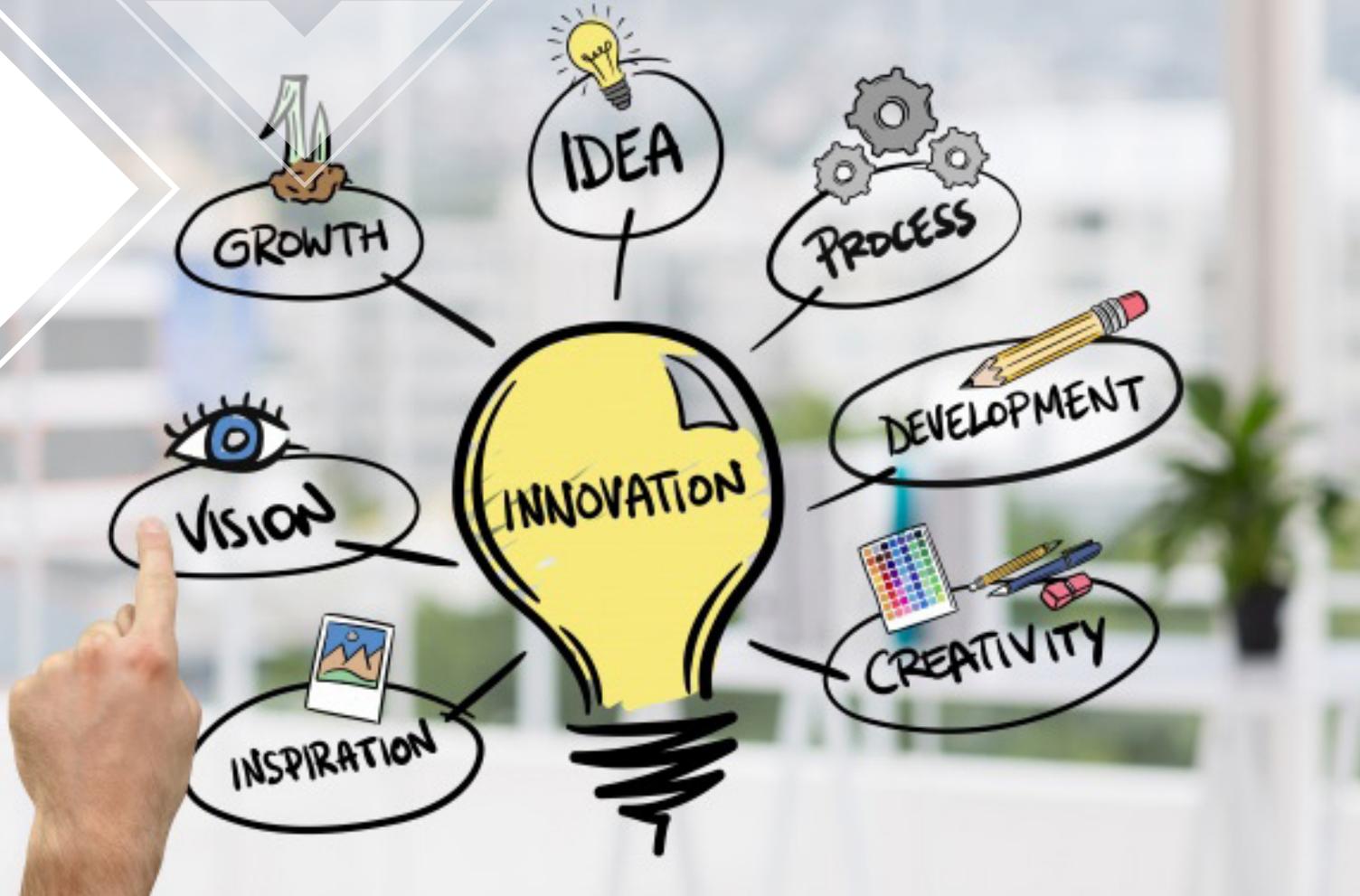
**Texto:** Raúl Ortega

La innovación si bien es un término muy usado, no siempre se logra su aplicación correcta y menos aún, explotar todo su potencial, motivo de ello es que los canales deben entender qué significa y cómo aclimatar una idea a sus modelos de negocio para que avance en la misma dirección, lo cual se convierte en una herramienta muy útil en cualquier momento de la vida de las empresas, aunque en la actualidad se podría considerar indispensable para su continuidad y existencia de las mismas.

Para hablar de innovación, primero es necesario definir qué es y cómo, en este caso, un canal puede instaurar un modelo original que le rinda frutos en un contexto tan complicado como ha sido el 2020 y 2021. Para ello, se tomó en consideración la opinión de expertos de la industria TI que abarcan desde consultoras, hasta fabricantes, pasando por mayoristas y coincidieron en

que, la innovación puede comenzar desde la mejora de cualquier producto y servicio, hasta las de mayor magnitud referente a la revisión completa del modelo de negocio, en ese tenor, Ricardo Zermeño, Director General de Select, explicó: "La destrucción creativa es el motor del desarrollo económico, así lo menciona el economista Joseph Schumpeter; siempre hay una destrucción creativa cíclica de los modelos que en algún momento tuvieron éxito".

Innovar no siempre es sinónimo de generar algo totalmente nuevo o desde cero, sino muchas veces es cambiar ciertos aspectos de un producto o servicio con la intención de dotarlo de características que lo hagan más atractivo o simplifiquen su consumo para un público; los ejemplos se cuentan por miles, como es el caso de Netflix y Blockbuster, donde no se cambió el producto ofrecido, pero sí la forma en cómo ahora se comercializa.



### Innovar en 2021 y en plena pandemia

Pensar en innovar en tiempos de Covid-19 pareciera riesgoso, ya que en sí mismo todo cambio representa una tentativa de peligro, no porque el cambio sea contraproducente, sino porque muchas veces la adaptabilidad no está a la altura de la voluntad de cambio. Siguiendo este orden de ideas, la actual contingencia

representa una coyuntura de forma y fondo, que a su vez da lugar a nuevas opciones de negocios en la medida que la creatividad se hace presente.



**RICARDO ZERMEÑO**

**“AL CANAL Y A TODOS LOS NEGOCIOS EN LA ECONOMÍA DEL MUNDO, SE LES ESTÁ PRESENTANDO LA OPORTUNIDAD Y A LA VEZ LA AMENAZA DE LA DISRUPCIÓN. LA OPORTUNIDAD DE RECONSTRUIR UN MODELO DE NEGOCIO”:** RICARDO ZERMEÑO.

Cabe resaltar que la pandemia, además de dejar estragos económicos, funcionó como aligeramiento de los anteriores modelos de negocio (compras físicas), para pasar al comercio electrónico, que si bien no era nuevo, aun no se había explorado la totalidad de sus capacidades. En el caso de los sistemas de comunicación, la historia es la misma.

Quizá una de las ventajas y fortalezas que el canal tiene a su disposición al momento de innovar, está fuertemente ligado a su esencia y es que, debido a su tamaño (casi siempre pequeño, salvo algunos casos) le es más fácil y rápido transitar de un modelo a otro cambiando la estructura de la organización, caso contrario a las grandes empresas, ya que de no anticipar e ir paulatinamente haciendo adecuaciones, podría caer en una situación que comprometa su existencia.

