

19 de Abril 2021 · Año 30 | No. 1423

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL



25 años conectando negocios

Compromiso para
desarrollar a su canal

Reportaje
Conectividad para
Cómputo

Guía de Compra
Videoproyectores
Mapping



HP EliteBook 840 G6



7YZ04ELIFE2TB

Encuentra este equipo en HP Connect

HP recomienda Windows 10 Pro para empresa.



Álvaro Barriga •

Conectividad para cómputo un negocio incremental

Ya sea alámbrica o inalámbrica, la comercialización de soluciones de conectividad para cómputo han ido a la alza, principalmente por el home office y el home school, StarTech.com considera que en México, su valor de mercado supera los 200 millones de dólares en 2021. A decir de los especialistas, este tipo de soluciones tienen como objetivo facilitar un ambiente dinámico, ya sea para entretenimiento, actividades académicas e impulsar el trabajo remoto, ya que son herramientas que les permiten borrar la línea que divide el trabajo de oficina al trabajo en casa.

Aconsejan al canal estar atento a las tendencias de negocio que contempla la conectividad para cómputo, ya que les pueden ayudar a aumentar su ticket de venta. Este año TP-Link celebra 25 años de su fundación y festeja 10 años de presencia en México, tiempo en el que han picado piedra para desarrollar mercado. Al respecto, Erick Velasco, Channel & SMB Sales Manager en TP-Link México, destacó que han logrado posicionarse en la mente de todos los consumidores, al ser una marca adaptable, ya que se han reinventado durante estos años, incluso en tiempos de pandemia, siendo pioneros en materia de conectividad, con una oferta de productos que les permite a las empresas evolucionar en este tema y que exige el mercado global.

La marca comercializa sus soluciones en el país a través de los mayoristas ASI México, CT, CVA, Ingram Micro, PCH y Syscom.

El directivo mencionó a **eSemanal** que disponen de herramientas que ayudarán al canal en sus ventas con materiales de marketing, videos, publicaciones y diagramas técnicos para configuraciones, entre otros, para los segmentos de hogar y oficina.

Recientemente Lenovo anunció que desde el primero de abril su división Data Center Group (DCG) se convirtió en Infrastructure Solutions Group (ISG), división que robustece su portafolio con el lanzamiento de nuevas soluciones de hiperconvergencia. José Luis Fernández, Presidente y Gerente General para Latinoamérica y el Caribe y Vicepresidente Global de Canal para Lenovo ISG, anunció que la división proveerá un portafolio de soluciones y servicios, que podrán sumarse al resto de la oferta del fabricante: cloud computing, edge computing, analytics & AI, As a Service Lenovo TruScale, entre otros.

En otro orden de ideas, Intel presentó su portafolio de procesadores Intel Core de 11ª generación. Steve Long, Vicepresidente Corporativo de Intel y Director General de Ventas del Client Group Global, aseguró que son la única compañía de semiconductores en el mundo que tiene la profundidad del silicio inteligente. La nueva oferta está diseñada para atender las necesidades de todo tipo de usuarios de PCs de escritorios y laptops. De esta nueva generación de procesadores se destacó su alto rendimiento, un ahorro de energía y la innovación gráfica gracias a Iris Xe.

eSemanal noticias del canal, no recomienda equipos ni marcas. Tampoco resuelve dudas técnicas individuales por teléfono. Si tiene algo que comunicarnos, díjase 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

7 TP-Link México: 25 años siendo un aliado estratégico para el canal



REPORTAJE

12 México 2021: Las oportunidades de negocio en **CONECTIVIDAD PARA CÓMPUTO** estriban los 200 MDD



**CONECTIVIDAD PARA
CÓMPUTO**

22 ESEMANAL FELICITA

GUÍA DE COMPRA

23 VIDEOPROYECTORES MAPPING



GUÍA DE COMPRA

FABRICANTES

24 LENOVO DCG es ahora Lenovo ISG (Infrastructure Solutions Group)



LENOVO DCG

35 Apuesta **TECHZONE** por la automatización, hogar inteligente, y, próximamente, gaming



TECHZONE

37 **AMD** lanzó sus procesadores EPYC Serie 7003 con oportunidad de negocio

39 “Win Together, Grow Together” fue el tema del **HUAWEI LATIN AMERICA** Eco-Partner Summit 2021



HUAWEI

41 **INTEL** anuncia la 11ª generación de Procesadores Core

MAYORISTAS

30 Disponibles Trend Micro Vision One y Cloud One a través de **LOL**



LOL

TENDENCIAS

33 Seguridad, elemento vital para la era del 5G: **THALES**

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** suscripciones@khe.mx

eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

Servicios digitales

-Redes sociales

-Contenidos comerciales

-Posicionamiento de la marca

-Call Center

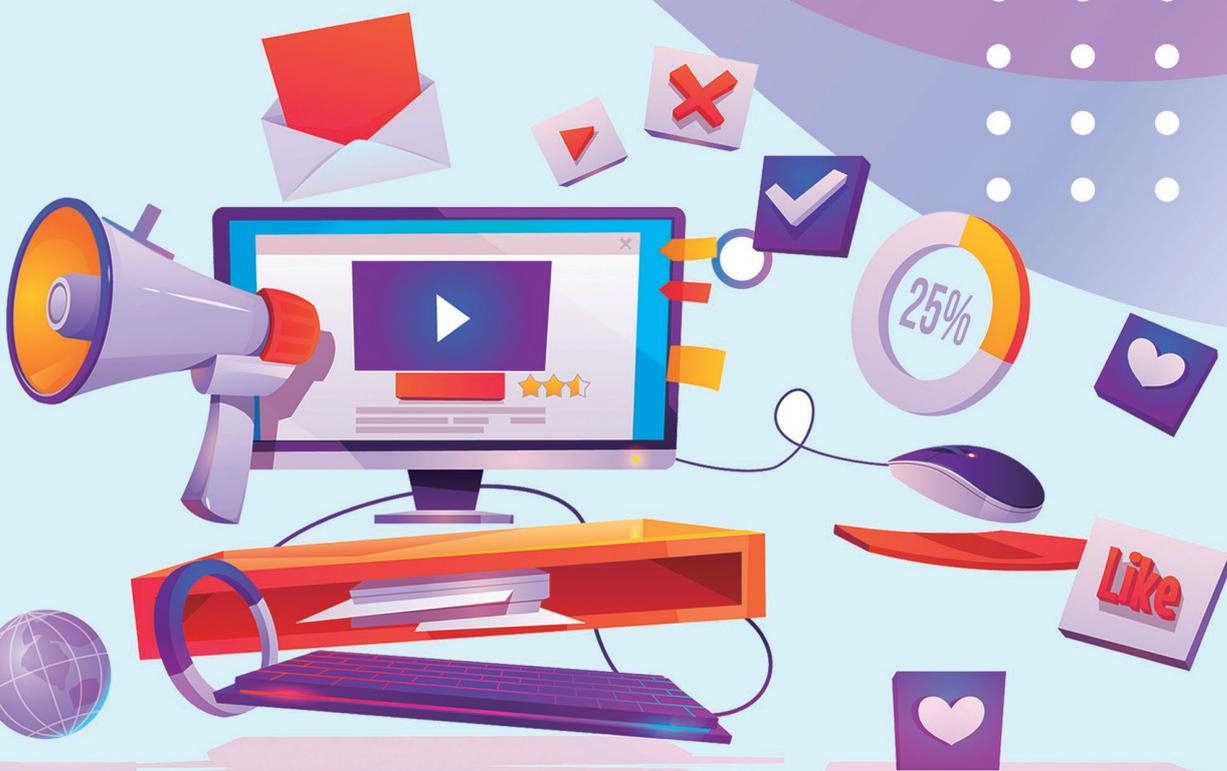
-Email marketing

-Newsletter

-Webinar

-Revista digital

-Portal web





25 años siendo un aliado estratégico para el canal

- EL FABRICANTE CUMPLIÓ 25 AÑOS A NIVEL MUNDIAL Y 10 AÑOS DE PRESENCIA EN MÉXICO
- LA COLABORACIÓN Y APOYO A SUS CANALES SE ESGRIME COMO PIEZA CLAVE EN LA ESTRATEGIA DE NEGOCIOS DE LA MARCA

IP

TP-Link celebró su primera década en México, y aunado a la experiencia acumulada en ese tiempo, forjó una mirada clara sobre su rumbo como empresa, donde la vigencia, el compromiso con sus socios comerciales y la entrega de soluciones de valor agregado para el mercado moderno, se dibujan como las directrices de su trabajo constante y conjunto, características que ya se han convertido en el sello de la casa.

