

21 de Junio 2021 · Año 30 | No. 1432

# eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

## Compusoluciones

Abrió área especializada  
en Gaming

## Tenda

Abre oportunidades y  
asegura ganancias

## Kensington

Línea ergonómica  
para ganar con el canal

**Tecnologías de la Salud**  
Para hacer negocio



# Tus mejores aliados para la protección de tus equipos en esta temporada de lluvias



**Fabiola Diez Barroso**  
Director de Canales  
55 7575 0630 Ext 217  
[Fdiez@smartbitt.com](mailto:Fdiez@smartbitt.com)

**Jose Eugenio Leyva Lerma**  
PM Smartbitt  
662 463 4793  
[eugenio.leyva@ctin.com.mx](mailto:eugenio.leyva@ctin.com.mx)



Álvaro Barriga •

## En digitalizar las instituciones de salud, está la oportunidad para el canal

Muchas son las necesidades que enfrenta el sector de salud en el país, desde presupuesto para las áreas de investigación, hasta la insuficiente infraestructura existente; para ello, la industria de TIC en nuestro país dispone de soluciones para mejorar los sistemas y servicios de salud, tanto públicos como privados.

Sin duda el tema abre muchas oportunidades, ya que actualmente hay soluciones tecnológicas para atención de clientes, para administrar las áreas de recursos humanos y control de pacientes, inventarios de medicamentos, control de acceso y seguridad de los hospitales, para resguardar la seguridad de la información de todo tipo, entre muchas otras que el equipo editorial de **eSemanal** pudo identificar como Internet de las Cosas, inteligencia artificial y realidad aumentada.

De acuerdo con Ricardo Zermeño, Director de Select, el potencial de negocio para el canal recae en digitalizar las instituciones de salud, la cual también permitiría diseñar estrategias de prevención de enfermedades crónicas generativas, monitorear a los pacientes y orientarlos en su cuidado, el especialista señaló que las oportunidades que brinda el mercado están en la integración y operación de la nube híbrida, donde pueden ayudar a los hospitales a migrar sus soluciones a la nube, por ejemplo, pero también al conocer las necesi-

dades específicas que tengan y buscar soluciones que les ayuden a digitalizar la salud y el negocio de la salud. Según Koblenz, actualmente en México se tiene destinado un 1.14% del PIB para el sector hospitalario; la infraestructura hospitalaria del país abarca un total de 4,235 hospitales con una capacidad instalada de 133,000 camas (incluyendo públicos y privados).

Por otra parte, el mercado mexicano de instrumentos y aparatos de medicina tiene un valor de USD \$ 5,300 millones al año, lo que representa 7,600 millones de aparatos y unidades, en un mercado que hasta el 2019, se mantenía estable. Sin embargo, tras la llegada del COVID, hubo una reducción del valor de mercado de un 30% y una reducción de unidades en un 15%.

Se proyecta que para 2025 el mercado de IoT en la industria de salud generará más de \$530 mil millones de dólares y que la Inteligencia Artificial recaudará más de \$31 mil millones de dólares a nivel global.

Eaton señaló que el año pasado el segmento de hospitales creció un 15%, y se espera que este 2021 crezca 5%, lo cual involucrará una actualización en la infraestructura, lo que representa un buen momento para atender este sector, el cual necesita ser apoyado para madurar con servicios de actualización o renovación tecnológica estructurada o complementaria.

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

**11 SALUD**, un sector que demanda tecnología y servicios



## MAYORISTAS

**6 COMPUSOLUCIONES** estrenó área especializada en Gaming

## FABRICANTES

**9** Línea ergonómica de **KENSINGTON** crece 54% y hace ganar al canal

**21 TENDA** abre oportunidades y asegura negocios a sus canales

**32 XPG** lanzará módulos de memoria DDR5 para juegos en el tercer trimestre de 2021

**33** Disponible en México la línea Porsche Design **ACER** Book RS

**35 INTEL Y CLARO 360** desarrollan plataformas de soluciones inteligentes de monitoreo de video



**COMPUSOLUCIONES**



**KENSINGTON**



**TENDA**

## 39 DELL TECHNOLOGIES

apuesta por nuevas tecnologías  
Edge

41 TECHZONE lanza nuevo  
programa de recompensas All to  
Win

## 15 MI CUMPLE ESEMANAL

## GUÍA DE COMPRA

23 MULTIFUNCIONALES para  
PyME

## DESARROLLADORES

37 VEEAMON 2021, un espacio  
que dibujó las oportunidades  
para el canal en AL

## 43 SAPPHIRE NOW 2021

de SAP lleva vanguardia y  
sustentabilidad a partners y  
clientes

## 46 PRODUCTOS



DELL



TECHZONE



SAP



ASUS

# BÚSCANOS EN:



/NOTICIASDELCANAL



/NOTICIASDELCANAL



ESEMANAL



ESEMANAL



55 7360 5651

WWW.ESEMANAL.MX

## DIRECTORIO

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

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

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

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

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

Gilberto Espino 55 5090-2055 gilberto.espino@khe.mx **Suscripciones** 55 5090-2049 suscripciones@khe.mx

# COMPUSOLUCIONES ESTRENÓ ÁREA ESPECIALIZADA EN GAMING

- EL MAYORISTA SE APOYARÁ DE LAS MARCAS UNITY, LENOVO, LOGITECH, INTEL, AMD CUBRIENDO EL MERCADO DE SOFTWARE Y HARDWARE DEL MUNDO GAMING

Texto: Raúl Ortega

**E**l mayorista se convirtió en un jugador dentro del mercado de gaming, con un área especializada para los jugadores, donde su principal apuesta está en capitalizar oportunidades de negocio para sus partners y aprovechar la demanda que anualmente alcanza los mil 500 millones de dólares en México y que continúa creciendo exponencialmente.

Compusoluciones gaming, la nueva área que promete potenciar las oportunidades de negocio para sus canales apoyado de marcas relevantes y especializadas como son Lenovo, Logitech y Unity. El mercado de gaming en sí, creció de sobremana en los últimos años, llegando a cifras de los 159 mil millones de dólares a nivel mundial y en México rondan los mil 500 millones de dólares, lo que representa entre 55 y 70 millones de gamers, un mercado ávido de herramientas que les permitan llegar más lejos.

“Durante la pandemia el mercado de Gaming aumentó, pero no sólo para jóvenes, sino también en muchas industrias, lo que nos hace pensar que jugar no es cosa de niños. Se ha incorporado a la vida y también al negocio de muchos. El valor de la industria de Gaming es otro tema importante, ya que el crecimiento es exponencial, creciendo año con año, ya que otras industrias el crecimiento es contenido o bien, crece poco a poco”: Ana María Arreola, Directora Comercial y de Mercadotecnia.



ANA MARÍA ARREOLA

Es importante destacar que, mientras la gran mayoría de actores enfocados al negocio de Gaming, centra sus esfuerzos en productos, CompuSoluciones está transitando un nuevo camino relacionado con las plataformas de desarrollo de videojuegos, a lo que la Directora Comercial y de Mercadotecnia dijo: “Hay sectores de entretenimiento de mayor contribución y esto tiene que ver, por un lado, con la dinámica del desarrollo de los videojuegos a través de buenos desarrolladores en México e impulsándolos y por

otro lado tenemos dispositivos de acceso, productos que suman a la industria, ello sin mencionar los nuevos modelos de negocio como son los anuncios en las apps, juegos en nube o los eSports”.

“El 11.6% de los jugadores han competido en algún torneo de videojuegos, el 8.4% ve canales de videojuegos en internet vía plataformas especializadas o en redes sociales, 15.4% de los jugadores ve torneos profesionales en línea”: detalló la Directora.

## Estrategia de CompuSoluciones para Gaming:

- **Desarrollar un canal de distribución de gaming basado en soluciones:** (Autodesk, RPA, Tableau y Adobe). Generación de alianzas con arenas Gaming; Creación de convenios con las comunidades Gaming más representativas en México y Reclutamiento con ensambladores Gaming.
- **Foco en las seis verticales más relevantes del país:** Manufactura, construcción, media y entretenimiento, salud, educación y finanzas. Armar soluciones con las necesidades de las verticales: IA, RA, RV y RM. Campañas de generación de leads con los usuarios finales; Habilitar canales en dichas verticales para la comercialización de esas soluciones.
- **Apalancar la venta de productos con marcas donde hoy tienen liderazgo:** Autodesk, IBM, Apple, HP, Logitech, AMD, Intel, Lenovo. Habilitar el ecommerce para la venta de productos gaming y apoyar el comercio electrónico de sus partners seleccionados.
- **Generaran alianzas:** Con pocos fabricantes de esa línea tanto en hardware y software para profundizar en el desarrollo de la estrategia.

### Logitech

El fabricante de periféricos, Logitech estará trabajando de la mano de CompuSoluciones para acercar sus más recientes lanzamientos de hardware (portafolio) que incluyen mouse, teclados, diademas y un sinfín de herramientas que convierten la experiencia del gaming en un espacio inmersivo.

### Unity

En el caso del desarrollador Unity, considerado un motor de videojuegos multiplataforma, trabaja y transforma diversos datos que van desde CAD y 3D en experiencias AR, VR, hasta herramientas de visualización de productos 3D, por lo que la mancuerna con el mayorista significa un nuevo elemento que se pone a la mesa para ser aprovechado por los canales y dándole cabida a negocios que irán ganando terreno, en la medida que el gaming adquiere mayor presencia en la vida diaria.