La especialización tiene un papel determinante si lo que busca el canal es innovar, ya que el conocimiento especializado le entrega un valor agregado de mejora continua o radical, que juega a favor de su innovación como organización, aunque también debe tener en consideración otros factores, al respecto Zermeño disertó: “Neces-

# eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

**Felicita**

**Lunes 22**

ÁNGEL MÁRQUEZ JAIME, **SERVICIOS ESPECIALES EN AMB DIGITAL**  
SBETECH **POR SU 7° ANIVERSARIO**

**Martes 23**

JOSÉ SÁNCHEZ CHÁVEZ, **DIRECTOR COMERCIAL EN GRUPO EMPRESARIAL AGE**

**Miércoles 24**

EDGAR DE JESÚS ARZALUZ, **ACCOUNT MANAGER EN PANDUIT**  
SERGIO SÁNCHEZ SALGADO, **DIRECTOR GENERAL DE MITA**  
INCOM **POR SU 22 ANIVERSARIO**

**Jueves 25**

ZULEYKA HERNÁNDEZ SALCIDO, **PRODUCT MANAGER VORAGO EN CT**

**Viernes 26**

**F5 POR SU 25 ANIVERSARIO**

**Sábado 27**

GABRIEL GARCÍA CONSUEGRA, **DIRECTOR DE MULTISERVICIOS EMPRESARIALES**  
MAPS DISRUPTIVO **POR SU 29 ANIVERSARIO**

**Domingo 28**

GILBERTO LUNA JIMÉNEZ, **TÉCNICO EN CITYCIBERBIT**  
JONATHAN ARREDONDO LARA, **GERENTE EN JHONNYCOMP**  
MARCOS DAVID GONZÁLEZ ROBLES, **DIRECTOR GENERAL DE SERVICIO DE CÓMPUTO GLOBAL**  
ADOBE **POR SU 39 ANIVERSARIO**

FEBRERO 2021



sitas el talento y en buena medida replantear la gestión del ciclo de vida del cliente, ya que para moverse a un negocio recurrente se debe asegurar que el cliente utiliza los servicios que el canal comercializa, en beneficio de su propio negocio. Asegurar que adoptan el servicio”.

### **E-commerce y los negocios de plataforma en el proceso de innovación**

La visión de los fabricantes y mayoristas TI sobre el tema es apremiante, debido a su labor de diseñar productos, servicios o soluciones que estén acorde con las exigencias del mercado e impulsar las ventas con estrategias comerciales y generación de demanda, lo cual incide en el esbozo de un modelo innovador que pretenda adoptar un canal de distribución. En entrevista para **eSemanal**, Eduardo Pinillos, Sales Director Latam & Caribbean para Forza, ahondó: “En el actual contexto de la pandemia, tanto los distribuidores mayoristas como sus canales de distribución, han pasado por una evolución de transformación, adaptando sus procesos comerciales como la gestión de ventas, implementación de nuevas tecnologías, reasignación de recursos y una nueva visión de

marketing, basada en una realidad totalmente nueva; la denominada: Nueva Normalidad. Adaptarse a los nuevos canales de comunicación con el cliente, fortaleciendo los espacios virtuales le permitirá al canal lograr la innovación”.

**“CONSIDERAMOS QUE EL DESEMPEÑO DEL PRODUCTO NO SE PUEDE OLVIDAR EN LA INNOVACIÓN, SIENDO UNA PARTE MUY IMPORTANTE YA QUE PODRÍAMOS TENER LA MEJOR ATENCIÓN CON NUESTROS CLIENTES, ACERCANDO LOS PRODUCTOS A LA PUERTA DE SU CASA EN EL INSTANTE DESEADO, PERO SI NO SON DE CALIDAD ESTAMOS ASEGURÁNDONOS DE QUE ESE CLIENTE NO VUELVA A TENER RELACIÓN CON NUESTRAS SOLUCIONES”: LUIS ANTONIO NIÑO, ING. APLICACIONES UPS EN KOBLENZ.**



**LUIS ANTONIO NIÑO**

**PIEZAS CLAVE EN LA INNOVACIÓN DEL CANAL:**

- 1) Inversión en talento:** En la actualidad como desde el inicio de los negocios, contar con personal especializado sobre un tema es una fuente constante de innovación.
- 2) Gestión del ciclo de vida del cliente:** Para apostar por un nuevo modelo de negocio es importante asegurar que el cliente tiene la necesidad de esos servicios o productos.
- 3) Las ideas innovadoras deben ser sensatas:** En el proceso de innovación muchas veces se puede cruzar entre lo razonable y lo fantástico, lo cual no está mal, pero carece de sentido si al final la idea no es aplicable y generadora de negocio para el canal.
- 4) Nuevas tecnologías:** Los servicios de pago por uso (As a Service), la nube, IA, IoT, entre otros, son lienzos en blanco para impulsar un nuevo modelo de negocio.

Las diversas formas de vender marcaron un camino alternativo para no descuidar el negocio como es el caso del e-commerce, sin embargo, para muchos canales no les fue sencillo adaptarse por cuestiones económicas, porque su negocio estaba orientado a la venta física, no contaban con infraestructura o personal especializado, etcétera. Aunque, es menester resaltar que, con todo y ello, algunos canales lograron dar el paso hacia una transformación digital exitosa, asegurando la continuidad e innovando desde su modelo de negocio, hasta su portafolio de soluciones.



Como ya se mencionó, el e-commerce sirvió en primera instancia como un salvavidas económico para transitar la inesperada tormenta que trajo la pandemia, pero al cabo de unos meses el canal se enfrenta a un reto mayor, que implica emprender el camino hacia modelos de negocio de plataforma y de esta forma dar un primer paso hacia una innovación constante que le mantenga a la vanguardia, pero sobre todo que siempre le permita visualizar nuevos negocios con alta rentabilidad.

**“NOSOTROS TRABAJAMOS EN UNA TÉCNICA DE OMNICANALIDAD, DONDE LOS CANALES APRENDEN CÓMO EL CLIENTE EN LA ACTUALIDAD ESTÁ COMPRANDO E INFORMÁNDOSE DE LOS PRODUCTOS Y DE LOS HáBITOS DE COMPRA, YA QUE SE POTENCIÓ LA VENTA POR MEDIOS ONLINE. CONSIDERAMOS QUE EL CANAL DEBE INNOVAR SU PRESENCIA EN LOS ESPACIOS DIGITALES, SUS ENTREGAS Y APRENDER A VENDER DE UNA MANERA VIRTUAL”: RICARDO SÁNCHEZ, GERENTE DE CÓMPUTO PARA HP INC EN MÉXICO.**



**RICARDO SÁNCHEZ,**

En el caso de HP, se ha dado a la tarea de elaborar un programa dirigido a los canales (Amplify) que tiene por objetivo desarrollar las capacidades y a partir de éstas generar opciones de negocio para la cadena de distribución, respecto al tema Ricardo Sánchez aseguró: “Nuestro programa de Amplify tiene pilares importantes como es el desarrollo de capacidades de nuestros socios de negocio con entrenamientos de transformación digital y prepararlos para continuar en esta nueva etapa”.

**“AHORA MÁS QUE NUNCA ES PRIORITARIO CONTAR CON UN MODELO DE NEGOCIO BASADO EN EL CONSUMO COLABORATIVO. SOLUCIONES DONDE SE CONECTA LA OFERTA, LA DEMANDA Y LA CAPACIDAD DE OMNICANALIDAD PARA LLEGAR A LOS CLIENTES DE DIFERENTES FORMAS Y TENIÉNDOLO COMO EL CENTRO DE LA EMPRESA PARA GARANTIZAR UNA EXCELENTE EXPE-**



**RIENCIA”: MARÍA EUGENIA MORENO, DIRECTORA COMERCIAL EN COMPUSOLUCIONES.**

Considerando tres tipos de innovación que se clasifican en Configuración: (modelos de ingresos, redes, estructura y procesos), Oferta: (producto y sistema de produc-

## MARÍA EUGENIA MORENO

to) y Experiencia: (servicio, espacio de venta, marca y experiencia del cliente), CompuSoluciones habló sobre cómo ejecutan su modelo de innovación, lo que a su vez transmiten a sus canales, así lo describió la Directora Comercial: “La evolución del modelo de negocio es una constante, hace más de 10 años contamos con un modelo de organización por células autoadministradas que nos permiten un nivel de especialización, cercanía, agilidad en la toma de decisiones y el enfoque en el servicio al cliente. Constantemente evaluamos las diferentes tendencias del mercado para integrar alianzas a nuestra oferta, también exploramos startups que complementen las soluciones que tenemos y mediante Company building, contamos con soluciones de propiedad intelectual. La experiencia del cliente es de lo más importante, dentro de nuestros diferenciadores tenemos nuestra estrategia de Desarrollo Empresarial, en la que nos enfocamos en la institucionalización de nuestros canales mediante consultorías y programas especiales como Manager 4.0, Transformación de la fuerza comercial, innovación empresarial y alianzas con ICAMI e IPADE”.

