

2 de Agosto 2021 · Año 30 | No. 1438

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

Dell Technologies

Se toma en serio el
Back to School

Siemens Infinite

Empodera a sus
clientes

Guía de Compra

Escáneres de
producción

SEÑALIZACIÓN DIGITAL

Alcanzará 31 MMDD en 2025



eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

Servicios digitales

-Redes sociales

-Contenidos comerciales

-Posicionamiento de la marca

-Call Center

-Email marketing

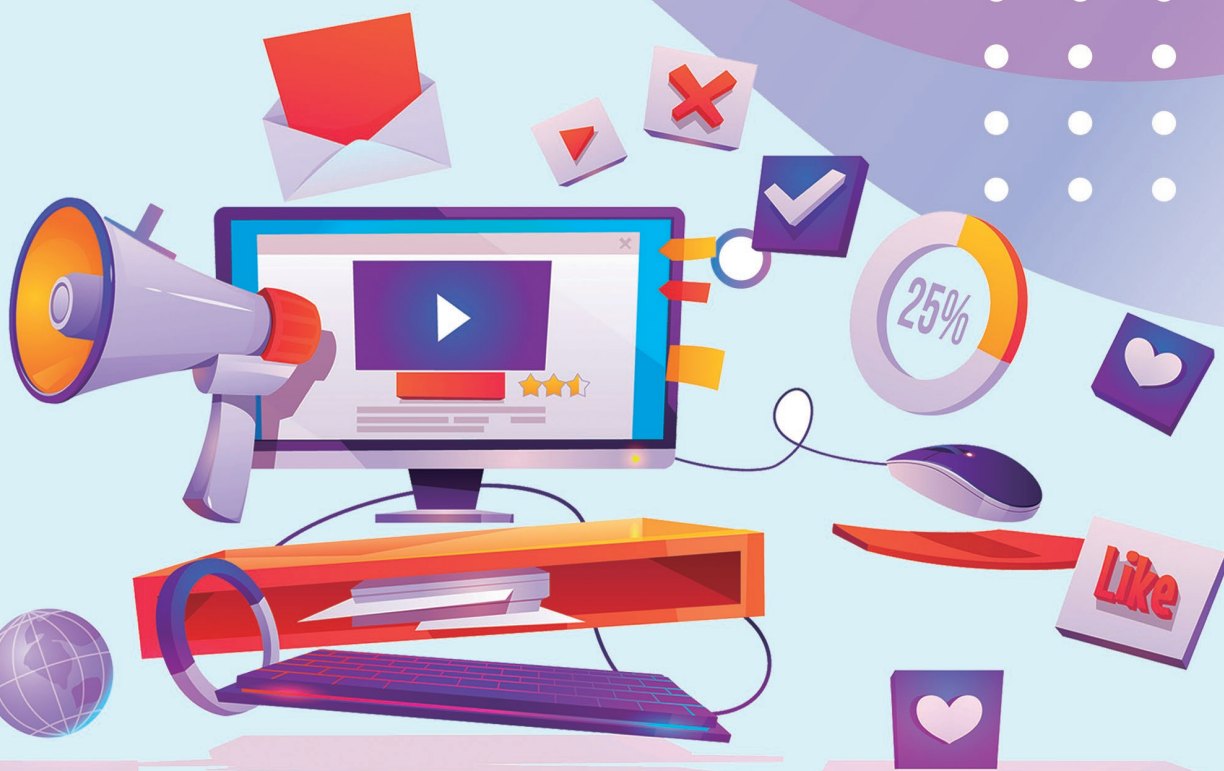
-Newsletter



-Webinar

-Portal web

-Revista digital





Álvaro Barriga •

El uso bien aplicado de la señalización digital da un sin número de posibilidades

Expertos coinciden en que no solo para el usuario y sus clientes, sino también para el integrador, el uso bien aplicado de la señalización digital da un sin número de posibilidades; un negocio que según Grand View Research, ronda los 31 mil millones de dólares en 2025.

Como sabemos, la señalización digital es una solución con más beneficios que la cartelería tradicional, ya que ofrece contenido dinámico, representa menor gasto en insumos, no produce desperdicios y permite hacer cambios en tiempo real.

A pesar de la pandemia, este tipo de soluciones siguen siendo una oportunidad interesante, ya que además de la venta del hardware, un proyecto de señalización digital permite ofrecer servicios de mantenimiento, puesta en marcha y hasta de generación de contenido, lo que representa ingresos recurrentes.

Las verticales de mayor demanda debido a que desde hace años muestran publicidad digital son: hospitalidad, manufactura, transportación, banca, retail y otras; pero en los últimos años, debido a este auge, surgió la necesidad de interactuar de manera virtual en hospitales e instituciones educativas que ahora están empezando a adquirir equipos de señalización digital. Incluso, no solo por las reglas de sanidad, sino también por la interacción y flexibilidad. El equipo editorial de **eSemanal** conversó con especialistas de BENQ, ViewSonic e Ingram Micro, quienes hablaron de las ventajas de participar en este mercado.

En el marco de Inspire, el evento más relevante para los socios de Microsoft, se anunciaron nuevos beneficios para

ellos con el fin de reforzar su compromiso por ayudarlos a llegar al mercado más rápido. Durante el evento, la empresa anunció la reducción de tarifas, el acceso a datos de Dynamics 365 dentro de Teams y actualizaciones para sus socios ISVs.

Por su parte, Dell Technologies presentó su portafolio de productos dirigidos para el regreso a clases en los que se incluyen la familia Inspiron, conformada por los equipos 5310, 5410, 5415, 5510 y 7415, que cuenta con innovaciones como Dell SupportAssist que controla proactivamente el estado del hardware y software del sistema, y Dell Power Manager que maximiza la duración de la batería. También anunció tres monitores enfocados para las clases en línea: el monitor plano C2422HE de 24 pulgadas, el monitor curvo C2722DE de 27 pulgadas y el monitor WFHD curvo C3422WE de 34 pulgadas.

Dell presentó su webcam WB7022, que cuenta con certificación para las videoconferencias de Microsoft Teams y Zoom, dispone de un lente Sony STARVIS CMOS, que ofrece videos de 4K.

Del 21 al 23 de julio se llevó a cabo el evento virtual “Siemens Infinite Summit”, encabezado por Alejandro Preinfalk, CEO de Siemens México, Centroamérica y el Caribe, quien dejó en claro que la marca ha trabajado durante muchos años en el desarrollo de tecnologías y, ahora están comprometidos en acompañar a sus clientes en su transformación digital por medio de tecnologías en temas de eficiencia energética, ciudades inteligentes, fábricas digitales, internet de las cosas e inteligencia artificial.

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 El mercado mundial de la **SEÑALIZACIÓN DIGITAL** alcanzará 31 MMDD en 2025

GUÍA DE COMPRA

20 ESCÁNERES DE PRODUCCIÓN

13 ESEMANAL FELICITA

PUBLIRREPORTAJES

6 Modernice las sucursales y las oficinas remotas con **STORMAGIC**

17 **COMPUCENTER** brinda al canal escáneres de alta calidad y múltiples beneficios

FABRICANTES

9 **DELL TECHNOLOGIES** se toma en serio el Back to School y anunció equipos profesionales

25 **LENOVO** busca construir canales más autónomos con base en mayores herramientas e incentivos



GUÍA DE COMPRA



LENOVO

27 CISCO apuntala a las PyMES con un nuevo bundle de colaboración



CISCO

32 El ransomware gana terreno en épocas del **HOME OFFICE**

43 SIEMENS Infinite Summit empodera a sus clientes



SIEMENS

DESARROLLADORES

30 MICROSOFT anuncia nuevas oportunidades para sus socios en Inspire 2021

TENDENCIAS

35 Advierte **TREND MICRO** la evolución de Ransomware: RaaS y REvil



PRODUCTOS

34 PRODUCTOS

BÚSCANOS EN:



/NOTICIASDELCANAL



/NOTICIASDELCANAL



ESEMANAL



ESEMANAL



55 7360 5651

WWW.ESEMANAL.MX

DIRECTORIO

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

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

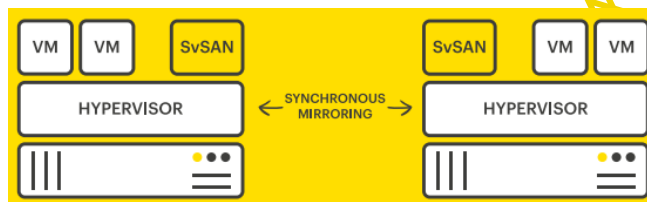
Diseño Carmen Núñez 55 5090-2058 carmen.nunez@khe.mx **Diego Hernández** 55 5090-2061 diego.hernandez@khe.mx

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

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

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

MODERNICE LAS SUCURSALES Y LAS OFICINAS REMOTAS CON



.....

IP

SYNNET como partner oficial de StorMagic busca simplificar el almacenamiento de TI de las empresas. Esto a través del StorMagic SvSAN que, a diferencia de las numerosas soluciones de la competencia en el mercado del almacenamiento, este no es complejo, costoso ni difícil de administrar. Con StorMagic SvSAN buscan otorgar la seguridad para que su organización pueda mantener los procesos y sistemas críticos funcionando las 24 horas del día, los 7 días de la semana, desde la sede hasta las ubicaciones más remotas imaginables. Destacan la importancia de esto porque eliminan la amenaza de pérdida de productividad e ingresos debido a fallas del hardware de TI y se mantienen los datos seguros y siempre disponibles.