Se dicen fácil 25 años, pero es un largo andar de experiencias que la marca ha sorteado durante ese tiempo, logrando ser un referente en la industria TI con soluciones no sólo de alto valor, sino que abonan con el futuro promisorio de la transformación digital, que ahora ya es una realidad.

“TP-Link ha logrado posicionarse en la mente de todos los consumidores, al ser una marca bastante adaptable, ya que nos hemos reinventado durante estos años, incluso en tiempos de pandemia; siendo pioneros en materia de conectividad, ofreciendo productos que les permitan a las empresas evolucionar en este tema y que exige el mercado global”: Erick Velasco, Channel & SMB Sales Manager en TP-Link México.

TP-Link reconoce el valor del canal

Cuando se ha afianzado la experiencia de una empresa en el mundo, asentarse en el mercado mexicano no parecería ser un reto; sin embargo, existen variables que TP-Link ha sabido encontrarles un cause, como bien es el tema de precios, en contraste con los desarrollos de alta calidad que ofrece la empresa, lo que también ha dado lugar a trabajar hombro a hombro con el canal de distribución, en ese orden de ideas, Erick Velasco refrendó: “En el mercado mexicano hemos desarrollado muchísimas oportunidades para que el canal de distribución confiara en nosotros, lo que ha sido un parteaguas importante, además TP-Link se ha mantenido constante en el apoyo al canal con herramientas como han sido capacitaciones y hasta programas de lealtad”.





ERICK VELASCO

Debido a la actual situación sanitaria que aun enfrenta el país, un número considerable de empresas se ha visto con afectaciones serias no sólo por el cierre paulatino, sino más complicado aún, la poca o nula existencia de supply, orillándolos a echar mano de productos no familiarizados con la tecnología, aunque con TP-Link eso no ha sucedido, por el contrario, su visión de largo alcance les permitió garantizar el suficiente stock y continuar haciéndolo hasta la fecha, lo que se convierte en un elemento infravalorado y del cual los canales podría obtener ganancias rentables.

Es importante destacar, que los canales pueden comercializar las soluciones del fabricante a través de los mayoristas ASI México, CT Computadoras y Tecnología, CVA (Comercializadora de Valor Agregado), Ingram Micro, PCH y SYSCOM.

“TP-Link es una empresa que siguió creciendo a doble y hasta triple dígito en diferentes familias, incluso durante la pandemia, es un caso de éxito que refuerza nuestro compromiso y dedicación con el mercado mexicano y con nuestros colaboradores”: Erick Velasco.

Portafolio TP-Link: Una gama de oportunidades

Familia Deco: Los routers con tecnología Mesh han revolucionado la forma de conexión a internet, al conectar más dispositivos y experimentar mayores velocidades en plataformas de alta demanda como es el streaming (clases en línea, videoconferencias, entretenimiento) y haciéndolo al mismo tiempo. Pensado y diseñado para hogares.



Routers AC: Solución con doble banda de 2.4GHz y 5GHz para permitir conectar más dispositivos a una mayor velocidad.



Access Point empresariales (Omada) y Switch administrable PoE: Han tenido una gran aceptación por parte del usuario final, prefiriéndolo en espacios como hotelería, recintos educativos, financieros y en grandes compañías, debido a su evolución de la tecnología. En el caso del Access Point empresarial, Omada permite contar con Wi-Fi 6. Los Switch permiten administrar los Access Point de forma remota, además de contar con tecnología PoE Extender, que habilita una conectividad alámbrica de hasta 300 metros entre el dispositivo, cámara o Access Point al Switch, lo que ayuda conectar un solo cable de red y no se tenga que usar dos; uno para alimentación eléctrica y el otro para la red, pues todo lo integra la tecnología PoE.



Por otra parte, el modelo comercial de la empresa, así como su portafolio de soluciones tienen como base una serie de apoyos entre los que se incluyen capacitaciones, webinars técnicos, comerciales, certificaciones y talleres, que están definidos en un calendario que puede ser consultado en la página web de la marca, asimismo, Erick Velasco detalló: “El calendario completo lo pueden ver desde nuestra página web, en nuestras redes sociales o consultarlo con nuestros socios mayoristas”.

“Nuestro reto es mantener la fidelidad de nuestros canales y para ello, en 2020 ofrecimos más de 100 webinars, ayudándolos a capacitarse comercial y técnicamente, con valor curricular en todas nuestras tecnologías”: Channel & SMB Sales Manager en TP-Link.

El cliente final

Los esfuerzos que realiza el fabricante tienen como prioridad ampliar las oportunidades de sus partners, así como generarle ganancias a la altura de su trabajo, pero todo ello tiene por objetivo el usuario final y eso lo sabe a cabalidad TP-Link, por lo que uno de sus ejes fundamentales está orientado a escuchar las demandas y acercar soluciones que, lejos de buscar comercializarlas, primero resuelvan un problema o necesidad.

“Hemos llegado y resuelto problemas con todas nuestras soluciones o plataformas en hoteles, escuelas, universidades, proyectos de gobierno y más”: Erick Velasco.

El directivo dejó en claro su compromiso y trabajo para desarrollar nuevas soluciones y productos que cambien las expectativas de los usuarios al momento de conectarse a una red y precisó: “Invitamos al canal de distribución a que nos sigan en nuestras redes sociales, mantengan comunicación con los ejecutivos de TP-Link, pero sobre todo, no olviden que tenemos muchísimas herramientas que los ayudarán en sus ventas (materiales de marketing, videos, publicaciones y diagramas técnicos para configuraciones) para los segmentos de hogar y oficina”.



www.tp-link.com/mx

www.mercusys.com.mx

eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

**SÍGUENOS
EN LINKEDIN**

/NOTICIASDEL**CANAL**





México 2021: Las oportunidades de negocio en **CONECTIVIDAD** para cómputo estriban los **200 MDD**

Autor: Raúl Ortega

• **CONECTIVIDAD, EL ELEMENTO QUE FAVORECIÓ EL TELETRABAJO.**

Las herramientas que se utilizan en la conectividad para cómputo no son un tema desconocido para los canales, pese a existir una buena cantidad y diversas opciones e incluso, algunas con nuevas tecnologías, es menester considerar que, el eje central del tema debe trasladarse a las nuevas oportunidades que el 2021 abre en razón de estas soluciones y las posibles tecnologías que las apuntalarán.

Tendencias 2021

La conectividad para cómputo es un tema tan extenso como diverso, ya que cualquier aditamento extra que se incorpore a una computadora, dispositivo o solución para dotarlo de mayor cantidad de puertos para transferencia y recepción de datos, abastecimiento de energía, transmisión de video o imágenes para proyección e incluso señal de internet, se pueden considerar dentro de esta categoría.

Como es bien conocido, la tecnología avanza rápidamente y en 2021 el progreso para las soluciones de conectividad no se ha hecho esperar, tanto es así que algunas empresas ya están registrando y mapeando en



el horizonte parte de una nueva ola que se asoma y deja entrever oportunidades jugosas que el canal podría rentabilizar. “A petición puntual de nuestros canales, lo vemos como una necesidad muy importante en corporativos de alto perfil, ya que utilizan este tipo de docking stations y fabricantes, a pesar de que éstos últimos tienen sus dispositivos de conectividad de marca propia se enfrentan a diversos retos como el abasto y la competitividad”, destacó Francisco Romero, Director Comercial de TechZone.



FRANCISCO ROMERO

en la conectividad debido a la pandemia, ya que ésta se multiplicó en hogares y empresas, lo que llevó a que las nuevas oficinas (hogares) demanden mayor banda ancha con fibra óptica, lo que se perfila como una tendencia que continúa tomando fuerza y relevancia en el actual contexto, y de la cual habrá mayor demanda de productos que satisficiera las necesidades de usuarios que se cuentan por hogares conectados.

“SI BIEN EL TRABAJO EN CASA, PROBABLEMENTE, HA AUMENTADO LA VENTA DE DISPOSITIVOS POR LA NECESIDAD DE CONEXIÓN DE DIVERSOS EQUIPOS, VEO MÁS PLAUSIBLE EL INCREMENTO POR LA EVOLUCIÓN DE LAS MÁQUINAS, DEBIDO A LOS PROCESADORES Y LAS FORMAS DE CONECTIVIDAD MÁS ROBUSTAS COMO EL USB C O EL USB 3.0, LO QUE HA LLEVADO A TENER ESTE TIPO DE SOLUCIONES”: FRANCISCO ROMERO.