Las opciones que se acercan al canal para iniciar un camino innovador son numerosas, ya que cuenta con el apoyo de los fabricantes y mayoristas, pero también de

las consultoras quienes dibujan el panorama y marcan la posible travesía que los lleve a buen puerto.

**“EL SECRETO DEL ÉXITO DE LOS PROCESOS DE INNOVACIÓN RADICA EN LA DISCIPLINA PARA SU IMPLEMENTACIÓN, FOCALIZAR LA ATENCIÓN Y LOS ESFUERZOS EN ALGUNA ESTRATEGIA CONCRETA PARA LA MEJORA DEL NEGOCIO, O PARA DAR UNA SOLUCIÓN ESPECÍFICA A UN PROBLEMA”:** EDUARDO PINILLOS.



## EDUARDO PINILLOS

Finalmente, los fabricantes consideraron de suma importancia la experiencia del cliente al momento que el canal decida innovar, en el caso Koblenz, Luis Antonio Niño concluyó: “Es importante centrarse en las formas de atención a los clientes y garantizar la satisfacción a través de la experiencia de compra hasta la recepción del producto del usuario final”.

A forma de conclusión, la innovación guarda en sí mismo, la capacidad de cambio, adaptabilidad e incluso de construcción con el fin de mejorar, aunque se debe tener cuidado al desarrollar una idea innovadora, ya que existe la posibilidad de que ésta sean tan revolucionaria que incluso su público aún no exista, es decir, esté adelantada a su momento, con lo cual pierde uno de sus grandes propósitos que es la implementación para facilitar o cambiar parcialmente o en su totalidad un proceso. Así bien, la innovación tiene sus límites en la imaginación, por lo que, en la medida que el canal sume personal especializado a sus filas de trabajo, un nuevo panorama de negocio estará esperando a ser descubierto.



←←←← eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

# Servicios digitales

-Redes sociales

-Contenidos comerciales

-Posicionamiento de la marca

-Call Center

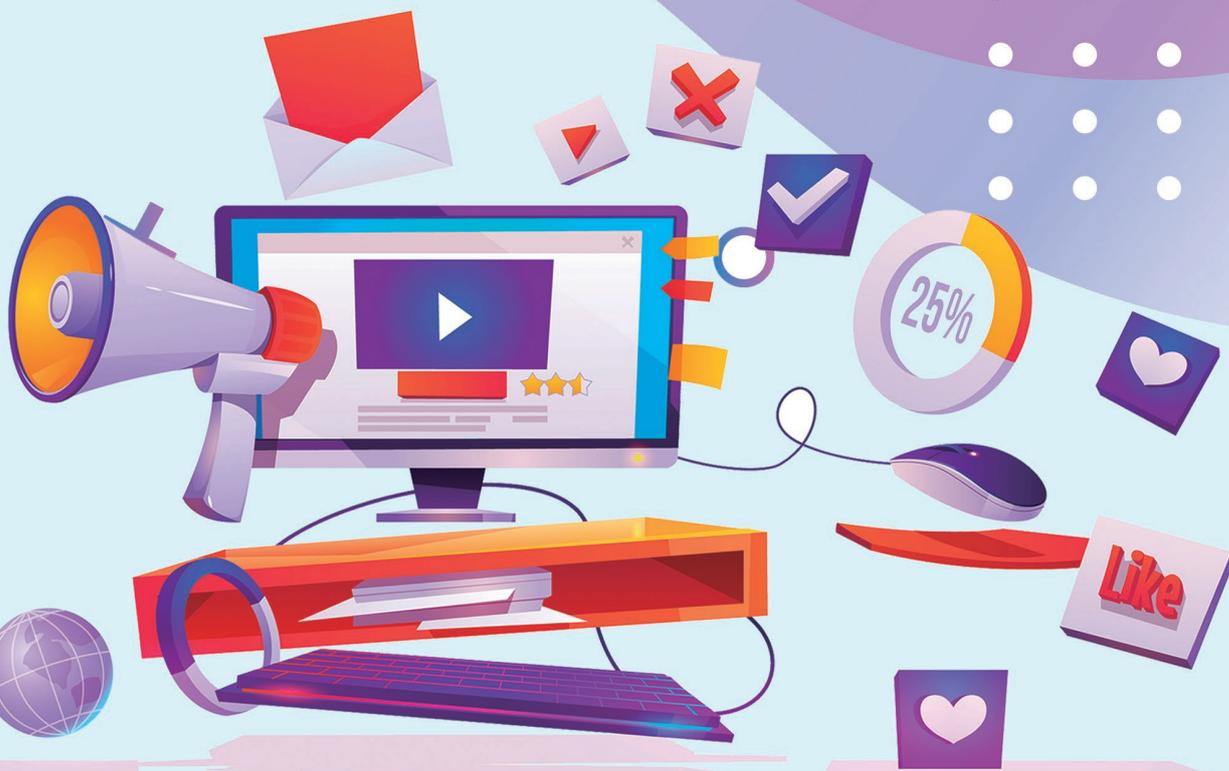
-Email marketing

-Newsletter

-Webinar

-Revista digital

-Portal web



# GUIA

## EQUIPOS PARA VIDEOCONFERENCIA

AUNQUE YA ERAN UNA TENDENCIA, LOS EQUIPOS PARA VIDEOCONFERENCIA SE VOLVIERON INDISPENSABLES EN EL ÚLTIMO AÑO, YA QUE GRACIAS A ESTOS SE MEJORA LA EXPERIENCIA DE LOS USUARIOS EN LAS PLATAFORMAS DE COLABORACIÓN Y LA COMUNICACIÓN SE VUELVE MÁS EFICAZ. LA PROPUESTA DE LOS FABRICANTES CONTINÚA REINVENTÁNDOSE Y ELLO REPRESENTA MAYORES OPORTUNIDADES PARA EL CANAL.

Texto: Anahi Nieto

### Avaya

#### Cámara Huddle HC010

**Características:** Dispositivo especial que brinda experiencias maravillosas de videoconferencia y colaboración, diseñado y pensando para oficinas personales y huddle rooms pequeños con capacidad y calidad empresarial, accesible para pequeños negocios que buscan tener las mismas herramientas que caracterizan a las grandes empresas. Adecuado para todos los productos de la Serie XT o para uso como cámara de laptop, perfecta combinación con Avaya Spaces o Avaya Workplace. Ofrece al usuario una facilidad de implementación única, alta definición, zoom digital 4X EPTZ, gran angular de 85 pulgadas, cámara fija USB y enfoque automático perfecto.

**Garantía:** Un año | Support Advantage, opcional "Pay per use" si el cliente lo desea.



### Avaya

#### Teléfono Vantage K175

**Características:** Único en su clase, es un innovador dispositivo de videoconferencia personal y de telefonía basado en Android con un tamaño reducido y un diseño moderno, creado especialmente para el trabajo desde cualquier lugar, que permite al usuario unirse a videoconferencias, hacer llamadas, recibir y responder emails con tan sólo un clic en su pantalla táctil. Construido con tecnología para que también pueda expandir su pantalla a un segundo monitor, mejorando la experiencia durante las reuniones, cámara de alta definición integrada con una interfaz de usuario simplificada y tablero de comunicación, este dispositivo maximiza el potencial de Avaya One Cloud y Comunicaciones Unificadas como Servicio (UCaaS) de Avaya. El nuevo Avaya K175 proporciona acceso a Google Play y soporte para aplicaciones de Android de terceros.

**Garantía:** Un año | Support Advantage, opcional "Pay per use" si el cliente lo desea.



## Cisco

### Webex Desk Camera

---

**Características:** Cámara web USB premium que proporciona video y audio de alta calidad para videoconferencias, streaming y grabación de video. Brinda video 4K ultra-HD, micrófono de alta calidad, funciones inteligentes basadas en AI y es administrable vía Webex Control Hub.