StorMagic SvSAN es una solución rentable con función de replicación de datos, con alta disponibilidad que permite acceder y compartir datos críticos en todo momento. Perfecta para entornos informáticos de vanguardia, la tecnología se basa en almacenamiento definido por software que elimina la necesidad de una SAN física, lo que permite la hiperconvergencia al virtualizar la computación y el almacenamiento internos de cualquier servidor x86.

¿Por qué StorMagic?

Para evitar puntos únicos de falla en sus implementaciones de TI, SvSAN introduce redundancia en su infraestructura. Esto significa que puede desconectar un servidor para realizar tareas de mantenimiento y mantener los datos en línea y las aplicaciones ejecutándose en el otro servidor. Esto se conoce como sistema de alta disponibilidad. A pesar de las interrupciones en la infraestructura, los datos permanecen disponibles para las aplicaciones y para su organización para que las cosas sigan funcionando.



Equipo de E Commerce de SYNNET



En SYNNET somos una organización Mexicana con más de 10 años de experiencia ayudando a las empresas a hacer crecer sus negocios en México y América Latina.

Al asociarse con nosotros, obtiene una cartera de servicios integrada y completa que se adapta con precisión a sus necesidades. También se beneficiará de nuestro profundo conocimiento e información sobre tecnologías de infraestructura de red, comunicaciones unificadas, movilidad, data centers y ciberseguridad." El directivo MGTI Marco Castrejón

Para todas las industrias

Esta solución se vuelve necesaria para todas las empresas pues brinda protección contra incendios, inundaciones o cortes de energía localizados que pueden ser catastróficos para cualquier organización, ya que pueden producir interrupciones significativas y casi con certeza una pérdida de productividad en la empresa. Además, puede simplificar la TI de una cadena minorista con más de 2000 sucursales logrando que ganen dinero evitando que sus tiendas cierren porque los sistemas de TI dejen de funcionar reduciendo los costos de hardware hasta en un tercio.

Implementación simple y liviana

SvSAN elimina la complejidad al reducir directamente la cantidad de hardware necesario para habilitar el almacenamiento virtualizado de alta disponibilidad. Con solo dos nodos en cada ubicación, las organizaciones pueden beneficiarse de una solución SAN virtual que es fácil de obtener, instalar y operar. Además, SvSAN ofrece una alta disponibilidad genuina de 2 nodos sin requisitos de sistema significativos y una gran flexibilidad. Utilice cualquier hardware de servidor x86, cualquier CPU, cualquier tipo de almacenamiento e hipervisores vSphere, Hyper-V o KVM

SvSAN necesita solo 1 GB de RAM, almacenamiento de 512 MB para el dispositivo de arranque y una unidad de diario de 20 GB, y puede funcionar en una red de 1 GbE. Juntos, estos requisitos colocan a SvSAN en una ventaja de costo significativa frente a otras soluciones en el mercado, incluso otras SAN virtuales.



Sencillo

Implementación y administración centralizadas, ya sea para miles de sitios o solo para uno.



Económico

Elimina las SAN físicas mediante la convergencia de la computación y el almacenamiento en un espacio de servidor básico y liviano, lo que reduce drásticamente los costos.



Flexible

Satisface las necesidades de rendimiento actuales aprovechando cualquier CPU

Más que un lujo, una necesidad

Un menor tiempo de inactividad causado por la infraestructura de TI se manifestará en una serie de beneficios para su organización. Al eliminar las interrupciones causadas por fallas o mantenimiento de TI, su organización es más eficiente y se requiere menos presupuesto para TI. Con una mayor productividad y menos gastos, el ROI del dinero que gasta en TI y SvSAN será mucho mayor.



"StorMagic es reconocido como una opción de 2021 de los clientes de Gartner Peer Insights para el software de infraestructura hiperconvergente de América del Norte"



**Para más información
visita nuestro sitio WEB**



Industrias Recio

Entrevista a **Mayra Mendoza. Gerencia en sistemas de Industrias Recio**, empresa que fabrica muebles para innovar en la oficina

¿Cuál era la necesidad tecnológica que tenían o qué proceso buscaban mejorar?

- Queríamos principalmente

¿Cuánto tiempo duró la implementación?

- Alrededor de dos horas

¿Cómo describirían el trabajo en conjunto con SYNNET?

- Excelente, ellos siempre han estado como soporte para todas las actividades como empresa y han dado mejores resultados que otros proveedores, tanto en asistencia técnica como asesoría

¿Recomendarían el trabajo en conjunto con SYNNET?

- "Si lo recomendaría, tenemos varios años trabajando con ellos y no hemos tenido ningún detalle "

¿Han notado cambios en el rendimiento?

- Se instaló todo muy bien, quedo todo excelente, yo hice pruebas ya que todo estaba instalado y fue muchísima la diferencia yo creo que hasta 10 veces más rápido y efectivo

Difarmer

Entrevista a **Carlos Gamboa. Gerente de Sistemas de Difarmer**, empresa de compra y distribución de medicamentos

¿Cuál era la necesidad tecnológica que tenían o qué proceso buscaban mejorar?

- "Teníamos la necesidad de contar con una alta disponibilidad de los servicios en cada uno de los centros de distribución, mejorar la disponibilidad de base de datos y garantizar una alta disponibilidad"

¿Cuánto tiempo duró la implementación?

- "Fue bastante rápido, para la implementación el partner los mandó preconfigurados hacia la ubicación final y solo se conectaron y se encendieron "

¿Cómo describirían el trabajo en conjunto con SYNNET?

- "Desde el principio muy claro y especifica la propuesta y rápido, muy buena experiencia "

¿Recomendarían el trabajo en conjunto con SYNNET?

- "Si lo recomendaría, tenemos varios años trabajando con ellos y no hemos tenido ningún detalle "

¿Han notado cambios en el rendimiento?

- "Si, si ha mejorado mucho, los usuarios desde el primer día notaron la diferencia y de parte de administrador esta mas tranquilo por el hecho de que hay alta disponibilidad "

Configuración de SvSAN por nodo

Licencia SvSAN	StorMagic SvSAN Single-Node Base License - 6TB License + StorMagic SvSAN Single-Node Predictive Storage Caching Feature
Servidores	Servidor Inspur NF5180M Intel Xeon Silver 4210@2.2 GHz/10c
Memoria	Inspur Memory 128 GB DDR4 2933MHz
Configuración de disco	7x Kingston Data Center DC500R SSD - 960GB + Kingston Data Center DC500M SSD - 480GB
Redes	Inspur X540 PCIe x8+110Gb 2 Port Base-T Ethernet Adapter
Hipervisor	vmware vSphere 6.7 u3
Aplicaciones	Aplicaciones de producción, ERP y bases de datos

Licencia SvSAN	2x licencias SvSAN 6.2 de 2TB de capacidad
Servidores	HPE ProLiant MicroServer Gen10 Plus con un procesador Intel Xeon E-2224
Memoria	32GB RAM Kingston
Configuración de disco	4x Kingston SSD Enterprise DC500M 480GB
Redes	4x 1 Gbe
Hipervisor	vmware vSphere 7.0
Aplicaciones	Aplicaciones de producción, ERP y bases de datos



DELL TECHNOLOGIES

se toma en serio el Back to School y anunció equipos profesionales

EL FABRICANTE PRESENTÓ LOS NUEVOS EQUIPOS PARA EL REGRESO A CLASES 2021, CON NUEVAS HERRAMIENTA Y MEJORES CARACTERÍSTICAS.

Texto: Álvaro Barriga

“El back to school es una época que disfruto mucho, no sólo por el tema de ventas, sino por lo que implica el regreso a clases a nivel académico, y para mí es importante porque es parte del progreso que tienen los países”, afirmó Marcos Ibáñez, Director de Ventas de Distribución Retail en Dell Technologies México.

Destacó el proyecto “MoonShot 2030”, un programa establecido en cuatro pilares con los que buscan hacer diferencia: Sustentabilidad, Diversidad e inclusión, Tecnología transformando vidas y Defendiendo la ética y la privacidad, sobre este último punto resaltó que disponen de un programa para que sus canales y distribuidores se certifiquen en temas de ética y privacidad, lo que les aporta valor de cara al cliente final.

Inspiron

Por su parte, Carlos Leguizamón, gerente de Marketing Soluciones Consumo en la compañía, indicó “la era digital nos obligó a un cambio de paradigma. Nuestros equipos son diseñados justamente pensando en que los jóvenes necesitan hacer frente a las demandas de las nuevas habilidades del siglo XXI, de ahí surge nuestra familia de equipos Inspiron.”

La familia Inspiron, conformada por los equipos 5310, 5410, 5415, 5510 y 7415, cuenta con innovaciones tecnológicas como Dell SupportAssist que controla proactivamente el estado del hardware y software



del sistema, y Dell Power Manager que maximiza la duración de la batería, ayudando a los alumnos a realizar sus tareas durante el horario escolar.