Por otra parte, especialistas en el análisis de la industria TI, como es la consultora Select,



RICARDO ZERMEÑO

“CONECTIVIDAD DE ALTA CAPACIDAD PARA DARLE SERVICIO DENTRO DE HOGARES Y EMPRESAS A TRAVÉS DEL PUNTO DE ACCESO A VARIAS PERSONAS Y SUS DISPOSITIVOS (TELEVISORES, PANTALLAS, TABLETAS, PCS, SMARTPHONE, ETCÉTERA) CONECTADOS A ESE ACCESS POINT QUE SALE AL INTERNET CON UN ENLACE DE ALTA CAPACIDAD DE FIBRA ÓPTICA. ESA ES LA TENDENCIA”: RICARDO ZERMEÑO, DIRECTOR GENERAL DE SELECT.

Así bien, en el inmediato, que poco a poco se convierte en la normalidad, la demanda de banda ancha, Access Point inalámbricos y en la medida que la movilidad regresa a niveles pre-pandemia, los datos de celular (5G) y los IPV6 (protocolo más moderno para una inalámbrica de alta capacidad), van adquiriendo mayor relevancia para el mercado de conectividad, al respecto el director general de Select explicó: “Los servicios de banda ancha que traen dentro el servicio access point, se incrementó debido a la pandemia, en la medida que más dispositivos están conectados al access point de una casa”.

Del cable al inalámbrico y de regreso

A menudo identificamos a estas herramientas en su formato análogo, el cual es más conocido y comercial, que van desde cables USB en sus diversos tipos, HDMI, thunderbolt, pasando por hubs, docking station, aunque la categoría de UPS también se incluyen como una pieza para habilitar la conecti-

vidad, al entregar suministro de energía regulada, evitar picos eléctricos, posibilidad de conectar uno o más dispositivos y contar con un respaldo energético por un tiempo limitado que permite guardar información y apagar correctamente los equipos en caso de ausencia energética.



**MIGUEL ÁNGEL
MONTERROSAS**

“ANTERIORMENTE, HABLÁBAMOS DE CARGAR DISPOSITIVOS A 15 O 20 WATTS Y EN LA ACTUALIDAD ESTAMOS LLEGANDO A CAPACIDADES POR ARRIBA DE LOS 100 WATTS”: MIGUEL ÁNGEL MONTERROSAS, DIRECTOR DE SOPORTE TÉCNICO EN TRIPP LITE MÉXICO.



Descuentos de hasta un 25% en SKU's seleccionados.
Vigencia al 30 de Junio de 2021

StarTech.com®

La Elección en Conectividad de los Profesionistas de TI



Docking Stations y Hubs



Seguridad de Dispositivos y Hardware



Adaptadores de Vídeo



Conectividad de Audio y Vídeo



Cables



Soportes para Monitor

Disponible con:

INCRAM MICRO

cva
grupocva.com

GT COMPUTADORAS Y
TECNOLOGIA

DC MAYORISTA

G·LOMA
MAYORISTA DE TECNOLOGIA

INTCOMEX
MEXICO

UNICOM
COMPUTACION

DIGITALIFE

CyberPuerta

COMPRASMX

intercompras
TU COMPRA POR INTERNET

PCEL
Tu súper tienda de cómputo

abasteo

Bien es cierto que la tecnología camina a pasos agigantados en los tiempos que corren, llevando los desarrollos en una dirección que cada vez se hace más presente en la vida diaria y que se conoce como conexiones inalámbricas, donde existen una cantidad considerable de oferta que cubren las necesidades de los usuarios finales para temas de internet (Wi-Fi), redes 4G, 5G, Bluetooth y bases de carga inalámbrica diseñadas específicamente para smartphones.

Es de destacar, que pese a ser una tecnología muy recurrente y en auge, la conectividad inalámbrica está soportada en una infraestructura cableada; es decir, depende de conexiones alámbricas para habilitar su disponibilidad y funciones a distancia, por lo que su principal función, por ahora, está destinada a reducir la cantidad de cables para conectarse, aunque es probable que más adelante y con el avance tecnológico alcance mejoras en sus capacidades de envío y recepción de datos, por lo que el director de soporte técnico en Tripp Lite México, consideró: “Creo que seguiremos utilizando ambas conexiones (alámbrica e inalámbrica) de forma mezclada, puesto que hoy en día durante transmisiones en vivo o en línea, la inalámbrica dependiendo de la implementación de la solución puede ser confiable o no tanto como su par el cable. Para transmitir información inalámbrica no importa, porque llega a un punto específico y en caso de llegar correctamente se reestablece, retransmitiéndose por su algoritmo del software, todo ello sin percatarnos, pero en el caso de estar en vivo o en directo y no se cuenta con dispositivos adecuados, sí se puede experimentar problemas con la tecnología inalámbrica. El ambiente, la temperatura, la humedad, la interferencia electromagnética e incluso la actividad solar influye”. Como ya se mencionaba anteriormente, otra de las desventajas en las conexiones inalámbricas son sus características técnicas de baja entrada y salida de datos (Wi-Fi), lo que le convierte en una conexión con mayor riesgo de latencia para algunas actividades, aunque para otras resulta más ventajoso, principalmente por su capacidad de movilidad. El negocio exponencial que representa este rubro, no es nada despreciable, sino por el contrario continúa en crecimiento y constantemente se renueva a la par que la tecnología alcanza nuevos avances, lo que significa que, en la medida que el canal se encuentre capacitado para ofrecer soluciones que estén acorde con las nuevas tendencias de mercado, su rentabilidad incrementará.

“LA CONECTIVIDAD VA MUY LIGADA A LO QUE LLAMAMOS DISPOSITIVOS ANCLA, LOS CUALES SON COMÚNMENTE LAPTOPS, DESKTOPS, PANTALLAS, PROYECTORES O DISPOSITIVOS MÓVILES. EL POTENCIAL DE MERCADO QUE TIENE LA CONECTIVIDAD VA MUY LIGADO AL MERCADO DE LOS DISPOSITIVOS ANCLA. EN MÉXICO CREEMOS QUE SU VALOR DE MERCADO SUPERA LOS 200 MILLONES DE DÓLARES EN ESTE AÑO”: LEÓN DE LA CRUZ, REGIONAL MANAGER, LATAM EN STARTECH.COM.

TECNOLOGÍAS CLAVE EN CONECTIVIDAD PARA CÓMPUTO Y CON POTENCIAL DE RENTABILIDAD PARA EL CANAL:

Kensington: El catálogo de docking stations se incrementará rápidamente, ofreciendo soluciones acordes a las demandas actuales del mercado como es el lanzamiento de su Studio Doc para Apple iPadPro que posee tecnología de conexión tipo Modo Alt USB-C, carga de energía, compatibilidad, puertos para video HDMI 2.0 y Plug and Play.

Startech.com: Durante este año se han reforzado categorías que tuvieron un crecimiento importante no solo durante el 2020 como consecuencia de la pandemia, sino alineadas a las tendencias globales, aumentando la gama de productos referentes a docking stations, hubs, replicadores, USB 3.0, 3.1, adaptadores de video, cables thunderbolt 3.

TechZone: El IoT (internet de las cosas), pese a seguir gestándose el mercado para estas soluciones, avanza en la dirección correcta y es muy probable que pronto haya hiper-desarrollo en electrónica y control de hogar. También existe un auge en todo lo relacionado a punto de venta, soluciones que sean prácticas, sencillas y funcionales para las PyMEs. La video-colaboración y todo lo que orbita en torno a ésta ha llegado para quedarse.

Tripp Lite: Las hub station o hubs USB serán más comunes debido a su comodidad y posibilidad de conectar más dispositivos, ya sea escáner, impresoras, la red, etcétera. Además, muchas de estas estaciones cuentan con cargador que proporcionan energía por lo que también se integran con frecuencia los supresores de sobretensiones, que resultan ser muy útiles para proteger la inversión que se tiene con los dispositivos conectados, ya que regularmente la oferta que se encuentra en el mercado no cuenta con protección dirigido a problemas eléctricos.

Kensington

The Professionals' Choice™

Más información



Extraordinariamente
precisos.



Extremadamente
cómodos.

Los trackballs Kensington son los favoritos entre el **usuario intensivo**, requieren menos espacio, dado que la propia unidad permanece fija. Y como los ratones estacionarios requieren un menor movimiento de muñeca, son ideales para las personas que experimentan incomodidad con los ratones tradicionales.



Increíblemente
personalizables.



Al final del día, estas soluciones tienen como objetivo facilitar un ambiente dinámico ya sea para entretenimiento, objetivos académicos y, lo más común en la actualidad, impulsar el trabajo remoto con herramientas que les permitan borrar la línea que divide el trabajo de oficina al trabajo en casa, sobre este tópico, Rodrigo Conde, Gerente de Operaciones, Marketing y producto en Kensington disertó: “Creemos que al inicio de este nuevo escenario laboral los colaboradores de cada empresa no pensaron tanto en este tema de conectividad, pero a partir del Q3 de 2020 ha tomado mayor importancia, siendo crucial el incremento en la productividad desde casa, lo que dio como resultado un aumento de infraestructura en el hogar, ya que el colaborador y profesional de negocios valora mucho su rendimiento actualmente”.