**eSemanal**

NOTICIAS DEL CANAL

# Servicios digitales

-Redes sociales

-Contenidos comerciales

-Posicionamiento de la marca

-Call Center

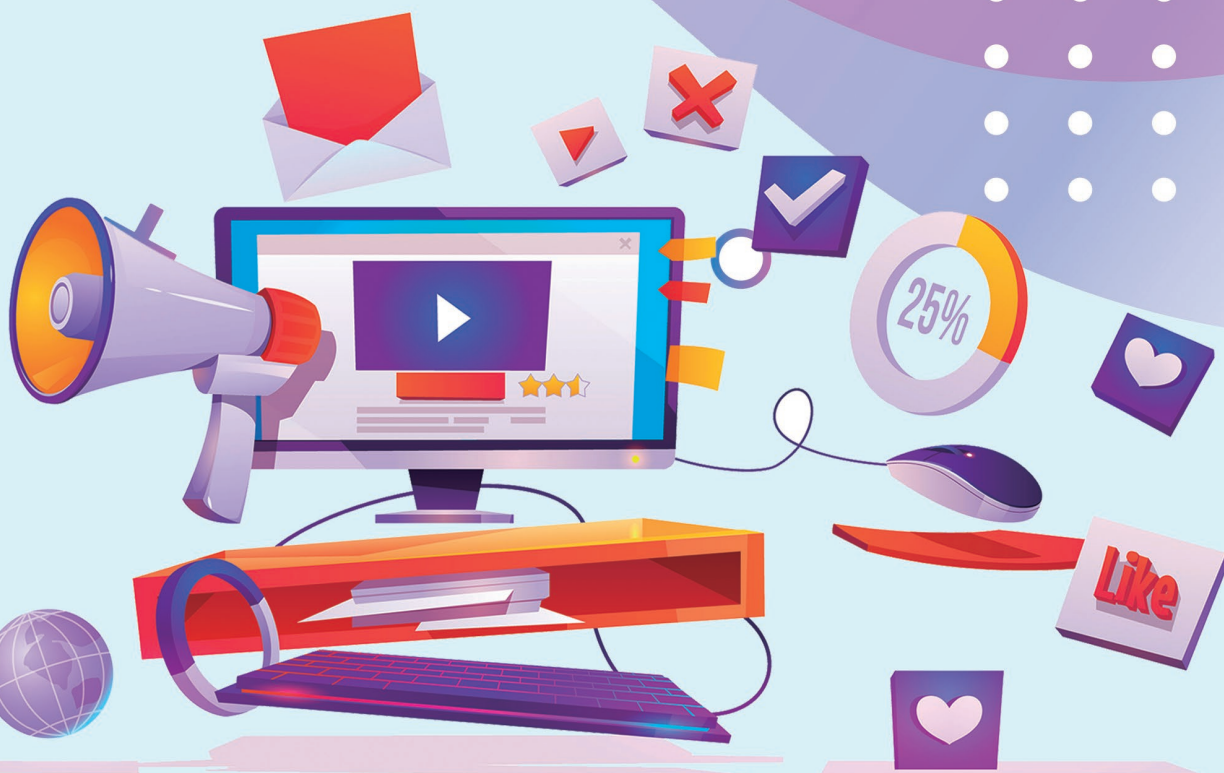
-Email marketing

-Newsletter

-Webinar

-Revista digital

-Portal web





# Línea ergonómica de **Kensington**<sup>®</sup> crece 54% y hace ganar al canal

IP

**D**esde hace un par de años, el fabricante extendió su portafolio que originalmente se componía de las líneas de docking stations, candados y filtros de privacidad, al incluir una de ergonomía, la cual ha tenido un importante crecimiento y es cada vez más demandada en el mercado.

A causa de la pandemia por COVID-19, la mayoría de los colaboradores en el mundo tuvo que adoptar un esquema de trabajo híbrido entre su oficina y el hogar, ajustando éste último para llevar a cabo sus actividades laborales; no obstante, los espacios como el comedor, sala o recámara, resultan no ser lo suficientemente cómodos para trabajar, incluso pueden generarles dolores o lesiones.

## Profesionales

De acuerdo con Rodrigo Conde Valdez, Gerente de Marketing, Operaciones y Product Manager para Kensington en México, las personas son cada vez más conscientes sobre la necesidad de contar con productos ergonómicos que los ayuden a desempeñar su labor día a día de una forma cómoda en la que mejoren su postura. Con el fin de atender la creciente demanda que existe en el mercado de herramientas que ayuden a los trabajadores a tener una mejor experiencia laboral, Kensington ha consolidado una línea de soluciones completa para el cuidado del colaborador en cada entidad de trabajo.



RODRIGO **CONDE VALDEZ**

*“Es importante que las personas cuenten con productos que mejoren su experiencia laboral, es un mercado que ha crecido mucho y va en auge; año contra año nuestra línea de ergonomía ha crecido 54%”: Rodrigo Conde.*



La línea ergonómica de Kensington está diseñada bajo el concepto SmartFit y se compone de diferentes herramientas como respaldos, descansa muñecas, descansa brazos, elevadores de computadora y monitor, entre otras, que presentan diferentes ventajas competitivas como su disponibilidad inmediata con los mayoristas y la característica de ser soluciones modulares y adaptables para cualquier tamaño de cuerpo, para lo cual se clasifican en distintos colores.

Los respaldos para sillas o soportes lumbares presentan tecnología memory form, compuesta por gel frío que evita que se acumule la temperatura y dé un soporte adecuado a los diferentes contornos del cuerpo humano, lo que permite mejorar la comodidad de cualquier silla convencional.

En tanto, los descansa muñecas y descansa brazos son hipoalergénicos y son prácticos de limpiar. Aunado a ello, los elevadores para monitores o computadoras, son plegables, lo que facilita su movilidad y ayudan a proteger al cuello al nivelar la pantalla a la altura de la vista, mejorando la postura y brindando mayor comodidad.

Los elevadores para monitor pueden soportar desde 1 hasta 2 monitores, con dimensiones desde 15 hasta 34 pulgadas, están disponibles en la versión mecanizada y neumática, incluso algunos modelos cuentan con compartimientos para organizar cables o diversos objetos y aprovechar así al máximo los espacios.

### Oferta disponible con los mayoristas

- CT Internacional
- Ingram Micro
- Intcomex México

El especialista explicó que cada pedido que reciben por parte de los distribuidores es considerado como un proyecto, en el cual son cuidadosos con los productos y la atención que ofrecen a los clientes; además, cuentan con un área de asesoramiento y seguimiento de proyectos que también realiza pruebas y muestras a fin de ofrecer la solución que mejor resuelva las necesidades del cliente.

“Podemos apoyarlos en cualquier necesidad que tengan sus clientes, acérquense a nosotros para platicar, podemos revisar precios y disponibilidad para sus proyectos. Denle una oportunidad a los productos de ergonomía de Kensington para mejorar el espacio de trabajo de sus clientes y complementarlo con una oferta extensa en otras líneas de productos, en seguridad, docking stations, candados, entre otras, con atractivos márgenes de ganancia al incrementar su portafolio”, afirmó el ejecutivo.

*“Somos una empresa abierta a ofrecer soluciones, productos, asesoría y apoyos, no duden en tomarnos en cuenta como su primera opción”  
Rodrigo Conde.*

#### Contacto:

**Rodrigo Conde**  
Marketing Op & Product Manager Mexico  
[Rodrigo.CondeValdez@kensington.com](mailto:Rodrigo.CondeValdez@kensington.com)

**Gustavo Torres**  
Gerente de Canales y Retail  
[Gustavo.Torres@kensington.com](mailto:Gustavo.Torres@kensington.com)

# SALUD,

## UN SECTOR QUE DEMANDA TECNOLOGÍA Y SERVICIOS

Autor: **Anahi Nieto**

- **MÉXICO DESTINA EL 1.14% DEL PIB PARA EL SECTOR HOSPITALARIO.**

- **LA INFRAESTRUCTURA HOSPITALARIA DEL PAÍS ABARCA UN TOTAL DE 4,235 HOSPITALES.**

- **EL MERCADO MEXICANO DE INSTRUMENTOS Y APARATOS DE MEDICINA TIENE UN VALOR DE USD \$5,300 MILLONES AL AÑO.**

**C**on la llegada de la Covid-19, el sector salud se vio fuertemente retado para combatirla, no sólo en México, sino en el mundo; no obstante, siempre ha sido un sector crítico y vital para las sociedades y actualmente se enfrenta al reto de adoptar nuevas tecnologías para mejorar la experiencia de pacientes y el personal médico, para garantizar acceso a servicios médicos de calidad a todos los niveles socioeconómicos.

### **Requerimientos tecnológicos del sector salud**

“Sin duda, las aplicaciones netamente médicas son los principales requerimientos en cuanto a tecnología, con aplicaciones como dispositivos médicos, telemedicina, cirugía robótica con elementos de inteligencia artificial, refrigeración médica e imagenología; de igual manera las aplicaciones de infraestructura en telecomunicaciones (voz, datos, video, internet), video-conferencias multi sitio, sistemas de control de acceso, alarma y extinción de humos e incendio, así como sistemas de administración de estacionamientos y administración de visitantes.



**SAMUEL FLORES**



“Sin embargo, igualmente en años recientes hemos identificado requerimientos del sector salud en otras ramas de aplicación como lo es el Internet de las Cosas (IoT) y Big Data, por ejemplo: sistemas y dispositivos interconectados y accesibles de forma remota; tecnologías de edificio inteligente y control para optimizar su eficiencia operativa; equipamiento vinculado a la mejora de la calidad de la energía dentro del sitio, así como tecnologías aplicadas a la autonomía energética”, expuso Samuel Flores, gerente de Segmento Hospitales y Salud, en la Digital Energy Division de Schneider Electric.

### **Tendencias tecnológicas para el sector salud**

De acuerdo con Isai Soto, ingeniero de Aplicaciones UPS para Koblenz, existen innovaciones en biotecnología, productos farmacéuticos, tecnologías de la información, desarrollo de dispositivos, equipos médicos, aplicaciones en realidad aumentada, hologramas, entre otras, que han hecho importantes contribuciones para mejorar los servicios de salud en el mundo.

La robótica, la inteligencia artificial, las realidades virtual, aumentada, disminuida y mixta son tendencias y lo seguirán siendo en los próximos años. Sin embargo, dos herramientas serán las que jugarán un importante papel en este sentido:

en primer lugar, los dispositivos wearables and IoT (Internet of Things), permitirán una mayor integración con el cuerpo humano y monitorearán signos vitales. Y en segundo lugar, el Big Data, (Business Intelligence), permitirá el análisis de una gran cantidad de datos, lo cual impulsará las iniciativas a favor de la salud de los pacientes.

Ello permitirá contar con Analítica Predictiva, a fin de dar una mejor atención a los pacientes, los hospitales, clínicas y laboratorios médicos requieren estudiar la información que se genera a diario para conocer las necesidades de atención médica de sus visitantes, en comparación con los recursos con los que se cuenta; las enfermedades que destacan en número y complejidad; los tratamientos que han probado ser más exitosos, etcétera.

La realidad virtual es una tendencia que está transformando el entrenamiento médico, con sus capacidades de experiencia inmersiva y escenarios realistas para practicantes en cirugías y servicios de emergencia, lo que redundará en un servicio de mayor calidad.

Inteligencia artificial, por su parte, es una de las innovaciones que más apoyan al sector salud, ya sea como soporte de decisiones clínicas, para monitorear pacientes o asistiendo en cirugías a través de dispositivos automatizados y para predecir la situación de pacientes con condiciones

de alto riesgo. En este rubro, ha habido un gran avance en la recopilación de datos útiles provenientes de gadgets de monitoreo personal, apps móviles, entre otras. También ayuda a obtener diagnósticos más rápidos con base en una lectura más precisa de los mismos y disminuir así la carga de trabajo para el personal de salud.

Se estima que un 30% de las compañías mexicanas han adoptado IoT, mientras que un poco más del 50% de las empresas tienen proyectos activos o en desarrollo de inteligencia artificial. Por medio del IoT, también es posible el monitoreo de pacientes a distancia, vigilar que las máquinas estén funcionando de manera adecuada o incluso saber si alguien tiene una situación de emergencia. De hecho, se proyecta que para 2025 existan 13.3 mil millones de dispositivos conectados por medio de IoT para uso empresarial y sin duda un gran porcentaje se destinará al sector salud.

