

5 de Abril 2021 · Año 30 | No. 1421

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

**SYNNEX Westcon-Comstor
y Fortinet**
Hacen alianza

Ingram Micro
Reconoce con sus
Soles a lo mejor

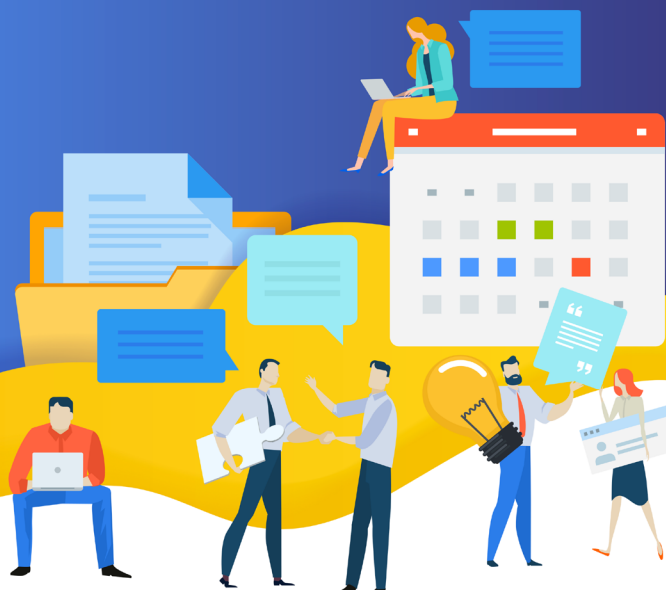
Guía
Multifuncionales
para el hogar

ciberseguridad

EN 2021 POTENCIAL DE NEGOCIO DE 165 MMDD

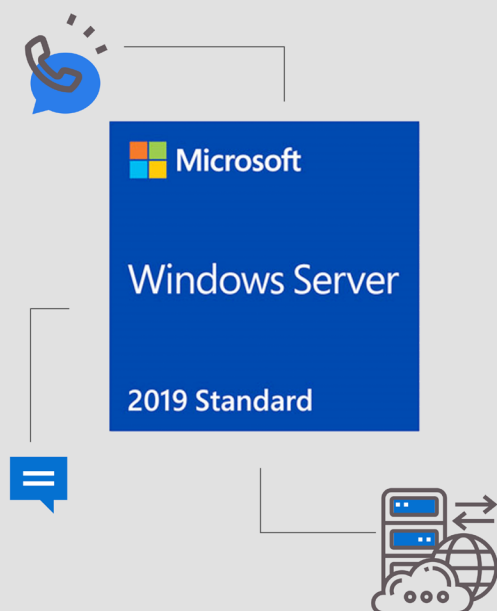
Microsoft, un gran aliado

Para tu negocio y el de tus clientes



Ahora que los profesionales están trabajando de manera remota, necesitan las mejores herramientas para mantenerse conectados y hacer todo eficientemente. Microsoft lo hace posible.

Windows Server 2019 es la opción ideal para modernizar sus aplicaciones e infraestructura



Windows 10 está diseñado para adaptarse a cada necesidad personal

VER MAS

Ayúdalos a alcanzar sus metas.



Álvaro Barriga •

Ciberseguridad para el trabajo remoto, un negocio incremental

Expertos y no expertos en temas de ciberseguridad, coinciden en el gran riesgo al que está expuesta la información de todos los usuarios y compañías del mundo, sobre todo, después del confinamiento al que estamos sometidos desde hace un año debido a la pandemia; sin duda, esto representa un potencial de negocio para el canal de distribución y un desafío para proveer soluciones a todos. El equipo editorial de **eSemanal** entrevistó a especialistas para identificar oportunidades para el canal de distribución en el tema de seguridad cibernética, para quienes hayan adoptado modelos de trabajo remoto, home office, home school, entre otros.

Jaime Berditchevsky, Gerente General de Kaspersky en México, explicó que si bien han ido creciendo las inversiones en seguridad año con año, desde 2019 a la fecha, se han incrementado drásticamente, por ejemplo, el presupuesto en las PyMEs pasó de 114 mil dólares en 2019 a 250 mil dólares en 2020; en el caso de las grandes empresas pasó de 13 mil millones de dólares a 20 MMDD.

Por su parte, G Data considera que las empresas que están perfectamente alineadas a un trabajo remoto, han incrementado la inversión entre un 30% y un 50% en herramientas enfocadas a la protección del endpoint, lo que habla de un panorama atractivo para el canal.

Expertos de G Data, HD Latinoamérica y Kaspersky, coinciden en que el negocio de la ciberseguridad se afianzó el año pasado y seguirá aumentando en los próximos, por eso los canales que apuesten por este nicho podrían ver un ne-

gocio de largo plazo. Ahora bien, si el canal integra sus propios servicios a la venta de licenciamiento de seguridad su ticket de venta se incrementará; pero si además de ello, cuenta con certificaciones que le permitan agregar valor su oferta, podrá acceder a mejores proyectos con altos márgenes de ganancia.

Es importante mencionar que existe mucha información y oferta de seguridad a través de los mayoristas y desarrolladores, por lo que se recomienda al canal acercarse a ellos para identificar oportunidades, apoyos e inversiones que se deben hacer para acceder a esta oportunidad.

Hablando de seguridad, recientemente Marcos Murata, Director General de SYNEX Westcon-Comstor y Eduardo Zamora, Director General de Fortinet México, dieron a conocer la alianza entre mayorista y marca, además, describieron los retos, oportunidades y las tendencias para 2021, en el contexto del trabajo remoto y la fragilidad de la seguridad en los diversos espacios, desde donde ahora se colabora. ¡Mucho éxito!

El pasado 18 de marzo Ingram Micro realizó exitosamente su tradicional entrega de los Soles, esta vez la número 25. Se trató de un evento virtual encabezado por Luis Férrez y su cuerpo directivo: Gerardo Romero, Director de Go to Market; Cristina de Victorica, Directora Comercial; Ulises Sumarán, Director de Ventas; Diana García, Gerente de Recursos Humanos, Óscar López, Director de Ventas Cloud y Fabián Sotomayor, Gerente Sr de Marketing en Ingram Micro. **¡Felicidades a todos los ganadores!**

eSemanal noticias del canal, no recomienda equipos ni marcas, tampoco resuelve dudas técnicas individuales por teléfono. Si tiene algo que comunicarnos, diríjase a nuestras oficinas generales o use alguno de los medios escritos o electrónicos. eSemanal noticias del canal, es una publicación semanal de Contenidos Editoriales KHE, S.A. de C.V., con domicilio en Pitágoras 504-307, Col. Narvarte, C.P. 03020, México D.F. Número de certificado de reserva: 04-2013-100817455000-102, Certificados de licitud y contenido de título: 16101, Editor responsable: Francisco Javier Rojas Cruz. Los artículos firmados por los columnistas y los anuncios publicitarios no reflejan necesariamente la opinión de los editores. Los precios publicados son únicamente de carácter informativo y están sujetos a cambios sin previo aviso. PROHIBIDA LA REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL DEL MATERIAL EDITORIAL E INFORMACIÓN PUBLICADA EN ESTE NÚMERO SIN AUTORIZACIÓN POR ESCRITO de Contenidos Editoriales KHE, S.A. de C.V.

REGISTRO POSTAL PP09-01937

PORTADA

12 CIBERSEGURIDAD EN 2021:
alcanza un valor de mercado por
165 MMDD



MAYORISTAS

6 25 Entrega de los Soles de **INGRAM MICRO**

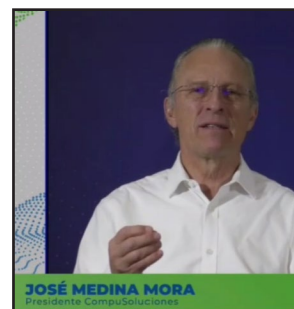
10 SYNnex-WESTCON-COMSTOR y FORTINET
delinean su visión para 2021

27 Comunidad Digital **COMPUSOLUCIONES**,
un espacio que habilitó negocios

18 ESEMANAL FELICITA



INGRAM MICRO



COMPUSOLUCIONES

GUÍA

19 Multifuncionales para el Hogar



GUÍA

FABRICANTES

37 ACER trae a México ConceptD, cómputo especializado para creativos



DELL

39 DELL TECHNOLOGIES anuncia una nueva era de inteligencia en su nueva línea Latitude

INTEGRADORES

25 Industrias **QUICER**, 40 años de trabajo hombro a hombro con el canal



PRODUCTOS

32 PRODUCTOS

BÚSCANOS EN:



/NOTICIASDELCANAL



/NOTICIASDELCANAL



ESEMANAL



ESEMANAL



55 7360 5651

WWW.ESEMANAL.MX

DIRECTORIO

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

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

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

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

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

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

25 ENTREGA DE LOS SOLES DE INGRAM MICRO



• DURANTE UN CUARTO DE SIGLO, EL MAYORISTA HA RECONOCIDO LA LEALTAD Y EL COMPROMISO DE SUS CLIENTES. “DICEN QUE EL RECONOCIMIENTO ALIMENTA EL ALMA Y EL EGO, Y HOY ES ALGO QUE QUEREMOS HACER CON USTEDES. QUEREMOS RECONOCER A LOS CANALES QUE EN 2020 HICIERON UN AÑO EXTRAORDINARIO CON NOSOTROS Y FESTEJARLO A LA MANERA DE INGRAM”, SEÑALÓ LUIS FÉREZ, VP & CCE MÉXICO, PERÚ Y COLOMBIA, EN EL MAYORISTA.

Autor: Álvaro Barriga

El director compartió algunos de los logros de la compañía en 2020, “fue un año muy complicado para el país, para el mercado, pero esta industria ayudó a salir adelante a las empresas hacia adelante”, añadió que Ingram tuvo resultados extraordinarios como ser nombrados la empresa número 23 de las mejores empresas para trabajar en México. “Hablando de negocio, mantuvimos la posición número uno en el mercado de volumen, algo que hemos mantenido por muchos años, y que el año pasado se vio apalancada por la venta de PCs”. Férez se dijo orgulloso de que por primera vez, la transformación que se vienen haciendo de la empresa se vio compensada con la venta de soluciones. “Fuimos número uno en todos los market share del 2020 y eso se vio coronado con nuestra posición a lo largo de todo el año”. Agradeció a todos los que están vendiendo soluciones y a los que no, les dijo que se están perdiendo de una buena oportunidad de ir creciendo sus negocios. Compartió que Microsoft los reconoció como el mayorista con la mejor transformación digital, explicó que hoy son más ágiles y listos para trabajar a distancia sin ninguna interrupción. Por su parte, HPE reconoció a Ingram Micro Latinoamérica como el mayorista del año, ya que capitalizaron en conjunto las oportunidades en almacenamiento y servidores. “Nos volvimos el Service Provider más grande de México de acuerdo con Microsoft, esto suena muy fácil, pero cuando compites con los grandes carriers que tienen una alta penetración en el mercado mexicano es una labor que lleva mucho tiempo y lo estamos logrando”, añadió que Autodesk los nombró partner del año, gracias a su trabajo por duplicar el número de canales.