“EN 2021 VEMOS UN IMPORTANTE POTENCIAL EN LOS PRODUCTOS DE CONECTIVIDAD, NECESARIOS

PARA PREPARAR A LAS ORGANIZACIONES EN SU ADOPCIÓN DE UN MODELO HÍBRIDO DONDE ADEMÁS DE CASA, SE CUENTE CON UN ESPACIO DE TRABAJO EN LA OFICINA (HOT-DESKS, QUE PERMITEN AL EMPLEADO LLEGAR Y CONECTARSE EN LA OFICINA DE MANERA TEMPORAL Y SIN QUE EL ESPACIO DE TRABAJO SEA NECESARIAMENTE FIJO) CON TODO LO NECESARIO PARA TRABAJAR”: LEÓN DE LA CRUZ.

El canal de distribución debe estar atento a los posibles escenarios de negocio que contempla la conectividad para cómputo, pues no deben olvidar la realidad comercial de venta directa en la que muchos de estos productos están articulados, es decir, dejándolo fuera, por lo que ofrecer soluciones con miras de vanguardia y uso de largo plazo para extender y aprovechar al máximo su utilidad, podría ser una moneda de cambio que aumente la rentabilidad del canal.



INGRAM MICRO[®]



Ingram Micro, líder global
en tecnología.

“EL NEGOCIO B2B POR OBVIAS RAZONES DISMINUYÓ, PERO SE INCREMENTÓ LA VENTA A CONSUMO. HOY EL USUARIO PROMEDIO ESTÁ MÁS INFORMADO Y ENCUENTRA LA DIFERENCIACIÓN DE TECNOLOGÍAS, LO QUE NOS HACE MUCHO MÁS SENCILLA LA COMERCIALIZACIÓN DE ESTA LÍNEA DE PRODUCTO”: RODRIGO CONDE.



ESPECIALISTAS EN CONECTIVIDAD

KENSINGTON

Rodrigo Conde, Gerente de Operaciones, Marketing y Producto.



Kensington, dedicada durante años a la fabricación de tecnología, se ha empeñado en entregar un apoyo constante y de valor para sus partners con incentivos que estimulan la venta de sus soluciones, algunos de los más relevantes son los precios en moneda nacional y con lo cual, provee de certeza a sus canales, ya

RODRIGO CONDE que éstos siempre conocen lo que pagarán, también acercan asesorías directas al distribuidor, acompañamientos con el canal para el usuario final, equipos semilla, muestras para pruebas de concepto, homologación de tecnología instalada en corporativos, garantías con cambio físico y una de las joyas de la corona para la empresa en relación a los apoyos, su programa de recompensas “Kensington Advantage Program”.

En segundo lugar, los apoyos tienen por objetivo estimular la venta de las diversas soluciones con las que cuenta el fabricante, y debido

a que el portafolio es sumamente amplio Rodrigo Conde habló únicamente de dos productos que, aunque parecieran pocos, son los más vendidos por la marca, además de contar con especificaciones técnicas altamente recomendables, en razón de la demanda que el mercado actual exige para los temas de conectividad para cómputo, al respecto explicó: “Lo más vendido son nuestras docking stations híbridas. SD4700P con capacidades de carga a 60W vía USB C, compatible con Windows y Mac. SD1600P docking station portátil con carga para el equipo vía USB C, compatible con Win, Mac y Surface”.

El gerente concluyó reafirmando su compromiso con el canal de distribución y recordando que: “las docking station híbridas en corporativo y en el segmento de consumo radica en que soportan migraciones entre diferentes tipos de tecnología tanto USB A y USB C, además del cambio de plataforma al ser dispositivos multiplataforma Win, Mac y Surface”.

Rodrigo.condevaldez@kensington.com



STARTECH.COM

León de la Cruz, Regional Manager en LATAM.

La empresa de tecnología ofrece capacitaciones para mantener actualizados a sus canales con nuevas soluciones de conectividad o lanzamientos de nuevos productos y para 2021 continuará ofreciendo de forma trimestral webinars,

LEÓN DE LA CRUZ además de apoyarse en diversos medios de comunicación para dar conocer

lo más reciente de su portafolio, asimismo Startech.com también le acerca certidumbre en los precios a sus partners, ya que sus productos están tasados en moneda nacional lo que garantiza que no sean variables y mantenerlos estables en un tiempo razonable.

“Nuestro portafolio integra desde adaptadores de video, hubs, replicadores de puerto USB 3.0, extensores de video, extensores USB, cables

HDMI de alta gama, docking stations con entrega de carga o power delivery y soportes para pantallas, lo anterior hablando de lo que es necesario para trabajo en la oficina. En lo que se refiere a productos de conectividad para el centro de datos, los KVM, cables de red y racks para servidores han destacado en los últimos meses”: León de la Cruz.

Por otra parte, León de la Cruz recordó e invitó a los canales de distribución que se acerquen con Startech.com para cualquier requerimiento de conectividad o de algún producto complicado de encontrar y la marca se encargará de ofrecerles alguna solución que se adapte a sus necesidades, y concluyó reiterando su compromiso de la marca hacia con sus partners, “También les recuerdo, que aprovechen nuestros recursos en línea y nos contacten ya sea por Chat o al número 800 para atender sus dudas técnicas o brindarles asesoría pre-venta para casos donde se requiera hacer alguna recomendación”.

Cabe resaltar, que las soluciones que la compañía comercializa a través de sus mayoristas logran alcanzar márgenes de utilidad de doble dígito para el canal, en razón de la categoría y el producto, lo que en algunos casos puede incluso superar el 20%.

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

FELICITA A:

Lunes 19

ÓSCAR VILLELA VARGAS, MERCADOTECNIA EN COMPUCENTER
ENERGY SISTEM POR SU 25 ANIVERSARIO

Miércoles 21

ROCÍO SALADO REYES, GERENTE DE MARCA SAMSUNG TABLETAS EN GRUPO CVA

Viernes 23

GEORGINA QUINTANA, CANALES EN CITIZEN
MARIELENA IRYGOYEN MAGAÑA, PRODUCT MANAGER EN AUDITORÍA Y
SEGURIDAD INFORMÁTICA
WESTERN DIGITAL POR SU 51 ANIVERSARIO

Sábado 24

EBER HINOJOSA RAMÍREZ, ASESOR COMERCIAL EN ID SECURE WORLD
GONZALO SAINZ-TRÁPAGA, VP SALES & MARKETING EN INVGATE

Domingo 25

CARLO ALDO PONTECORVO RODRÍGUEZ, DIRECTOR DE COMPRAS Y
OPERACIONES EN OFI.COM.MX

ABRIL

Videoproyectores para Mapping

DEBIDO A LA CONTINGENCIA SANITARIA QUE PERSISTE, LOS VIDEOPROYECTORES PARA MAPPING HAN SIDO MUY DEMANDADOS EN EL MERCADO PARA CUBRIR LAS NECESIDADES DE ENTRETENIMIENTO EN EL HOGAR, ESCUELA EN CASA Y TRABAJO, Y SE PREVÉ QUE CONTINÚE ESTA TENDENCIA EN EL REGRESO A CLASES PARA PRESERVAR EL DISTANCIAMIENTO SOCIAL ENTRE LOS ALUMNOS.

Texto: **Anahi Nieto**

Barco

Proyector de láser G60-W7

Características: La serie G60 amplía la oferta de proyectores de un sólo chip con seis proyectores de calidad de entre 7.000 y 10.000 lúmenes. Su fuente de luz láser garantiza una excelente calidad de imagen, y además, requiere menos tareas de mantenimiento, en comparación con la mayoría de proyectores de lámpara del mercado. Gracias al software Projector Toolset de Barco, la instalación y la administración de los proyectores se puede realizar desde la comodidad de su propio ordenador.

Garantía: Tres años.



Barco

Proyector láser UDM-4K22 para video mapping

Características: Con un peso inferior a 50 kg, este es el proyector de 22K más ligero del mercado. Además, la calidad y el brillo de su proyección nunca se verán comprometidos, al tiempo que el diseño compacto y ultra ligero de UDM-4K22 le ahorra mucho tiempo de instalación y reduce los costes de envío y mano de obra. Tiene resolución 4K UHD y una potencia de luz de 21.000 lúmenes para conseguir experiencias de 4K. El proyector UDM ofrece el espectro de colores más amplio del mercado para una proyección de láser de 22K y supera incluso al espacio de colores Rec. 709.

Garantía: Tres años.