La retroalimentación en tiempo real apoyada en IoT ya es una realidad gracias a las nuevas tecnologías de medición disponibles que impulsarán experiencias personales y digitales mejoradas. Se trata, por ejemplo, de sensores implantables o ingeribles que facilitan el diagnóstico, tratamiento y seguimiento de patologías al hacerlo de forma menos invasiva. Combinados con plataformas de Internet de las Cosas (IoT), transmiten información a móviles sobre niveles de actividad, digestión, absorción de medicamentos, patrones de descanso y más, detalló Soto.



Otras tendencias que se identifican son dispositivos impresos en 3D: los productos de tecnología médica altamente personalizados de bajo costo, la realidad virtual, con entornos simulados que podría acelerar el cambio de comportamiento en los pacientes de una manera más segura, cómoda y accesible. Y Telehealth: una forma más conveniente para que los pacientes puedan realizar consultas médicas por videoconferencia.

El quirófano remoto es otra tendencia que se prevé para los hospitales del futuro, de acuerdo con Francisco Fandiño, Managing Director Latin America en Barco, en los cuales la telecirugía es una posibilidad para hacer intervenciones desde distintas partes del mundo, por medio de plataformas robustas de alta calidad.



“Para que la tecnología se convierta en un verdadero parteaguas, el reto radica en contar con la inversión y recursos necesarios para que dichas innovaciones sean adoptadas y aplicadas en el sistema de hospitales y clínicas, tanto públicas como privadas, y que las universidades que forman al personal médico tengan también acceso a dichas tecnologías y dispositivos de punta. El objetivo a largo plazo debería ser el de reducir el costo y crear una mayor penetración de estas herramientas y tecnologías para brindar una mejor experiencia al paciente y al personal médico”, enfatizó Soto.

Por su parte, Luis Adolfo Morales, Gerente de Estrategia y Marketing para Eaton Power Quality México, explicó que la transición de energía generalizada es parte de la evolución que han tenido los sistemas de soporte de energía, en especial debido al cambio de baterías de plomo ácido a litio, las cuales son más confiables y presentan un tiempo de vida más extendido al doble o triple que las otras, al mismo tiempo que ocupan un menor espacio. Además, el directivo dijo que la innovación debe estar acompañada por un plan estratégico.

### Contexto del sector salud en México

Por su parte, Ricardo Zermeño, Director General de Select, dijo que el sector de salud en el país se encuentra en rezago en su transformación digital, respecto al contexto internacional; además, desde el año pasado en un sector que se vio retado a causa de la pandemia.

Zermeño identifica que la principal oportunidad para la transformación digital del sector salud

radica una arquitectura de datos estándar y gobernados, que no se deterioren, a fin de poder disponer de expedientes electrónicos médicos, para lograr la interoperabilidad de todos los procesos de salud al compartir la información del paciente con los diferentes especialistas, administradores y hasta proveedores, con recetas que se estandarizan y se comparten con las farmacias.



**RICARDO ZERMEÑO**

### Oportunidad de negocio

Luis Adolfo Morales explicó que la adopción tecnológica en hardware por parte del sector salud en el país se encuentra a la vanguardia, en especial por parte de hospitales privados que han adquirido equipos valiosos para implementar en aplicaciones críticas.

No obstante, en el área de software queda mucho camino por recorrer, ya que sería preciso que se adoptaran soluciones de seguridad para el manejo y protección de los datos, en historial médico, por ejemplo, los cuales son valiosos y confidenciales.

El potencial de negocio, de acuerdo con el directivo de Select recae en digitalizar las instituciones de salud, tanto públicas como privadas. Esta digitalización también permitiría llevar a cabo una estrategia de prevención de enfermedades crónicas degenerativas y monitorear a los pacientes para orientarlos en su cuidado.

# eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

FELICITA

**LUNES 21**

JESÚS EDUARDO SILVA ROMERO, CEO DE *ASESORÍA TECNOLÓGICA CORPORATIVA CLARO HEURISTICA* POR SU *24 ANIVERSARIO*

**MARTES 22**

ARIADNA IVETTE MONTES DE OCA RANGEL, *MARKETING ASSISTANT EN SAMSUNG STORE / B2B*  
TOMÁS PADILLA MORENO, *DIRECTOR GENERAL DE PPS TECH*  
NEXSYS DE MÉXICO POR SU *19 ANIVERSARIO*

**MIÉRCOLES 23**

JESÚS REYES LOZANO, *GERENTE GENERAL DE ALGO MÁS QUE INTERNET*

**JUEVES 24**

ARELI GÓMEZ ECHEVERRÍA, *DIRECTORA DE PR FACTORY*  
GINA GRISELDA RAMÍREZ ESCALONA, *PROPIETARIA DE COMPUMAQ*

**VIERNES 25**

MOISÉS DÍAZ, *GERENTE DE CANAL DE ACER MÉXICO*  
YUVIA EMILIA SCHELLER, *COMMUNICATION MANAGER EN REDGIRASOL*

**SÁBADO 26**

JORGE JOSÉ EVARISTO, *SR ACCOUNT EXECUTIVE EN ANOTHER COMPANY*  
NADIA CASAS CASTRO, *MERCADOTECNIA EN ISTEN*

**DOMINGO 27**

ALEJANDRO SÁNCHEZ ROBLES, *DIRECTOR GENERAL DE CYBERPOWER*  
LOLA MOLINS, *DIRECTORA DE MARKETING EN GIGAS*

JUNIO 2021

En cuanto al sector público, existen organizaciones enormes en salud como el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE), los cuales son atendidos por grandes integradores y empresas de servicios administrados. En tanto, el entorno privado, también tiene grandes cadenas como los Hospitales Ángeles, por ejemplo, pero existe otro universo amplio de hospitales privados medianos y pequeños, los cuales, en la opinión de Ricardo Zermeño, radica la oportunidad de negocio para los canales.

“Las oportunidades que brinda el mercado están en la integración y operación de la nube híbrida, donde pueden ayudar a los hospitales a migrar sus soluciones a la nube, por ejemplo, pero también al conocer las necesidades específicas que tengan y buscar soluciones que les ayuden a digitalizar la salud y el negocio de la salud, como soluciones para la gestión de hospitales. Es una oportunidad de especialización”, detalló Ricardo Zermeño.

*De acuerdo con Select, de las mil 500 organizaciones más grandes que hay en México, el presupuesto de TI en el sector de la salud representan el 4%.*

*Actualmente, Select se encuentra desarrollando un proyecto en conjunto con el consorcio de hospitales privados donde exploran la posibilidad de apoyar a los pequeños y medianos a transformarse digitalmente, reforzando así la misión que la firma tiene sobre impulsar la transformación digital de México y Latinoamérica.*

## ¿Cuál es el tamaño del mercado de hospitales en México?

Aunque la cifra actual de hospitales en el país no se encuentra disponible, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) dio a conocer en el 2019 la existencia de 2 mil 855 establecimientos particulares que proporcionan servicios de salud.

Las entidades que concentraron el 53.6% de los establecimientos particulares de salud fueron México con 449 establecimientos, Ciudad de México con 225, Jalisco con 216, Guanajuato con 196, Michoacán de Ocampo con 144, Puebla con 141, Veracruz con 130 y Baja California con 126.

En los hospitales particulares se reportaron 15 mil 372 consultorios. De estos, 34.8% son generales y 65.2% son de especialidad. Se cuenta además con 5 mil 032 quirófanos, 917 instalaciones de laboratorios de análisis clínicos, 453 equipos de mamografía, 389 equipos de escáner de tomografía axial computarizada y 65 equipos de radioterapia.

De acuerdo con Koblenz, actualmente en México se tiene destinado un 1.14% del PIB para el sector hospitalario, la infraestructura hospitalaria del país abarca un total de 4,235 hospitales con una capacidad instalada de 133,000 camas (incluyendo públicos y privados). El mercado mexicano de instrumentos y aparatos de medicina tiene un valor de USD \$ 5,300 millones al año, lo que representa 7,600 millones de aparatos y unidades, en un mercado que hasta el 2019, se mantenía estable. Sin embargo, tras la llegada del COVID, hubo una reducción del valor de mercado de un 30% y una reducción de unidades en un 15%.

En contraste, las empresas que no fabrican productos utilizados en la atención de pacientes con COVID, tuvieron un decrecimiento significativo, agravado por el confinamiento de las personas y la suspensión de actividades laborales, respondiendo a una política pública en salud urgente, que priorizó la atención y cuidados de pacientes contagiados por COVID. Y ese comportamiento se ve reflejado en la reducción de valor de mercado.

Se proyecta que para 2025 el mercado de IoT en la industria de salud generará más de \$530 mil millones de dólares y que la Inteligencia Artificial recaudará más de \$31 mil millones de dólares a nivel global.





La renovación tecnológica de muchas industrias se observa cada 3 o 4 años, y generalmente es en hardware, los hospitales no son la excepción, ya que buscan estar a la vanguardia, y tarde o temprano todos los hospitales del país tendrán que evolucionar sus equipos y soluciones.

Según cifras de Eaton, el año pasado el segmento de hospitales creció un 15%, y se espera que este 2021 crezca 5%, lo cual involucrará una actualización en la infraestructura que tienen, lo que representa un buen momento para atender este sector, el cual necesita ser apoyado para madurar con servicios de actualización o renovación tecnológica estructurada o complementaria.

Los hospitales deben estar en constante mantenimiento para brindar calidad, por lo que buscan que los equipos y soluciones que se instalen no demanden en ellos pérdidas en tiempo para actualizaciones y soporte, sino que de eso se encargue un tercero.



*“Con la crisis que generó la pandemia, los hospitales se vieron en la necesidad de aumentar su capacidad y adoptar nuevos equipos para dar atención urgente, esto implica un mayor número de equipos críticos y aumento en el uso de la capacidad eléctrica. Además, la nueva normalidad trajo consigo nuevos cambios digitales para lograr la atención sanitaria a distancia y para poder proporcionar atención presencial más segura y eficiente para que los médicos logren proporcionar los diagnósticos y tratamientos a sus pacientes de manera segura.*

*“La oportunidad de negocio es enorme, porque el sector reaccionó de manera apresurada con la pandemia, pero ahora, con la llegada de la nueva realidad, nos da tiempo de analizar cuáles son las necesidades reales del sector”:* Karla Luna, Brand and Marketing Communications Manager en Tripp Lite.