Otro reconocimiento se los hizo HP por el negocio de servicios financieros; en tanto, indicó que con Kingston siguen creciendo en la venta de memoria propietaria, lo que va de la mano con todas las PCs que venden.

“**TODOS ESTOS LOGROS NO HUBIERAN SIDO POSIBLES SI NO HUBIÉRAMOS LOGRADO SER INNOVADORES EN 2020, LOGRAMOS UNA TRANSFORMACIÓN EN EL ‘TRABAJO DESDE CASA’ AL ‘TRABAJO DESDE CUALQUIER PARTE’, LO QUE NOS OBLIGÓ A CREAR UNA SERIE DE SOLUCIONES PARA QUE LAS EMPRESAS PUDIERAN ESTAR SEGURAS Y SU TRABAJO DESDE CUALQUIER PARTE NO SE VIERA INTERRUMPIDO**”: LUIS FÉREZ

El directivo destacó que trabajaron con diferentes marcas para llevar soluciones al sector educación y seguridad, indicó que rompieron récord en la venta de Chromebooks de diferentes marcas y aprovecharon bien el negocio con varios canales

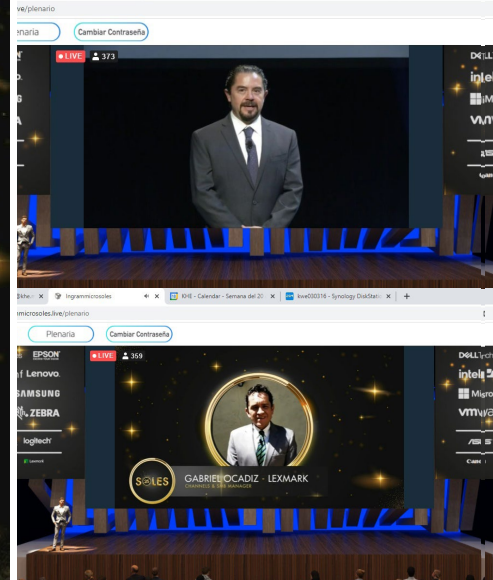
esa oportunidad que se presentó en el mercado. Resaltó que lanzaron IM Online, con una interface más moderna, con un motor de búsqueda más rápido para ser una herramienta de negocio. “También lanzamos Ingram Micro Rewards Club, un programa de lealtad que llegó para quedarse. Contiene muchas formas de compensar a nuestro canal y lo que hicimos fue poner todo en una misma plataforma para que todos sus beneficios se vean concentrados y puedan cambiar por los diferentes productos que el canal quiera y estén disponibles en la página”.

La entrega de los Soles estuvo encabezada por Luis Férez y el cuerpo directivo de la compañía: Gerardo Romero, Director de Go to Market; Cristina de Victorica, Directora Comercial; Ulises Sumarán, Director de Ventas; Diana García, Gerente de Recursos Humanos, así como Óscar López, Director de Ventas Cloud y Fabián Sotomayor, Gerente Sr de Marketing en Ingram Micro.

GANADORES DE LOS SOLES 2020

MARCA	CATEGORÍA	RAZÓN SOCIAL
Canon	Revelación Proyectos de Digitalización	CAPER ELABORACIÓN Y DISTRIBUCIÓN
Logitech	Revelación del Año	EMINORISTAS
	Mayores Ventas	COMPUMEX DIGITAL
Samsung	Mayores Ventas Digital Signage	PIXEL WINDOW
	Mayor Proyecto Movilidad	T-LINE MÉXICO
	Mayores Ventas Televisiones	RAC MÉXICO OPERACIONES
	Mayores Ventas Monitores	COMPUMEX DIGITAL
Apple	Mayores Ventas	INACOM DE MÉXICO
	Mayores Ventas Sucursal Guadalajara	EQUIPOS COMPUTACIONALES DE OCCIDENTE
	Mayor Crecimiento	GECTECH DE MÉXICO
Zebra	Mayor Proyecto	EXPECTATIVE SOLUTIONS
	Mayores Ventas	MC MICROCOMPUTACIÓN
	Mayor Crecimiento	PREMIER SYSTEMS & TECHNOLOGY
IBM	Mayores Ventas	IPASA
Lexmark	Mayor Proyecto	OMNIPRINTER
Microsoft FPP	Mayores Ventas	GRUPO UNIDADES DE CÓMPUTO
	Mayores Ventas eCommerce	CYBERPUERTA
	Mayor Crecimiento Ventas ESD	CADE SOLUCIONES EN ERP





MARCA	CATEGORÍA	RAZÓN SOCIAL
<i>Lenovo</i>	Mayores Ventas de Volumen	GRUPO UNIDADES DE CÓMPUTO
<i>Lenovo</i>	Mayor Desarrollo	GLOBAL NETWORKS AND IT
<i>Lenovo</i>	Mayor Crecimiento YoY	BODESA
<i>Lenovo DCG</i>	Mayor Desarrollo	COMPUMEX DIGITAL
<i>Lenovo DCG</i>	Mayor Crecimiento YoY	UTI CONSULTORES PROFESIONALES
<i>APC</i>	Mayores Ventas en Soluciones	MCA INTERNATIONAL TRADE & SERVICES
<i>APC</i>	Mayor Crecimiento Enterprise	SECURE POWER SOLUTIONS
<i>Asus</i>	Mayor Crecimiento Volumen	GECTECH DE MÉXICO
<i>Asus</i>	Mayor Crecimiento Gaming	GRUPO DECME
<i>Epson</i>	Mayor Crecimiento Cómputo	OFIX
<i>Epson</i>	Mayor Proyecto en Projectores	MAINBIT
<i>Epson</i>	Mayores Ventas en Impresión	COIMPRIT
<i>HP Inc</i>	Mayor Crecimiento en Punto de Venta	PC ONLINE
<i>HP Inc</i>	Mayor Volumen de Ventas	MAINBIT
<i>HP Inc</i>	Mayor Volumen de Ventas de Cómputo	GRUPO LOMA DEL NORTE
<i>HP Inc</i>	Mayor Volumen de Ventas de Impresión	GRUPO UNIDADES DE CÓMPUTO
<i>Cisco</i>	Mayores Ventas	PLANNET SERVICE
<i>Cisco</i>	Mayores Ventas Segmento Commercial	GB NETWORKS
<i>Cisco</i>	Mayores Ventas Segmento Small Business	COPILASER DEL NORTE
<i>Dell</i>	Mayores Ventas Volumen	PC ONLINE
<i>Dell</i>	Revelación del Año	DIGIPRODUCT
<i>Dell</i>	Mayores Ventas E-tailer	CYBERPUERTA
<i>Microsoft Cloud</i>	Mayores Ventas DataCenter	ESTRATEGIA TI
<i>Microsoft Cloud</i>	Mayor Consumo IAAS	DATAVISION
<i>Microsoft Surface</i>	Mayor Proyecto Cloud Gobierno	CYBEREVE
<i>JAMF</i>	Mayores Ventas Surface	SINERGY SOLUTIONS
<i>JAMF</i>	Mayores Ventas	INACOM DE MÉXICO
<i>JAMF</i>	Mayores Ventas Corporativo	AXITY

MARCA	CATEGORÍA	RAZÓN SOCIAL
VMware	Mayor Desarrollo	UBICUA
	Mayores Ventas	VECTI
	Mayor Crecimiento	SOLUCIONES INFORMATICAS SERTEI
INGRAM	Mayor Desarrollo	OPENSTOR
	Mayor Desarrollo en Soluciones Estratégicas	EXPERTOS EN SISTEMAS Y SERVICIOS INTEGRALES
	Mayores Ventas Ciudad de México	INACOM DE MÉXICO
	Mayores Ventas Sucursal Puebla	GRUPO DECME
	Mayores Ventas Sucursal Mérida	LA RED CORPORATIVO
	Mayores Ventas Sucursal Monterrey	PC ONLINE
	Mayores Ventas Sucursal León	GRUPO SVENSKA
	Mayores Ventas Sucursal Querétaro	MC MICROCOMPUTACIÓN
	Mayores Ventas Sucursal Tijuana	DIGIPRODUCT
	Mayores Ventas Sucursal Guadalajara	EQUIPOS COMPUTACIONALES DE OCCIDENTE
	Mayores Ventas eCommerce	CYBERPUERTA
	Mayorista Regional Mayores Ventas Volumen	GRUPO LOMA DEL NORTE
	Mayorista Regional Mayor Crecimiento	GRUPO UNIDADES DE CÓMPUTO
	Mejor Comportamiento Crediticio	CYBERPUERTA
	Mayores Ventas Cloud	AEVITAS
		AEVITAS
	Mayores ventas Cloud Market Place	COMPUCAD
	Mayores Ventas Cloud Vendors	CADGRAFICS
INGRAM ESPECIAL	Mayores Ventas Soluciones Avanzadas Cuidad de México	INACOM DE MÉXICO
	Mayores Ventas Soluciones Avanzadas Sucursales	PLANNET SERVICE
	Mayores Ventas SMB Centro	TRIARA COM
	Mayores Ventas SMB Occidente	ESTRATEGIAS EN TECNOLOGÍA
	Mayores Ventas SMB Norte	SOLINEK
	Mayores Ventas SMB Sureste	MEGABITS SOLUTIONS
	Mayores Ventas Gobierno	MAINBIT
	Mayores Ventas Videocolaboración	EQUIPOS COMPUTACIONALES DE OCCIDENTE
	Mayores Ventas Volumen	PC ONLINE
	Mención Honorífica: Constancia y Lealtad	MAINBIT
		GRUPO UNIDADES DE CÓMPUTO
		PC ONLINE
		INACOM DE MÉXICO
		GRUPO LOMA DEL NORTE

SYNNEX-WESTCON-COMSTOR Y FORTINET DELINEAN SU VISIÓN PARA 2021

- EL MAYORISTA SEGUIRÁ IMPULSANDO EL DESARROLLO DE SUS CANALES
- LA SEGURIDAD, UN ÁMBITO A CONSIDERAR EN LA NUEVA NORMALIDAD

Texto: Raúl Ortega

SYNNEX Westcon-Comstor junto al fabricante especializado en ciberseguridad, describieron los retos, oportunidades y las tendencias para 2021, en el contexto del trabajo remoto y la fragilidad de la seguridad en los diversos espacios, desde donde ahora se colabora.