Ecosistema

La marca presentó tres monitores nuevos: el monitor plano C2422HE de 24 pulgadas, el monitor curvo C2722DE de 27 pulgadas y el monitor WFHD curvo C3422WE de 34 pulgadas, los cuales están enfocados para las clases en línea. Cuentan con una cámara Full HD, están adicionados con un sensor infrarrojo y de proximidad, así como con un

micrófono de cancelación de ruido, crucial para las clases en línea; así como un par de speakers que complementan todas las necesidades de videoconferencia.

Del mismo modo, la marca anunció los monitores Dell Gaming y Alienware cuentan con resolución Full HD escalable a 4K con frecuencia de 60Hz, 120Hz, 240Hz y hasta 360Hz.

Ante la necesidad de contar con equipos adicionados con cámara, Dell creó su primera webcam: WB7022, la cual cuenta con certificación para las videoconferencias de Microsoft Teams y Zoom, asimismo, esta cámara cuenta con un lente Sony STARVIS CMOS, el cual ofrece videos de 4K, permitiendo nitidez y una calidad de imagen increíble.

Por su parte, los teclados de Alienware además de tener configuración RGB, son mecánicos, y son muy resistentes al momento de jugar, ya que están preparados para soportar golpes.

Otro anuncio fueron los headset modelos de Alienware que emulan hasta 7 canales de audio dando una sensación de sonido 360°. Los headset cuentan con Alienware Command Center que ayuda a optimizar el audio para juegos de disparos, carreras, música o conferencias.

Mientras que el docking de Dell es una de las últimas innovaciones de la compañía, la cual permite que dos personas de forma presencial estén conectadas en una conferencia en línea.

También se anunciaron las backpacks para transportar los equipos, incluso para gamers.

Alienware

Yuzel Ahumada, Gerente Regional de Línea de Producto para Dell Technologies Latinoamérica, enfatizó que “este año la tecnología no sólo permitió la continuidad en la educación, sino que también una sana distracción, al mismo tiempo que los jóvenes desarrollaban el aprendizaje de forma divertida”.

Para la marca, tener un equipo de gaming con accesorios de alto desempeño representa una ventaja táctica. En ese sentido, indicaron que cuentan con equipos G series y Alienware, los cuales se distinguen por su diseño y su alta productividad de desempeño.

Los equipos de G series que se presentaron fueron la G15 5510 y la G15 5515, que presentan mejoras en el sistema térmico basados en la tecnología de las Alienware, cuentan con amplios disipadores de cobre los cuales permiten disipar el calor y el flujo de aire se distribuye mediante ventilas inferiores y superiores al teclado.

En cuanto a los equipos Alienware presentados, resaltó la M15 R6, la X15 R1 y la X17 R1. Estos equipos cuentan con tarjetas gráficas de nueva generación Nvidia, procesadores gama alta, RAM de alto desempeño y unidad de SSD de 1TB y de 2TB.

Estos nuevos dispositivos han sido diseñados para ser más livianos sin perder su alto rendimiento. Adicionalmente están equipados con un sistema térmico con tecnología de refrigeración Alienware Cryo-tech 4, tecnología ComfortView Plus de baja luz azul integrada en el hardware y certificación TUV. Su seguridad está garantizada mediante un software de administración; Alienware Command Center, AlienFX lighting, Game Library with auto-tune game profile functionality y Alienware Mobile Connect.



EL MERCADO MUNDIAL DE LA SEÑALIZACIÓN DIGITAL ALCANZARÁ 31 MMDD EN 2025

Autor: Raúl Ortega

- LA PUNTA DE LANZA DEL NEGOCIO PARA LOS CANALES ESTÁ EN EL SOFTWARE PARA GENERACIÓN DE CONTENIDO
- SIMBIOSIS COMERCIAL ENTRE PANDEMIA-RESPONSABILIDAD-MEDIOAMBIENTAL Y DIGITAL SIGNAGE
- VERTICALES DE NEGOCIO: RETAIL, HOSPITALIDAD, MANUFACTURA, TRANSPORTACIÓN, BANCA, INSTITUCIONES EDUCATIVAS Y HOSPITALES

El mercado de señalización digital aún tiene potencial de crecimiento y rentabilidad para los canales en México, aunque buena parte de ello recae en la especialización del canal, lo que eventualmente le abriría oportunidades derivadas de venta de equipos, generación de contenidos y servicios de analítica.

Los fabricantes y mayoristas que tienen presencia en este rubro son diversos, aunque en esta ocasión BenQ, Ingram Micro y ViewSonic, hablaron sobre sus impresiones y su medición del pulso por el cual atraviesa la señalización digital (Digital Signage) en los tiempos que transitan.

Con el auge de las pantallas y su relativa facilidad de adquirirlas, muchos negocios se han dado a la tarea de utilizarlas con fines informativos para sus equipos de trabajo, y aunque esto es parte de la señalización digital, ésta aún tiene un largo camino por delante.

Sí bien es cierto que los monitores o pantallas son una alternativa viable para proyectar contenidos de interés general o particular, ya sea al interior o exterior de un lugar determinado, también es cierto que con el avance de la tecnología la señalización digital ha robustecido sus productos para entregar soluciones de avanzada. “Muchos distribuidores han incursionado en este segmento, sin tener un conocimiento pleno de las diferentes tecnologías y soluciones que pueden ofrecerse. Esta falta de conocimiento los llevó a ofrecer televisiones y no pantallas de señalización, que tarde o temprano generan problemas al usuario y por ende a ellos”: Israel Bedolla, Presidente de BenQ Latin America Corp.



PABLO GARCÍA

“LA SEÑALIZACIÓN DIGITAL YA NO ES ALGO NUEVO. DESDE QUE COMENZÓ EL AUGE DE QUERER TENER SU PROPIA PUBLICIDAD COMPRANDO TELEVISIONES TRADICIONALES, LOS CONSUMIDORES YA TENÍAN ESA NECESIDAD DE INNOVACIÓN, LO QUE HIZO QUE LA SEÑALIZACIÓN DIGITAL CADA VEZ TUVIERA MAYOR FUERZA Y POTENCIAL A DESARROLLAR, O BIEN, PARA QUIENES YA LA TRABAJAN, INNOVAR Y ADAPTAR EN CONJUNTO NUEVAS TECNOLOGÍAS”: PABLO GARCÍA, COUNTRY MANAGER DE VIEWSONIC EN MÉXICO.

El entorno

Mucho se dijo sobre la incidencia que ha tenido la pandemia en las actividades comerciales y de las cuales no escapó la industria TI, por lo que, muy en particular los actores que se han dedicado a la colocación de soluciones con fines de señalizar digitalmente un espacio, vieron abiertos nuevos caminos de negocio que se incrementaban en la medida que las personas requerían de información, pero no estaban dispuestas a acercarse con otras debido a la situación sanitaria.

Hace algunas semanas, diversas empresas tomaron la determinación de regresar a las oficinas de forma presencial, aunque en un modelo híbrido en la mayoría, lo que ha exigido a los encargados apoyarse de tecnologías como contactless y señalización digital a fin de reducir al máximo el riesgo de contagio; no obstante, la pandemia no ha sido la única situación que impulsó estas tecnologías, siendo que desde hace un tiempo a la fecha, las afectaciones medioambientales también se han colocado en la palestra del debate, sobre cómo las empresas pueden ayudar a reducir el impacto, quizás, por la actual situación (pandemia) este tema ha quedado relegado para más adelante, sin embargo, seguirá estando presente y cualquiera de estos dos caudales llevará al florecimiento eventual del negocio en la señalización digital.

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

FELICITA

Lunes 2

ANGÉLICA CARLÍN VARGAS, GERENTE DE VENTAS DE ENERGÍA EN SOLA BASIC

JEAN MARIE GABBAI, DIRECTOR DE VENTAS DE ENERGÍA EN SOLA BASIC

JUAN LUISTRON MELO, DIRECTOR GENERAL DE TRIPP LITE

MIGUEL ÁNGEL FLORES ORTIZ, DIRECTOR GENERAL DE REPARA COMPU

Martes 3

ALEJANDRA HERRERA, DIRECTORA GENERAL DE BROBOTICS

JORGE ENRIQUE BELSAGUY MÉNDEZ, MANAGING DIRECTOR DE STULZ

Tueves 5

JOSÉ ANTONIO SALGADO GÓMEZ, ACCOUNT MANAGER EN DATASYS TELECOM

Viernes 6

ADONAY CERVANTES, DIRECTOR DE VENTAS EN CLOUD BLUE

Sábado 7

CRISTINA RODRÍGUEZ NAVA, PRODUCT MANAGER EN LIMBERGY

Domingo 8

ELENA HERNÁNDEZ RAMOS, EJECUTIVO DE MERCADOTECNIA EN INTCOMEX

LUIS AURELIO ANGUIANO MAC LENNAN, COORDINADOR DE ACCESORIOS EN VORAGO

MARCO ANTONIO FRANCO LEÓN, ADMINISTRADOR EN TELECOMMUNICATION SYSTEMS

MARÍA GABRIELA BAEZA VILLANUEVA, COUNTRY MANAGER SENIOR EN ENERGY SYSTEM

LILIANA ANABELL BÁRCENAS LEMUS, ACCOUNT MANAGER ENTERPRISE EN SYNERGY SOLUTIONS

JOSÉ LUIS HERNÁNDEZ RANCHERO, COORDINADOR DE SOPORTE EN ISTEEN

BELDEN POR SU 36 ANIVERSARIO

AGOSTO 2021

Así bien, pareciera que todo apunta a que, de una u otra forma, las soluciones de Digital Signage, se harán presentes en la vida constante de las empresas, aunque tendrá que pasar un tiempo para ello; al respecto de las tendencias María Elena Mendoza, Sr. Manager DC POS & Specialties en Ingram Micro, analizó: “La tendencia de emigrar a la cartelería digital de la tradicional siempre se ha visto fuerte por un tema de innovación y vanguardia; sin embargo, se ha visto potencializada debido al problema ambiental que vivimos a nivel mundial, ya que los desperdicios que dejaba la cartelería tradicional eran demasiados y con todo lo que ofrece la cartelería digital los podemos mitigar en un 100%, dando más opciones al usuario de comunicación a su público objetivo teniendo contenidos dinámicos y actuales en tiempo real, además de múltiples beneficios en ahorros de energía y siendo totalmente amigable al medio ambiente”.