## Eaton Power Quality Luis Adolfo Morales, gerente de Estrategia y Marketing para México.

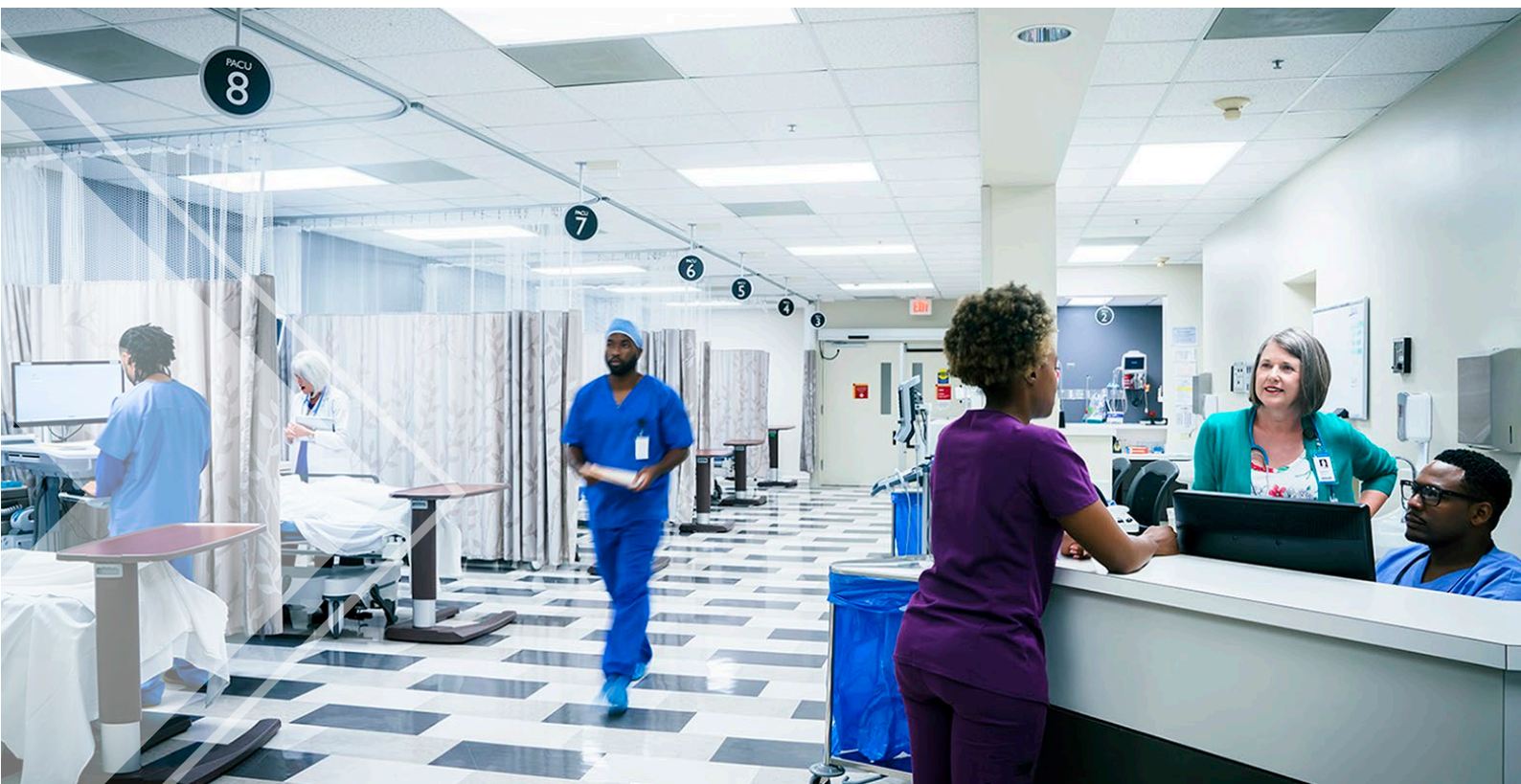
El fabricante tiene un portafolio extenso en cuanto a energía, el cual se compone de la línea interactiva de UPS's, los cuales son ideales para operaciones no críticas que requieren de 1 a 3 kVA; la línea de UPS's online, que va de los 6 a 10 kVA destinados tradicionalmente a aplicaciones que necesitan más energía como equipos de ultrasonido o rayos X, por ejemplo; por último, el UPS 93pm que va de los 20 hasta los 200 kVA, para aplicaciones como tomógrafos o equipos que consumen mucha corriente, eso por la parte de hardware. Respecto a software, Eaton cuenta con herramientas de monitoreo, las cuales resultan gratuitas si son para 10 equipos.

“En el sector médico es muy demandante el esquema de servicio, resulta crítico porque siempre debe estar operando para atender cualquier necesidad; por ello, brindamos servicio de postventa y preventa y acompañamiento en cada proyecto de los distribuidores, ellos reciben asesoría o sugerencia por parte de nuestro equipo de especialistas”, explicó el directivo. Otros beneficios que encuentra el canal son entrenamientos constantes, capacitaciones, registro de proyectos, stock suficiente en la Ciudad de México, tiempos de entrega positivos, y certificaciones para brindar al canal la posibilidad de dar servicios, lo cual es un gran negocio para ellos.

“Los invito a que nos contacten, nos interesa mucho el negocio incremental, estamos aquí para vender y apoyar al sector salud con los hospitales, ya que es un segmento muy noble del negocio. Estamos interesados en brindarles acompañamiento y cerrar proyectos hospitalarios, los cuales siempre respetaremos, y pueden complementarlos con su oferta integral basada en soluciones de otras marcas”, concluyó Morales.



[AdolfoMorales@eaton.com](mailto:AdolfoMorales@eaton.com)



## Kensington

### Rodrigo Conde Valdez, Gerente de Marketing, Operaciones y Product Manager.



El portafolio del fabricante es robusto, además de estar integrado por las líneas de docking stations, candados y filtros de privacidad, los cuales representan márgenes de ganancia importantes para el canal, desde hace un par de años incluyó una línea de ergonomía basada en el concepto Smart fit y que se dedica al cuidado del cuerpo humano mientras éste trabaja. La línea crece año contra año 54% y cada vez resulta más demandada por los usuarios; se integra por respaldos para sillas o soportes lumbares con tecnología memory form, compuestos por gel frío que evita que se acumule la temperatura en el cuerpo y permiten mejorar la comodidad de cualquier silla convencional. También cuentan con descansa muñecas y descansabrazos que son hipoalergénicos y prácticos de limpiar; y elevadores para monitores o computadoras, que son plegables y ayudan a proteger al cuello al nivelar la pantalla a la altura de la vista, pueden soportar desde 1 hasta 2 monitores, con dimensiones desde 15 hasta 34”, y están disponibles en la versión mecanizada y neumática.

Los productos tienen disponibilidad inmediata con los mayoristas, y son modulares y adaptables para cualquier tamaño de cuerpo, para lo cual se clasifican en distintos colores. Además, cada pedido que reciben es considerado como un proyecto y les brindan atención especializada a los clientes por medio de su área de asesoramiento y seguimiento de proyectos que también realiza pruebas y muestras.

“Somos una empresa abierta a ofrecer soluciones, productos, asesoría y apoyos, no duden en tomarnos en cuenta como su primera opción. Podemos apoyarlos en cualquier necesidad que tengan sus clientes, acérquense a nosotros para platicar, podemos abordar precios y disponibilidad para sus proyectos”, concluyó Conde.

[Rodrigo.CondeValdez@kensington.com](mailto:Rodrigo.CondeValdez@kensington.com) [Gustavo.Torres@kensington.com](mailto:Gustavo.Torres@kensington.com)

## Koblenz

### Isai Soto, ingeniero de Aplicaciones UPS.



“Contamos con un amplio catálogo de productos, que pueden ser empleados en diferentes áreas, es importante resaltar que, dependiendo de la aplicación final, será el equipo seleccionado. Tenemos no-breaks y reguladores en capacidades de 500 VA hasta 2kVA’s que son útiles para equipos de cómputo, UPS de doble conversión en capacidades de 1 hasta 40 kVA’s para proteger y respaldar equipo médico necesario para diagnóstico, equipo de laboratorio, telecomunicaciones, entre otros”, dijo Soto.

Parte de los diferenciadores de la marca recaen en la preocupación de ésta por brindar equipos que funcionen bajo cualquier condición eléctrica: “buscamos que nuestros equipos funcionen ante condiciones de alto o bajo voltaje, permitiéndonos tenerlos en funcionamiento a lo largo del país donde el voltaje que brinda la compañía suministradora es muy variable”, detalló el ejecutivo.

Los beneficios que encuentra el canal al comercializar las soluciones de Koblenz son precios competitivos, stock disponible, un staff de ingeniería que apoya especialmente al equipo de ventas y distribuidores, ofrecen servicios de consultoría y acompañamientos con los socios de negocio, brindan asesorías preventa, postventa y realizan la puesta en marcha en equipos de línea profesional con capacidad superior a 6 kVA’s sin costo a nivel nacional.

“Invitamos al canal a trabajar con nosotros, equipos con precios competitivos y buen margen de ganancia, bríndenlos la oportunidad de trabajar en conjunto, estamos seguros que haremos una gran alianza”, concluyó.

[sotoi@koblenz.com](mailto:sotoi@koblenz.com)

## Tripp Lite

### Karla Luna, Brand and Marketing Communications Manager.

Entre la línea de productos de grado médico “Safe-It” destacan las estaciones de carga UV diseñadas para desinfectar y reducir los gérmenes y virus en las superficies de tabletas, chromebooks y laptops de 120 voltios, a través de luz ultravioleta, mientras que se cargan y sincronizan de manera segura, arropadas por un recubrimiento antimicrobiano diseñado para inhibir el crecimiento de bacterias, virus, mohos y hongos en su propia superficie.

El fabricante, con más de 5 mil productos, también cuenta con una amplia gama de cables antibacterianos Ethernet, USB y de Audio y Video, así como supresores de sobretensiones, todos ellos minimizan la presencia de gérmenes y logran entornos más seguros, limpios y saludables.

Ofrecen también soluciones de grado médico, entre ellas sistemas UPS, así como Transformadores de aislamiento que, además de proteger los dispositivos médicos delicados contra la fallas de la energía eléctrica, evitan que equipos como los ventiladores mecánicos o electrocardiógrafos retornen la corriente parásita o circulación de corriente hacia el paciente que tiene contacto con el equipo.

“Trabajamos en equipo con nuestros socios de negocio, al analizar cada proyecto, dimensionarlo e implementarlo con soluciones innovadoras que ofrecen la máxima calidad del mercado. También apoyamos al canal con entrenamiento y la capacitación que les permite certificarse como verdaderos especialistas de la industria, lo que les permite generar más negocio. Invitamos a nuestros socios de negocios a acercarse a nuestro equipo de ventas”, concluyó Luna.



[salesintl@tripplite.com](mailto:salesintl@tripplite.com)



# Tenda

All for better networking.

## abre oportunidades y asegura negocios a sus canales

- TENDA ES IDEAL PARA EL HOGAR POR SU FÁCIL INSTALACIÓN Y VARIEDAD DE PRODUCTOS.
- LOS MAYORISTAS DE TENDA FUNGEN COMO UNA EXTENSIÓN ENTRE EL FABRICANTE, LOS CANALES Y EL USUARIO FINAL.