El evento estuvo centrado en los negocios y la ciberseguridad, como un elemento de relevancia durante los tiempos que corren, debido al incremento y movilidad de los sitios de trabajo (home office), lo que a su vez abrió una importante cantidad de brechas con alta factibilidad de ser atacadas por la ciberdelincuencia.

“Existen herramientas necesarias para un modelo de trabajo remoto y para un trabajo híbrido, es así que, todo el mundo se fue al trabajo remoto ¿Y las conexiones, herramientas, aplicaciones estaban seguras? Lo único que puedo decir es que, seguro es que no. Existen muchos retos hacia el futuro”: Eduardo Zamora, Director General de Fortinet México.



EDUARDO ZAMORA

Mejorar la red, las formas de colaboración, asegurar las conexiones, así como las aplicaciones son algunos de los retos que tendrán lugar durante 2021, de acuerdo a la perspectiva de Fortinet y agregó otro ingrediente clave, relacionado con la cultura de cada país (mind set) y cómo se adapta cada sociedad a las actuales demandas, que el mercado exige en términos de la continuidad de los negocios apalancados desde el ámbito tecnológico.

“Existe un gran espacio de crecimiento aún, pero es parte de nuestra estrategia para este año poder fortalecer más regiones; con respecto a los canales, nuestro modelo está muy alineado a la estrategia del fabricante como es el caso de Fortinet, por lo que tenemos un fuerte ecosistema de canales por lo que necesitamos trabajar con ellos, apoyar sus capacidades, diferenciar su oferta, entregar soluciones completas y evolucionar sus modelos de negocio”: Marcos Murata, Director General de SYNnex Westcon-Comstor.



MARCOS MURATA

Así bien, la ciberseguridad ayuda a mantener a flote cualquier industria que, en el actual contexto y para algunos casos en particular como es el sector hospitalario, marcan la diferencia entre tener una óptima salud y el caso extremo contrario, debido a que gran parte de los equipos que se utilizan para ayudar a los pacientes son digitales y la gran mayoría conectados a una red, dejándolos expuestos como parte de la superficie de ataques. “Si estás en el mundo digital, la base de esa pirámide es de la ciberseguridad. Anteriormente, hablábamos de las empresas que ya habían sido atacadas y las que estaban por serlo. En la actualidad, existen las empresas que han sido atacadas y lo saben, y las compañías que también han sido atacadas, pero no lo saben”: Eduardo Zamora.

Los retos del mayoreo

La preparación o anticipación de las afectaciones debido a la pandemia marcó, en muchas empresas, la pauta para reaccionar de una forma estratégica o bien esperar lo inaplazable, es decir, el golpe económico que sufrió el mundo y del cual la cadena de distribución TIC no es ajeno, al respecto Marcos Murata, recordó: “A nivel Latinoamérica, ya veníamos preparándonos para las afectaciones; contábamos con un plan de contingencia, que no habíamos implementado, pero ya lo teníamos desarrollado. Un ejemplo era lo relacionado con nuestros colaboradores, quienes a nivel Latam, contaban con laptop, lo que facilitó el envío del personal para trabajar desde casa”.

CIBERSEGURIDAD EN 2021: ALCANZA UN VALOR DE MERCADO POR 165 MMDD

• EN 2020 EL VALOR GLOBAL LLEGÓ A LOS 153 MMDD CON UN CRECIMIENTO DE 7.6%

Texto: Raúl Ortega

En 2020 la ciberseguridad tomó una importancia diametral debido al aumento acelerado de empresas que enviaron a sus trabajadores a casa y se vieron en la necesidad de robustecer la seguridad para los diferentes puntos de acceso, aunque 73% de los trabajadores no recibieron una capacitación sobre aseguramiento TI.

Durante los años anteriores a 2018, las inversiones destinadas por las compañías a los temas de ciberseguridad crecían, aunque no en relación a la cantidad de ataques y la exposición de datos sensibles que comprometieron a más de una organización, no obstante, del 2019 a la fecha, el panorama ha cambiado drásticamente, en razón del contexto o situación que todos conocen, pasando de 114 mil dólares el presupuesto destinado en 2019 a 250 mil dólares para 2020 en el caso de las PyMEs, y para las grandes empresas pasó de 13 millones de dólares a 20 MDD, así lo destalló Jaime Berditchevsky, Director General de Kaspersky México: “El dato que nosotros podemos compartirles desde Kaspersky es muy interesante, pues al tener operaciones en América Latina, les podemos ofrecer una visión regional de cómo se comporta el mercado. Las empresas consultadas para el estudio (Fortune Business Insights) de Kaspersky respondieron

que, en materia de ciberseguridad, sus presupuestos siguen creciendo año tras año: De 114 mil dólares en 2019 a 250 mil dólares en 2020 para las PyMES latinoamericanas, y en el caso de las grandes empresas de 13 millones de dólares en 2019 a 20 millones de dólares en 2020”.

“EN LAS VERSIONES DE NEGOCIOS HUBO UNA REDUCCIÓN EN EL NÚMERO DE USUARIOS RESPECTO A LA RENOVACIÓN DE LICENCIAMIENTOS, YA QUE ALGUNOS EMPLEADOS AÚN PERMANECEN EN HOME OFFICE, MIENTRAS QUE EN LAS VERSIONES CASERAS SÍ HUBO UN INCREMENTO, YA QUE LAS PERSONAS, AL TRABAJAR EN SUS CASAS, REQUIEREN DE PROTECCIÓN PORQUE TIENEN ACCESO REMOTO A LOS SERVIDORES DEL TRABAJO, CORREOS, POR LO QUE LOS HACKERS, EN ESTOS TIEMPOS, CENTRAN SUS OBJETIVOS EN LOS USUARIOS CASEROS POR SER MÁS VULNERABLES”: LUIS ANTONIO DÍAZ, GERENTE DE OPERACIONES EN G DATA.



LUIS ANTONIO DÍAZ



Panorama de la ciberseguridad en 2021

El año 2021 comenzó y con ello las perspectivas sobre lo que esté por acontecer en seguridad se diversifican en el mapa TI, aunque el fondo sigue siendo el mismo, y es que, las empresas continúan ayudándose de los canales para abastecerse de cualquier tecnología que les permita habilitar la colaboración de sus trabajadores sin exponerlos por un lado y por otro, fortalecer la ciberseguridad desde los diversos puntos de conexión (los hogares) de los empleados, en ese entendido, Daniel Villegas, Gerente de Tecnología en HD Latinoamérica, aseveró: “Hay empresas que durante el 2021 terminarán de adaptarse a este nuevo esquema de trabajo y ello requiere de inversión en otros aspectos como adquisición de equipos de cómputo (laptops), migración de algún servicio a la nube, contratación de nuevos servicios, entre otros”.

“LAS EMPRESAS QUE ESTÁN PERFECTAMENTE ALINEADAS A UN TRABAJO REMOTO, HAN INCREMENTADO LA INVERSIÓN ENTRE UN 30% Y UN 50% EN HERRAMIENTAS ENFOCADAS A LA PROTECCIÓN DEL ENDPOINT, SOBRE SU INVERSIÓN ACTUAL, ESTO PARA FORTALECER O COMPLEMENTAR LA SEGURIDAD”:
DANIEL VILLEGAS.

Así bien, las organizaciones están demostrando tener especial interés en acorazarse con sistemas que no sólo los provean de seguridad, sino más importante aún, resguarde su información, al tiempo que les permite certeza sobre la continuidad de sus



DANIEL VILLEGAS



HP EliteBook 840 G6



7YZ04ELIFE2TB

Encuentra este equipo en HP Connect

HP recomienda Windows 10 Pro para empresa.

negocios; una fórmula en la que todos ganan, con la ventaja de que el canal está en posibilidad de ampliar esos márgenes, ya que si bien, dependiendo del tamaño de la solución es el porcentaje de ganancia, también cuenta con la opción de mantenimiento (empresas) y renovación de licencias (empresas y hogares), de los cuales obtendría un ingreso constante.

Es de agregar que, aunque el ingreso recurrente por renovación de licencias es modesto, éste puede ser todo lo contrario, pues si se cuenta con un número considerable de usuarios, terminaría por transformarse en un margen nada despreciable para capitalizar a los canales y desarrollar el negocio.



**JAIME
BERDITCHEVSKY**

“EL MARGEN DE GANANCIA ES VARIABLE YA QUE DEPENDE DEL TAMAÑO DEL CANAL, SU ESPECIALIZACIÓN Y LA FORMA EN QUE OPERAN. EN KASPERSKY OFRECEMOS UNO DE LOS PROGRAMAS DE CANALES ATRACTIVO Y RENTABLE, A LA PAR DE UN PORTAFOLIO QUE SE ADAPTA A LA NECESIDAD DE CADA UNO DE SUS CLIENTES. CONTAMOS CON ESPECIALIZACIONES EN SOLUCIONES Y SERVICIOS PARA QUE

PUEдан PROFESIONALIZARSE Y SATISFACER LA NECESIDAD DE PROTECCIÓN CONTRA CIBERAMENAZAS QUE SUS CLIENTES REQUIERAN”: JAIME BERDITCHEVSKY.

Como se ha dado cuenta, la rentabilidad que los canales alcanzarían está sujeto al tamaño del proyecto, la especialización de cada uno y en los tiempos que corren, a la colocación de suscripciones, las cuales no deben demeritarse, ya que el grueso de las empresas no tiene una cultura robusta de ciberseguridad entre sus colaboradores y más aún, buena parte de los empleados que actualmente trabajan desde casa desconocen los riesgos potenciales de alguna acción, porque la consideran habitual o apropiada.