**Garantía:** 90 días.



## Cisco

### Webex Room Kit

---

**Características:** Sistema de colaboración que combina códec, cámara, micrófonos y altavoces en un sólo dispositivo, el cual se integra con una pantalla plana para brindar inteligencia artificial (AI), facilidad de uso y administración a todas sus salas y espacios de reunión. Puede registrarse de forma local o en la nube de Cisco Webex. Cuenta con una amplia variedad de modelos de acuerdo al caso de uso y espacios de reunión: Room USB, Room Kit Mini, Room Kit, Room Kit Pro y Room Kit Plus.

**Garantía:** 90 días.



# GUÍA

## Jabra PanaCast

---

**Características:** Cámara para videoconferencia. Vídeo 4K panorámico con 3 cámaras de 13 megapíxeles y cobertura de 180°. Tecnología de cámara inteligente que detecta a los participantes en la reunión y optimiza el campo de visión para incluirlos a todos. Calidad de video que se optimiza automáticamente en condiciones de iluminación variable.

**Garantía:** Dos años.



## Jabra Speak 750

---

**Características:** Altavoz para videoconferencia portátil con audio dúplex completo que permite que todos hablen y sean escuchados simultáneamente. Certificado para Microsoft Teams, compatible con todas las principales plataformas de CU. Conexión sencilla a través de USB o Bluetooth. El micrófono omnidireccional capta el sonido.

**Garantía:** Dos años desde la fecha de compra.



# GUIA

## Konftel C50800 Hybrid

**Características:** El paquete premium de video para salas de reunión de mediano a muy gran tamaño que ofrece una calidad excepcional tanto de audio como de imagen. En él, la cámara Konftel Cam50 con tecnología PTZ va acompañada por el sistema de conferencia Konftel 800 y el Konftel OCC Hub para una conexión de cable único (One Cable Connection) a la cámara, el altavoz telefónico y la pantalla.

**Garantía:** Dos años.



## Konftel C2055Wx

**Características:** Kit de video perfecto para salas de reunión de tamaño mediano. En él, la cámara de conferencia 4K Konftel Cam20 va acompañada por un altavoz telefónico de la serie Konftel 55 con calidad de sonido OmniSound. Tamaño de la reunión: Hasta 12 personas, 4K Ultra HD, ángulo de visión de 123°, montaje sencillo, EPTZ, zoom digital 8x, HDMI, tecnología OmniSound con sonido HD.

**Garantía:** Dos años.





**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**

# GUÍA

## Logitech C505

---

**Características:** Cámara web con video HD 720p y micrófono omnidireccional que posee tecnología de reducción de ruido para ofrecer una conversación clara y natural hasta 3 metros de distancia. Proporciona un campo visual diagonal de 60°, foco fijo y corrección de iluminación automática que se ajusta a cualquier espacio de reunión. Su cable USB-A extra largo de 2 metros ofrece versátiles opciones de montaje.

**Garantía:** Dos años de hardware limitada.



## Logitech

### H600 Wireless Headset

---

**Características:** Audífonos inalámbricos con receptor USB y conexión de hasta 10 metros para moverte libremente por la casa o la oficina. Cuenta con traductores de altavoz optimizados por láser y micrófono con supresión de ruido que permiten llamadas nítidas y sonido estéreo. Compatible con Windows®, Mac y las principales aplicaciones de telefonía. La diadema es ajustable y las almohadillas de espuma resultan confortables incluso después de largas horas de uso.

**Garantía:** Dos años de hardware limitada.



# GUÍA

## Poly

### Headsets Serie Blackwire 3200

**Características:** Ideal para profesionales que necesitan un auricular básico con cable para utilizar la telefonía a través de la computadora, uso corporativo, trabajador de oficina. Dispositivos con cable, conector USB-A o USB-C y 3.5 mm, micrófonos con cancelación de ruido, almohadillas de espuma o cuero sintético, diseños con y sin boom (micrófonos integrados en los auriculares). Opciones para Microsoft Teams y Zoom.

**Garantía:** Dos años.



## Poly

### Studio USB-Barra para Videoconferencia

**Características:** Barra USB para videoconferencias con tecnología 4K, Zoom Digital de 5X e Integración Nativa para Zoom y Microsoft Teams. Campo de visión panorámico de 120 grados. La mejor calidad de Audio en su clase, encuadre Automático de Grupo, fácil implementación para los equipos de TI, conexión sencilla USB a PC o Mac. Tecnología NoiseBlock: Bloquea los ruidos de forma inteligente. Tecnología Acoustic Fence: capta solo las voces dentro de una zona definida. Seguimiento automático del participante activo, se administra de forma centralizada para reducir la carga de TI, simple conectividad USB a PC o Mac para conectarse con casi cualquier servicio de nube o aplicación de video.

**Garantía:** Un año.



# GUÍA

## Yealink Meeting Eye 600

---

**Características:** Barra de videoconferencias inteligente todo en uno, con doble cámara, una de 20 megapíxeles con lente extra gran angular para el análisis panorámico y otra de 8 megapíxeles para llegar a un Zoom 10x. Calidad de imagen UHD 4K y con tecnología de Inteligencia Artificial (detección facial, localización del origen del sonido y seguimiento de voz).

**Garantía:** Dos años.



## Yealink MVC640

---

**Características:** Diseñado para salas de reuniones medianas, el sistema Yealink MVC640 Microsoft Teams Room es una solución de video en paquete con MCore mini-PC, cámara UVC84 4K, altavoz y panel táctil MSpeech, brindando todo lo que necesita para interactuar, conectarse y colaborar con usuarios internos y externos de manera transparente e inteligente.

**Garantía:** Dos años.



# CONCEPTONET, UN CANAL CON POTENCIAL

---

**Texto:** Raúl Ortega

• **LA EMPRESA OFRECE  
UNA AMPLIA GAMA DE  
PRODUCTOS Y SOLUCIONES.**

**E**n el último eslabón en la cadena de distribución se encuentran los canales, desarrollando una tarea fundamental al llevar soluciones, productos y servicios al usuario final, además de estar en contacto con el cliente y saber de qué adolece. Así es el caso de ConceptoNet, un canal que acerca la tecnología al cliente final, que lo escucha, pero también lo ayuda.

Como todas las empresas, incluido los canales, ConceptoNet cruzó por el complicado 2020 y salió bien librada, aunque al parecer el 2021 todavía se pinta incierto, la empresa ha trabajado constantemente acercado su experiencia en tecnología para habilitar el negocio de otras industrias y mover la economía.

“Nuestro portafolio incluye servicios de consultoría, desarrollo de páginas web, instalación de redes cableadas, inalámbricas, cámaras de seguridad, telefonía analógica IP, venta de equipo de cómputo, impresión, consumibles y más. Tenemos un amplio catálogo”: Germán Quiroga, Director de ConceptoNet.

Con sede en León, Guanajuato, la compañía abastece la región del Bajío, aunque el director aseguró que también realizan entregas a diversas partes del país con la ayuda y logística de los mayoristas con los que trabajan, entre los que se incluyen: CT Internacional, Grupo CVA, Ingram Micro, Exel del Norte y CDC Group.

Es así que, la organización lleva más de 15 años impulsando los negocios tecnológicos con el usuario final, consiguiendo logros y éxitos que se enmarcan en su memoria, al respecto Germán Quiroga relató: “Una compañía nos solicitó realizarle una página web para publicarla. Siendo una empresa de transporte de contenedores, le ayudamos y les mostramos resultados numéricos de las visitas a la página, por día y mes, de qué lugares la visitaban (México o el extranjero). Observaron de cerca los beneficios que pronto se tradujeron en un aumento en la demanda de sus servicios”.

“Hemos trabajado de la mano con nuestros clientes con seriedad y honestidad, han sido nuestras bases como empresa. Lo que ha hecho que clientes regresen, después de haberse ido por otras soluciones baratas (sic). De igual forma, el trato amigable, el recomendar lo que realmente necesitan sin llegar a extremos de pagar grandes cantidades fuera del presupuesto y los precios nos han servido para diferenciarnos del resto”: Director de ConceptoNet.