GUÍA

BenQ MX611

Características: 4,000 Lúmenes. 3D DLP Ready. Resolución Nativa: XGA (1024x768). Contraste: 20,000:1. Tamaño de imagen: 30" a 300". Lámpara: 240W. Vida de lámpara: normal 4000 hrs. Entradas: VGA in, VGA out, HDMI 1.4 x2, video compuesto (RCA). S-Video in, audio in, bocina de 2W.

Garantía: Tres años en equipo, 1,200 horas en lámpara (o un año).



Christie Digital Crimson WU31

Características: Proyector 3DLP con 31.500 lúmenes, resolución WUXGA y procesamiento a 60Hz. Trae de serie la solución Christie Twist para warping y blending. Incorpora Christie Mystique, que reduce de horas a minutos la calibración en montajes de multiproyección. Es resistente y fácil de transportar e instalar gracias a su factor de forma compacto y su capacidad omnidireccional.

Garantía: Tres años en recambios y mano de obra.



eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

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



www.esemanal.mx

Christie Digital Griffyn 4K32-RGB

Características: Proyector RGB láser puro omnidireccional de tecnología 3DLP. Hasta 34.000 lúmenes con sonido inferior a 50dB. Produce una gama cromática excepcionalmente amplia de más del 96% del espacio de color Rec. 2020. Ofrece además la opción HFR y capacidad para alcanzar 120Hz a resolución 4K, e incluso 480Hz con resolución HD cuando se buscan imágenes de gran realismo. Pesa sólo 79,5 kg.

Garantía: Tres años para piezas y mano de obra.



Epson Pro L1505UH

Características: Para grandes proyecciones gracias a su resolución nativa WUXGA con 4K Enhancement, tecnología 3LCD, motor de luz láser, filtro de aire electrostático y funcionamiento prácticamente libre de mantenimiento por hasta 20,000 horas. Es compatible con 3G, HDBaseT, HDMI, DVI-D, VGA, 5-BNC y Stereo Mini.

Garantía: Limitada de tres años.



GUÍA

Epson

Pro L1755UNL

Características: Está diseñado con componentes inorgánicos para hasta 20,000 horas de operación virtual sin mantenimiento. Su tecnología integrada Edge Blending evita la deformación de imagen y corrección de superficies curvas, y cuenta con hasta 15,000 lúmenes de luminosidad de color y de blanco.

Garantía: Limitada de tres años.



Infocus

IN114XA

Características: Tecnología DLP, 3800 lúmenes. Resolución XGA (1024X768). Distancia de proyección - Mínimo 1 m, máxima 12 m. Contraste 26000:1 dinámico. Conectividad HDMI. Vida de lámpara: 15000 horas. Video compuesto, S-video, entrada de audio de 3.5mm, VGAIN x 1 VGAOUT X 1.

Garantía: Dos años en equipo, seis meses en lámpara, y 90 días en accesorios.



LENOVO DCG ES AHORA LENOVO ISG (INFRASTRUCTURE SOLUTIONS GROUP)

• **REPORTA CRECIMIENTO DEL 96% AÑO CONTRA AÑO EN AMÉRICA LATINA.**

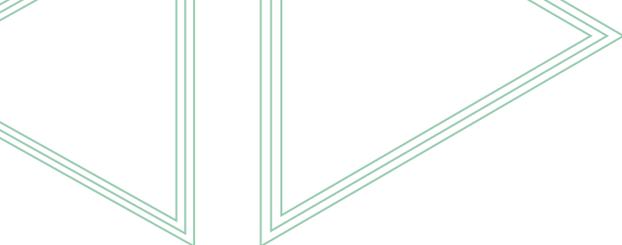
Texto: Anahi Nieto

La compañía anunció que desde el primero de abril, Data Center Group (DCG) se convirtió en Infrastructure Solutions Group (ISG), división que robustece su portafolio con el lanzamiento de nuevas soluciones de hiperconvergencia.

Por medio de una conferencia de prensa virtual, Lenovo anunció su nueva estructura organizacional, división que proveerá un portafolio de soluciones y servicios, mismo que podrá sumarse al resto de la oferta del fabricante: cloud computing, edge computing, analytics & AI, As a Service Lenovo TruScale, entre otros.

Gracias a esa posibilidad, Lenovo ISG podrá construir soluciones en alianza y comunicación con la comunidad de partners, según explicó José Luis Fernández, Presidente y Gerente General para Latinoamérica y el Caribe, y Vicepresidente Global de Canal para Lenovo ISG.

“Esta característica representa una manera de facilitar la creación de soluciones y un go to market mucho más orientado a los servicios, sin quitarle protagonismo a nuestra comunidad de partners y canales”, dijo el directivo.



- 85% del revenue es a través del canal.
- En el mercado de servidores, Lenovo es el número 1 en Perú y el número 2 en Argentina y Brasil.
- 28% es el número récord de canales que trabajan con Lenovo.
- El negocio de TruScale se expande a través de canales.

Aunado a ello, Fernández expuso que el cómputo en la actualidad no sólo se concentra en un lugar, sino que está compartido, ya que existe demasiada información y no toda puede llegar al centro de datos, además de que no todas las cargas de trabajo deben llevarse a la nube.

Lenovo dijo ser una empresa que se adhiere a los estándares abiertos, por lo que se facilita y acelera el paso desde el borde hasta la nube, todo esto acompañado bajo un modelo de consumo flexible, TruScale, el cual se factura basado en el consumo de energía eléctrica.

Otros anuncios dados a conocer durante el encuentro fueron el Programa de canal de TruScale, disponible para los partners que comercializan la solución.

También la ampliación del portafolio de los nuevos servidores y soporte en la solución hiperconvergente en alianza con VMware.

Nelson Pesce, Director de Marketing de Productos y Alianzas en América Latina y el Caribe para Lenovo ISG, precisó que se trata de cuatro nuevos servidores tradicionales y seis nuevas plataformas hiperconvergentes que incorporan los procesadores de AMD.

Además, existen soluciones de Inteligencia Artificial y Análisis listas para implementar, una nueva solución de análisis de borde con la solución de IA de SAS New City Security, y Servidores ThinkSystem actualizados con procesadores escalables Intel Xeon de tercera generación.



JOSÉ LUIS FERNÁNDEZ

NELSON PESCE



YA ESTÁN DISPONIBLES **TREND MICRO** VISION ONE Y CLOUD ONE A TRAVÉS DE **LOL**

Autor: Anahi Nieto

Licencias OnLine (LOL) ha estado por 17 años expandiéndose en Latinoamérica, donde se ha consolidado como uno de los mayoristas de valor clave, en donde tiene presencia en más de 40 países; tiene 13 oficinas locales, más de cuatro mil partners, y más de 50 mil clientes finales. Además, representa a más de 40 fabricantes a nivel regional, y genera más de 20 mil oportunidades al año.

De acuerdo con Carolina Losada, CEO de Licencias OnLine, SmartHub, el ecommerce del mayorista, triplicó su acceso durante el 2020; crecieron 10% en ventas; 28% en su cantidad de partners; en 24 horas migraron sus operaciones a formato remoto; y tuvieron más de 700 canales nuevos.

Panorama de oportunidad

En tanto, Juan Pablo Castro, Director de Tecnología y Estratega de Ciberseguridad, la ciberseguridad es el rubro más importante para las empresas, ya que a partir de la COVID-19 cambió la visión sobre ésta, y ahora se buscan soluciones más robustas en cuanto detección y respuesta.

En la actualidad, ser ciberresiliente se ha vuelto vital para las compañías, ya que la transformación digital acelerada trajo consigo desafíos importantes, comenzando por la conexión de end points a redes caseras sin protección; mientras tanto, los ciberatacantes también cambiaron su comportamiento, ahora se han dedicado al robo de identidades y a la venta de acceso como servicio.

“LA CIBERRESILIENCIA PUEDE DEFINIRSE COMO LA CAPACIDAD DE UNA EMPRESA O INSTITUCIÓN PARA OFRECER CONTINUAMENTE EL RESULTADO ESPERADO, A PESAR DE LOS EVENTOS CIBERNÉTICOS ADVERSOS, AYUDA A LAS EMPRESAS A RECONOCER QUE LOS CIBERCRIMINALES TIENEN LA VENTAJA DE LAS HERRAMIENTAS INNOVADORAS, EL ELEMENTO SORPRESA, UN OBJETIVO CLARO Y PUEDEN TENER ÉXITO EN SU INTENTO”: JUAN PABLO CASTRO.

El directivo de Trend Micro agregó que, a pesar de las innovaciones continuas, no existe una solución que garantice un 100% de seguridad. Además, 280 días es el tiempo promedio para detectar y conectar una vulnerabilidad de datos, mientras que 315 es el tiempo promedio para detectar y conectar una vulneración de datos causada por un ataque malicioso; y el 96% de los ataques se dan por medio del correo electrónico o una vulnerabilidad.