ISRAEL BEDOLLA

“El uso bien aplicado de la señalización digital da un sin número de posibilidades para todos, no solo para el usuario y sus clientes, también para el integrador. Esto le permitirá al canal tener excelentes ingresos con este tipo de plataformas no solo una vez, sino que puede ser recurrente, ya que es posible ofrecer la generación de contenido y eso es un negocio que no se detiene”: Profundizó el presidente de BenQ Latin America Corp.





Los desafíos y las oportunidades

La coyuntura por la que cruza la sociedad, es evidente que lejos de detener las oportunidades de negocio para la señalización digital, se está presentado como un camino alternativo que guarda sorpresas para los canales mejor adaptados al cambio, y es que, tomando como referencia la definición que la consultora Gartner hace sobre el tema en cuestión, es claro que este mercado corre en un circuito paralelo al de la creatividad y creación de contenidos: “existen herramientas que junto con la señalización digital desarrollan nuevas tecnologías para captar la atención de más público, sensores de zonas de calor, reconocimiento de género a través de software, para lanzar un mensaje o publicidad de acuerdo a las características de la persona que está viendo el contenido, aunque la señalización digital es un complemento de la creatividad y la adaptación de las tecnologías que los integradores han desarrollado, si seguimos viendo publicidad plana, impresa, igual puede captar atención, pero no con el mismo impacto que una imagen dinámica”: desatacó el Country Manager de ViewSonic en México.

“LA SEÑALIZACIÓN DIGITAL SE REFIERE A APLICACIONES QUE DIFUNDEN CONTENIDO MULTIMEDIA DINÁMICO A PANTALLAS O MONITORES EN EL PISO DE VENTAS DE UNA TIENDA MINORISTA. A VECES SE LE CONOCE COMO DIFUSIÓN RESTRINGIDA, SEÑALIZACIÓN INTERACTIVA, REDES DE SEÑALIZACIÓN ELECTRÓNICA, COMUNICACIONES DIGITALES O REDES DE MEDIOS DIGITALES”:
GARTNER.

VALORACIONES CON BASE EN LA EXPERIENCIA DE INGRAM MICRO:

Señalización Digital: Contenido dinámico; menor gasto en insumos; no produce desperdicios y cambios en tiempo real.

Cartelería tradicional: Publicidad estática; mayor mano de obra; desperdicios múltiples y mayor tiempo de desarrollo.

“Desde nuestro punto de vista como vendedores y usuarios, la señalización digital es por mucho una solución con más beneficios que la cartelería tradicional, ya que ofrece contenido dinámico, menor gasto en insumos, no produce desperdicios y existen los cambios en tiempo real”:



**MARÍA ELENA
MENDOZA**

Verticales y mercado

En la actualidad, la gran mayoría de las organizaciones cuenta con algún tipo de dispositivo que le permite comunicar información, ya sea a sus empleados o bien a sus clientes, por lo que el

mercado se abrió y las posibilidades de colocar estas soluciones son casi inagotables, pues están presentes desde bancos, aeropuertos, una PyME o un pequeño comercio (farmacia) hasta grandes compañías, aunque sí es importante resaltar que, existen ciertas verticales que demandan proyectos más grandes, con tecnologías más sofisticadas, además de software; es decir, una solución 'llave en mano', lo cual para los canales es un indicio de oportunidades con rentabilidad recurrente.

La hospitalidad, la manufactura, transportación, banca, etcétera, son algunos de las verticales que Pablo García, consideró: "Como base siempre tendremos a los usuarios que desde hace años ya muestran publicidad digital, en verticales como: hospitalidad, manufactura, transportación, banca, retail y otras; pero en los últimos años, debido a este auge surge la necesidad de interactuar de manera virtual en: hospitales e instituciones educativas que ahora están empezando a adquirir equipos de señalización digital. Incluso, no solo por las reglas de sanidad, sino también por la interacción y flexibilidad de incluso poder hacer casting".

"Muchos canales se han enfocado en la parte comercial de promoción como lo son tiendas, restaurantes, entre otros; sin embargo, la comunicación interna es algo muy importante y demandada por lo que, esta solución que se usa en empresas y corporativos, es una buena opción": Israel Bedolla.

Por otro lado, los indicadores a nivel global dan cuenta de que, el mercado de la señalización digital sigue avanzando a paso firme. María Elena Mendoza aseguró: "El mercado de Digital Signage está creciendo rápidamente y seguirá haciéndolo en los próximos años, esto dará lugar a muchas nuevas oportunidades de negocio".

"El indicador de la tasa de crecimiento anual compuesto, se indica que será de 8,0% entre 2019 y 2025, según un estudio de Grand View Research de 2019, donde se estima que el mercado mundial de la señalización digital crecerá de 20.000 millones de dólares en 2019 a 31.710 millones en 2025": Puntualizó la SR. Manager DC POS & Specialties en Ingram Micro.

Algo importante a destacar, es que los márgenes de ganancia estimados para los canales, oscilan alrededor de un 15% y 30%, aunque si el canal conoce

detalladamente el negocio de su cliente, está en posibilidad de acercar una solución a la medida, lo que incrementaría los porcentajes de utilidad al agregar servicios de gestión y administración de contenido.

Recomendaciones

Los fabricantes BenQ y ViewSonic ofrecen diversas herramientas que cierran el círculo en torno a una solución completa de señalización digital y los canales pueden consultar los catálogos a través de Ingram Micro, quien además ofrece capacitaciones, certificaciones, generación de demanda para los productos, acompañamientos, servicios profesionales postventa, asesoramiento preventa, líneas de crédito por proyecto e incluso, apoyos de arrendamiento, financiamiento y más. Todo ello, con la finalidad de incentivar al canal a buscar nuevos negocios y una vez los encuentren, concretarlos y captar el mayor margen posible con la venta de la solución, dejando abierta la puerta para las ganancias recurrentes con la creación y administración de contenido, pero además la instalación, configuración y puesta en marcha, también complementan el esquema del negocio.

EL MAPA DE UN NEGOCIO RENTABLE DE SEÑALIZACIÓN DIGITAL:

Hardware: Pantallas LED, LCD, Smart, monitores stand alone, pizarrones interactivos, monitores para exterior, pantallas Video Wall, pantallas para cartelería de uso profesional y semiprofesional, pantallas regulares y táctiles, con formatos tradicionales y tipo barra, proyectores de alta luminosidad.

Software: Sistemas operativos integrados (myViewBoard display), creación y administración de contenidos, programas para centralizar el contenido, Conocimiento del negocio: Es importante para los canales conocer con exactitud dónde y con qué fines sus clientes quieren implementar soluciones de señalización digital, ya que esto les permitirá entregar 'traje a la medida' y resolver sus demandas puntualmente.

brinda al canal escáneres de alta calidad y múltiples beneficios

IP

En los 26 años que **Compucenter de México, S.A. de C.V.** tiene operando de la mano con el canal de distribución, ha demostrado que los equipos de alta producción siempre han sido importantes para construir historias de éxito con los clientes.

“Somos representantes exclusivos en México de fabricantes líderes a nivel mundial, que cuentan con productos de la más alta calidad para trabajar cualquier exigencia que sea necesaria atender. Con dicha alianza aseguramos que el apoyo siempre sea en conjunto; además, tenemos un área de servicio que brinda la atención para las necesidades más exigentes de cualquier proyecto, en los que siempre vamos de la mano con nuestro canal. También ponemos a su disposición un centro de demostración, equipo de respaldo y capacitación para operar los equipos”, dijo Jorge Aguirre, Director Comercial y Técnico de Compucenter.



JORGE AGUIRRE

Serie SCAMAX de InoTec

Los escáneres de documentos InoTec son verdaderos caballos de trabajo en el mercado de escaneo de alta gama, para uso ilimitado 24/7. Presentan la mejor calidad de imagen, uso a largo plazo, manejo sencillo y con el menor costo total de propiedad posible durante más de 10 años.