IP

**T**enda, dedicada íntegramente a fortalecer a sus partners, al tiempo que entrega soluciones mejoradas a los usuarios finales, ha destacado por su vasto portafolio de productos que en la actualidad han servido como herramientas esenciales para habilitar las actividades desde casa como el teletrabajo, la escuela en línea o simplemente el entretenimiento. No es un misterio que con los nuevos formatos de actividades, es decir, todo desde casa, comenzando por el trabajo, el estudio y cualquier otra ocupación, pasó de ser presencial a digital, pero las redes

tradicionales de casa no estaban en condiciones óptimas para soportar las altas demandas o bien, la cantidad de dispositivos conectados; sin embargo, Tenda no sólo estaba en capacidad de fortalecer las conexiones, sino que contaba con la experiencia necesaria para ayudar a los usuarios, así como a sus socios a rentabilizar oportunidades en un mercado que se abría paso a la par que el confinamiento se extendía.

*“Con nuestros mayoristas tuvimos muy buena respuesta, nos apoyaron y siempre estuvieron atentos a nuestras observaciones; por otro lado, el desabasto afectó demasiado en la producción de chips y componentes necesarios para la fabricación de routers o repetidores, por lo que les hicimos saber esto a nuestros mayoristas con la seguridad que el producto que les recomendamos comprarán en mayor volumen, se iba a vender y era una previsión para no tener faltante de inventario”:* Gonzalo Alvarado, Sales Manager para Tenda México.



**GONZALO ALVARADO**



Pese al complicado escenario que se dio a lo largo del 2020, debido a la pandemia, Tenda tuvo la habilidad y visión de capitalizar la situación, ya que los usuarios al verse en la necesidad de implementar un modelo de home

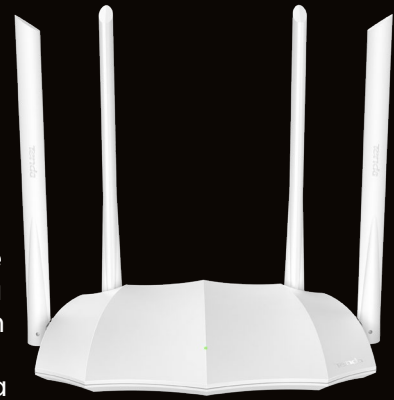
office, también mejores capacidades y alcance de conexión Wi-Fi. “En el tema de redes, las personas se dieron cuenta que el aparato que les daba el proveedor de servicio no era suficiente para llegar hasta los espacios donde habían montado sus oficinas, donde estaban tomando clases en línea o se saturaba por el exceso de aparatos conectados y eso ayudó a que Tenda México creciera en el ámbito que nos compete, ya que somos una marca de hogar-oficina, lo que permitió que las personas conocieran nuestros productos, aunado a la necesidad de contar con una buena conexión, además de que nuestros productos son de muy fácil configuración”: enfatizó Gonzalo Alvarado. Por otro lado, están los mayoristas, quienes han desempeñado una labor loable, en buena medida gracias a los apoyos que la marca acercó, aunque no por eso se demerita sus esfuerzos, sino por el contrario lograron ser el músculo articulado entre el fabricante, canales y usuario final.

*“Nuestro modelo está basado a través de mayoristas, actualmente contamos con: CT Internacional, Grupo CVA, PCH, Procesadores y Partes y un par enfocados a retail; en conjunto buscamos que siempre tengan inventario en sus sucursales”:* Gonzalo Alvarado, Sales Manager para Tenda México.

Es de resaltar que la compañía, preocupada por sus clientes finales, durante el tiempo de confinamiento, habilitó el servicio de soporte técnico en redes sociales, plataformas, chats en vivo y WhatsApp, además el portafolio de Tenda logró números positivos debido al enfoque que tiene y el trabajo

que realiza con sus socios constantemente, como son capacitaciones y certificaciones, las cuales ya está definidas por un calendario, aunque en caso de que un canal tenga un requerimiento expreso de entrenamiento, la marca está en la mejor disposición de abrirlo.

Es de resaltar que la compañía, preocupada por sus clientes finales, desde antes del tiempo de confinamiento, tiene habilitado el servicio de soporte técnico en redes sociales, plataformas, chats en vivo y WhatsApp.



### Tenda: Portafolio con oportunidad de negocio

- **Routers:** La marca está impulsado fuertemente equipos como AC5, AC8 y AC10 de doble banda, multifunción para conexiones fluidas y con posibilidad de dos redes al mismo tiempo.
- **Repetidores de Red:** Ayuda a extender la señal, mejorar la cobertura en los hogares u oficinas.
- **Mesh:** Con tecnología que permite no tener pérdidas de velocidad e interconexión entre productos; la línea Nova con equipos MW3, MW5c, MW6 y MW12 con diversas características para la interconexión que ayudan a la estabilidad de internet en la oficina o el hogar.

“Los invito a que sigan conectados a través de nuestras redes sociales, estén atentos a las promociones que siempre tenemos con todos nuestros mayoristas para que puedan aprovechar los beneficios, además de las capacitaciones y certificaciones”: Gonzalo Alvarado.

**Gonzalo Alvarado**  
SELL IN MANAGER  
[gonzalo.alvarado@tenda.cn](mailto:gonzalo.alvarado@tenda.cn)

# Tenda

All for better networking

#TendaEsTendencia

## Multifuncionales para PyME

Los equipos multifuncionales se han convertido en una herramienta sumamente eficaz, principalmente para las PyMES, ya que una correcta administración de recursos o insumos, representa ahorros significativos que a su vez se traducen en mermar pérdidas y destinar esos capitales a otras áreas esenciales; motivo de ello es la línea de multifuncionales para PyME y **eSemanal** te presenta los modelos más recientes del mercado.

Texto: **Raúl Ortega**

### Brother DCP-B7535DW

**Características:** El multifuncional mono láser presenta una tecnología innovadora de cartucho de tóner que brinda mayores rendimientos de página y un precio muy bajo en tóner. Ofrece una velocidad de impresión de 36ppm, Wi-Fi, Ethernet, ADF hasta 50 páginas y un rendimiento de 2 mil 600 páginas.

**Garantía:** Un año.



### Brother DCP-L2551DW

**Características:** El multifuncional láser monocromático imprime, copia y escanea de forma rápida y confiable. Imprime automáticamente por ambas caras del papel y viene con un alimentador automático de documentos de hasta 50 hojas, ideal para la oficina y grupos de trabajo.

**Garantía:** Un año.



# GUÍA DE COMPRA

## Canon GX7010

---

**Características:** Con una velocidad de impresión de 45 ppm, una versatilidad de papeles y tamaños de impresión de hasta 1.20 metros de largo, compatible con soluciones móviles, con capacidad de imprimir 6 mil páginas en negro y 14 mil a color y de la mano del escaneo auto dúplex, el nuevo equipo tendrá el poder de transformar tu experiencia de impresión.

**Garantía:** Un año.



## Canon MF445dw

---

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

**Garantía:** Un año.





**eSemanal**  
NOTICIAS DEL CANAL

**SÍGUENOS  
EN LINKEDIN**

/NOTICIASDEL**CANAL**



# GUÍA DE COMPRA

## Epson EcoTank L5190

**Características:** Multifuncional inalámbrica que ofrece rendimiento y eficiencia para pequeños negocios. Sus juegos de botellas de tinta original equivalen a 35 juegos de cartuchos, ahorrando hasta 90% en tinta. Cuenta con impresión inalámbrica, Wi-Fi Direct y Ethernet, e impresión móvil desde smartphones y tablets.

**Garantía:** Dos años.



## Epson EcoTank L6171

**Características:** Ideal para negocios gracias a su conectividad con Epson Connect, que imprime y comparte archivos desde smartphones, computadoras y tablets, así como desde servicios iPrint, e-mail Print, Google Cloud Print, Apple Print y escaneo a la nube. Gracias a su impresión automática a doble cara, ahorra hasta el 50% del papel.

**Garantía:** Dos años.



# GUÍA DE COMPRA

## HP Neverstop 1200w

**Características:** La primera impresora multifuncional láser HP con tanque de Tóner recargable. Impresión láser de alto volumen y bajo costo con movilidad fácil, calidad excepcional y la versatilidad de una impresora multifunción. Ofrece un ahorro de hasta el 80% en tóner original HP y puede imprimir hasta 5000 páginas con una sola carga.

**Garantía:** Un año.



## Lexmark MB3442i

**Características:** Monocromática láser de hasta 42 ppm de velocidad, 40 páginas por minuto, y un volumen recomendado de 800 a 8 mil páginas mensuales. Cuenta con impresión y digitalización (automática) a doble cara. Integra una pantalla táctil y Wi-Fi. Este multifuncional te permitirá imprimir más de forma segura.

**Garantía:** Un año.



# GUÍA DE COMPRA

## Lexmark MC3326i

---

**Características:** Multifuncional láser a color de impresión dúplex (dos caras), 26 ppm de velocidad, 24 páginas por minuto y volumen de impresión de 600 a 2 mil 500 páginas mensuales. Certificaciones EPEAT Silver y Energy Star. Conectividad Ethernet, USB y Wi-Fi para facilitar la impresión desde smartphones de manera segura.

**Garantía:** Un año.



## Toshiba eStudio2822AM

---

**Características:** Resolución de 2400 x 600 dpi, velocidad de 28 ppm, conexión USB y en red, RADF. Incluye una bandeja de papel de 250 hojas; Papel A4 y Carta (bandeja), Oficio y A3 (alimentador y bypass), impresión dúplex, hasta 100 códigos de departamento, escaneo a e-mail, carpeta de eFiling y USB.

**Garantía:** Un año.



# GUÍA DE COMPRA

## Toshiba eStudio 330AC

**Características:** Velocidad de 35 ppm, resolución: 1200 x 1200dpi con 256 gradientes, pantalla touch screen a color de 10.1", hasta 120 impresiones dúplex digitalizadas por minuto, rendimiento de tóner de 18 mil 400 impresiones para negro y 17 mil 400 para CMY, al 5% de cobertura, HDD de 320GB con certificación HCD-PP.

**Garantía:** Un año.



## Xerox VersaLink B615

**Características:** Multifuncional en blanco y negro compatible con tamaños Carta/A4/Legal, velocidad de impresión hasta 65 ppm, ideal para grupos de trabajo de 8 a 15 o de 12 a 20 usuarios, interfaz de usuario mediante pantalla táctil capacitiva de 7" con características de navegación tipo tablet y personalización total, resolución de impresión de hasta 1200 x 1200 ppp, funciones estándar: Copia, correo electrónico, fax, impresión, kit de productividad con disco duro de 320 GB y escaneado. Funciones opcionales: Lector de tarjetas, acabadora. Conectividad Wi-Fi: Opcional. Volumen de impresión mensual recomendado: Hasta 30 mil páginas.