**GERMÁN QUIROGA**

Es menester destacar que las pequeñas y medianas empresas son las mayores proveedoras de empleo y en este rubro entran la mayoría de los canales, a propósito de posicionarse como empresas con una tarea que ha sido definitoria para las organizaciones y las personas en general durante la pandemia, acercando soluciones tecnológicas y productos para el estudio en casa, el teletrabajo e incluso, la continuidad de otra empresa.

# SWITCHVOX, UNA PLATAFORMA DE UC QUE ABRE NUEVOS NEGOCIOS A LOS PARTNERS DE **NEOCENTER**

• **HIPERNUBE SAAS Y SWITCHVOX ENTREGAN SOLUCIONES DE LLAVE EN MANO A LA MEDIDA.**

Texto: Raúl Ortega

**S**angoma junto a su socio Neocenter, lanzó su nueva plataforma de Comunicaciones Unificadas (UC) Switchvox, dando espacio para que los canales de la mano del mayorista concreten negocios o robustezcan la oferta que ya ofrecían al mercado, ahora con soluciones que se ajustan a las demandas actuales. El fabricante lleva trabajando más de una década con Neocenter lo que ha permitido desarrollar nichos de mercado que no estaban maduros o bien, no se tenía mucha confianza en ellos, aunque su actual situación sea lo contrario, prueba de ello es el código abierto y la telefonía abierta, que descubrió una fuerte cantidad de oportunidades para ambos lados de la cadena de distribución.

**“Hemos aprendido muchísimo del código abierto y la telefonía abierta, lo que nos ha llevado hasta el día de hoy a tener una relación fuerte y sólida con Sangoma que nos es grato anunciar esta nueva plataforma”:** Alejandro Apan, Director General de Neocenter.



**ALEJANDRO APAN**

La plataforma cuenta con opciones basada en Open Source (código abierto) y cerradas, por lo que en ambos casos y dependiendo de la necesidad del usuario final, los canales están en posibilidad de ofertar cualquiera, lo que también se traduce en mayor rentabilidad o menor pérdida de potenciales clientes para los canales, por la homogeneidad de la oferta.

## Oferta basada en Open Source:

- **Asterisk:** Kit de herramientas de comunicaciones de código abierto. PBX es la aplicación más conocida.
- **FreePBX:** Desarrollado sobre Asterisk. Libre, PBX open source. Número ilimitado de módulos adicionales de software.
- **PBXACT:** Versión oficial de FreePBX, probada y certificada por Sangoma. No tiene módulos open source. Precio justo. Soporte con respectivos SLA directamente con Sangoma.

## Oferta con licenciamiento SME/SMB/Empresarial:

- **Switchvox:** UC/PBX líder y llave en mano de Sangoma (instalación/configuración fácil). Licencia comercial. Precio comercial competitivo. Soporte completo 24/7.

“Switchvox es una solución llave en mano. Es de fácil instalación y de una configuración muy sencilla. Se requiere licenciamiento, pero cuenta con un soporte 24 horas, los 7 días de la semana. También cuenta con opción de realizar llamadas a través de Switchvox y que conviven con la plataforma Microsoft Teams”: Gustavo Huerta, Sales Director Caribbean and Latin America en Sangoma.

## Switchvox e Hipernube

Con soluciones de comunicaciones unificadas, Neocenter impulsa el negocio de sus partners, aunque también aumenta el potencial de negocios con desarrollos que se articulan con estas tecnologías, tal es el caso de Hipernube que es una solución basada en Switchvox, así lo explicó Víctor Martínez, Director de marca en el mayorista: “Neocenter se dio a la tarea de crear Hipernube, debido a la actual situación estamos empujando todos nuestros servicios a la nube. Basicamente es un servicio que se basa en múltiples plataformas de software con la intención de crear soluciones personalizadas y entregar un servicio llave en mano a nuestros clientes. Está montado en un nuestro centro de datos y es un entorno totalmente virtual para entregar servicios de telefonía y comunicaciones unificadas de primera clase, es decir, estamos completamente en la nube”. Cabe destacar que, Hipernube SaaS (Software as a Service) más Switchvox se integran para que cualquier socio autorizado de Sangoma oferte soluciones de PBX virtual, asequibles, con pagos a la medida y opción a crecer por usuario.

“Tenemos servicios de 3 a 10 usuarios con un precio (por usuario) de 455 pesos mensuales, entregándonos un PBX en la nube, terminación de llamadas con minutos ilimitados a números fijos y celular para México USA y Canadá. De 11 a 30 usuarios el precio se reduce a 405 pesos y así sucesivamente con las demás opciones que tenemos”: Víctor Martínez.



**GUSTAVO HUERTA**



**VÍCTOR MARTÍNEZ**

# CISCO

## APUESTA POR UN MODELO SIMPLIFICADO DE CERTIFICACIÓN PARA SUS CANALES

---

**Texto:** Raúl Ortega

• **LOS SOCIOS PUEDEN  
ESPECIALIZARSE  
COMO INTEGRADORES,  
PROVEEDORES,  
DESARROLLADORES Y  
ASESORES.**

**E**n respuesta a la actual situación, Cisco adoptó una postura de apoyo para sus socios, habilitándolos con conocimientos y certificaciones para cubrir las necesidades que el usuario final apremia con celeridad debido al cambio del mercado, que ahora se avoca hacia la digitalización.

Durante el 2020, la gran mayoría de las compañías tuvieron que anteponer como prioridad indispensable para su existencia, transformarse o moverse a un mercado digital y en el caso de las empresas dedicadas a otorgar servicios tecnológicos como lo es Cisco, el reto estuvo en acercar diversas formas ágiles de entrenamientos y certificaciones a sus socios, que a su vez llevarían al cliente final para transformar el negocio y con ello sus oportunidades en un mercado cada vez más digitalizado.

“Hemos evolucionado muy rápido hacia lo que están requiriendo nuestros clientes y nuestros canales. Lo que estamos buscando es que las empresas se certifiquen como integradores, proveedores de soluciones de servicios administrados, desarrolladores de aplicaciones o consultores-asesor”: Francisco Naranjo, Director de Canales de Cisco.

En el evento Partner Summit 2020 del fabricante, la prioridad se centró en los socios de negocio de la marca para darles a conocer los cambios en el programa de certificación y ahondar en las formas de trabajar en conjunto, todo ello con miras a un 2021 que continúa requiriendo canales especializados para temas de telecomunicaciones.

### Cuatro categorías de certificación para el Canal:

- Integrador de soluciones.
- Proveedor de soluciones de servicios administrados.
- Desarrollo de aplicaciones, ya que la gran mayoría de las soluciones están basadas en software, lo que da opción a que los canales generen aplicaciones sobre esa plataforma.
- Asesor-Consultor para que las empresas funjan como consultores para los clientes.

Las cuatro categorías tienen tres niveles de certificación comenzando por Select, Premier y Gold, y es importante destacar que, si un canal ya es integrador en nivel Gold, también lo puede hacer como proveedor, desarrollador o en la categoría que prefiera, lo que aumenta su capacidad de generar negocio con mayor rentabilidad, continuando este orden de ideas, Francisco Naranjo comentó respecto a México lo siguiente: “En México tenemos una gran cantidad de canales, muchos de ellos caen en el rubro de integrador, pero también hay muchas compañías que tienen un fábrica de software y pueden aplicar al tema de desarrollo e incluso, algunas de estas organizaciones tienen la solvencia económica para ser un proveedor de servicios administrados. Se ha modificado y buscado simplificar para que los canales puedan escoger donde quieren apostar con Cisco”.

“Estamos poniendo énfasis en apoyar a nuestros socios de negocio y capacitarlos para que les sea más fácil ayudar a sus clientes a adoptar la tecnología. Mucho en lo que nos estamos enfocando desde el año pasado es que tomen una especialidad de experiencia del cliente (customer experience) adquiriendo la tecnología, instalándola, adoptarla y aplicarla para obtener los beneficios”: Francisco Naranjo.