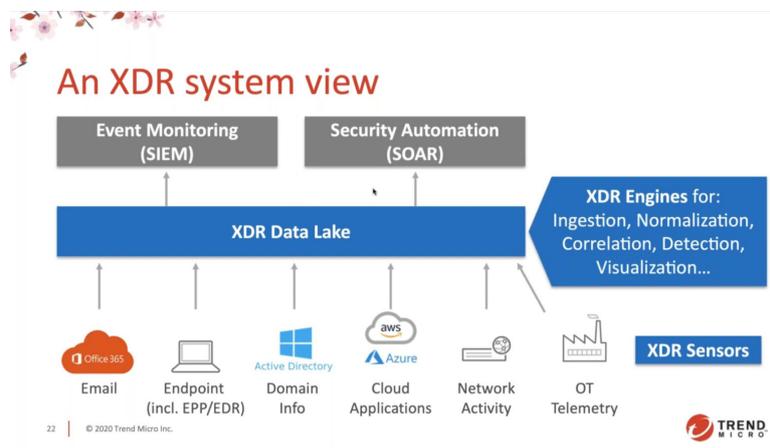
JUAN PABLO CASTRO Y CAROLINA LOSADA

Trend Micro, con base en las necesidades más actuales de la industria, fue pionero en tecnología XDR (Cross-Layer Detection and Response) capaz de recolectar automáticamente y correlacionar datos a lo largo de múltiples capas de seguridad (correos electrónicos, endpoints, servidores, workloads en la nube y la red) para detectar más rápido las amenazas y permitir a los analistas de seguridad mejorar los tiempos de investigación y respuesta.

NUEVAS PLATAFORMAS

- **Trend Micro Vision One:** plataforma de protección contra amenazas que ofrece una visibilidad centralizada de los riesgos y prioriza las alertas para una detección y respuesta más rápida.
- **Trend Micro Cloud One:** plataforma de servicios integrados de seguridad en la nube (SaaS) que aborda los desafíos de seguridad de los clientes en torno a servidores de centros de datos y máquinas virtuales, cargas de trabajo IaaS, containers y servicios de containers, administración de posturas de seguridad en la nube, servicios de almacenamiento de archivos y objetos.

“Para Licencias OnLine agregar a nuestro portafolio de soluciones especializadas estas plataformas, representa una gran oportunidad para todos nuestros socios de negocio a nivel regional. Por años Trend Micro ha sido uno de los fabricantes especializados más reconocidos en todo el mundo con base en los resultados de múltiples organizaciones protegidas, siempre es un gusto trabajar con ellos”, concluyó Carolina Losada.





SÍGUENOS EN FACEBOOK

/Revista **eSemanal**

eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL



SEGURIDAD, ELEMENTO VITAL PARA LA ERA DEL 5G: THALES

Autor: Anahi Nieto

DURANTE LA PONENCIA VIRTUAL “CONSTRUYENDO UN MUNDO CONECTADO Y PROTEGIDO EN LA ERA DEL 5G”, HÉCTOR CANO, DIRECTOR DE VENTAS PARA MÉXICO, CENTRO AMÉRICA Y EL CARIBE PARA SOLUCIONES DE CONECTIVIDAD MÓVIL EN THALES, EXPUSO EL PANORAMA QUE ENCUENTRA EN EL FUTURO DE LA NUEVA RED.

El directivo explicó que, a pesar de los desafíos del 2020, la industria del Internet de las Cosas (IoT, por sus siglas en inglés) sigue en auge, y ya que la pandemia empujó la adopción de esquemas remotos para el trabajo y la educación, los dispositivos conectados cobraron mayor importancia.

Diferentes especialistas en torno al IoT coinciden en que el 2020 marcó un punto de inflexión en el que por primera vez en la historia los 12,000 millones de conexiones del IoT superaron las conexiones que no son del IoT, según explicó Cano; “la transformación digital puede suceder de la noche a la mañana, y la innovación puede ocurrir más rápido de lo que pudimos llegar a pensar”.

La acelerada transformación digital que se vivió en el año pasado y la migración repentina hacia el trabajo remoto ayudó a dar continuidad a los negocios, mejorar la productividad, la eficiencia y, en algunos casos, los resultados comerciales, de acuerdo a lo expuesto por el directivo de Thales.

Para 2025, la GSM Association (GSMA) estima que las conexiones del IoT se duplicarán y alcanzarán casi 25,000 millones a nivel mundial; a medida que aumentan las conexiones, también aumenta el riesgo de ciberataques, por lo cual el directivo resaltó que el tema de la seguridad continuará siendo una tendencia.

Además, la GSM Association llevó a cabo una encuesta que reflejó que la ciberseguridad del IoT era una preocupación para el 95% de los encuestados, y casi el 40% indicó que estaba “muy preocupado” por las vulnerabilidades a medida que el IoT se expandía. El 88% de los encuestados dijo estar a favor de las regulaciones de seguridad del IoT y de los estándares de la industria para regir las mejores prácticas de ciberseguridad.

ALGUNOS DE LOS ATAQUES MÁS FRECUENTES Y QUE VAN A LA ALZA EN LOS DISPOSITIVOS DEL IOT MAL PROTEGIDOS SON DE DENEGACIÓN DE SERVICIO DISTRIBUIDO (DDOS) Y LOS ATAQUES DE RANSOMWARE.

SEGÚN UN INFORME RECIENTE DE MARKET SANDMARKETS, SE ESTIMA QUE EL MERCADO DE SEGURIDAD DEL IOT CRECERÁ A USD 36,600 MILLONES PARA 2025, FRENTE A LOS USD 12,500 MILLONES EN 2020.

El año pasado, los operadores de redes móviles comenzaron a encender sus redes 5G, y se prevé que el 2021 será el año en el que la disponibilidad y la preparación de la red se materialicen. “La GSMA estima que las conexiones 5G crecerán hasta alcanzar los 1,800 millones en 2025, frente a los 10 millones de fines de 2019. Eso representa un cambio fundamental en el ecosistema móvil, que desencadena una poderosa combinación de velocidad extraordinaria, ancho de banda expandido, baja latencia, y mayor potencia y rentabilidad que impulsarán miles de millones de nuevas conexiones del IoT”, detalló Héctor Cano.

El directivo agregó que, aunque los fabricantes de equipos y desarrolladores de aplicaciones de IoT ya estaban listos para la red 5G, el desafío radica en la necesidad de soluciones de conectividad que permitan una fácil migración a partir de los diseños existentes.

“La salud, la medición inteligente y la tecnología de automóviles conectados, entre otros, definitivamente mostrarán un fuerte crecimiento en el próximo año, lo que respaldará aún más el impulso del IoT celular, con tecnologías LPWAN, 4G y 5G, mientras que las tecnologías 2G y 3G desaparecerán paulatinamente”, concluyó el directivo.

Building a 5G world we can all trust

How Thales is helping telcos maximise revenues and minimise risk in the 5G era

DIGITAL ECONOMY | CONNECT | PROTECT | PREDICT | FUTURE

CANO H

IoT device connectivity | Subscriber behaviour analysis | Data encryption | Secure messaging | 5G telecom satellites | Network performance analytics

www.thalesgroup.com

THALES

CANO H

Apuesta **TECHZONE** por la **automatización, hogar inteligente, y, próximamente, gaming**

Texto: Anahi Nieto

**ESTE 2021 EL FABRICANTE
ROBUSTECERÁ SU
PORTAFOLIO AL EXPANDIRSE
CON NUEVAS LÍNEAS DE
NEGOCIO QUE CUBRAN LAS
NUEVAS NECESIDADES DEL
MERCADO, CON ACCESORIOS
PARA VIDEOCOLABORACIÓN,
BLOGGERS,
AUTOMATIZACIÓN, HOGAR
INTELIGENTE Y GAMING.**

Durante casi 11 años, TechZone ha sido conocida en el mercado como un fabricante de maletines y mochilas, principalmente; sin embargo, el retador 2020 hizo que las otras líneas de negocio como accesorios, Internet de las Cosas, y Hogar Inteligente los convirtiera en un proveedor estratégico con inventario suficiente para cubrir las demandas.

La hiperdemanda de laptops del año pasado fue atípica, ya que el confinamiento provocó que dicha demanda no fuese acompañada por backpacks, generando una gran baja en este mercado. No obstante, la marca encontró una compensación por la división de accesorios y los productos para crear una oficina en el hogar, donde tuvieron un crecimiento de tres dígitos.