**Garantía:** Un año.



Xerox® ConnectKey®  
Technology

## Xerox VersaLink C505

---

**Características:** Multifuncional a color fabricado con la tecnología Xerox ConnectKey, ofrece el más alto nivel de rendimiento y confiabilidad, por su conexión a la nube, compatibilidad con dispositivos móviles, habilitación de aplicaciones y facilidad de personalización, velocidad de impresión a color de hasta 45 ppm y negro de hasta 45 ppm. Ciclo de operación: Hasta 120 mil imágenes/mes. Salida doble cara: Estándar. Conectividad Wi-Fi: Opcional. C505/S funciones estándar: Copia, correo electrónico, impresión y escaneado. C505/X funciones estándar: Copia, correo electrónico, fax, impresión y escaneado.

**Garantía:** Un año.





# eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

ahora más en contacto contigo  
a través de WhatsApp

**55 7360 5651**

Conoce nuestras estrategias de  
marketing digital para el canal TIC

# XPG LANZARÁ MÓDULOS DE MEMORIA DDR5 PARA JUEGOS EN EL TERCER TRIMESTRE DE 2021

• **CAPACIDADES DE HASTA 32 GB Y FRECUENCIA DE OVERCLOCKING POTENCIAL DE 12600 MHZ.**

## Redacción eSemanal

**L**a nueva gama de productos se conocerá como la serie Caster. Los módulos ofrecerán frecuencias de entre 6000 y 7400MHz y tendrán capacidades de 8, 16 o 32GB.

De acuerdo con el fabricante, ha trabajado con sus socios de motherboard, incluyendo Gigabyte, MSI, Asus y ASRock, para garantizar el más alto nivel de compatibilidad y la capacidad de realizar un rendimiento de overclocking extremo.

Los módulos DDR5 estarán disponibles en dos variantes, con y sin RGB. A pesar de esta diferencia, comparten un diseño industrial cohesivo, afirmó la marca.

Agregó que los diseños de los productos transmiten una sensación de profundidad y contraste de texturas con el uso de dos tratamientos de superficie, uno brillante y otro mate. Para aumentar

la profundidad, la superficie mate de los módulos está biselada para aportar un elemento de textura adicional y un aspecto futurista. Para comunicar la marca XPG, se describió que los módulos presentan líneas diagonales entrecruzadas y ranuras que forman figuras geométricas, y una forma en X.

A decir del fabricante, los módulos DDR5 van a ofrecer a los jugadores y a los entusiastas de la PC una notable mejora con respecto a los módulos DDR4. Además de frecuencias superiores a 4800 MHz, los módulos serán más eficientes energéticamente, ya que funcionarán a 1,1V en lugar de 1,2V. También incorporarán un circuito integrado de gestión de la energía (PMIC) y tecnología de código de corrección de errores (ECC) para mejorar la eficiencia y la estabilidad, puntualizó XPG.





# DISPONIBLE EN MÉXICO LA LÍNEA PORSCHE DESIGN ACER BOOK RS

**Autor: Álvaro Barriga**

• KEES VAN RONGEN, DIRECTOR COMERCIAL DE ACER MÉXICO, ANUNCIÓ EL LANZAMIENTO DE LA LÍNEA PORSCHE DESIGN ACER BOOK RS, QUE SE CARACTERIZA POR SU ELEGANCIA, BELLEZA, RAPIDEZ Y DESEMPEÑO, IDEAL PARA TRABAJAR, CREAR O PARA ENTRETENIMIENTO.

El directivo afirmó que desde octubre se lanzó este producto al mercado, pero en México ya está disponible, se trata de una alianza con Porsche y Acer con la que esperan dar algo más que hablar. “Siempre buscamos innovar para romper las barreras de la tecnología y las personas y al hacerlo desarrollamos las mejores soluciones para todo tipo de usuarios. Para ello, buscaron al mejor partner para colaborar y lanzar una línea de productos única que además del equipo de cómputo, están considerando el mouse RS, incluido en el modelo más reciente”. Añadió que la alianza con la marca fue perfecta, ya que ambos siempre buscan desarrollar productos únicos y vanguardistas, Porsche Design tiene arraigado por su filosofía de diseño funcional y una larga trayectoria de ingeniería que va más allá de la automotriz. “Acer tiene amplio conocimiento del segmento de cómputo necesario para desarrollar equipos con tecnología de punta y eso ha sido parte de nuestra estrategia de hace muchos años, por lo que siempre hemos hecho alianzas muy notorias y con Porsche lo que estamos haciendo es que la gente que tiene necesidades de tener más identificación con su estilo de vida y su forma de trabajar, le estamos brindando equipos para ello”.

**“EL RESULTADO ES UNA LÍNEA DE PRODUCTOS ÚNICOS QUE BALANCEA PERFECTAMENTE UN ÓPTIMO DESEMPEÑO. CON ESTE LANZAMIENTO ESTAMOS LA VANGUARDIA EN TODOS LOS MERCADOS”:** KEES VAN RONGEN.

Alejandro Hernández, Gerente de Mercadotecnia en Acer México y Jaime Rodríguez, Especialista de Producto, destacaron la estética de la nueva línea, pero aseguraron que detrás de ello hay mucha ingeniería y todo lo que tiene que ver con innovación y desarrollo de producto, de modo que cada detalle de los equipo tiene una función.





## KEES VAN RONGEN

## ALEJANDRO HERNÁNDEZ Y JAIME RODRÍGUEZ

### “LAS TRES CARACTERÍSTICAS QUE DEFINEN ESTA LÍNEA SON: VELOCIDAD, DESEMPEÑO Y PREMIUM”: ALEJANDRO HERNÁNDEZ.

La notebook cuenta con acabados en fibra de carbono 3K que evocan a los súper deportivos Porsche, está mecanizada en corte de diamante CNC y tiene una pantalla táctil de vidrio con acabado suave, todo en un peso de 1.2 kg.

Su pantalla táctil de 14” en los tres modelos que ya están disponibles en nuestro país, integra tecnología Full HD IPS, lo que ofrece colores vibrantes con brillo de 340 nits y 100% de la gama de color sRGB con un espacio amplio para disfrutar cada momento en pantalla. Está fabricada con Corning Gorilla Glass con el innovador recubrimiento antimicrobial de Acer.

Está disponible en diferentes configuraciones con procesadores Intel Core i5 o i7 de 11va Generación y hasta 1TB de almacenamiento en SSD PCIe de alta velocidad. En una de sus versiones, la Porsche Design Acer Book RS integra gráficos Intel Iris Xe y desarrollada con la plataforma Intel Evo, que asegura una experiencia visual más fluida y un desempeño en movimiento óptimo, respectivamente. También se podrá adquirir en versión con procesador gráfico NVIDIA GeForce MX350.

Sobre la duración de su batería, es capaz de dar hasta 17 horas de uso. En casos de absoluta necesidad, también se puede cargar rápidamente para proporcionar 4 horas de

uso con solo 30 minutos de carga. Integra una amplia gama de opciones: Intel Wi-Fi 6 (GIG+) de doble banda, Bluetooth 5.1, puertos USB-C, Thunderbolt 4 y USB 3.2 de segunda generación.

Su audio integrado con tecnología DTS, permite experimentar sonidos profundos. Junto con Acer Purified Voice y True Harmony, se mejora el sonido general, ya sea en una videollamada, conferencia o escuchando su lista de reproducción favorita.

Además, el Porsche Design Acer Mouse RS combina la comodidad de la tecnología Bluetooth con un estilo de carreras resistente construido en fibra de carbono. Incluye cuatro botones con una función de cambio de DPI, lo que le permite elegir entre 800, 1600 o 3200 DPI (cantidad de píxeles que mueve el puntero), según las necesidades de cada usuario.

Por su parte, el Porsche Design Acer Travelpack RS fue creado para garantizar comodidad, practicidad y la adecuada protección para la Porsche Design Acer Book RS y el Acer mouse RS. Fabricado con cuero ECCO PALERMO XA de alta calidad y poliéster 1680D (resistente a rayones y salpicaduras de agua), este kit de viaje, que incluye una funda para la laptop, un estuche para el mouse y un mouse pad, es el complemento perfecto con un enfoque multifuncional. Permite conectar mediante cierres magnéticos todos los elementos para utilizarlos de forma ultra ágil, y con una sofisticada sensación.

# INTEL Y CLARO 360 DESARROLLAN PLATAFORMAS DE SOLUCIONES INTELIGENTES DE MONITOREO DE VIDEO

**Autor:** Redacción **eSemanal**

• AMBAS COMPAÑÍAS DIERON A CONOCER SU ALIANZA PARA EL DESARROLLO DE SOLUCIONES INTELIGENTES DE MONITOREO DE VIDEO, EN BENEFICIO DE DISTINTAS ORGANIZACIONES QUE UTILICEN ESTOS SISTEMAS.

CLARO 360 PODRÁ EJECUTAR DE MANERA MÁS EFICIENTE EL ANÁLISIS VISUAL DE LOS VIDEOS PROVENIENTES DE MILES DE CÁMARAS, FACILITANDO LAS LABORES DE MONITOREO, SEGURIDAD E IDENTIFICACIÓN DE USUARIOS, COLABORADORES O FLOTILLAS, ASÍ COMO APOYANDO EN LABORES DE SEGURIDAD SANITARIA EN ALGUNOS PAÍSES.

uis Fuentes, Director de Claro 360; César Martínez, Director de Ingeniería y Arquitectura Senior de Análisis de Inteligencia Artificial y Juan Cassal, Director de Desarrollo de Negocios Telco para Latinoamérica en Intel, hablaron sobre la manera en que surgió esta alianza hace seis años, debido a su objetivo de enriquecer la vida de las personas a través de la tecnología, por medio de tres pilares: masificar el uso de la misma, hacer la tecnología inclusiva y brindar seguridad total.

## CLARO 360

Es un ecosistema de plataformas web y móviles consolidadas, interconectadas y colaborativas, desarrollada por América Móvil, que conviven en el mismo espacio y operan a favor del usuario. Su oferta de acceso integral e interconectada permite alimentar un perfil único de usuario en temas como Salud, Economía y Trabajo, Educación, Seguridad y Administración Pública.

Un ejemplo de las soluciones que ofrece Claro 360 en México, es el proyecto sin fines de lucro con la Fundación Carlos Slim y la Plataforma de Seguridad Sanitaria, enfocado en proveer servicios de salud digital que automatizan el ciclo de la comunicación entre instituciones de salud y sus pacientes. Con el soporte de los procesadores Intel Xeon de tercera generación en el back-end técnico, se tienen asegurada la escalabilidad y flexibilidad de la solución.