**FRANCISCO NARANJO**

Finalmente, el directivo envió un mensaje a los canales invitándolos a que se acerquen a la marca y conozcan las soluciones que ofrecen para plataformas de colaboración, seguridad, centro de datos, conexión hacia la nube de forma sencilla, administración de aplicaciones, además de las diferentes opciones que tienen para el teletrabajo, recordando el compromiso que los ha caracterizado como empresa, al trabajar siempre de la mano del canal y apoyándolos.



# SÍGUENOS EN FACEBOOK

/Revista **eSemanal**

**eSemanal**  
NOTICIAS DEL CANAL

# DELL Y LOGITECH SE ALÍAN PARA LLEVAR AL MERCADO SOLUCIONES INTEGRALES DE COLABORACIÓN

**Autor:** Anahi Nieto

• LOS FABRICANTES DIERON A CONOCER SU ALIANZA COMERCIAL CON LA CUAL BUSCAN OFRECER A LOS CLIENTES MAYORES OPCIONES TECNOLÓGICAS DE CALIDAD DISEÑADAS PARA PLATAFORMAS COMO ZOOM Y MICROSOFT TEAMS, PRINCIPALMENTE.

**E**l 2020 cambió por completo la forma en la que viven las personas, su manera de transportarse y de trabajar, dando como resultado un cambio radical de un momento a otro, en el cual las compañías, para resguardar la salud de los colaboradores, optaron por implementar un esquema de home office.

En la actualidad, la mayor parte de la fuerza de trabajo se encuentra en entornos híbridos entre el hogar y la oficina, por lo cual la colaboración ha tomado un papel fundamental para desarrollar las actividades y comunicarse de una forma más eficaz dentro de las organizaciones.

Ante este contexto, los fabricantes Dell y Logitech, especialistas en equipos como pantallas y colaboración, respectivamente, se aliaron para llevar en conjunto al mercado soluciones integrales para estos espacios, y así procurar una mejor experiencia de uso para los usuarios.

Con la alianza, ambas compañías encuentran grandes oportunidades de negocio, ya que, según cifras que dieron a conocer, el 94% de las empresas aumentarán sus encuentros virtuales, debido a que “el trabajo remoto llegó para quedarse”. Aunado a ello, el 67% de las empresas encuestadas dijo que tomará las medidas para hacer más productivos a sus empleados desde casa; el 46% aumentará el número de salas virtuales para lograr la colaboración que necesitan.

En tanto, el 71% de los colaboradores dijeron no estar satisfechos con el equipo de colaboración que tienen, mientras que el 33% de las organizaciones están dispuestas a invertir en nuevo equipo, ya que tienen el objetivo de mantener a la fuerza de trabajo feliz y motivada. Por su parte, Desireé Ortiz, encargada de soluciones de Video Colaboración en Logitech Latinoamérica, mencionó: “nuestro interés es apoyar un ecosistema dentro de una sala, que no sólo sea poderoso, sino también fácil de usar, ofreciendo una experiencia consistente para el usuario donde quiera que se encuentre.



## DESIREE ORTIZ

### SOLUCIONES INTEGRALES

**Espacios pequeños y áreas abiertas:** ideales para la colaboración de 2 a 4 personas.

- Dell OptiPlex 7080XE MFF
- Dell 55 4K Interactive Touch Monitor C5518QT/ Dell 55 4K Conference Monitor C5519Q
- Logitech Tap y Logitech Meetup ConferenceCam

**Espacios Medianos:** sesiones de discusión con pizarra, reuniones de 5-9 personas.

- Dell OptiPlex 7080XE MFF
- Dell 75 4K Interactive Touch Monitor C7520QT
- Logitech Tap y Logitech Rally ConferenceCam

**Espacios Grandes:** conferencias ejecutivas, espacios de aprendizaje, ideales para reuniones de colaboración con 10-15 personas.

- Monitor táctil interactivo 4K Dell 75 C7520QT/ Monitor táctil interactivo 4K Dell 86 C8621QT
- Dell OptiPlex 7080XE MFF
- Logitech Jumpstart
- Parlantes y cámara para conferencias Logitech Rally Plus
- Remoto Logitech Tap

### MAYORISTAS

- CT Internacional
- Exel del Norte
- Grupo CVA
- Grupo Dice
- Ingram Micro
- Intcomex
- Tech Data
- XWeb

“Estamos tratando de sumar esfuerzos para llevar hoy por hoy lo mejor en el mercado, una sola solución de primera, manejada y soportada por Dell, para que los clientes puedan tener un sólo punto de soporte y garantía, y facilitar la implementación”, explicó Max Roth, Gerente de Marketing para monitores y accesorios en Dell Technologies.

Además, se dijo que en el portal de socios de Dell estarán disponibles herramientas útiles como entrenamiento de producto, herramienta de mercadeo, y equipo local en México para apoyar a los partners en cualquier oportunidad de negocio que tengan.



## MAX ROTH

# HIREF abre oportunidades para canales especializados con un portafolio en materia de enfriamiento

- REDUCE EMISIONES DE CO2 EN DATA CENTERS HASTA EN UN 35%, LO QUE TAMBIÉN REPRESENTA AHORRO EN GASTOS DE ENERGÍA ELÉCTRICA.

Texto: Raúl Ortega

**A**nivel mundial el mercado de centros de datos y telecomunicaciones consumen alrededor del 2% de la energía eléctrica global, incrementando desproporcionadamente el impacto ecológico, motivo de ello es que el fabricante de aires acondicionados de precisión, acerca soluciones de enfriamiento que el canal puede comercializar con ganancias favorables y cuidando el medio ambiente al minimizar la emisión de contaminantes.

A partir del 2020 y debido a la intensa demanda de información, además del arribo de datacenters hiper-escala a México, hubo una fuerte escalada en el uso de datos, por ello Hiref estima que las inversiones en servicios en la nube crecerán siete veces durante 2021 y el tráfico de datos aumentará en más de 40%, lo que también llevará a problemas de contaminación por arriba de lo estimado.

La marca presentó un estudio sobre este sector y su propuesta tecnológica en materia de sistemas de enfriamiento con la finalidad de reducir emisiones de CO2 en centros de datos hasta en un 35% para los rubros TIC, Telecom y Cross Technologies, lo que explora un nicho de mercado que, si bien es para unos cuantos canales especializados en estos temas, las ganancias son sumamente rentables debido a la magnitud de los proyectos.



“Hiref funciona a través de integradores de soluciones de tecnología y distribuidores de aire acondicionado, por lo que trabajamos con canales e integradores, así llegamos al mercado debido a que requiere cierta especialización este tipo de productos. Queremos crecer nuestro número de canales de distribución orientado al tema tecnológico, es decir que estén familiarizados con data centers y TIC. La idea es sumar más canales de distribución”: Alejandra Castellanos, Directora General de Hiref México

En este sentido, Hiref México presentó un grupo de soluciones sustentables en materia de sistemas de enfriamiento en el sector y explicó el funcionamiento de los sistemas que utilizan free cooling, es decir, que a través de las temperaturas exteriores, se obtienen grandes ahorros con un diseño correcto. También ofrecen sistemas que utilizan refrigerantes con un GWP [potencial de calentamiento global] igual a 1; lo que ya no tiene impacto ecológico negativo. Asimismo, utilizan otros refrigerantes como A2L con un GWP de 400 con un impacto realmente mucho menor.

“En América Latina, uno de los principales responsables de este desperdicio, son los sistemas aire acondicionado: ocupan más del 40% de consumo de energía eléctrica en los data centers”: Alejandra Castellanos.

La oferta de la empresa se encamina a todos los sectores: desde operadores de centros de datos TI y Telecom, Cross Technologies, además de edificios inteligentes, industriales, edge data centers, entre otros y agregó Castellanos: “Es momento que la industria deje de contaminar. Con las soluciones de Hiref las empresas podrían ahorrarse hasta 35% del gasto en energía eléctrica, que representan millones de dólares al año. Y el beneficio para el medio ambiente será colosal. Por ello los invito a conocer a detalle nuestra oferta”.

## Soundform Freedom True Wireless Earbuds de **Belkin**

---

Auriculares con diafragmas personalizados, tiempo de reproducción ininterrumpido de ocho horas, cancelación de ruido ambiental y carga inalámbrica Qi con 20 horas adicionales de energía.