El sendero de la ciberseguridad en tiempos del trabajo remoto

Si existe ingrediente primordial que, los canales ni cualquier otro actor dentro de la cadena de distribución TI subestima, es todo aquello relacionado con la habilita-





ción, capacitaciones técnicas/comerciales o adiestramiento que le permitan dotar de conocimiento al canal, con la finalidad de facilitar la comercialización, mantenimiento y posterior renovación de cualquier servicio como lo es la ciberseguridad. Recordando que, a mayor conocimiento (para el canal), mayor rentabilidad.

APOYOS QUE MAXIMIZAN LA RENTABILIDAD DEL CANAL:

G Data: Cuentan con capacitaciones, acompañamientos y certificaciones, además de ofrecer un producto de alta calidad, con características técnicas únicas y tecnología de última generación. Es de origen alemán, lo que garantiza su calidad en el mercado.

HD Latinoamérica: Ofrece apoyo técnico, comercial y en temas de marketing para cada uno de los canales. Cuentan con un Partner Portal desde el cual los canales registrados pueden hacer compras directas 24/7 de productos que comercializan y proporcionar licencias inmediatas a sus clientes, además de que pueden administrar su stock de licencias, facturas, estadísticos, entre otros. También se cuenta con un programa de canal Optimum Channel Program, el cual busca incentivar el compromiso y la lealtad de los asociados de negocio a través de valores agregados, recompensas, promociones y beneficios de acuerdo con la categoría en la cual se encuentre (Delta, Sigma, Kappa), mientras más negocios se generen mejores beneficios se tendrán. A su vez, se acercan acompañamientos que van desde la captación del cliente, hasta el cierre de negocio, todo ello con soporte técnico ilimitado vía correo electrónico, WhatsApp, telefónico y vía remota para todos los clientes con licenciamiento activo. La marca realiza webinars enfocados únicamente a canales, para dar a conocer promociones, nuevos productos, nuevos lanzamientos, campañas de marketing, capacitaciones comerciales, capacitaciones técnicas, entre otros.

Kaspersky: Disponibilidad y suministro de productos, así como el programa de Partners Kaspersky United, que brinda capacitación, especialización y rentabilidad a los socios con el fin de que ofrezcan mejores soluciones de seguridad a sus clientes. Bajo el esquema de este programa los socios mantienen y monetizan sus especializaciones en diferentes niveles, los cuales son Registered, Silver, Gold y Platinum, en uno o varios dominios: por solución (seguridad de nube híbrida, defensa y administración de amenazas, o prevención de fraude), o por servicios, como proveedor de servicios administrados, proveedor de detección y respuesta administrados o centro de capacitación autorizado. También tienen un rebate para socios especialistas de hasta 20% y maneja precios en pesos.

En el caso de los mayoristas, como es HD Latinoamérica, un canal nuevo y que está interesado en comenzar adentrarse en el mundo de la seguridad informática, la empresa está en la mejor disposición de ayudarlos acercándole opciones y trazándole una ruta de cómo puede capitalizar la oferta del mercado en relación a la demanda creciente de ciberseguridad para el trabajo remoto, así lo relató el gerente de tecnología del mayorista: “El primer paso es registrarse como canales dentro de HD Latinoamérica para poder acceder a todos los beneficios que conlleva. Una vez registrados, el camino es muy sencillo ya que el staff comercial y técnico tiene un acompañamiento total con el canal brindando asesoría personalizada para cada uno de sus proyectos. En el proceso encontramos capacitación comercial y técnica, apoyo preventa, postventa y puesta a punto de los proyectos”.

“DEPENDIENDO DEL TAMAÑO DEL DISTRIBUIDOR Y SU VOLUMEN DE VENTAS, ÉSTE PODRÍA GANAR DESDE 25% HASTA 40%”: GERENTE DE OPERACIONES EN G DATA.

El negocio de la ciberseguridad en 2020 se afianzó y en los próximos años crecerá de tal forma que, los canales que apuesten a este rubro, muy probablemente se vean recompensados no sólo con ganancias, sino como un canal destacado y especializado, lo que imprimiría más valor agregado, al ya acumulado a través de otros servicios, productos o soluciones que comercializan. Prueba de lo anterior está enmarcado en los números registrados a nivel internacional como en el país, para todo lo relacionado con seguridad digital, alcanzando cifras de los 153 mil millones de dólares en 2020, como lo aseguró el Director General de Kaspersky México: “A nivel global, la pandemia tuvo un impacto en las inversiones en ciberseguridad, de acuerdo con un análisis realizado por Fortune Business Insights, refiere que en 2020 el valor global de este sector fue de 153 mil millones de dólares y tuvo un crecimiento de 7.6% a pesar del escenario económico que el mundo vivió. Ese mismo análisis destaca que este año (2021) el valor del mercado podría alcanzar los 165 mil millones de dólares. Sin lugar a dudas, estas cifras están relacionadas con el hecho de que hoy, todos quienes estamos conectados desde casa, trabajando, estudiando y literalmente viviendo en línea, somos el nuevo perímetro de seguridad de las compañías”.

Las oportunidades que existen alrededor de la ciberseguridad continúan sumándose en la medida que el confinamiento se extiende y por consecuencia el trabajo remoto, a su vez las empresas entraron en la fase de transformación digital como una alternativa de supervivencia, que ahora les está entregando resultados positivos, aunque con este cambio llegan otros desafíos que se enfilan a la protección de la información desde todas las posibles brechas de seguridad (hogares), por lo que el canal tiene en sus manos la posibilidad de convertirse en un asesor capaz de identificar las necesidades particulares de las organizaciones y entregar una solución a la medida que, integralmente, enfrente los ataques que pudieran presentarse.



eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

FELICITA

MARTES 6

GLORIA URZÚA ACOSTA, TEAM LEADER HP INC. EN CVA

MIÉRCOLES 7

DANIEL ALBERTO SANTIAGO REYES, IT MANAGER EN AGUILAR Y SANTIAGO CONSULTORES

GABRIEL VIVEROS CASTILLO, DIRECTOR GENERAL DE SERVICIO GAMA SYSTEM

GUILLERMO VILLARRUEL SOSA, MARKETING EN CDC GROUP

HUNTER ANAYA FLORES, DIGITAL CUENTAS PR EN UMI

JUEVES 8

GILBERTO SÁNCHEZ, DIRECTOR GENERAL DE ASPEL

VIERNES 9

EVA BARREDA, PARTNER MARKETING MANAGER MÉXICO EN HP INC.

JUAN ESCAREÑO FERNÁNDEZ, DIRECTOR GENERAL DE TEKNO MIND

RICARDO ALBERT, DIRECTOR GENERAL DE INCOM

SANDRA PAOLA MOSCARELLA GONZÁLEZ, GERENTE DE MARKETING EN NEXSYS

SÁBADO 10

JOEL MEDEL BUSTAMANTE, KAM EN LENOVO

DOMINGO 11

DAVID MODIANO, DIRECTOR COMERCIAL DE NET2PHONE

EMIGDIO GRANILLO ISLAS, SALES DIRECTOR EN STULZ

FABIOLA VILLAGÓMEZ, SENIOR COORDINATOR, MARKETING COMMUNICATIONS LATAM EN AXIS

JORGE DE LA FUENTE PARRES PERRILLIAT, SE LATÍN AMÉRICA EN BELDEN

FIBREMEX POR SU 21 ANIVERSARIO

ABRIL 2021

Multifuncionales para el hogar

Desde el inicio de la pandemia, los multifuncionales para el hogar han sido más demandados por los usuarios que realizan home office o educación a distancia, por lo cual, el canal puede capitalizar esas oportunidades de negocio apoyándose en la oferta de fabricantes.

Texto: **Anahi Nieto**

Brother

DCP-L2540DW

Características: Multifuncional láser monocromático confiable y económico, ideal para el hogar o pequeñas empresas, cuenta con un alimentador automático de documentos de 35 hojas, dúplex automático, conexión inalámbrica y Ethernet, e imprime y copia hasta 30 páginas por minuto.

Garantía: Limitada de un año.



Brother

DCP-T520W

Características: El multifuncional es la impresora, copiadora y escáner ideal para el hogar. Imprime fotos y documentos en alta calidad y viene con botellas de tinta de ultra alto rendimiento. Conveniente impresión y escaneado con dispositivos móviles y velocidades de impresión rápidas.

Garantía: Limitada de dos años.



Canon

MF445dw

Características: Con una velocidad de impresión de 40 ppm, compatible con soluciones móviles para imprimir y escanear, una capacidad de hasta 900 hojas y con la posibilidad de imprimir hasta 10,000 páginas con un sólo cartucho, el multifuncional MF445dw Todo en Uno está diseñado para pequeñas y medianas empresas.

Garantía: Un año.



Canon

MF642Cdw

Características: Diseñada con amplias capacidades y un mantenimiento mínimo, el multifuncional a color permitirá imprimir, escanear o copiar en una sola máquina. Imprime y escanea a través de un dispositivo móvil, escanea y convierte documentos en archivos PDF con opción a búsqueda y configura tareas diarias con un sólo clic.

Garantía: Un año.



Epson EcoTank L5190

Características: Este equipo compacto tiene una alta productividad y desempeño: Imprime hasta 7,500 páginas a color o 4,500 páginas en negro y hasta 100 hojas sin interrupciones. Cuenta con impresión inalámbrica, Wi-Fi Direct y Ethernet, e impresión móvil desde smartphones y tablets, ideal para llevar a cabo las actividades de todos los integrantes de la familia.

Garantía: Dos años con registro del producto.



Epson EcoTank L6171

Características: Con la finalidad de brindar la mejor conectividad y facilitar las actividades del hogar, este equipo ofrece conectividad desde smartphones, computadoras y tablets, así como desde servicios iPrint, e-mail Print, Google Cloud Print, Apple Print y escaneo a la nube. Además, ofrece impresión sin cartuchos, con su diseño de tanques frontales, botellas de tinta con llenado automático y codificadas para llenado fácil.

Garantía: Dos años con registro del producto.



eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

**SÍGUENOS
EN LINKEDIN**

/NOTICIASDEL**CANAL**



GUÍA

HP

Deskjet Ink Advantage 2775

Características: Todo lo básico, ahora con recursos sencillos. Imprime, escanea y copia los documentos cotidianos y se conecta de forma inalámbrica sin preocupaciones. La configuración sencilla con la aplicación HP Smart hará que esté preparado desde cualquier dispositivo. Usuarios de impresoras domésticas que quieren soluciones de tecnología confiables y fáciles de usar para obtener todo lo que necesitan en materia de impresión, escaneo y copias, más rápido y de forma más inteligente.