Francisco Romero, Director Comercial de TechZone, explicó que encontraron la oportunidad de nivelar sus pérdidas y ganancias al ayudar a los distribuidores a contar con productos que estuvieran listos para entregarse a los usuarios finales, ya que algunas otras compañías se quedaron sin stock suficiente.

Para este 2021, se vislumbra una reactivación de las economías y un crecimiento; particularmente, para el segundo semestre, prevén que los estudiantes regresen a clases presenciales y las personas a laborar a sus oficinas mediante un modelo híbrido que permitirá la recuperación de las divisiones más afectadas durante la pandemia.

El directivo indicó que la videocolaboración seguirá siendo una tendencia que traerá oportunidades de negocio; además, TechZone continuará su apuesta por nuevas tecnologías y nichos de negocio, como el Hogar Inteligente y la automatización, ya que los usuarios, al estar mayor tiempo en sus hogares, buscan que estos sean más cómodos.

“La casa se volvió todo: un lugar de trabajo, distracción y de descanso. Se prevé que, por lo tanto, haya mayor desarrollo en este sector, la construcción es una industria que se reactivó y que, en los próximos cinco años, crecerá de forma importante en el desarrollo inmobiliario con la vivienda, casa-habitación, departamentos, entre otros, y buscarán que sean hogares inteligentes”, dijo Romero.

Para cubrir los nuevos proyectos que se estima surgirán, TechZone busca conformar una red de distribuidores certificados que sean capaces de desarrollar el negocio con gran potencial en Campeche, Mérida, Ciudad de México, Querétaro y Monterrey, principalmente; aunque ya cuentan con algunos canales, pretenden expandir la red al seguir lanzando certificaciones y capacitaciones.

Novedades

El fabricante tiene previsto lanzar en los próximos meses cambios en los modelos de su portafolio y robustecerá su línea de automatización, colaboración, y la línea de accesorios clásica; incluirá herramientas para bloggers a fin de cubrir al segmento semiprofesional y amateur con iluminación, micrófonos, pantallas verdes, etcétera. Aunado a ello, y ya que TechZone identifica oportunidades sumamente relevantes en el mundo gaming, lanzará una nueva línea de productos enfocada a este sector para el segundo semestre del 2021.



FRANCISCO ROMERO

“Vemos como un gran reto para los canales la migración hacia el comercio electrónico y para añadir valor a su oferta; el canal debe encontrar las oportunidades donde pueda ofrecer servicios y sumarse a nuevos negocios que sean importantes para generar un mayor margen de ganancia, como la automatización y hogar inteligente, por ejemplo”, enfatizó el directivo, “por ello, en TechZone hacemos certificaciones en Smart Home de forma constante, los invitamos a estar al pendiente y en contacto con nosotros, tenemos un equipo de ventas dedicado a atender al canal y es un placer hacerlo y ayudarlos a generar negocio”.

AMD

lanzó sus procesadores EPYC Serie 7003 con oportunidad de negocio

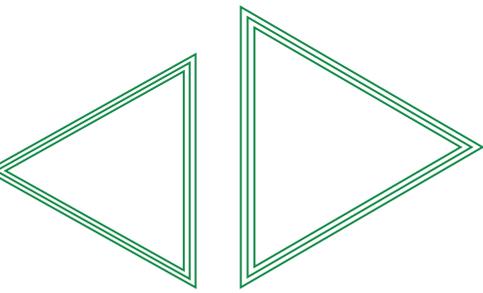
- **LOS NUEVOS PROCESADORES ESTARÁN DISPONIBLES EN MÉXICO CON DELL TECHNOLOGIES, HPE, LENOVO DCG Y SUPERMICRO.**

Texto: Raúl Ortega

Los Procesadores AMD EPYC de tercera generación son el motor de los servidores x86, ya que brindan un alto desempeño para procesar grandes volúmenes de datos y cargas de trabajo críticas, así como características avanzadas de seguridad, impulsadas por AMD Infinity Guard, para ofrecer a los clientes de cómputo de alto rendimiento, nube y empresariales la posibilidad de lograr más.

El fabricante anunció los nuevos procesadores para servidores AMD EPYC Serie 7003, ofreciendo un adelanto de la llegada al país de estas soluciones que, a nivel global, se han posicionado como uno de los procesadores para servidores con mayor rendimiento.

Los nuevos dispositivos han sido creados para hacer frente a los desafíos de la era de la digitalización, integrando capacidades sofisticadas de protección para garantizar la integridad de los datos con tecnología de seguridad líder, además, despliegan una serie de beneficios para las empresas, permitiéndoles reducir el costo total de propiedad y optimizar el procesamiento de cargas de trabajo, lo cual se traduce en el mercado como una fuerte oportunidad que el canal podría aprovechar comercializando equipos integrados con estas características.



“AMD tiene un gran compromiso por la innovación que reflejamos a lo largo de las diferentes soluciones tecnológicas que ofrecemos. El trabajo de ingeniería detrás de la nueva generación de procesadores EPYC permite catalizar la nueva generación de servicios digitales para impulsar la transformación de las empresas a lo largo de diferentes industrias y dar soporte al nuevo entorno de trabajo desde cualquier lugar”: Luis Gerardo García, General Manager de AMD México, Centroamérica y el Caribe.

Mercado destino y oportunidad de negocio

Al estar diseñados con particularidades únicas, los procesadores no únicamente podrían estar destinados a altas demandas o exigencias técnicas, sino que su optimización logra soportar aplicaciones que requieren tecnologías avanzadas de nube, inteligencia artificial, cómputo científico, virtualización, hiperconvergencia y mucho más, siendo un aliado para las organizaciones que emprenden su viaje de transformación digital o avanzan en la implementación de dichas tecnologías, gracias a su flexibilidad y escalabilidad. Así bien, AMD en su papel de anfitrión tuvo como invitados a diversas voces referentes en la industria TI, como Eduardo Castellanos, Director de Ventas Centro de Datos en Dell Technologies; Armando Alcalá, Responsable del negocio de servidores en Hewlett Packard Enterprise México; Nelson Pesce, Director de producto y alianzas para Lenovo DCG América Latina y Ricardo Aguirre, Gerente comercial de Supermicro para México, quienes hablaron del mercado destino que observan con potencial de



negocio como son los centros de datos, alianzas tecnológicas, ciber-resiliencia, infraestructura de virtualización de escritorio, telecomunicaciones, banca, hiperconvergencia, nube híbrida, edge computing, storage, 5G, inteligencia artificial, computación de alto desempeño y Enterprise. Cabe mencionar, que algunas de las marcas con las que estarán disponibles los nuevos procesadores en México, incluyen a fabricantes como Dell Technologies, HPE, Lenovo DCG y Supermicro, a su vez los canales podrán acceder a éstos a través de los mayoristas CompuSoluciones, CT Internacional, CVA, Exel del Norte, Ingram Micro y TEAM, para HPE, así como Tech Data México, Gigam y Mayoristas de partes y servicios para el portafolio de Supermicro.

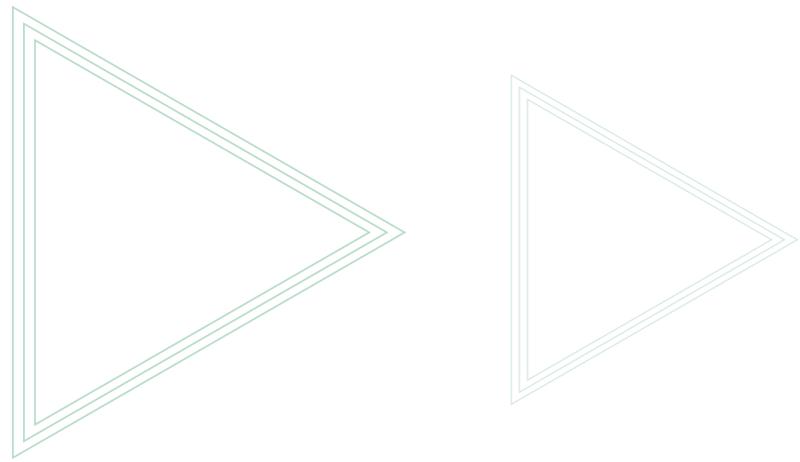


"WIN TOGETHER, GROW TOGETHER" FUE EL TEMA DEL HUAWEI LATIN AMERICA ECO-PARTNER SUMMIT 2021

Autor: Anahi Nieto

• EL FABRICANTE SE DIJO COMPROMETIDO EN INVERTIR Y COLABORAR CON SUS SOCIOS PARA CONSTRUIR UN ECOSISTEMA MÁS ROBUSTO Y EFICIENTE. HACE UN PAR DE DÍA SE LLEVÓ A CABO EL “HUAWEI LATIN AMERICA ECO-PARTNER SUMMIT 2021”, UN ESPACIO DEDICADO A SUS ASOCIADOS PARA ESTABLECER ESCENARIOS DE CARA A LOS NUEVOS DESAFÍOS COMERCIALES Y DETECTAR OPORTUNIDADES PARA CONTINUAR LLEVANDO LO MEJOR DE LA TECNOLOGÍA A TODAS PARTES.