### Descripción

Con almohadillas pequeñas, medianas o grandes. Ofrecen graves potentes y claridad en llamadas. Utilizan la aplicación Find My para encontrarlos en caso de pérdida o robo.

### Características

- Bluetooth Qualcomm QCC3046 SoC, tecnología de llamadas
- Carga de la funda mediante cargador inalámbrico Qi o puerto USB-C
- Clasificación IPX5, resistencia al sudor y a salpicaduras
- Disponibles a principios de marzo/abril de 2021

[contactame@esemanal.mx](mailto:contactame@esemanal.mx)



## Videobar VBI de **Bose Profesional**

---

Dispositivo USB todo en uno para videoconferencias, ofrece claridad de audio y video para los espacios de trabajo híbrido.

### Descripción

Integra seis micrófonos con direccionamiento de haz enfocados en las voces y rechazando el ruido. Montaje en pared o en mesa mediante el kit incluido. Inclinación ajustable.

### Características

- Cámara 4K Ultra HD con encuadre automático
- Conectividad USB
- Certificación de Microsoft Teams
- Compatible con Google Meet, Zoom, entre otros
- Configuración y administración remota con app Bose Work
- Control remoto IR incluido
- Opción para utilizarse como altavoz o para transmitir música

### Disponibilidad

Dextra Electronics y Gilsama.

[contactame@esemanal.mx](mailto:contactame@esemanal.mx)



## UltraWide 40WP95C de

**LG**

Monitor multitarea, con pantalla nano IPS curva de 40", resolución 5K2K UltraWide (5120 x 2160) y relación de aspecto 21: 9. Para creadores de contenido digital.

### Descripción

Diseño ergonómico con capacidad de ajuste de inclinación, altura y giro.

### Características

- Gama de colores DCI-P3 98% y 135% del espacio de color sRGB
- Compatibilidad con HDR 10
- Taza de actualización 72Hz
- Tiempo de respuesta 5ms
- AMD Radeon
- FreeSync
- Thunderbolt

[contactame@esemanal.mx](mailto:contactame@esemanal.mx)



## Galaxy S21de **Samsung**

---

Smartphone con pantalla de 6.2", ofrece velocidad, menor consumo de batería, conectividad 5G, y la potencia para procesar fotos, grabar videos en resolución 8K y hacer videoclips, gracias a su procesador Octa-Core de 64 bits y 5 nm.

### Descripción

Diseño Contour Cut en el módulo de la cámara, que se integra al marco de metal del equipo. Resistente al agua (IP68). Ligero.

### Características

- Sistema operativo Android 11
- Con Knox Vault suma un nuevo nivel de protección
- Cámara Frontal de 10MP
- Cámara trasera triple con capacidades de IA: ultra gran angular 12MP, gran angular de 12MP, teleobjetivo de 64MP AF
- Memoria de 8 GB de RAM (LPDDR5)
- Almacenamiento interno de 128 GB/256 GB
- Batería 4000mAh

[contactame@esemanal.mx](mailto:contactame@esemanal.mx)



## Polyjet J850 Pro de **Stratasys**

---

Impresora 3D, permite a los ingenieros producir prototipos para pruebas de concepto y validación del diseño. Capacidad de inyectar siete materiales simultáneamente.

### Descripción

Incluye materiales digitales compuestos, rígidos y flexibles que permiten una gran variedad de aplicaciones. Con el uso del material DraftGray ofrece imprimir modelos de concepto a la mitad del costo por pieza, y con el modo de Superalta Velocidad, al doble de velocidad que en sistemas antiguos.

### Características

- Capacidad de fabricación de 490 x 390 x 200 mm
- Puede actualizarse mediante software a la versión Prime
- Simulación de texturas
- Sobre moldeo
- Moldes por inyección, elementos de sellado incrustados
- Simulación de líneas de separación
- Materiales transparentes para aplicaciones de guiado de luz y usos con microfluidos
- Versatilidad en producción de piezas

[contactame@esemanal.mx](mailto:contactame@esemanal.mx)



## ColorPro VP2468a de **ViewSonic**

---

Monitor con validación Pantone, precisión de color, conectividad USB-C y Ethernet RJ45. Brinda dos modos: simulación de color y filtro de color para daltonismo.

### Descripción

Con varios ajustes de altura, pivote bidireccional, rotación e inclinación. Incluye G-Sensor que reconoce la orientación del monitor (ya sea vertical u horizontal), y automáticamente rota y maximiza la imagen en pantalla.

### Características

- De 24 pulgadas
- Resolución nativa Full HD (1920x1080) 1080p
- Precisión de color sRGB, Rec709, uniformidad y calibración
- Puertos HDMI, DisplayPort, USB-A/B, salida DP para configuración en cadena
- Calibrado de fábrica con el valor Delta E<2

[contactame@esemanal.mx](mailto:contactame@esemanal.mx)



## Apex Legends de **Western Digital**

---

Tarjeta SanDisk microSDXC para Nintendo Switch. Permite agregar hasta 128 GB de almacenamiento.

### **Descripción**

Para mantener Apex Legends y otros juegos digitales en un solo lugar. Dimensiones (L x An x Al) 0,04" x 0,59" x 0,43".

### **Características**

- Velocidad de lectura de hasta 100 MB / s
- Velocidad de escritura de 90 MB / s
- Desarrollada en colaboración con Respawn Entertainment
- Garantía limitada de por vida

[contactame@esemanal.mx](mailto:contactame@esemanal.mx)



# COMIENZA **AXIS** EL 2021 CON LANZAMIENTOS PARA LATINOAMÉRICA

**Autor:** Anahi Nieto

• EL FABRICANTE PRESENTÓ LAS NOVEDADES QUE TIENE EN SU PORTAFOLIO PARA LA REGIÓN, ALGUNAS INTEGRAN TECNOLOGÍAS COMO DEEP LEARNING E INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y ESTARÁN DISPONIBLES A TRAVÉS DE INGRAM MICRO, ENTRE OTROS MAYORISTAS.

**E**n el campo de la seguridad, el 2020 abrió muchas áreas de oportunidad para los fabricantes a fin de innovar las soluciones de análisis, audio, y video en red; por ello, Axis Communications dio a conocer las nuevas soluciones que tenía para atender las necesidades de los usuarios.

## Las novedades

-**Axis Q1615-LEMK III:** Combina un rendimiento de imagen y video excepcional con un hardware y capacidades de procesamiento sobresalientes para proporcionar la plataforma perfecta de analíticas basada en IA con Deep Learning. Cuenta con el innovador chip ARTPEC-7 para una seguridad de extremo. Lightfinder 2.0, Forensic WDR y la Certificación TPM, FIPS 140-2 nivel 2.

-**Axis P3715-PLVE:** Ideal para vestíbulos y pasillos escolares, permite monitorizar fácilmente dos áreas diferentes con una sola cámara, durante todo el día e incluso en condiciones complejas de iluminación. Podrá contar con excelentes vistas generales y, al mismo tiempo, una cobertura detallada gracias al brillante diseño de esta rentable solución. Cuenta con 2x1080p con zoom y enfoque remoto, iluminación infrarroja de 360° con LED controlables individualmente y nuevo domo patentado.

-**Axis Q8752-E Bi-Spectral Network Camera:** Ideal para vigilancia perimetral y control de fronteras. Ofrece detección térmica e identificación visual fiables con zoom óptico integrado x32 en una cámara biespectral. Además, cuenta con un zoom térmico de 3x, lo que le permite detectar a un humano a una distancia de hasta 3 km (3342 yardas).

-**Axis D2110-VE Security Radar:** Dispositivo inteligente basado en la red que utiliza tecnología avanzada de radar para ofrecer una amplia protección de área de 180° las 24 horas del día, los 7 días de la semana, y una baja tasa de falsas alarmas. Con analíticas integradas, es idóneo para una variedad de instalaciones al aire libre, como áreas industriales o la supervisión tras el cierre de aparcamientos y muelles de carga.