“La tecnología es un pilar muy importante en nuestro día a día, la utilizamos para llevar a cabo un sin número de actividades personales, profesionales, de entretenimiento y más. Claro 360 es un ejemplo muy práctico y vigente de lo que puede hacer la tecnología para facilitar nuestro desempeño laboral, la administración de nuestro personal o la armonización de procesos en la administración pública; somos testigos de estos cambios tecnológicos gracias a las arquitecturas, como la que ha diseñado Intel, que nos permitirá mejorar hasta en 30% el desempeño en cargas de trabajo, y a impulsar el escalamiento de nuestra solución, impactando de manera positiva a miles de personas”, afirmó Luis Fuentes, Director General de Claro 360.



Durante la presentación se ejemplificó con el trabajo realizado durante la pandemia y la colaboración con algunos sistemas de salud, en el que se han obtenido grandes resultados que consideran se pueden replicar en otros sectores como educación y la seguridad pública, entre otros.

Por otra parte, César Martínez explicó que el mercado del IoT está en el centro de una transformación digital global. “A través de un amplio portafolio de productos, Intel está transformando la forma en que negocios en diferentes industrias crean y entregan productos y servicios, así como la forma en que conducen sus operaciones, especialmente en los sectores de manufactura, hospitales, venta minorista y seguridad pública”.

Para ello, el fabricante recientemente presentó su familia de procesadores escalables Intel Xeon de tercera generación, los procesadores de servidores diseñados para administrar la gama más amplia de cargas de trabajo. De hecho, más del 95% de los datos del mundo se ejecutan en algún momento en un componente Intel, de acuerdo con IDC. Además, en 2021, todos y cada uno de los proveedores de servicios en la nube más grandes del mundo ofrecerán servicios basados en Intel Xeon. Esto abarcará IaaS, comercio electrónico, distribución de contenido, redes sociales, informática confidencial y mucho más.

“El sólido ecosistema de Intel y la amplia cartera de soluciones diseñadas a la medida, que garantizan que los clientes puedan implementar rápidamente una infraestructura basada en Intel optimizada para las cargas de trabajo más exigentes. Nuestra plataforma escalable Xeon es la más flexible y la de mayor desempeño de nuestra historia, diseñada para manejar la diversidad de cargas de trabajo desde la nube hasta la red y el Edge”, destacó Martínez.

Por su parte, Juan Cassal comentó que según Gartner, para 2025, el 75% de los datos se generarán fuera de un centro de datos central. Este crecimiento se produce cuando las empresas ven la gran oportunidad de ofrecer servicios personalizados en tiempo real.

Como una fuente de innovación, Intel está creando y diseñando productos que habiliten e impulsen el éxito de nuestros clientes y socios de negocio en todas las industrias. En el contexto de la pandemia como un capitalizador para la transformación digital de distintas industrias, los países de América Latina, entre los que destaca México, pueden capitalizar y aprovechar las oportunidades que brinda el creciente uso de tecnologías como IA y IoT.

Por último, resaltó: “El despliegue de estas soluciones es sin duda una de las mejores oportunidades para que nuestros clientes conviertan el inmenso flujo de datos en estrategias y tácticas de negocios para el crecimiento y éxito sostenible de sus operaciones. Por esta razón, estamos muy orgullosos de contarles sobre nuestra alianza estratégica con Claro 360, una compañía cuyas operaciones son un ejemplo del talento e innovación de la región”.



### CAPACIDADES EDGE MEJORADAS CON PROCESADORES ESCALABLES Intel® Xeon® de tercera generación

- Inferencia de borde con inteligencia artificial incorporada y rendimiento mejorado
- Flexibilidad con escalabilidad y capacidad de gestión mejorada
- Seguridad mejorada Con seguridad de datos y cifrado de hardware

# VeeamON 2021, un espacio que dibujó las oportunidades para el canal en América Latina

- EL DESARROLLADOR PRESENTÓ LA NUEVA SOLUCIÓN V11 Y SU VISIÓN DURANTE 15 AÑOS
- SE ANUNCIÓ LA ADQUISICIÓN DE KASTEN, ENFOCADA A BACKUP DE KUBERNETES, CON LO CUAL BUSCARÁN NUEVOS CANALES CON CONOCIMIENTOS SÓLIDOS EN EL TEMA

**Texto:** Raúl Ortega

**S**iendo el segundo año consecutivo en un formato virtual, el VeeamON 2021 presentó las más recientes innovaciones que, incluyeron la versión 11 de su software, ahora con Continuous Data Protection y soluciones para la nube, además de la nueva adquisición que hicieron para fines de backup de kubernetes con Kasten.

Debido al actual contexto, la empresa tuvo que recurrir a la realización del evento en un formato virtual, aunque esto lejos de afectarlo, terminó por beneficiarlos, siendo que registraron un gran número de asistencia. El evento abrió explicando la visión que ha acompañado a la compañía en los últimos 15 años y cómo durante este éxito, los canales han sido parte fundamental.

“A nivel mundial logramos colocarnos en el segundo lugar, en relación a los reportes de ventas en soluciones de backup en el H2 del 2020, según IDC. Y para América Latina, estamos en la posición número uno. Somos líderes en el cuadrante mágico de Gartner”: Sara Wilson, Directora de canales para Veeam América Latina.



SARA WILSON

La agenda estuvo nutrida de mensajes que Veeam, dedicó a sus canales, clientes y prospectos sobre dónde se encuentran en la actualidad, la expansión de la marca a nivel mundial, lo que ahora representa un millón de instalaciones con diversos clientes y más de 4 mil 500 colaboradores. Lo anterior es de resaltar, debido a que las ventas en backup disminuyeron en 2020, aunque no fue el caso de Veeam, quienes por el contrario repuntaron en su posicionamiento, al respecto Sara Wilson, recordó: “En el año pasado las ventas en backup se contrajeron, sin embargo, nosotros crecimos y pudimos sacar negocios de la competencia y tener más clientes migrando hacia Veeam, la razón fue porque muchos clientes finales tenían que ir hacia la modalidad virtual, ya que nuestra solución es posible usarla en SaaS como Office 365, además observamos un crecimiento, que fue el más alto, de nuestras soluciones en la nube, tanto privada como pública”.

Un tema que, sin lugar a dudas, cruza por las soluciones de Veeam son los ciberataques, lo cuales durante el 2020 se incrementaron masivamente, en específico el ransomware, lo que no sólo detonó la necesidad de que las empresas estuvieran protegidas con sistemas de seguridad robusto, sino que, contaran con un plan de recuperación de sus datos ante cualquier posible eventualidad.

“Siempre estamos abiertos a nuevos canales, aunque ahora tenemos la necesidad de canales que tengan conocimiento sobre kubernetes, ya que con la adquisición de Kasten, es una nueva frontera de tener datos protegidos sobre plataformas en kubernetes. Para ello, buscaremos nuevos canales”: afirmó la Directora.

En el caso de los canales que ya trabajan con Veeam, no se deben sentir preocupados por la disposición que tiene la marca en buscar a otros socios de negocio enfocados a kubernetes, puesto que también tienen pensado habilitar nuevas capacitaciones para fortalecer sus conocimientos en éstas herramientas y potenciar sus oportunidades de negocio.

### Los Highlight del VeeamON 2021:

- **Presentación de la solución V11:** Protección continua de datos, Protección fiable contra ransomware, Amazon S3 Glacier y Azure Archive, Instant Recovery ampliado y BaaS y DRaaS con tecnología Veeam.
- **Adquisición de Kasten:** Al adquirir la empresa, no sólo amplía sus fronteras de negocio, sino que también estarán en búsqueda de nuevos canales que conozcan a detalle todo lo referente a kubernetes.
- **Crecimiento:** En México alcanzó el 29% de crecimiento durante 2020, en comparación con 2019.
- **Asistencia:** Fueron 39 mil los asistentes al evento.

# DELL TECHNOLOGIES APUESTA POR NUEVAS TECNOLOGÍAS EDGE

**Autor:** Raúl Ortega

• LAS SOLUCIONES ESTÁN ENFOCADAS EN MODERNIZAR REDES, ABRIR PASO A LA INNOVACIÓN Y CREAR NUEVAS OPORTUNIDADES  
LAS SOLUCIONES DE INFRAESTRUCTURA, SERVICIOS Y EL ECOSISTEMA ABIERTO DE SOCIOS, ESTÁ ENFOCADO A LOS OPERADORES DE TELECOMUNICACIONES CON EL FIN DE MODERNIZAR SUS REDES, ABRIR PASO A LA INNOVACIÓN Y CREAR NUEVAS OPORTUNIDADES, LAS CUALES PERMEARÁN A LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN, LO QUE FAVORECERÁ EN NUEVOS NEGOCIOS.



Con un ecosistema abierto y nativo en la nube, Dell Technologies se transforma impulsando a socios de la industria, a propósito de un nuevo laboratorio de innovación que, busca colocar a sus socios en el centro de la innovación y el crecimiento de sus ingresos.

**“LAS EMPRESAS DE TELECOMUNICACIONES NECESITAN FORMAS DE MITIGAR EL RIESGO Y LAS COMPLEJIDADES ASOCIADAS A LA EVOLUCIÓN DE SU INFRAESTRUCTURA DE RED, POR LO QUE, UN ENFOQUE ABIERTO Y NATIVO DE LA NUBE ES LA RESPUESTA PARA CAPTURAR RÁPIDAMENTE ESTA OPORTUNIDAD ÚNICA EN LA VIDA, Y PASAR DE LA “MODA” DEL 5G A LA REALIDAD DE UNA RED DE PRÓXIMA GENERACIÓN RESILIENTE QUE CREARÁ MÁS OPORTUNIDADES PARA LOS OPERADORES, LAS DIFERENTES INDUSTRIAS Y LAS COMUNIDADES DE TODO EL MUNDO”:  
SANDRO TAVARES, DIRECTOR GLOBAL DE MARKETING DEL NEGOCIO DE SISTEMAS DE TELECOMUNICACIONES PARA DELL TECHNOLOGIES.**



## SANDRO TAVARES

Así bien, la colaboración con Dell, permite que los proveedores de servicios de telecomunicaciones pueden utilizar estas nuevas soluciones para adoptar estándares de la industria definidos por software, simplificar la integración y la gestión de datos en el Edge y aprovechar nuevas oportunidades de ingresos. Por lo que, el fabricante se encuentra en una posición privilegiada para ayudar a los proveedores de servicios de comunicaciones a transformarse,

con el respaldo de una infraestructura de TI, una cadena de suministro segura y global, además de los servicios de TI con profesionales y socios dedicados. Con estas nuevas herramientas, la empresa tiene como objetivo ampliar las oportunidades de negocio para sus socios, lo que fortalecerá el portafolio para explorar nuevos negocios que podrían darse a partir de recientes tecnologías como es el 5G.

### NOVEDADES

**Proyecto Metalweaver:** Una solución de software escalable y flexible que ofrece a los CSP la capacidad de seleccionar, desplegar de forma autónoma y gestionar miles de dispositivos de computación, red y almacenamiento en múltiples ubicaciones.