“Los escáneres SCAMAX son una inversión muy fiable para el futuro, no sólo para el presente. Pueden crecer con las necesidades del cliente. Nuestro excepcional concepto de actualización permite incrementar la velocidad de su escáner actual según sea necesario mediante el ‘ajuste’ de software y hardware, y esto se puede hacer en el sitio del cliente, no es necesario enviarlos de vuelta a la fábrica para eso, o incluso tener que comprar un escáner nuevo y más potente si su flujo de trabajo crece. Son muy eficientes y ahorran recursos ambientales”, explicó Gerhard Weinfurtnner, encargado de las Ventas y Distribución de la serie SCAMAX de InoTec.



GERHARD WEINFURTNNER

Los escáneres están contruidos con materiales de primera clase, de una manera sólida y estable, que asegura la inversión durante 10 años o más.

El sistema de transporte de bandas utilizado en los escáneres de la serie SCAMAX 4x3 y 6x1 es una de las principales características únicas en el mercado de escáneres de volumen medio y alto. Este sistema de transporte por bandas maneja los documentos con

más cuidado al tirar del papel a través del escáner en lugar de empujarlo de un par de rodillos a otro. Además, el sistema de transporte de bandas necesita menos mantenimiento o reemplazo regular de piezas que un transporte de papel totalmente accionado por rodillos. Esto cuida los documentos y la economía de los clientes.

Los únicos consumibles definidos, además de los cartuchos de tinta utilizados, son los conjuntos de rodillos de alimentación y separación y sus revestimientos de fricción. Para estas piezas, no es necesario comprarlas, ya que se encuentran dentro de los kits de mantenimiento completos y también están disponibles como piezas individuales en la cantidad que sea necesaria; las piezas se pueden intercambiar a través de las tres series de escáneres porque son iguales, y su garantía es de tres años.

InoTec ofrece a sus clientes el software SCAMAX Scan en una versión básica gratuita, así como una versión con licencia “plus” con funcionalidades extendidas. Estas son, por ejemplo, detección de códigos de barras, gestión de proyectos múltiples, detección de páginas en blanco, formatos de salida adicionales como pdf/a, archivos de índice, entre otras características más para el escaneo de producción. Al adquirir la licencia una vez, no se requerirá más tarifas anuales por soporte o actualizaciones dentro de la versión principal.

“Los escáneres SCAMAX han sido probados y aceptados por diversas empresas y dependencias de todo el mundo. Algunos ejemplos de clientes que los utilizan son dos de las compañías de seguros de salud más grandes en Alemania, con alrededor de 150 escáneres en total; la oficina de Impuestos de Australia; el Gobierno de Egipto; el Ministerio de Educación de Turquía; los Fiscales Públicos de Corea del Sur; Archivos Nacionales de Europa y EE.UU.; y la Universidad y el Gobierno de Sudáfrica, entre otros”, afirmó Weinfurtnner.



SCAMAX 4x3



Bookeye5-v3



Widetek 25

Image Access incrementa la productividad

“En Image Access nos dedicamos a hacer escáneres para formatos especiales, combinando tecnologías que nos han permitido posicionarnos como líderes tecnológicos y comerciales a nivel mundial. Tenemos miles de instalaciones que respaldan nuestro éxito, el liderazgo tecnológico que nos distingue con productos y soluciones robustas hechas en Alemania, y socios muy bien establecidos en sus mercados que nos representan en los diferentes países del mundo”, mencionó Manuel Paradis, Director de Ventas para América Latina en Image Access.



MANUEL PARADIS

Image Access tiene tres grandes grupos de escáneres:

-Escáneres Planetarios para Libros: se utilizan para digitalizar documentos que normalmente están encuadernados, encarpados, engargolados, libros, hojas sueltas delicadas, etcétera, que no se desean separar por lo delicado que es el documento y por los riesgos que existen al separar las hojas y posteriormente volverlas a su estado original. Los escáneres Bookeye® en sus diferentes modelos, Kiosko, PRO y PROA, ofrecen características únicas que los distinguen de los otros proveedores, ya que todos ellos presentan tecnología CCD son sensores de línea que permiten hacer un escaneo real del área a digitalizar a velocidades extraordinarias.

-Escáneres de Gran formato para hojas sueltas: se utilizan para digitalizar documentos de gran tamaño, en donde el ancho y el largo del documento son factores importantes y la calidad en la que se encuentra el documento es crucial al hacer la digitalización. WideTEK® es la respuesta en este segmento, se integra de las tecnologías CCD y CIS, cada una de ellas con características específicas y componentes integrados, que, ante los competidores en este segmento, los clientes los han posicionado como el proveedor más confiable en el mercado para este tipo de soluciones. Los escáneres WideTEK® ofrecen diferenciadores únicos en el mercado, como lo son el no requerir cambio de piezas consideradas como consumibles y no requerir de una PC para su operación. Son soluciones que van desde las 36” hasta las 60” de ancho en diferentes configuraciones, ajustables a las necesidades del cliente.

-Escáneres de cama plana: son aquellos que tienen un área de digitalización superior a los tamaños tradicionales carta, doble carta, oficio, legal, que permiten digitalizar diferentes tipos de documentos o elementos, no sólo de papel, sino también de cualquier tipo de material, como madera, telas, monedas, placas de rayos X, entre otros. Esta flexibilidad los hace únicos en el mercado. WideTEK® 25 y 12, con tecnología CCD y el más reciente lanzamiento con el WT24F, con tecnología CIS y características únicas. Manuel Paradis expuso que para considerar la productividad de los equipos, es importante tomar en cuenta las necesidades específicas del cliente, tipo de documentos que se van a digitalizar y su estado, preparación requerida para la digitalización, interacción de las áreas, controles y uso de las imágenes digitalizadas, así como su integración con otras aplicaciones.

“Somos un eslabón muy importante dentro del proceso. Al final si la digitalización no tiene la calidad esperada, no cumplimos nuestro objetivo. A diferencia de otros formatos, en nuestro caso la resolución y el tamaño del documento tienen una injerencia directa en el resultado esperado: a mayor resolución y en función al tamaño, más lento el proceso de digitalización y mayor el espacio de almacenamiento para manejar las imágenes”, agregó Paradis.

GUÍA DE COMPRA

ESCÁNERES DE PRODUCCIÓN

La pandemia ha provocado una rápida transformación digital, por lo que los escáneres de producción se han convertido en elementos necesarios para que las compañías tengan un mejor orden de su información, debido a sus características robustas que permiten una mayor velocidad y alto rendimiento.

Texto: **Anahi Nieto**

Brother

Escáner USB ADS-2200

Características: Escáner dúplex de una sola pasada con una velocidad de 35 ppm/70 ipm y ADF de 50 hojas. Cuenta con USB 2.0 y un ciclo diario de 3.000 hojas.

Garantía: Un año.



Brother

Escáner WiFi, Ethernet ADS-3600W

Características: Escáner dúplex de una sola pasada con pantalla táctil de 3.7", velocidad de 50 ppm/100 ipm y ADF de 50 hojas. Cuenta con Gigabit Ethernet, WiFi, USB 3.0, lectora NFC y un ciclo diario de 5.000 hojas. Aplicaciones Brother, escaneo a la nube, email, carpetas compartidas, FTP, etcétera. Autenticación de usuario a través de clave o tarjeta NFC.

Garantía: Un año.



Canon DR-G2090

Características: Escáner de producción de alta velocidad y calidad con conexión USB, es una solución de escaneo de alto rendimiento ideal para entornos no conectados en red. Capaz de manejar una velocidad de 90 ppm y un volumen diario sugerido de 30,000 hojas para diferentes tipos de documentos desde tarjetas hasta documentos largos.

Garantía: Tres meses.



Canon DR-G2110

Características: Escáner de alta velocidad y calidad para entornos de producción, con conexión Ethernet y USB, una velocidad de 110 ppm y un volumen diario sugerido de 50,000 hojas, el DR-G2110 es una solución de escaneo de alto rendimiento, con un procesamiento de imágenes de alta velocidad y calidad capaz de soportar diferentes tipos de documentos.

Garantía: Tres meses.



The background features a large, dark blue Facebook 'f' logo on the left. On the right, there are several circular icons: a large white thumbs-up with a blue outline, a yellow laughing face emoji, and several smaller red hearts and blue thumbs-up icons. The overall design is modern and digital.

SÍGUENOS EN FACEBOOK

/Revista **eSemanal**

eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

GUÍA DE COMPRA

Epson WorkForce DS-32000

Características: Escáner A3 ofrece velocidades de escaneo horizontal de hasta 90 ppm y 180 ipm, con un ciclo de trabajo de hasta 40,000 páginas al día, escanea pasaportes, cartillas, y documentos de gran formato, e incluye controladores TWAIN e ISIS para fácil integración con el software existente, compatible con Windows y Mac OS.

Garantía: Limitada de un año.



Epson WorkForce ES-580W

Características: Escáner autodúplex A4, cuenta con escaneo a doble cara en una sola pasada, alimentador automático de documentos de 100 hojas y velocidades de escaneo de hasta 35 ppm/70 ipm. Escanea cualquier soporte con gramajes entre 27 y 409 g/m, y páginas extra largas de hasta 609.6cm (240").

Garantía: Limitada de un año.