El tema central de la edición 2021 se centró en el slogan “Win Together, Grow Together”, donde se encuentran las estrategias, programas y políticas más recientes que ayudarán a definir de mejor forma la transformación digital en este momento, abriendo nuevas oportunidades de negocio en todos los niveles e industrias. Tony Sze, presidente de Huawei Enterprise México y vicepresidente de Huawei Enterprise Latinoamérica, presentó la visión de Huawei de los socios comerciales, haciendo hincapié en la estrategia de cooperación de ecosistemas sostenibles de Huawei en 2021. De acuerdo con Sze, 2020 fue un buen año para Huawei, ya que los ingresos por ventas alcanzaron los \$136,700 millones de dólares, un aumento del 11.1% interanual. Además, se invirtieron \$21,600 mi-



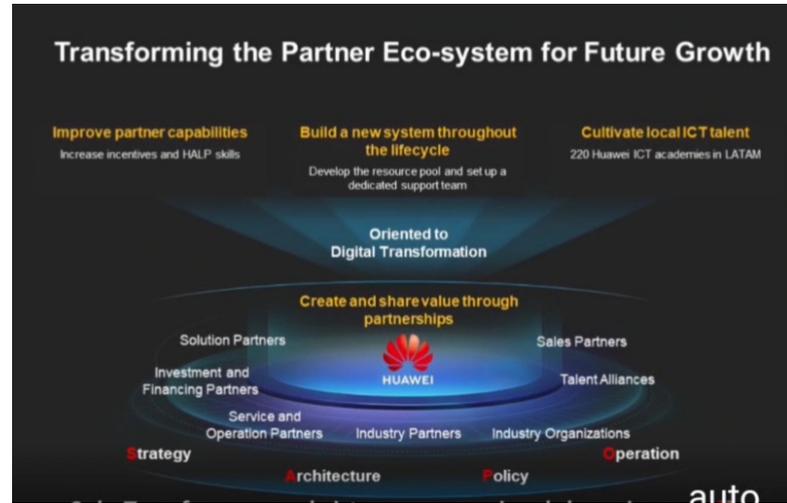
TONY SZE

llones de dólares en I + D, lo que representa el 15.9% de los ingresos por ventas.

“Este es el esfuerzo conjunto de 104,410 empleados de I + D”, dijo el directivo, “siempre ha sido nuestra misión asumir un papel de liderazgo en el mundo de la tecnología y me siento honrado de que nuestro ranking mundial haya pasado de 79 a 49”.

La división Enterprise de Huawei mantuvo un crecimiento de más del 10% en los ingresos por ventas tanto dentro como fuera de China. Esto no hubiera sido posible sin los más de 30,000 socios, incluidos los más de 22,000 socios de ventas, 1,600 socios de soluciones, 5,400 socios de servicio y operación, 1,600 alianzas de talento, así como 100 socios de inversión y financiación. Además, más de 19,000 socios se han unido al programa de socios de HUAWEI CLOUD, que ahora tiene más de 4,000 aplicaciones en servicio en su Marketplace y ha atraído a 1.6 millones de desarrolladores, formando un ecosistema próspero.

Actualmente, Huawei tiene siete ecosistemas de partners y últimamente ha realizado algunos ajustes, por



ejemplo: para los partners de solución se definieron 4 subsistemas (partners de consultoría, diseño, componentes y desarrollo). Con todos los socios es posible ofrecer una solución integral al cliente. Para las alianzas de talentos, hay más de 200 academias autorizadas, y para brindar un mejor apoyo a estas academias, se agregó un socio del centro de apoyo de la academia, que da la bienvenida a todas las academias a postularse como socio de Huawei ASC.

Durante la Cumbre también se anunció que, al estar centrado en el cliente, Huawei se apegará continuamente a la Estrategia del ecosistema, que consta de cuatro puntos: trabajar con los socios para construir un ecosistema sostenible y lograr un resultado beneficioso para todos; invertir continuamente en alianzas de la industria, alianzas comerciales, comunidades de código abierto y plataformas de desarrollo; respetar plenamente las ventajas de los socios; y esforzarse continuamente por convertir las grandes industrias en comunidades de interés que se caractericen por la coexistencia, el beneficio mutuo y la regeneración.

INTEL

anuncia la 11^a generación de Procesadores Core

- PARA LA MARCA, VIVIMOS EN LA ÉPOCA DE LA INTELIGENCIA DISTRIBUIDA.
- LOS PROCESADORES ESTÁN ESTRATÉGICAMENTE DISEÑADOS PARA DESKTOPS Y LAPTOPS.

Texto: Álvaro Barriga

Steve Long, Vicepresidente Corporativo de Intel y Director General de Ventas del Client Group Global, aseguró que son la única compañía de semiconductores en el mundo que tiene la profundidad del silicio inteligente, la visión de plataforma, las capacidades de diseño y de fabricación, en la escala que sus clientes los necesitan, para impulsar sus innovaciones de próxima generación.

“Vivimos en una era en que la computación está presente en todas las formas en que interactuamos con la sociedad y 2020 reavivó la esencia de la PC y de Intel, desde el trabajo hasta la educación y el entretenimiento, la computadora personal y en general la tecnología, son una herramienta fundamental y más importante que nunca, principalmente a medida que la pandemia remodela nuestro mundo”, afirmó.

“Creemos en el potencial de la PC y de la tecnología para ayudarnos a atravesar todo lo que estamos viviendo hoy en día, y estamos viviendo una época apasionante que hemos denominado la ‘inteligencia distribuida’, que exige una gran demanda de capacidad de computación”: Steve Long.



Steve Long

Vicepresidente corporativo de Intel®

El directivo explicó que los procesadores Serie S Core de onceava generación, también denominados Rocket Lake S, ofrecen rendimiento y flexibilidad para satisfacer las necesidades de la comunidad gamer y de los creadores de contenido. Destacó el alto rendimiento que proveen, así como el ahorro de energía, además de la innovación gráfica gracias a los gráficos Iris Xe.

Long también subrayó que la nueva serie de procesadores cuenta con la nueva arquitectura de la marca Cypress Cove, diseñada para transformar la eficiencia del hardware y software e incrementar el rendimiento a través de una mejora en las Instrucciones por Ciclo (IPC) del procesador.

Se mencionó a la plataforma Intel Evo, que a decir del directivo, representa el futuro de generación móvil, ya que fue creada para los diseños verificados por Intel y apoyados de la arquitectura de onceava generación con gráficos Iris Xe.

“Si los clientes tienen un perfil más empresarial podrán llevarles la tecnología basada en la plataforma Intel vPro de onceava generación, que brinda un alto rendimiento y completa seguridad basada en hardware”, añadió.

Oportunidades

Juan Carlos Garcés, Miembro del Área de PCs para Latinoamérica & Gerente General de Intel Colombia, recordó: “este 2021 estamos celebrando 50 años de lo que llamamos una nueva era de electrónica integrada, ya que en 1971 presentamos el primer chip de silicio que integró un procesador completo, el Intel 4004”, señaló que ahora están incursionando en las plataformas que combinan hardware, software y un diseño integral, para producir experiencias para los usuarios, superiores a las que brinda cualquiera de sus competidores.

“**Dos terceras partes de las PCs que compran los usuarios en el mundo se utilizan para generar ingresos**”: Juan Carlos Garcés.

El directivo mencionó que los procesadores ya están disponibles en América Latina, y marcarán una nueva época en los portátiles delgados y livianos.



“Esta generación de procesadores, impulsada por los nuevos transistores SuperFin de Intel, con una reingeniería total de plataforma que brinda 20% más de rendimiento, en tareas de productividad y hasta 2.8 veces más en tareas de creación de contenido comparados con la generación anterior”, indicó.

Según la marca, ha trabajado con canales y socios tecnológicos para darle prioridad a la disponibilidad de la tecnología en la región con los mayoristas y distribuidores autorizados. Además, destacó que marcas como: Asus, Acer, Dell, HP y Huawei, entre otros, ya integran la onceava generación de procesadores.

MARKETING DE CANAL TIC



eSemanal

SERVICIOS DE COMUNICACIÓN DIGITAL
PARA EL CANAL TIC



CONTENIDOS
COMERCIALES



Anúnciate y conoce los servicios de eSemanal
ventas@esemanal.mx

☎ 55 5090 2055

☎ 55 7360 5651



eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

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



www.esemanal.mx