Garantía: Un año, limitada para hardware.



HP

Deskjet Plus 6475

Características: Manejo todo desde el hogar. Imprime, escanea y copia los documentos cotidianos y mucho más, y obtiene un alimentador automático de documentos de 35 páginas. Configure cualquier dispositivo y conéctese a través de él. Además, obtenga Wi-Fi con recuperación automática. Familias que quieren soluciones que respondan de forma impecable a todo lo que tienen que hacer, además de simplificar la forma en que se conectan, imprimen y lo manejan todo desde el hogar.

Garantía: Un año, limitada para hardware.



Xerox B205

Características: Microvolt, multifuncional B&N compatible con tamaño Carta / A4, copiado, impresión, escaneado, correo electrónico. Wi-Fi integrado, confiabilidad sin precedentes, tamaño compacto y funcionamiento ultra silencioso, impresión rápida con texto y gráficos nítidos y claros, ideal para equipos de trabajo de 1 a 5 usuarios.

Garantía: Doce meses.



Xerox VersaLink C405

Características: Multifuncional a color compatible con Carta / A4 / Legal, copia, impresión, escaneo, envío de fax, correo electrónico, Cloud. Asistente de trabajo inteligente con tecnología Xerox ConnectKey incorporada. Ideal para equipos de trabajo de 2 a 10 usuarios, diseño pequeño para rendir en grande en el corazón de su empresa.

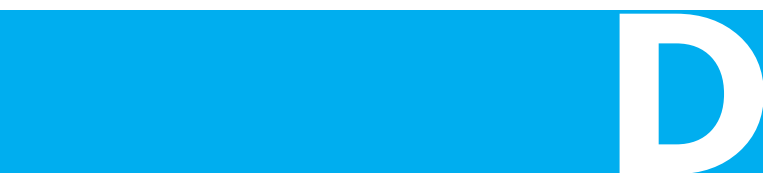
Garantía: Doce meses.



INDUSTRIAS QUICER 40 AÑOS DE TRABAJO HOMBRO A HOMBRO CON EL CANAL

- **INDUSTRIAS QUICER: “CANALES, NOSOTROS NO SOMOS TU COMPETENCIA, SOMOS TUS ALIADOS”.**

Autor: Raúl Ortega



Debido a lo complicado del 2020, el mayorista se ha imposibilitado para organizar una celebración con motivo de sus 40 años, aunque ello no demeritó su trabajo constante con su ecosistema de partners, ayudándolos y fortaleciendo el negocio, pero principalmente, estando a su lado como un aliado de valor

agregado.

Industrias Quicer, reconocido como el primer mayorista de Panasonic a nivel nacional, aún tiene mucho que contar respecto a cómo continúa impulsado a los canales y abriéndoles oportunidades de negocio en un esquema enmarcado en el ganar-ganar.

“ES UNA EMPRESA CONSOLIDADA, QUE RESPALDA Y SE COMPROMETE CON SUS CANALES APOYÁNDOLOS CON SOPORTE, INVENTARIO, CAPACITACIONES, CRÉDITO Y ENTREGAS A DOMICILIO, CON MÁS FOCO EN CAPACITACIONES PARA LAS NUEVAS MARCAS”: SUSANA DÍAZ, GERENTE DE VENTAS Y SUCURSAL EN INDUSTRIAS QUICER.

La empresa cuenta con un amplio portafolio de soluciones con marcas de prestigio, entre las que se incluyen ICC, Derrant, Polycom, Sola Basic, SattWin, EATC y más. Adicionalmente, la organización tiene presencia en todo el territorio nacional, al respecto, la ejecutiva agregó:



“COMO INDUSTRIA QUICER, HEMOS RESPETADO AL CANAL Y NO VENDER DE FORMA DIRECTA AL USUARIO FINAL, APEGÁNDONOS A NUESTRO LEMA: NOSOTROS NO SOMOS TU COMPETENCIA, SOMOS TUS ALIADOS; LO QUE NOS HA AYUDADO EN LA CONFIANZA QUE TIENEN CON NOSOTROS. ES TIEMPO DE HACER SINERGIA EN EQUIPO Y APOYARLOS”: AFIRMÓ LA GERENTE DE VENTAS Y SUCURSAL.

SUSANA DÍAZ

“Tenemos canales a nivel nacional y nuestras sucursales nos ayudan en la entrega del producto. Uno de los apoyos para los canales, es que si el canal está ubicado en la Ciudad de México, pero necesitan entregar la solución, por ejemplo en Mérida, nosotros no le cobramos el envío y se le entrega el material como si fuera un proyecto de la Ciudad, lo que nos ha permitido llegar a todo el territorio nacional”.

PORTAFOLIO DE INDUSTRIAS QUICER:

Panasonic: Conmutadores, telefonía (analógica, analógica-digital, digital, inalámbrica, IP y SIP), video conferencia, CCTV (cámaras analógicas, IP, lentes y accesorios), Panaboard, Fax y Multifuncionales (impresoras y consumibles).

GrandStream: PBX, conmutadores virtuales, troncales IP, virtualización.

Polycom: Soundstation analógicos, inalámbricos e IP.

JPL Telecom: Diademas profesionales.

ICC: Salidas del área de trabajo, paneles de conexión, cables para instalaciones, conjuntos de cables, racks, sistemas de fibra óptica y más.

Derrant: Gabinetes, racks, proline, charolas, organizadores, accesorios, sistema de ventilación, PDU polarizados de tierra, entre otros.

Sola Basic: Reguladores de voltajes y no-breaks.

SattWin: Tarificadores.

EATC: Protectores de líneas.

La gama de soluciones y productos que comercializa el mayorista a través de canales es sumamente amplio, lo que permite al canal tener opciones para ofrecer a los clientes finales, pero no sólo eso, sino que el mayorista también desarrolla a sus socios de negocio para habilitarlos técnica y comercialmente con capacitaciones, certificaciones, seminarios, soporte y detalló Susana Díaz: “Damos el soporte y lo garantizamos 24/7. Entregamos trato personalizado, ayudando a los canales a cerrar sus proyectos con maquetas, preparamos una presentación, exponemos el tema. Siempre hemos estado al lado de nuestros socios”.

COMUNIDAD DIGITAL COMPUSOLUCIONES, UN ESPACIO QUE HABILITÓ NEGOCIOS

- LA JORNADA SE DIVIDIÓ EN DOS SESIONES TOTALMENTE VIRTUALES EL 9 Y 10 DE MARZO
- COMPUSOLUCIONES SE EXPANDE A COLOMBIA

Texto: Anahi Nieto / Raúl Ortega

Comunidad Digital 2021 que realizó CompuSoluciones, fue un evento que conjuntó la opinión de directivos de la compañía y de algunas de las marcas más prestigiadas de tecnología en

México, así como un punto de encuentro para el diálogo con miras al cierre de negocios entre canales y fabricantes.

El 9 de marzo del presente año, el mayorista inauguró en formato totalmente virtual el espacio Comunidad Digital que, en voz de Juan Pablo Medina Mora, Director General de CompuSoluciones, habló sobre el panorama actual en el país, los incentivos que acercan como empresa a los canales para impulsar el desarrollo de sus negocios, además de ratificar su compromiso con sus partners.

JUAN PABLO MEDINA MORA

Un dato relevante durante la ponencia del Director General de CompuSoluciones, fue el anuncio sobre la internacionalización del mayorista a territorio colombiano, buscando el crecimiento de la compañía a través de la diversificación geográfica e incrementar el negocio y distribuir el riesgo.

Después de conocer de primera mano la visión de CompuSoluciones se dio paso las exposiciones de Edgar Rangel, Líder del Área de Desarrollo

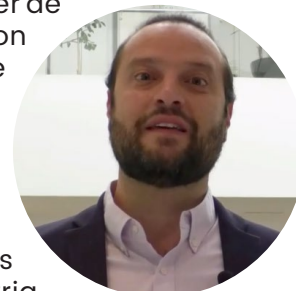
Empresarial, quien se enfocó en la cadena de distribuidores de la marca y cómo los ayudan en su desarrollo a través de programas especiales, talleres, consultorías especializadas, cultura organizacional y otros tópicos. Posteriormente, estuvo Gabriel Carrasco, socio fundador de Aurigam Growth Consulting, presentando un análisis detallado sobre la relevancia de los datos desde sus inicios y su trascendencia en la actualidad.

La participación de Ana María Arreola, Directora Comercial y Mercadotecnia en CompuSoluciones, junto a la de Jos Medina Mora, Líder de Plataformas Digitales, fungieron como parte clave del evento, ya que al exponer temas como La red de números y Plataformas Digitales, respectivamente, se cristalizó la visión y las herramientas de las que la compañía ha echado mano para colocarse como uno de los mayoristas referente en la industria TIC, al respecto Jos Medina Mora

presentó: "En CompuSoluciones hemos preparado cuatro cimientos para apoyarlos en este camino. Desarrollo y tecnología a tu servicio;



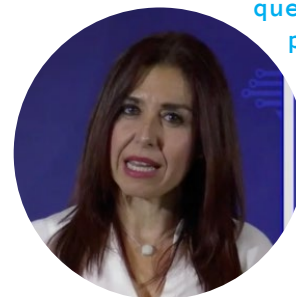
EDGAR RANGEL



JOS MEDINA MORA

Captación de demanda y oferta; Comercialización digital y Soporte”, añadió que estas herramientas logran nuevos clientes, nuevos mercados, nuevas tecnologías y nuevas marcas.

“El 57% de nuestras ventas fue en hardware, pero lo que nos parece importante es que nos acercamos a la venta de propiedad intelectual (0.1%). Los porcentajes en ventas por software on premise (23%), el crecimiento de los distribuidores, los segmentos por montos de venta, el ticket promedio, las ventas por Estado y el crecimiento de ventas (27%) y transacciones (7%) en Siclick”: Ana María Arreola.



ANA MARÍA ARREOLA

Raúl Obregón Servitje, Director de Innovación en Bimbo, habló sobre cómo la tecnología ayudó a la empresa a sortear los embates de la pandemia y no detener su producción, asimismo, Andrés Medina Mora, explico la división Ventures que tiene la compañía para la creación y adquisición de la propiedad intelectual con herramientas como Laboratorio Emprende para la creación de propiedad intelectual y el Fondo Corporativo de Inversión para la adquisición de propiedad intelectual a través de la inversión.