-**Axis P3255-LVE Nework Cameras:** Dispositivo Potente basado en IA con Deep Learning integrado. Es ideal para la clasificación de objetos granulares, además pose Lightfinder 2.0, Forensic WDR y Optimized IR.



Manuel Zamudio



Rodrigo Sanchez

-**Axis P1455-LE Network Camera:** Cámara fija tipo bullet preparada para exteriores que ofrece una resolución HDTV de 1080p a hasta 60 imágenes por segundo. Ideal para un amplio abanico de escenarios de vigilancia, ofrece un rendimiento mejorado y una capacidad ampliada para analíticas integradas.

-**Edge-2-edge technology:** Cuenta con Firmware firmado y arranque seguro, permite conectar la cámara directamente a cualquier altavoz, además de **controlar el audio**.

-**Axis V5925 & Axis V5938 PTZ Network Cameras:** Ideal para auditorios, aulas, eventos deportivos en interiores y lugares de culto, Axis V5925 ofrece una excelente calidad de video y audio de estudio para **transmisiones profesionales en vivo o streaming**.

-**Axis Q6010-E PTZ Network Camera:** Equipo multidireccional diseñado para funcionar con cualquier Axis Q60-E PTZ Network Camera. Juntas, ofrecen una vista de 360° para que la información de la situación sea total y se obtenga un nivel de detalle excelente. Está indicada para la vigilancia urbana activa, por ejemplo, en cruces de calles o en plazas.

-**Axis Q6100-E PTZ Network Camera:** Ofrece una resolución de 20 MP y una vista general de 360° para un conocimiento de la situación total.

-**Axis S3008 Network Video Recorder:** Grabador compacto con switch PoE integrado. Le permite conectar hasta 8 cámaras y es compatible con la amplia gama de productos de Axis.

-**Axis Object Analytics:** Análisis de video basado en el borde. Clasifica humanos y vehículos, además ejecuta múltiples escenarios simultáneamente.

-**Axis Body Worn Solution:** Ideal para disuadir de comportamientos inadecuados e influir positivamente tanto sobre quienes llevan las cámaras como sobre el público. Cuenta con versatilidad del software, flexibilidad de almacenamiento y plataforma abierta. (Disponible sólo para México, Costa Rica, Colombia, Chile y Jamaica).

-**Axis Audio Manager Edge:** Sistema de gestión de software para un máximo de 200 altavoces en hasta 20 zonas.

-**Axis P8815-23D:** Reúne imágenes estereoscópicas y analíticas 3D para ofrecer un conteo de personas fiable incluso en condiciones difíciles. En lugares como tiendas o museos, proporciona información valiosa que le ayuda a conocer las tendencias de los visitantes y le permite optimizar sus operaciones comerciales.

“Estas soluciones son una respuesta a las necesidades del mercado, adaptables y escalables para todos los verticales. Se trata de un enfoque que ofrece una variedad de productos, soluciones, herramientas y tecnologías para satisfacer necesidades, principalmente de seguridad y eficiencia operativa para que los clientes se beneficien de un sistema completo adaptado a demandas específicas”, explicó Manuel Zamudio, Gerente de Asociaciones Industriales.

Por su parte, Rodrigo Sánchez, Senior Sales Engineer, dijo: “es un año donde la resiliencia y la adaptabilidad serán piezas fundamentales para el desarrollo tecnológico. Uno de los más grandes compromisos de Axis es seguir innovando en un contexto de cambios y adaptabilidad”.



# Presenta **IDC** predicciones en el mercado tecnológico, vislumbran oportunidades de negocio

**LA FIRMA PRESENTÓ LAS TENDENCIAS Y LOS SECTORES QUE DESTACARÁN DESDE ESTE AÑO Y EN LOS SIGUIENTES DEBIDO A SUS NECESIDADES TECNOLÓGICAS Y A LAS INVERSIONES QUE LLEVARÁN A CABO EN SU INFRAESTRUCTURA DE TI.**

Texto: **Anahi Nieto**

**D**e acuerdo con Claudia Medina, Manager Enterprise Solutions en México para IDC, dijo que este año habrá una reactivación económica en el mercado de Tecnologías de la Información (TI), ya que las empresas reconfigurarán su presupuesto alineándolo con adquisición de mayores servicios y tendencias.

En tanto, Alberto Arellano, Research Manager, Telecommunications México en IDC Latinoamérica, mencionó que se regresará al camino del crecimiento, pero no a la “normalidad”. “Los portafolios de soluciones tecnológicas serán reformulados de tal forma que las organizaciones puedan identificar los casos de uso con más impacto en sus industrias”.

Además, dentro de las predicciones se cree que aumentará la inversión en tecnología impulsada por la deuda tecnológica acumulada desde 2019 y por la aceleración de la vida digital durante la pandemia, y se acelerarán las tendencias “todo como un servicio”, ciberseguridad, analítica, y trabajo híbrido. En cuanto al trabajo remoto es preciso repensar la forma en la que éste se realiza y los puntos necesarios que debe cumplir el colaborador para poder llevarlo a cabo, por ejemplo, con conectividad, tanto servicio como hardware; la seguridad y visibilidad; y la evolución de métricas y objetivos.

Otros servicios que se necesitan para desempeñarse en el trabajo son los fijos: voz (TDM+IP); internet (broadband+ dedicado); datos fijos (MPLS+ Ethernet + Legacy); y servicios móviles como voz y datos móviles, y M2M.

En cuanto al mercado de servicios Telecom para 2021 en México, se estima que su valor asciende a los 570 mil millones de pesos, y prevén que continuará en crecimiento a fin de mejorar el home office.

No obstante, los retos que encontrará la WLAN al ser el centro de la conectividad serán gestionar el ancho de banda para priorizar WFH y Contenido; además, se deberá asegurar una conectividad segura, y el soporte tendrá que ser remoto y eficaz. El valor de este mercado se estima en los 5 mil 500 dólares.

## **Puntos clave 2021**

Los analistas explicaron que los puntos clave del negocio para este 2021 serán: el trabajo remoto y la transformación de la oficina, ya que los negocios están adoptando este esquema y requieren integrar TI para transformar los espacios y mejorar la productividad de los colaboradores.

Otro punto que se destacó fue la inversión en infraestructura y cobertura, donde las redes fijas deberán evolucionar y fortalecerse, deberá procurarse la gestión de contenido y tráfico empresarial, e implementar redes de siguiente generación.

Por último, la transformación del portafolio implicará la colaboración para integrar servicios, consultoría para migración de cargas clave a ambientes híbridos, y seguridad y automatización como punto clave del nuevo portafolio.

**El 40% de las personas no cuenta con una fecha definida sobre cuándo regresará al trabajo presencial, mientras que el 30% ya regresó a este esquema. En 2021 y 2022 en México más del 30% de la fuerza laboral incrementará trabajo desde casa.**

Por su parte, Oliver Aguilar, Reseach Manager & Business Development, explicó que los negocios buscan resiliencia a partir de diversos puntos como: continuidad; optimización de costos; inversiones estratégicas en 2021; y el futuro de la empresa.

Para capitalizar las nuevas oportunidades, el canal debe preguntarse si está estableciendo alianzas estratégicas con otras empresas para construir una oferta que habilite espacios de trabajo, si tienen los socios adecuados para atender a una base de clientes que adoptará cada vez más espacios de trabajo digitales inteligentes, y si sus procesos operativos y de facturación son lo suficientemente flexibles para respaldar las ofertas de servicio de oficina en casa.

## La próxima gran migración busca resiliencia



Las oportunidades que el analista de IDC identifica se relacionan a que 4 de cada 10 empleados tienen dificultad para acceder a datos, contenido, o aplicaciones; tienen dificultades para comunicarse efectivamente con sus colegas; encuentran el desafío de no recibir un soporte de TI eficaz, sufren de falta de visibilidad y supervisión por parte de la gerencia, y de una incapacidad para concentrarse debido a distracciones.

**eSemanal**  
NOTICIAS DEL CANAL

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



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



**eSemanal**  
NOTICIAS DEL CANAL

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



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