**Nuevas arquitecturas de referencia:** Construidas en colaboración con varios socios tecnológicos sobre las soluciones de infraestructura de red de VMware y

Red Hat, varias arquitecturas de referencia nuevas abarcan los entornos de núcleo de telecomunicaciones, borde y Open RAN para ayudar a las empresas de telecomunicaciones a escalar y monetizar sus redes.

**Laboratorio del ecosistema de telecomunicaciones abierto de Dell Technologies:** Diseñado para ayudar a los socios y clientes a garantizar que las nuevas soluciones estén listas para implementaciones en el mundo real y sean seguras y desplegables en redes 5G.



# TECHZONE

## LANZA NUEVO PROGRAMA DE RECOMPENSAS **ALL TO WIN**

- **ALL TO WIN PREMIA EL ESFUERZO DE LOS EJECUTIVOS DE VENTAS DE LA MARCA EN LOS MAYORISTAS**
- **EL FABRICANTE TIENE EN LA MIRA SUMAR A NUEVOS MAYORISTAS ENFOCADOS AL B2B**

**Texto:** Raúl Ortega

**E**l nuevo programa recompensas de Techzone, nombrado All to Win, tiene la finalidad de reconocer a través de artículos de diversas categorías como son belleza, hogar, bebés, mascotas, electrónica y más, el trabajo que realizan los mayoristas CT Internacional, CompuSoluciones, Grupo CVA, DC Mayorista, Ingram Micro, Unicom y adicionalmente, el fabricante está prospectando sumar a nuevos partners para robustecer su estrategia. Con un portafolio de producto vasto que abarca desde videoconferencia, accesorios de cómputo y diversos SKUs que están posicionados con cada uno de sus mayoristas, Techzone apoyado del programa All to Win, está buscando que la colocación de los productos que realicen los ejecutivos de venta de los mayoristas, generen puntos (TechCoins) los cuales podrán ser canjeados por diversos artículos. Ricardo Herrera, Gerente Senior de Ventas para Canales en TechZone, así lo explicó: “Los ejecutivos venderán y cada uno de los productos tienen distintos TechCoins (1 TechCoin = 1 peso) y podrán canjearlos en la página web de nuestro partner ([www.tutti.com.mx](http://www.tutti.com.mx)) donde encontrarán distintas categorías de productos como son belleza, hogar, bebés, mascotas, electrónica, etcétera”.

“Este programa es sólo para los ejecutivos de ventas de los mayoristas y así, posteriormente, tengamos una penetración más profunda con los canales en la recomendación constante”: Ricardo Herrera.

El portafolio de productos y soluciones de Techzone estará integrado casi en su totalidad al programa, es decir 85% participará en la generación de TechCoins.

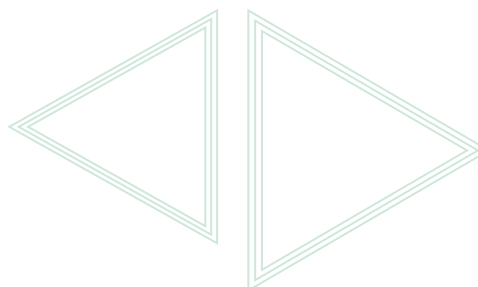
“El 85% de los productos que está dentro de los mayoristas tiene bono. Lo que no tiene TechCoins asignados, es el producto del cual ya no hay mucho inventario. De lo que hay inventario y por la apuesta que le estamos haciendo, es lo que tiene asignados TechCoins”: detalló el Gerente.

Por otro lado, los ejecutivos que quieran beneficiarse de All to Win, únicamente deberán registrarse en la página (<https://techzone.com.mx/pages/all-to-win>) para visualizar saldos y administrar su perfil, además del bono de regalo por 50 TechCoins que entrega el fabricante, únicamente por registrarse.

### Los mayoristas

Dando continuidad a la visión de apoyar a sus partners, la empresa lanzó diversas iniciativas durante el año como han sido promociones agresivas que contemplan la línea smartlife, hasta kits de seguridad, al respecto Ricardo Herrera profundizó: “Hemos tenido promociones muy agresivas durante todo el año, desde smartlife hasta nuestro kit de seguridad desde 42%, en videoconferencia hemos tenido constantemente descuentos 5%, 10%, 15%, sumado a los apoyos que siempre damos por compras de volumen. Adicionalmente, estamos evaluando la posibilidad de tener otros mayoristas y esto dependerá del core business de cada uno, sin embargo, estamos viendo un mercado muy interesante en el B2B y hay mayoristas que se pueden sumar a esto y que son muy importantes”.

“La motivación a la fuerza de ventas, porque en esta etapa de prepandemia en la cual ya nos estamos preparando para salir a retomar la nueva normalidad, es muy importante que nuestra fuerza de ventas que es también la fuerza de ventas de los mayoristas, siempre esté motivada y pensando en Techzone”: Gerente Senior de Ventas para Canales en TechZone.



# SAPPHIRE NOW 2021 DE SAP

## LLEVA VANGUARDIA Y SUSTENTABILIDAD A PARTNERS Y CLIENTES

---

**Autor:** Anahi Nieto

**R**ecientemente se celebró de forma virtual el Sapphire Now 2021, evento anual donde SAP convoca a sus partners de la región para intercambiar conocimientos y dar a conocer la evolución de la tecnología.

El espacio resultó ideal para el aprendizaje, ya que como se comentó durante el encuentro, las compañías no hacen negocios aisladamente; además fomentó el business network entre clientes y partners y fue posible compartir casos de éxito e impactos en la industria.

Cristina Palmaka, Presidenta de SAP para Latinoamérica y el Caribe, expuso a los medios el interés de la compañía en promover la digitalización, la cual es parte de los procesos claves de las compañías. “La digitalización es un elemento de misión crítica, ya que las empresas tuvieron que ser más resilientes, no sólo al cambiar su infraestructura a la nube, sino al digitalizar sus procesos de misión crítica”, enfatizó la directiva.

Además, Palmaka explicó que SAP es una empresa cada vez más humanizada, que cuenta con experiencia y cada vez tiene mejores prácticas en su operación, y prácticas de futuro que incluye en su portafolio.

“Hemos salido más fortalecidos de la pandemia, con más experiencia, actualmente, tenemos el 87% del market global, somos más eficientes y precisos, y ponemos nuestra visión al trabajo de nuestros clientes atrayendo valor para los partners y clientes, comprendiendo la situación de cada uno de estos”, dijo.



## CRISTINA PALMAKA

De acuerdo con SAP, el 94% de las empresas no volverá a operación dentro de las oficinas, por lo que requieren una evolución en las plataformas, con nuevas funcionalidades, a fin de que éstas puedan ser más efectivas y mejorar sus procesos.

### EMPRESAS CLAVE PARA SAP

- Automotriz
- Maquinaria industrial
- Productos de consumo
- Sector minorista
- Servicios públicos

Para SAP el aprendizaje sobre la sustentabilidad, generar cero emisiones, residuos, y desigualdades ha sido una prioridad en los últimos años, y continúa aprendiendo, ya que considera que es un tema de suma importancia para Latinoamérica. Según cifras expuestas por SAP, obtenidas a través de una encuesta a compañías, el 45% de las empresas encuestadas ya tienen una estrategia sólida para temas de sustentabilidad, mientras el 9% consideran su cadena de suministro bajo la estrategia de sustentabilidad, lo que resulta una cifra preocupante, porque la gran mayoría no lo considera.

# 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](mailto:ventas@esemanal.mx)

☎ 55 5090 2055

☎ 55 7360 5651

## ROG Strix LC GeForce RTX 3080 Ti de **Asus**

---

Tarjeta gráfica impulsada por la arquitectura Nvidia Ampere. Utiliza un diseño híbrido de refrigeración líquida para potenciar el rendimiento.

### Descripción

Cubierta angular y acentos LED RGB direccionables. Acento metálico para la cubierta de refrigeración. Integra un par de ventiladores de 120 mm para garantizar que los componentes cruciales se mantengan fríos con cargas de trabajo normales o con overclocking.

### Características

- Nvidia GeForce RTX 3080 Ti
- 12 GB GDDR6X
- Interfaz PCIe: 4.0
- 2 x HDMI 2.1 nativo
- 3 x DisplayPort 1.4a nativo



## Velop AX4200 (WiFi 6) de **Linksys**

---

Sistema Intelligent Mesh, ofrece una señal estable y elevar el nivel de experiencia en streaming y videojuegos. Con una capacidad para más de 120 dispositivos en la red (paquete de tres nodos)

### Descripción

Proporciona velocidades WiFi Gigabit y cobertura inalámbrica a cada esquina del hogar. Fácil de configurar.

### Características

- Estándar Wi-Fi 6
- Permite priorizar dispositivos conectados
- Gestión a través de la app de Linksys
- Controles parentales
- Procesador de núcleo Quad a 1,4 GHz

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



## TeamViewer Tensor de **Version**

Solución SaaS para soporte, acceso y control de dispositivos remotos para grandes empresas.

### Descripción:

Plataforma de conectividad basada en la nube que permite implementar estructuras de gestión de TI a gran escala de forma rápida y sencilla.

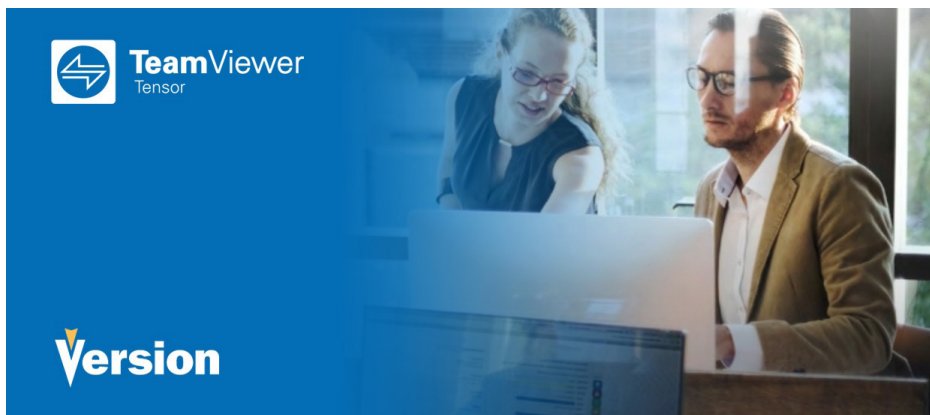
### Características:

- Funciona con Windows, macOS, Android y iOS
- Se vende en suscripción anual MultiUsuario y para canales ilimitados
- Licenciamiento a la medida de acuerdo a las necesidades del cliente
- Seguridad con un único inicio de sesión
- Registro completo de la actividad de la conexión
- Asistencia remota con realidad aumentada

### Disponibilidad

Version.

[ventas@version.com.mx](mailto:ventas@version.com.mx)







# SÍGUENOS EN FACEBOOK

/Revista **eSemanal**

**eSemanal**  
NOTICIAS DEL CANAL



**eSemanal**  
NOTICIAS DEL CANAL

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



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