RAÚL OBREGÓN SERVITJE

Día 2

El 10 de marzo quedó como un día dedicado a las marcas con las que trabaja CompuSoluciones, como Intel, Autodesk, HP Inc, Red Hat, Microsoft, Veeam y más, todo ello con la intención de que los partners del mayorista conocieran en voz propia de los fabricantes sus expectativas para el 2021, dónde observan las oportunidades de negocio y principalmente ser un punto de encuentro para concretar acuerdos.

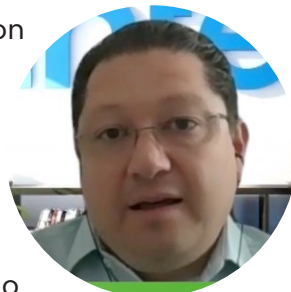
Con una cordial bienvenida y recordando seguir cuidándose, Maru Moreno, Directora Comercial en CompuSoluciones recibió a los invitados por segundo día consecutivo y enunció temas de cómo competir y la resiliencia empresarial con base en siete pilares que el mayorista destaca.

“Es un buen momento para hacer una reflexión sobre cuál es propósito de nuestra empresa, es por ello que nosotros tenemos siete pilares para la resiliencia empresarial: La cultura de innovación; Experiencia del cliente; Experiencia del colaborador; Generación de ventas; Eficiencia operativa y financiera; Especialización y colaboración e Integración de soluciones. El mensaje principal es: qué de la ofertan que tienen hoy pueden ir migrando a XaaS”: Maru Moreno.



MARU MORENO

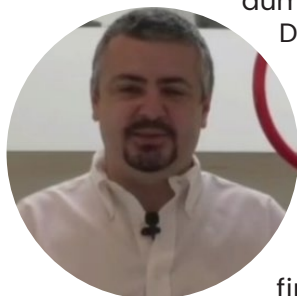
Entre los invitados estuvieron personajes relevantes de la industria TIC entre los que se incluyeron a Ricardo Barriga, Director de Canales y Partners en Intel México, Eduardo Saldarriaga, Director de cuentas corporativas PyMES en Microsoft México, Carlos Cortés, Director General de HP Inc México, Javier Cordero Torres, Director General de Red Hat México y más, quienes tocaron temas como el uso de la tecnología para impulsar la recuperación de las empresas, las oportunidades tecnológicas que se observan en el panorama del 2021 como son Inteligencia Artificial (IA), Internet de las cosas (IoT), también se habló de la sustentabilidad y del compromiso que deben tener todos los fabricantes al tiempo que desarrollan nuevas tecnologías, cerrando con la importancia de la nube híbrida, la importancia del cliente o usuario final, así como el cambio del comprador, los modelos de suscripción/consumo y los Marketplace como iniciadores del declive de la reventa física.



RICARDO BARRIGA

También se habló de los apoyos que el mayorista brinda a los partners, con el Programa de Nivelación Fast Start, el cual es un plan personalizado donde se define en conjunto hacia dónde quiere llegar el socio, se realiza un diagnóstico de su fuerza de ventas y de su equipo de ingeniería para conocer el nivel de conocimiento en donde se encuentran y acercarlos talleres y laboratorios para mejorarlo, también ponen a su disposición equipo demo para todas las soluciones, la disponibilidad de tener un portafolio más robusto por medio de alianzas, un esquema de pago por uso de tecnología, desarrollo empresarial, programas y capacitaciones para habilidades suaves y plataformas digitales como Market Place.

Por otra parte, José Luis Cortés, Director Comercial de CompuSoluciones, explicó que existe una enorme oportunidad de mercado ante la transformación digital que se vive, y que se encuentran listos para ayudar a la red de distribuidores con programas y generación de demanda; junto con la estrategia de IBM, procurarán aumentar la relevancia del ecosistema de partners.



JUAN PABLO PIZÁ

De acuerdo con Juan Pablo Pizá, Gerente de Crédito y Cobranza, y Servicios Financieros, el mayorista cuenta con diferentes productos y servicios a fin de ayudar a los canales con sus proyectos, para que estos no se queden sin capital y puedan utilizar el que tienen para aprovechar las oportunidades de negocio al adquirir infraestructura de TI adaptada a sus necesidades permitiéndoles contar con la liquidez financiera deseada y un retorno de inversión a corto plazo; para ello, ofrecen las opciones de dos diferentes arrendadoras con arrendamiento puro y crédito simple.

Por su parte, Mitzi Castro, Gerente de Desarrollo Empresarial, expuso sobre Talentry, una solución propia del mayorista diseñada para la gestión de talento, servicios de consultoría, cultura organizacional, políticas y procesos humanos, capaz de generar diagnósticos de clima organizacional, definición de valores, planeación estratégica, indicadores de productividad por persona, consultoría para organizaciones, y automatizar la gestión de capital humano, entre otras funciones que ayudan a incrementar la productividad de las organizaciones a través de una plataforma móvil disponible para Android. Los canales que se interesen en su comercio podrán acceder a capacitaciones y a una comisión por cierre del 10% en licenciamiento y 5% en servicios de implementación.

Además, Juan Pablo Pizá volvió a tomar participación en la jornada para exponer la responsabilidad social que caracteriza y preocupa al mayorista, ya que llevan años atentos a su entorno y de forma activa han realizado diferentes actividades con fines de caridad en diversas instituciones, el directivo hizo un llamado a sumarse y juntos seguir aportando a mejorar al país.

Marcas de valor

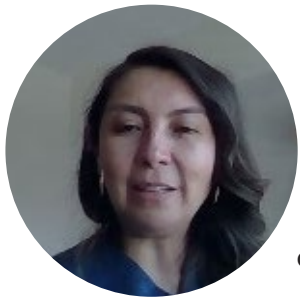
Ana María Arreola, Directora Comercial y Mercadotecnia en CompuSoluciones, habló sobre la oferta de Apple, la cual está enfocada en la información centralizada en el usuario en cualquier negocio, ya sea una pequeña empresa o un gran corporativo; su objetivo es crear productos que enriquezcan la vida de las personas teniendo como filosofía la creatividad, simplicidad, y humanidad: valores necesarios para satisfacer las necesidades de los usuarios. Por ello, los productos del fabricante son potentes y cuentan con el beneficio Zero-touch para configurar de manera automática, y pueden hacer match con otras marcas para brindar soluciones completas, con Jamf y AT&T Business, para ofrecer un iPad con telefonía celular y acceso a internet bajo un contrato de 24 a 36 meses y con financiamiento, por ejemplo.

José Medina Mora Icaza, Presidente de CompuSoluciones, presentó en la charla “Entorno político, económico y social”, el panorama a nivel nacional en medio de la emergencia sanitaria, donde se atraviesa en una crisis tras la pérdida de 650 mil empleos formales, dos millones de empleos informales, y más de un millón de empresas que han parado sus operaciones. No obstante, el directivo indicó que se espera que la actividad económica se recupere en un 4% en este 2021, pero no será suficiente para recuperarse de la caída del 8% que dejó el 2020, lo cual tomará entre dos a tres años en promedio; para lograrlo de una forma más rápida, Medina



JOSÉ MEDINA MORA ICAZA

Mora hizo un llamado a reinventar los negocios y tomar participación en el entorno político por medio del voto.



VANESSA GONZÁLEZ

Vanessa González, Directora de Canales Comerciales y PyME en HP Inc, mencionó: “Queremos dejar en claro la importancia que tiene el canal para la marca, nuestro core y ADN está con ellos; continuaremos estando cerca con apoyos, capacitaciones, de este tipo de eventos como Comunidad Digital. Los invito

a participar en los programas Amplify en donde tenemos 45 lugares para canales interesados en aprender y ganar en sustentabilidad”. Agregó que tras la pandemia, el canal ha evolucionado muy rápido, actualmente los socios están más tranquilos porque el mercado está adoptando nuevas tendencias y a abrirse, “mientras empiezan a ver más comercios abiertos, siguen vendiendo, ven nuevas oportunidades y aquí estamos para apoyarlos en todos sus negocios”, afirmó.

En tanto, Pamela González de la Garza, Directora de Canales y Alianzas para HPE México, dijo que HPE & Aruba tienen en conjunto un plan de crecimiento por medio de un modelo de cobertura que se basa en canal, para quien tiene disponibles diferentes herramientas para optimizar su rentabilidad, como el programa “Partner Ready” y el que están por lanzar “Programa Consultor”, el cual los habilitará para abordar clientes, presentar casos de uso, hacer pruebas de concepto y poder ganar rebates que van desde el 15%, dependiendo de la línea de producto y el nivel de membresía que se tenga.

Gustavo Gómez, Director de HPE México

Las empresas están buscando entrar a la segunda ola de transformación digital, por lo cual Hewlett packard Enterprise cobra mayor relevancia como un servicio de experiencia en múltiples nubes híbridas, el cual trae consigo ventajas como capitalizar la gran cantidad de datos disponibles y tecnologías como machine learning.

Para abordar los servicios de arrendamiento en la industria de TI, Enrique González, Representante de HPE Financial Services México, mencionó que estos ayudan a cerrar negocios en conjunto y estar cerca de los clientes para brindar estabilidad real

y crear vitalidad financiera con una forma clara de trabajar, con términos sencillos; además, pueden financiar proyectos completos que involucren desde hardware, software, implementación, y otros servicios.

Aunado a ello, Gavriella Schuster, Corporate Vice President Comercial Partner at Microsoft, tomó unos minutos de la agenda para exponer que, aunque ningún negocio es inmune a la crisis derivada por la pandemia, identifican grandes oportunidades de negocio en el mercado mexicano, en especial en la migración a la nube, el trabajo a distancia, la continuidad de negocio, y la seguridad.

Eduardo Gutiérrez, Presidente y Director General IBM México, indicó que la nube híbrida abierta de IBM que integra Inteligencia Artificial, es una arquitectura única en la industria, la cual se suma a la estrategia de conformar un ecosistema como motor de crecimiento que busca brindar las mejores capacidades de nube al mismo tiempo de apoyar a los partners con la experiencia técnica y activándolos con los servicios financieros seguros que aceleren sus transacciones, programas de canales, de capacitación especializada para diferentes segmentos, incentivos y generación de oportunidades.

Sara Wilson, Directora de Canales en América Latina para Veeam, explicó que la firma se ha expandido a lo largo del mundo, donde ya cuentan con más de 375 mil clientes, acercando a los canales una oferta que consta de nube pública, privada, hardware y software, todo ello sencillo, confiable y flexible, además de ser la versión 11 de las soluciones.