Kodak Alaris S3060

Características: Dúplex (CCD Doble).
Velocidad: hasta 60ppm/120ipm.
Ciclo diario: hasta 25 000 hojas.
Alimentador: hasta 300 hojas. USB 3.2
Gen. 1x1, Ethernet 10/100/1000.

Garantía: Consultar a su socio de
negocio autorizado localmente.



Kodak Alaris S3120

Características: Duplex (CCD
Doble). Velocidad: hasta 120ppm/240
ipm. Ciclo diario: hasta 50,000
hojas. Alimentador: hasta 300 hojas.
Ethernet 10/100/1000/ No se requiere
PC host, USB 3.2 Gen. 1x.

Garantía: Consultar a su socio de
negocio autorizado localmente.



LENOVO

BUSCA CONSTRUIR CANALES MÁS AUTÓNOMOS CON BASE EN MAYORES HERRAMIENTAS E INCENTIVOS

Autor: Anahi Nieto

• EL FABRICANTE EXPUSO LOS NUEVOS BENEFICIOS Y HERRAMIENTAS QUE ESTARÁN DISPONIBLES PARA EL CANAL, COMO PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN Y MEJORES REBATES, A FIN DE APOYARLO Y CONSTRUIR UN ECOSISTEMA MÁS AUTÓNOMO.

ace unos días, se celebró el “Channel First Forum México 2021”, evento dirigido a los canales de Lenovo ISG (Infrastructure Solutions Group, desde hace un par de meses), compañía basada en los pilares de Smart IoT, infraestructura, y servicios, facilitando los esquemas As a Service.

Ricardo Galicia, general manager México at Lenovo ISG, explicó que XaaS es un esquema que propone el grupo para cobrar al cliente final de forma mensual, y que éste favorece la flexibilidad para entregar infraestructura y todo lo que la rodea en los proyectos.

El directivo agregó que uno de los principales retos de la actualidad es trasladar al cliente mucho valor en las soluciones y adaptarse a las tendencias; por ejemplo, la hiperconvergencia, con software y servicios, y en este aspecto, Lenovo ISG sostiene alianzas con compañías relevantes en el mercado como Microsoft, VM Ware, Nutanix, entre otras.



RICARDO GALICIA

“Lenovo Infrastructure Solutions Group crece gracias a los socios del mercado; por ello, tenemos la responsabilidad de seguir trabajando en conjunto, y ponemos a disposición de los partners programas de entrenamiento, certificación, acercamiento con el fabricante, programas de canales, incentivos, herramientas para darles mayor autonomía, entre otros aspectos”, explicó Galicia, “son años en los que hemos trabajado juntos, y estos beneficios estarán disponibles para los viejos canales como para los nuevos”.

Por su parte, Karen Jordan, Channels Account manager, explicó que buscan también fortalecer al canal a través de diferentes mejoras en los incentivos para estos. Enfatizó en que trabajan para que el ecosistema de canales sea más autónomo, y que Lenovo fue clasificado dentro del cuadrante Champions.

Algunas de las herramientas para lograr el objetivo del fabricante son, Lenovo Partner Hub, una plataforma donde el canal puede registrar las oportunidades que tenga y registrar proyectos, además, puede configurar por medio de la herramienta “solutions” para desplegar nuevas funciones, también puede cotizar en la plataforma si compra mediante mayoristas.

Lenovo Partner Learning y Lenovo Expert, son otras herramientas que apoyan en la capacitación, entrenamiento y certificación de los canales. Lenovo Partner Marketing Concierge, es un portal para la gestión de los fondos del partner exclusivo para canales Platinum y Gold para apoyarlos en la generación de demanda, así como recibir un bono de bienvenida, entre otros beneficios.

Lenovo Partner Engage también ha sido renovado, y han cambiado las condiciones para ascender en los niveles de partner, el autorizado sólo requiere una venta y puede ser cualquier partner registrado; para ser Silver, se solicita una venta de \$150 dólares; para ser Gold, tres ventas que sumen \$400 dólares, y además contar con un Tech; y finalmente, para convertirse en Platinum; se deben lograr cuatro ventas que sumen \$750 dólares, y dos Tech.

Otros incentivos son Leap, que se entrega a la fuerza de ventas del canal; Cashback, para los canales que realizan su primera compra, y un bono de bienvenida a los nuevos Metal Partners. Además el porcentaje de rebate también se mejoró para los canales, y estos pueden llegar más rápido a su cuota anual, gracias al acelerador X2 que se entrega al vender storage solution y truScale Services, entre otras soluciones.

CISCO

APUNTALA A LAS PYMES CON UN NUEVO BUNDLE DE COLABORACIÓN

• LA SOLUCIÓN AMALGAMA INNOVACIÓN CON SOLUCIONES TECNOLÓGICAS,
PRODUCTIVIDAD, EFICIENCIA OPERATIVA, MODELOS DE CONSUMO Y SEGURIDAD.

Texto: Raúl Ortega

Debido al actual contexto, las pequeñas y medianas empresas han requerido innovación con soluciones tecnológicas para conectarse de manera eficiente, ágil y rápida con sus colaboradores, socios de negocio, proveedores y clientes, además de maximizar la productividad, la eficiencia operativa e implementar nuevos modelos de consumo, elementos que contempla el bundle de colaboración de Cisco basado en nube.

Para comenzar es importante dejar en claro que, si bien la solución de Cisco está pensado para las PyMES, no significa que esté restringido a éstas, por lo que es posible aplicarlo a cualquier caso de uso, al respecto del tema Jorge Salgado, Gerente de Desarrollo de Negocios de Colaboración para Latinoamérica en Cisco, explicó: “Los casos de uso final en la PyME son fundamentales por la variable en las verticales o tipo de industria que tiene cada pequeña o mediana empresa, por lo que este bundle tiene grandes beneficios sin importar si se es retail, distribuidor, etcétera, para cualquier vertical y línea de negocio es aplicable, ya sea en áreas de ventas, soporte, operación y más. Es una plataforma que te brinda una experiencia de usuario unificada, desde la telefonía hasta la colaboración integral. Adicionalmente, esta solución integra seguridad que permite mantener protegidas las comunicaciones de los usuarios”.

“Ofrecemos a las PyMES que, con una única solución y con un solo fabricante, tengan todas las herramientas que les permitirán tener una colaboración eficiente y productiva con sus empleados, así como con toda su cadena de productividad en un único pago mensual, por usuario y al mes, lo que le entregará una suite completa de colaboración con Cisco en la nube. Algo que tenga características de integración y seguridad similar, no existe en el mercado”: Saúl Olivera, líder de Estrategia del Segmento PyME de Cisco México y CANSAC.

“Uno de los principales beneficios que tiene este bundle para cualquier organización es estructurar un plan de trabajo híbrido para mantener la productividad de sus empleados, sin importar dónde se encuentren, aunque no sólo hacia sus empleados, sino también mantener la comunicación con sus clientes finales”: Jorge Salgado.

Canales



JORGE SALGADO

Así bien, los canales pueden comercializar esta solución a través de los mayoristas con los que actualmente trabaja Cisco y obteniendo beneficios económicos, a propósito de engrosar el abanico de soluciones que acercan a sus usuarios finales. “Actualmente hay varios distribuidores que ya lo están comenzando a llevar más fuerte al mercado, incluso le están empezando a colocar algunos nombres a la oferta que cada uno adecua, lo cual le dota de identidad, pero está disponible para cualquier canal de distribución y reseller. Estamos ofreciendo el paquete en 25 dólares por usuario al mes y buscamos generar oportunidades que se transfieran a nuestros canales y mayoristas”: abundó el Líder de Estrategia del Segmento PyME de Cisco México y CANSAC.

Finalmente, Cisco al vender una solución basada en la nube a través de un nuevo modelo de consumo (suscripción) tiene el potencial de fortalecer la rentabilidad para el canal, sumado a los incentivos

que el fabricante entrega en razón de colocar esta solución en el segmento de PyMES. Lo anterior, se afianza con entrenamientos y certificaciones, lo que convierte la solución en una oferta de valor.



SAÚL OLIVERA

eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

**SÍGUENOS
EN LINKEDIN**

/NOTICIASDEL**CANAL**



MICROSOFT

anuncia nuevas oportunidades para sus socios en **Inspire 2021**

- LA COMPAÑÍA ANUNCIÓ ACTUALIZACIONES PARA SUS SOCIOS ISV COMO ACCESO A DATOS DE DYNAMICS 365 CON LICENCIAS DE TEAMS Y REDUCCIÓN DE TARIFAS.

Redacción eSemanal

En el marco de Inspire, el evento más relevante para los socios de Microsoft, se anunciaron nuevos beneficios para ellos con el fin de reforzar su compromiso por ayudarlos a llegar al mercado más rápido. Durante el evento, la empresa anunció la reducción de tarifas, el acceso a datos de Dynamics 365 dentro de Teams y actualizaciones para sus socios ISVs.

Los socios se han percatado del potencial ilimitado de asociarse con Microsoft gracias al 95% de las empresas de Fortune 500 que utilizan Azure, más de 145 millones de usuarios activos diarios en Microsoft Teams y más de 250 mil organizaciones que utilizan Dynamics 365 y Power Platform para ejecutar y transformar sus negocios. De igual forma, los socios son fundamentales para ayudar a las empresas de todos los sectores a responder y adaptarse a los desafíos del mundo actual.