David Barrientos, Gerente Comercial de Autodesk para México, explicó que el desarrollador tiene principal foco

en las industrias de arquitectura, ingeniería y construcción, medios, entretenimiento y manufactura, lo que involucra ofrecer a la red de distribución una capacidad para elevar su nivel de venta, en especial una consultiva, para lo que requieren entender los objetivos de negocio, retos y procesos de sus clientes, generando propuestas de valor al acompañar el producto con servicios. Para apoyarlos, ponen a su disposición, en conjunto con CompuSoluciones, programas de capacitación y acompañamiento.



DAVID BARRIENTOS

Tatiana Redondo, Responsable de Ecosistema de Canales en México de IBM, indicó que la compañía está enfocada en la nube híbrida abierta y en la Inteligencia Artificial: dos fuerzas dominantes que impulsarán el cambio. En este panorama, el ecosistema de canales será el motor de crecimiento para IBM, por lo cual buscan desarrollar sus capacidades, incrementar sus conocimientos en nube híbrida y volverlos consultores para sus clientes para orientarlos sobre las nuevas herramientas de acuerdo a su modelo de negocio y que sean capaces de brindar servicios adicionales; tendrán herramientas de generación de demanda, capacitaciones, personal técnico para brindarles apoyo y acompañamiento en el desarrollo de soluciones, y mayores incentivos.

Pablo Jimena, Encargado del desarrollo de canales para Latinoamérica en Jamf, mencionó que la oferta del desarrollador consiste en una solución para la administración de los equipos, la conectividad, los recursos, y la seguridad, todo desde un punto de vista interno y externo, ya que la prioridad es ayudar a las empresas a trabajar de forma remota y a las instituciones educativas a continuar enseñando de forma virtual, al igual que los hospitales a atender a los pacientes de forma remota.



PABLO JIMENA

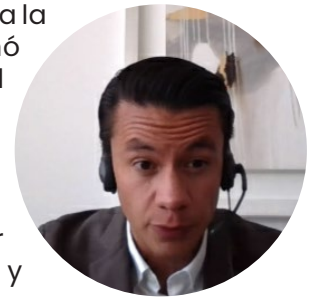
La estrategia del desarrollador es en un 100% a través de canal, por medio de CompuSoluciones brindan apoyo a la red de distribución con capacitaciones y consultas. La visión de Jamf es facilitar la interacción humana empoderando al usuario a través de TI, y para 2030 busca que Apple tenga mayor presencia a nivel enterprise.

Ricardo Galicia, Country Manager de México para la división Data Center Group, en Lenovo, mencionó que el fabricante encuentra una gran cantidad de áreas de oportunidad para crecer en conjunto con el ecosistema de canales que tiene CompuSoluciones, para lo cual pone a disposición de estos su portafolio completo de centros de datos, y estará atento y abierto para conversar con los clientes, armar soluciones a la medida y buscar los instrumentos financieros correctos. El directivo anunció que brindan un portafolio de infraestructura como servicio con servidores, almacenamiento, redes, y dispositivos.

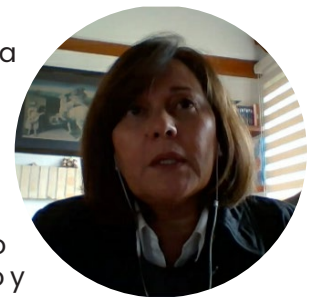
Además, en el sector gobierno encuentran mayor movimiento que en el pasado, lo cual incentiva la economía de muchos sectores y busca beneficiar al canal al tener una estrategia comercial del 100% a través de estos.

Marcela Lugo, Directora de Ventas en Latinoamérica para Enterprise en McAfee, explicó que el desarrollador especialista en ciberseguridad ha evolucionado su estrategia y fortalecido su portafolio con el fin de acompañar a los clientes en el viaje hacia la nube, ya sea pública o privada; tal innovación ayudará a que los socios de negocio encuentren mayores oportunidades de negocio y crecimiento, además de apoyarse en su programa de canales, cuyos beneficios comienzan por la capacitación para que el canal expanda la solución a sus clientes.

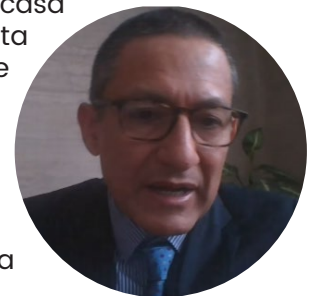
Por su parte, Eduardo Saldarriaga, Director de Ventas de Cuentas Corporativas y Pequeña y Mediana Empresa para México en Microsoft, dijo que los ambientes híbridos llegaron para quedarse, un gran porcentaje de la fuerza laboral se encuentra desde casa realizando sus actividades, y ese hecho representa oportunidades importantes para el ecosistema de distribución, no sólo con software de colaboración, sino también de seguridad y nube, donde las certificaciones y entrenamientos son críticos en estos momentos, ya que las ventas onpremise han caído de forma dramática; el canal debe actualizar su oferta en cloud con valores agregados para los clientes, ya que las empresas confían en la tecnología para poder sobrevivir.



RICARDO GALICIA



MARCELA LUGO



EDUARDO SALDARRIAGA

Mirage SST-6P de **Christie**

Sistema de proyección RGB de láser puro 3D y 6-Primary (6P), de cabeza dual, resolución 4K y 18.000 lúmenes. Para proyectar en parques temáticos, atracciones o domos de pantalla gigante.

Descripción

Con posibilidad de orientación omnidireccional e iluminación de estado sólido. Instalación flexible. Asegura 30.000 horas prácticamente libres de mantenimiento con funcionamiento al 80% de brillo.

Características

- Ofrece experiencia visual 3D natural y cómoda
- Proyecta la luz en pantalla con un grado de eficiencia del 90%, compatible con pantalla blanca
- Permite proyectar contenido 3D 4K a 120fps por ojo, con opción de aumentar a 480fps en 2K
- Incorpora la herramienta Twist para warping y blending
- Compatible con Mystique para alineamiento automático y Guardian para realizar corrección automática invisible y en tiempo real

contactame@esemanal.mx



Matebook D 16 de **Huawei**

Laptop con pantalla FullView IPS de 16.1", procesador AMD Ryzen 5 4600H. Cuenta con características para el confort ocular.

Descripción

Cuerpo de aleación de aluminio. Peso de 1.74 kg y grosor de 18.4 mm en su lado más grueso. Biseles delgados.

Características

- 8 GB de RAM, 512GB SSD de almacenamiento
- Resolución Full HD de 1080p
- Relación de aspecto cinematográfica de 16:9
- Gráficos Radeon
- Unidad de estado sólido NVMe PCIe y memoria DD4 de doble canal
- Puertos USB-C, USB 3.2 Gen 1, HDMI y jack de audio de 3.5 mm
- Antenas 2x2 MIMO compatibles con Wi-Fi 6
- Botón de encendido también funciona como sensor de huella digital

contactame@esemanal.mx



Nokia 5.4

Smartphone de gama media con pantalla inmersiva HD+ de 6.39", optimizado para la creación de contenido en video. Grabación en HD+, tecnología de 60 cuadros por segundo y sistema de audio OZO que incorpora cancelación de ruido.

Descripción

Carcasa de policarbonato. Combina una cámara cuádruple con sensor principal de 48 MP y una cámara frontal de 16 MP. Con lente gran angular, sensor de profundidad para retratos y cámara macro para imágenes en primer plano. Disponible en México en color azul.

Características

- Procesador Qualcomm Snapdragon 662 y tecnología de IA
- Memoria de 4GB RAM/128GB ROM
- El modo cine graba a 24 cuadros por segundo
- Opciones de edición de color
- Con estabilidad de imagen
- Batería de 4000 mAh, compatible con carga rápida de 10W
- Listo para Android 11 y versiones posteriores
- Tres años de actualizaciones de seguridad

contactame@esemanal.mx



Mantén-te informado
SUSCRÍBETE A NUESTRO
NEWSLETTER
Y RECIBE TODAS LAS NOTICIAS DE LA
INDUSTRIA TIC



UV-C de **Philips**

Lámpara de desinfección, ofrece inactivar los virus y otras bacterias del hogar a través de la luz UV-C.

Descripción

Fácil de usar. Capa adicional de protección a través de un audio guía y sensores integrados que apagan el dispositivo cuando se detecta movimiento.

Características

- Desinfección con luz ultravioleta
- Cuenta con panel de control y guía de voz incorporada
- Una sala de estar “estándar” tarda aproximadamente 45 minutos para ser desinfectada; un dormitorio 30 minutos y un baño 15 minutos
- Portátil
- Compacta

contactame@esemanal.mx



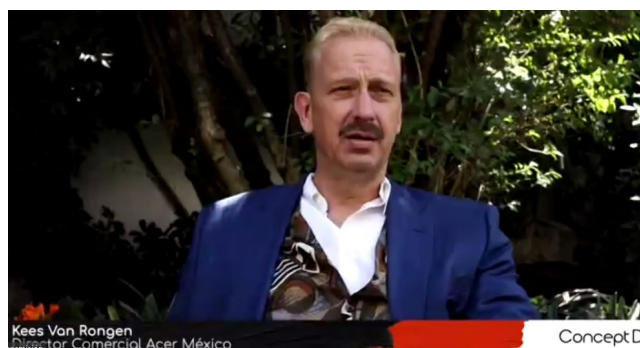
ACER TRAE A MÉXICO CONCEPTD, CÓMPUTO ESPECIALIZADO PARA CREATIVOS

Autor: Álvaro **Barriga**

• KEES VAN RONGEN, DIRECTOR COMERCIAL DE ACER MÉXICO, ANUNCIÓ LA LLEGADA AL PAÍS DE LA LÍNEA CONCEPTD, UNA SERIE DE EQUIPOS DE CÓMPUTO ESPECIALIZADO DIRIGIDA A CREATIVOS, CON DIFERENTES CONFIGURACIONES PARA CADA NECESIDAD; ESTARÁ DISPONIBLE EN PALACIO DE HIERRO, LIVERPOOL, RETAILERS AUTORIZADOS, ASÍ COMO EN SU TIENDA EN LÍNEA, SE ESPERA QUE LLEGUE AL CANAL DURANTE EL SEGUNDO Q DE 2021.