Reducción de tarifas

Se redujeron las tarifas del mercado para las ofertas transaccionales de 20% al 3% para todas las transacciones a partir de este mes (simples y predecibles). Además, se ampliaron los instrumentos de pago disponibles en Microsoft AppSource. Esto significa que los clientes

tienen la flexibilidad de comprar con tarjeta de crédito o factura, y los ISV pueden ofrecer precios personalizados mediante planes privados.

A partir del verano, los clientes podrán comprar aplicaciones directo dentro de Microsoft Teams, ya sea con tarjeta de crédito o con factura, para dar a los ISV acceso instantáneo a los 145 millones de usuarios activos diarios de Microsoft Teams. Además, los ISV pueden ofrecer precios privados a los clientes para asegurar acuerdos más grandes y Teams IT puede comprar e instalar aplicaciones de ISV sin problemas desde una sola ubicación dentro del Centro de administración de Teams.



Acceso seguro a Dynamics 365 dentro de Teams

Microsoft Teams ha demostrado qué tan importante puede ser para las organizaciones. Después de escalar para cumplir la demanda sin precedentes, Teams ha lanzado una serie de funciones nuevas para reunir a las personas virtualmente y permitirles colaborar desde cualquier lugar.

Todos los clientes de Microsoft Teams ahora contarán con acceso a los datos de Dynamics 365 en Teams, sin costo adicional. Esta integración eliminará las barreras de productividad de los clientes. El acceso gratuito a los datos también permitirá a las organizaciones decidir cuándo y cómo adquirir Dynamics 365.

Simplificación del programa Business Applications ISV Connect

Inspire marca el segundo aniversario del programa Business Applications ISV Connect, que ofrece plataformas, recursos y apoyo para que los socios ISV desarrollen, publiquen y vendan sus aplicaciones. En ese sentido, Microsoft anunció la simplificación y mejora del programa para aportar mayor valor a los socios que desarrollan aplicaciones.

Estas mejoras buscan ayudar a los socios a reducir el tiempo de desarrollo de aplicaciones, acelerar la comercialización, diferenciar sus soluciones y ampliar eficazmente sus negocios en los mercados

nuevos en niveles que de otra forma no hubieran podido alcanzar. El programa ISV Connect proporcionará beneficios de comercialización simplificada, nuevos beneficios técnicos como gestión de licencias de aplicaciones de ISV y descuentos en ambientes de desarrollo, prueba, y demostración, y reducirá sustancialmente el reparto de ganancias.

“Microsoft está comprometido con equipar a los socios de todo el mundo con las tecnologías, herramientas y soluciones más innovadoras de la industria. Continuamente nos esforzamos por impulsar el crecimiento y rentabilidad de nuestros socios, a quienes les brindamos la oportunidad única de aprovechar la nube de Microsoft, desarrollar soluciones diferenciadas en nuestras plataformas y vender juntos a escala”, comentó al respecto Nick Parker, vicepresidente corporativo de Soluciones Globales para Socios.

Actualmente, casi todas las empresas del planeta hacen negocios con Microsoft y el mercado comercial (incluido Microsoft AppSource y Azure Marketplace) es el motor central para que los socios lleguen y se conecten con los clientes, según se dijo. Forrester descubrió que los socios ISV que venden con Microsoft experimentaron un aumento de hasta un 400% en el tamaño de las transacciones y vieron un aumento de hasta un 250% en los clientes potenciales.

EL RANSOMWARE GANA TERRENO EN ÉPOCAS DEL HOME OFFICE

Autor: Redacción eSemanal

- LOS DISPOSITIVOS WATCHGUARD DETECTARON MÁS DE CUATRO MILLONES DE ATAQUES A LA RED, DURANTE EL PRIMER TRIMESTRE DE 2021; EL MAYOR VOLUMEN DESDE INICIOS DE 2018
- EL FABRICANTE OFRECE PROTECCIÓN DESDE LA RED HASTA EL ENPOINT

a actual situación, orilló a muchas empresas a enviar a sus colaboradores a trabajar desde casa, pero no fueron los únicos, sino que también el estudio y casi cualquier otra actividad se movieron a los hogares y con ello las conexiones débiles o desprotegidas fueron un blanco fácil para la ciberdelincuencia, lo que engrosó las estadísticas de secuestro de datos a través de Ransomware.

La expansión

Incluso antes de la pandemia, las empresas invertían relativamente poco en su seguridad informática debido a que, los ataques además de ser aleatorios debían estar concentrados a un determinado lugar, lo que resultaba de mayor complicación, ya que los equipos a menudo no salían de las oficinas y en caso contrario, la información a la que accedían los empleados de manera remota, era limitada. Sin embargo, todo ello cambió durante y después de la crisis sanitaria.

Las compañías de todo el mundo tuvieron que abrir sus bases para que los empleados pudieran acceder desde cualquier lugar, pero ¿qué tan seguras eran las conexiones locales desde las cuales se enlazaban los usuarios a los servidores de las empresas? Se cuentan por miles o hasta por millones, los casos de organizaciones que, no es que tuvieran poca seguridad en su red, sino en muchos casos ni si quiera existía la mínima defensa para mitigar un ataque. No es de sorprender que, debido a esta alza en el número de ataques, empresas como WatchGuard aumentara la demanda de sus soluciones y por ende, canales especializados en esta área recogieran parte de los frutos del mercado.

Así bien, el ransomware es un tipo de programa dañino que actúa restringiendo o secuestrando el acceso a determinadas partes o archivos del sistema, y sus administradores regularmente solicitan un pago de rescate para liberar dicha información, lo cual no es conveniente realizar puesto que el pago no garantiza la liberación de los datos e incluso, de hacerlo podrían tener implicaciones legales para la víctima del ilícito.



GUSTAVO URIBE

“ACTUAR ANTICIPADAMENTE Y CONTAR CON UNA ESTRATEGIA DE PREVENCIÓN ES LA MEJOR FORMA DE PROTEGERSE DE LOS DELINCUENTES INFORMÁTICOS”: GUSTAVO URIBE, EXPERTO EN CIBERSEGURIDAD DE WATCHGUARD.

El Experto en ciberseguridad en WatchGuard dibujo de cuerpo completo un esquema que puede ayudar a definir con preguntas críticas la vulnerabilidad de un negocio ante un ataque: “Primero, ¿Se cuenta con una solución efectiva de filtrado de correo electrónico instalada? Dos ¿Hubo una configuración de puntos de acceso de los dispositivos finales y hay un área o persona dedicada a actualizar puntualmente los sistemas operativos, los parches de seguridad de hardware y mantener una gestión efectiva de vulnerabilidades? Tres ¿Se cuenta con un software de seguridad actualizado y una solución de detección y respuesta de endpoint (EDR, por sus siglas en inglés)? Cuatro ¿Hay un área o persona encargada de administrar una “lista blanca”

de aplicaciones críticas aprobadas para ejecutarse en los sistemas internos de la infraestructura? Y cinco ¿Se tiene una política de respaldos confiable y altamente responsiva ante un ataque?”: cuestionó el Gustavo Uribe.

El negocio de la ciberseguridad es altamente rentable para los canales con mayor conocimiento técnico sobre estos temas y la oportunidad se abre desde la misma lectura que hacen expertos de WatchGuard, al asegurar que, en caso de alguna empresa responda negativamente a una o más preguntas, su infraestructura de red y endpoints podrían estar comprometidas, al carecer de herramientas efectivas para la detección y respuesta en endpoint como son: WebBlocker o Threat Detection and Response.

HIGHLIGHTS A TOMAR EN CONSIDERACIÓN BAJO UN ATAQUE DE RANSOMWARE:

Pagar el rescate de la información no garantiza recuperar ni la información ni la operación de la organización: Es probable que los cibercriminales incumplan con des-criptar los archivos, además de que puede haber consecuencias legales para la víctima de este ilícito. También es posible que, al ser información sensible, los criminales la puedan filtrar o vender, lo que significa un doble golpe para las empresas y organizaciones.

Una estrategia de prevención ante exploits de ransomware implementada a tiempo: Puede ser la diferencia entre recuperarse de un ataque reactivando las operaciones con daños mínimos o simplemente, llegar a la quiebra.

Los exploits o ataques de esta naturaleza pueden ser extremadamente costosos: Ponen en riesgo la operación de las organizaciones e incluso, se consideran un riesgo a la seguridad nacional toda vez que las dependencias gubernamentales también son potenciales víctimas del ransomware.

El costo de pagar un rescate es sumamente alto en comparación con la inversión que se puede hacer para contar con una estrategia de prevención: En definitiva, la acción más confiable para hacer frente a los cibercriminales, ya que todas las organizaciones sin importar su tamaño, necesitan una solución que se centre en un enfoque global de seguridad, que vaya desde la red hasta el endpoint.

Los dispositivos WatchGuard: Detectaron más de cuatro millones de ataques a la red durante el primer trimestre de 2021. El mayor volumen desde inicios de 2018.



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**

ADVIERTE **TREND MICRO** LA EVOLUCIÓN DE RANSOMWARE: RAAS Y REVIL

Autor: Andhi Nieto

Recientemente, Trend Micro llevó a cabo el webinar “Ransomware: la evolución de una amenaza conocida”, en el cual abordó que esta amenaza ha de dejado de ser un tema aislado para las naciones y se han convertido en un interés global a causa de su impacto.