“Estamos lanzando en México el concepto de cómputo más novedoso del mundo de los últimos tiempos, en Acer damos ‘rienda suelta’ a la creatividad y ofrecemos facilitadores que rompen paradigmas en la tecnología para alcanzar niveles superiores en la experiencia de usuarios y de trabajo”, afirmó el directivo, quien explicó que han encontrado que la creatividad en diferentes niveles de diseño, producción audiovisual e ingeniería, muchas veces encuentra un límite a falta de herramientas adecuadas y es por eso que nació ConceptD.

“CONCEPTD ES UN ENFOQUE NUEVO QUE ROMPE LÍMITES ENTRE PERSONAS Y LA TECNOLOGÍA, PERMITIENDO A LOS CREADORES DE TODO TIPO HACER SIN RESTRICCIONES LO QUE MEJOR SABEN HACER: CREAR Y EXPRESAR SU IMAGINACIÓN”: KEES VAN RONGEN.



KEES VAN RONGEN

El público objetivo son diseñadores, animadores, productores, arquitectos y desarrolladores y en general creadores y creativos de contenidos, con necesidades de equipos poderosos para mostrar sus ideas, rendear videos o crear animaciones de manera rápida.

Van Rongen destacó que el color y la nitidez de los equipos son fundamentales, con necesidades de procesamiento altos, tarjetas gráficas de última generación y pantallas de alta calidad, a su vez que brinden movilidad, sin olvidar el estilo y diseño.



ConceptD esencia basada en 4 pilares

Por su parte, Alejandro Hernández, Gerente de Marketing en Acer México y el Especialista y Capacitador Jaime Ramírez, dieron a conocer más detalles de los equipos.

Explicaron que la línea ConceptD está basada en cuatro pilares: Precisión, Discreción, Desempeño y Diseño, que la distinguen de otras computadoras portátiles disponibles en el mercado. Cada modelo de la familia fue concebido para satisfacer necesidades particulares de los diferentes tipos de usuarios creativos, superando sus expectativas gracias a las características que integra cada equipo, pensadas para realizar demandantes proyectos de creación desde cualquier programa especializado en 2D, 3D, ingeniería o desarrollo avanzado.

El portafolio que Acer introduce ahora a nuestro país con esta nueva línea, incluye dispositivos con amplia variedad de características y configuraciones que se pueden adaptar a múltiples necesidades y presupuestos.

– ConceptD 7 es una laptop de alto rendimiento con una pantalla 4K de 15.6" validada por Pantone, capaz de dar una precisión de colores única. Su procesador Intel Core i7 Octa Core, gráficos NVIDIA GeForce RTX hasta 2080 SUPER y memoria RAM de hasta 32 GB DDR4, prometen cumplir las más exigentes tareas en programas de diseño y edición en 2D y 3D. Teniendo prácticamente un estudio profesional portátil con hasta 2 TB de almacenamiento, todo en un cuerpo de aluminio y magnesio blanco con un peso de 2.1 kg y múltiples opciones de conectividad avanzada.

– ConceptD 7 Ezel es la portátil más poderosa de la familia, para profesionales que demandan gran desempeño, velocidad y versatilidad. Al ser la versión Ezel convertible a seis modos de uso, permite interactuar

con su gran pantalla touchscreen 4K IPS de 15.6" validada por Pantone para una experiencia de gran precisión en colores. Con procesador Intel hasta Core i7 Octa Core, Gráficos NVIDIA de hasta RTX 2080 SUPER, almacenamiento de hasta 2 TB SSD y memoria de hasta 32 GB DDR4 será la mejor aliada para la creación de proyectos en 3D. Su Stylus Wacom EMR incluido permite trabajar durante 90 minutos sin restricciones con tan solo 15 segundos de carga; es perfecta para artistas, ilustradores y todo aquel para quien la precisión y la velocidad son esenciales.

– ConceptD 3, laptop para estudiantes y profesionales de diseño 2D que necesitan estar en constante movimiento con la seguridad de poder desarrollar sus proyectos en cualquier lugar con una duración de batería de hasta 14 horas. Integra una pantalla IPS FHD de hasta 15.6" validada por Pantone con precisión de colores Delta E < 2. Procesador hasta Intel Core i7 Hexa Core y tarjeta gráfica hasta NVIDIA GeForce GTX 1650.

– ConceptD 3 Ezel, es la versión con bisagra patentada Ezel que la hace una computadora portátil convertible con pantalla touchscreen de hasta 15.6" FHD IPS y validación Pantone. Su procesador Intel Core i7 Hexa Core, almacenamiento de hasta 512 GB SSD Hexa Core y gráficos hasta NVIDIA GeForce GTX 1650Ti serán de gran ayuda para crear hasta por 20 horas de duración que da la batería. Integra también el Stylus Wacom EMR recargable que entrega la misma delicadeza de dibujar sobre cualquier superficie real, lo que permite trabajar con confianza y comodidad en su pantalla gracias a la protección Corning Gorilla Glass anti huellas y anti reflejo.



DELL TECHNOLOGIES

ANUNCIA UNA ERA DE INTELIGENCIA EN SU NUEVA LÍNEA **LATITUDE**

Texto: Álvaro Barriga

ADA CLEGHORN, DIRECTORA DE VENTAS SOLUCIONES CLIENT EN LA MARCA, DEJÓ EN CLARO QUE EL HOME OFFICE LLEGÓ PARA QUEDARSE Y CADA VEZ MÁS COMPAÑÍAS BUSCAN ADOPTAR TECNOLOGÍAS PARA UNA MEJOR EXPERIENCIA, POR ELLO, LOS NUEVOS EQUIPOS CUMPLEN CON LAS CUALIDADES NECESARIAS PARA LOS USUARIOS MÁS DEMANDANTES GRACIAS A SU INTELIGENCIA ARTIFICIAL; ADEMÁS INCLUYEN LA ONCEAVA GENERACIÓN DE PROCESADORES INTEL VPRO.

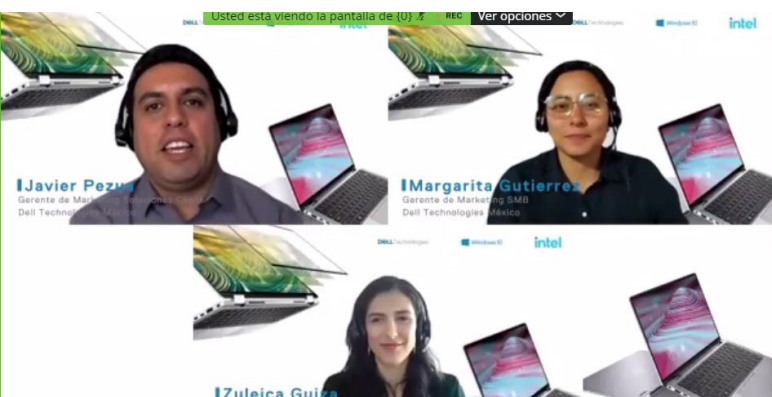
Según la marca, los equipos están disponibles con los mayoristas y canales tradicionales de la compañía.

“Nuestra nueva línea Latitude está diseñada bajo cinco conceptos principales: colaboración, productividad, inteligencia, experiencia de usuario y sustentabilidad”: Ada Cleghorn.



ADA CLEGHORN

Por su parte, Zuleica Guiza, Gerente de Marketing Soluciones Client; Margarita Gutiérrez, Gerente de Marketing de SMB y Javier Pezúa, Gerente de Marketing de Soluciones Client, todos ellos en Dell Technologies México, así como Ricardo Chaparro, Especialista en Ventas de Client Computing Group en Intel México, dieron a conocer algunos pormenores de los nuevos equipos de lo que resalta Latitude 9420, que es la “joya de la corona”, con pantalla de 14 pulgadas, 8.5 mm de espesor y 1.3 kg. de peso.



Novedades

La nueva familia Latitude cuenta con Dell Optimizer, un software gratuito que utiliza IA y Machine Learning (ML), para aprender y responder a la manera de trabajo, mejorar la experiencia y la interacción que existe entre el usuario y la PC. Dell Optimizer en su versión 2.0 mejora el rendimiento de aplicaciones, del audio, la batería, la conectividad y la autenticación del usuario.

Los usuarios tendrán mejores experiencias en su trabajo, en cualquier momento y lugar, gracias a las siguientes características de Dell Optimizer:

-Express Response – Mejora y optimiza la interacción con las aplicaciones más frecuentemente utilizadas de acuerdo a un análisis del comportamiento de usuario basado en ML. Con estos datos, hace ajustes a nivel de memoria, procesador y almacenamiento para priorizar recursos a estas aplicaciones.

-Audio inteligente – Automatiza el audio del micrófono, mejora la calidad de la voz y la reducción de ruido inesperado en un segundo plano, de modo que esta tecnología permite interactuar virtualmente como si se estuviera en la misma sala,

con la persona del otro lado de la pantalla. Asimismo, permite que el usuario se escuche mejor y escuche a los interlocutores con mejor calidad a través del sistema del equipo.

-Express Charge

– Ayuda a extender el tiempo de ejecución y mejora el rendimiento de la batería, regulando el brillo de la pantalla, el rendimiento de la CPU y el Bluetooth. Esta tecnología conoce la dinámica de trabajo del usuario, adaptándose a los patrones de uso. Otra de las ventajas de esta tecnología es que en tan sólo en una hora, la carga de la batería alcanza el 80%. Además logra un 35% de carga en tan solo 20 minutos.

-Express Connect – Encuentra y se conecta dinámicamente a la mejor red de Wi-Fi y prioriza el ancho de banda para las aplicaciones de conferencias, con el fin de minimizar las fallas o pérdidas de conexión durante las reuniones remotas.

Los equipos de la serie 9000 cuentan con el soporte para la red 5G, que es 10 veces más veloz que la red actual 4G, además estos los equipos están listos para la red Wi-Fi 6/6E lo que brindará un protocolo con mayor seguridad, mejor ancho de banda y alcance.

Las nuevas Latitude incluyen también novedades para tener videollamadas con una mejor calidad de video y privacidad, gracias a su cámara web SafeShutter que cuenta con un sistema electromecánico que abre y cierra la cámara automáticamente dependiendo del contexto de trabajo en el cual se encuentre el usuario.





eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

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



www.esemanal.mx



eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

Servicios digitales

-Redes sociales

-Contenidos comerciales

-Posicionamiento de la marca

-Call Center

-Email marketing

-Newsletter



-Webinar

-Portal web

-Revista digital