Mauricio Zamorano, gerente de Tecnología para Trend Micro México, explicó que el Ransomware puede entenderse como un software malicioso que se caracteriza por restringir el acceso al sistema o a datos específicos, y condiciona éste con un pago de rescate, también es conocido como un software de secuestro.

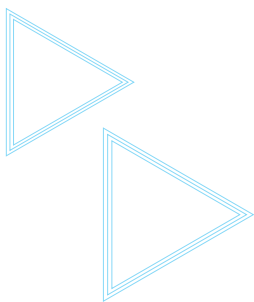
Como ejemplo reciente de este tipo de ataques, el directivo recordó el caso de Kaseya, una empresa proveedora de servicios administrados fundada en el 2000 en Estados Unidos cuyo enfoque se centra en las PyMEs como clientes, y que fue perjudicada por REvil el mes pasado.

El ataque afectó a múltiples proveedores de servicios administrados (MSP) y sus clientes; según se explicó, la brecha en Kaseya se dio por la explotación de varias vulnerabilidades, incluida la CVE-2021-30116 que hace un bypass a la autenticación e inyección de código vía 0-day-exploit.

Además, Zamorano advirtió la práctica cada vez más común de Raas (Ransomware as a Service), en la que cualquier persona puede rentar plataformas para realizar sus propias campañas de Ransomware, lo que potencia el peligro de este software.



**MAURICIO
ZAMORANO**



El directivo agregó que cualquier persona y compañía son vulnerables a sufrir un ciberataque, ya que los ciberdelincuentes utilizan a su favor las malas configuraciones de acceso remoto, entre otro tipo de vulnerabilidades, incluyendo la falta de cultura en ciberseguridad a partir de técnicas como la ingeniería social.

Se detalló también que la extorsión por parte de este tipo de ataques suele ser cuádruple; en primer lugar con el cifrado; en segundo con la exfiltración; en la tercera con el DDoD, denegación de servicio, y el cuarto, el pago.

Ya que las estadísticas señalan que los ciberataques van en aumento, Trend Micro recomendó a las empresas hacer análisis de vulnerabilidades de forma periódica y aplicar las actualizaciones de seguridad

o aplicar controles compensatorios; incluir a los proveedores externos dentro de la postura de seguridad corporativa (MPS como un posible vector de entrada/ataque); utilizar de tecnologías como Machine Learning y análisis de comportamiento; adoptar tecnologías de XDR (cross-Detection & Response) que permitan obtener información completa de la cadena de un ataque, realizar Threat Hunting y sobre todo disminuir el tiempo de respuesta; definir áreas y procesos específicos para identificar y responder ante los incidentes; y por último, adoptar tecnologías de seguridad SaaS o híbridas.

“Los grupos criminales están organizados y en constante actualización, por lo cual, este problema no tiene una solución a corto plazo, es necesario estar contestando”, explicó Juan Pablo Castro, director de Innovación Tecnológica en Trend Micro para Latinoamérica.

Otras de las recomendaciones que se dieron a conocer fueron no pagar la recompensa que exigen los cibercriminales para evitar sus prácticas y el crecimiento económico que estos tienen. Además, recomendaron el uso de plataformas de entrenamiento en ciberseguridad para los usuarios, como la de Trend Micro que es gratuita.

Zamorano dijo que los usuarios deben tener en cuenta que los mensajes con carácter de urgente pueden ser sospechosos, por lo cual se recomienda validarlos, al mismo tiempo que se verifique el dominio del remitente o de las páginas a las que se solicite ingresar, no descargar archivos adjuntos de fuentes desconocidas, en especial aquellos que comparten una contraseña para ingresar a otra plataforma.



**JUAN PABLO
CASTRO**

ESTADÍSTICAS DE DETECCIONES EN MÉXICO 2020

Email Threats:

118,283,734

Por día: 324,065

Por hora: 13,503

Por minuto: 225

Por segundo: 4

Malware: 7,176,248

Por día: 19,661

Por hora: 819

Por minuto: 14

Campañas BEC: 19

URL Hosted: 274,527

URL Victims:

13,175,185

Botnet Victims: 17,686

Botnet Servers: 150

Enero-Mayo 2021

Email Threats:

65,257,852

Por día: 435,052

Por hora: 18,127

Por minuto: 302

Por segundo: 5

Malware: 5,328,190

Por día: 35,521

Por hora: 1,480

Por minuto: 24

Campañas BEC: 6

URL Hosted: 88,190

URL Victims: 7,874,937

Botnet Victims: 17,686

Botnet Servers: 128

MagicBook X 14 de **Honor**

Ultrabook con procesador Intel Core i5-10210U de 10ma generación y pantalla FullView de 14". Útil tanto para estudiar como para el entretenimiento.

Descripción

Cuerpo de aluminio con un peso de 1.38 kg y un grosor de 15.9 mm. Con función colaboración multipantalla lo que permite a los usuario ver la pantalla de su smartphone y los archivos de éste en la PC. Hace posible arrastrar, soltar y editar los archivos de un dispositivo a otro.

Características

- Modo descanso visual
- Botón de huella dactilar
- Batería de 56 Wh
- Ventilador de enfriamiento

contactame@esemanal.mx



G335 de Logitech G

Audífonos para gaming. Controles incorporados, rueda de volumen en el audífono y micrófono que se puede silenciar al levantarse.

Descripción

Diseño de diadema con suspensión ajustable y materiales suaves en las almohadillas. Delgados para mayor comodidad. Disponible en negro, blanco y menta. Con cintas para la cabeza reversibles.

Características

- Entrada de 3,5 mm
- Peso de 240 gramos
- Con la certificación de Discord para una claridad de audio

contactame@esemanal.mx





**SÍGUENOS
EN TWITTER**

@eSemanal

eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

A54 de OPPO

Smartphone con procesador de ocho núcleos Mediatek Helio P35 con Hyperboost, sistema que ofrece mejorar el desempeño y fluidez en aplicaciones y juegos al reasignar los recursos del sistema dependiendo de los hábitos del usuario.

Descripción

Posee protección IPX4 contra salpicaduras. Pesa 192g y mide 8.4mm de grosor. Incluye una cubierta metálica trasera. Disponible en color crystal black y starry blue.

Características

- Pantalla LCD HD+, relación cuerpo-pantalla de 89.2%
- Batería de 5,000mAh con una autonomía de hasta 2.2 días
- Carga rápida de 18W
- Memoria interna de 128 GB y 4 GB de RAM,
- Pantalla con protección ocular
- Lector de huella digital en un costado
- Cámara frontal de 16MP con IA
- Triple cámara trasera: principal de 13MP, macro de 2MP y bokeh de 2MP



Tiago de **Qian**

Monitor touch de 17" para diversas aplicaciones, desde el mostrador de una tienda, en la cocina de un restaurante, en fábricas, hasta para proporcionar información en museos.

Descripción

Intuitivo, sencilla conexión. Incluye soporte para fijarlo. Ofrece contenido fluido y colores luminosos.

Características

- Resolución de 1280 x 1024p
- Frecuencia de 50Hz – 75Hz
- Equipado con entradas USB/ VGA y HDMI
- Resistente a la humedad y de ciertos tipos de ambientes
- Durabilidad de 35 millones de toques

contactame@esemanal.mx



CX True Wireless de **Sennheiser**

Auriculares inalámbricos, permiten personalizar los controles para llamadas o bien acceder al asistente de voz, tanto Google Assistant, como Siri.

Descripción

Ergonomía probada. Con ajuste en el canal auditivo. La app Smart Control y el ecualizador ofrecen adaptar la experiencia auditiva. La compatibilidad con los códecs de audio SBC, AAC y aptX brindan un sonido inalámbrico eficiente y un manejo sin esfuerzo de las conexiones Bluetooth a través de la app.

Características

- Batería de nueve hrs y hasta 27 hrs disponibles cuando se carga en su estuche incluido
- Adaptadores auditivos se proporcionan en cuatro tamaños
- Cuenta con una clasificación IPX4
- Micrófonos duales en cada auricular
- Con interfaz táctil intuitiva

contactame@esemanal.mx



SIEMENS

INFINITE SUMMIT

EMPODERA A SUS CLIENTES

DURANTE SU PRIMER SUMMIT, LA MARCA DESTACÓ LA IMPORTANCIA DE LA TECNOLOGÍA EN TEMAS DE EFICIENCIA ENERGÉTICA, CIUDADES INTELIGENTES, FÁBRICAS DIGITALES, INTERNET DE LAS COSAS E INTELIGENCIA ARTIFICIAL.

Texto: Álvaro Barriga

Del 21 al 23 de julio, el fabricante llevó a cabo su evento virtual en el que dejó en claro su compromiso por llevar a sus clientes a un siguiente nivel, impulsado por la necesidad de la transformación digital.

Acompañado de clientes de los sectores público, privado y académico, así como de socios tecnológicos, la marca dio a conocer las tendencias y desarrollos en los que ha trabajado desde hace algunos años. Destacó que su enfoque tecnológico le permite empoderar a todas las industrias frente a los desafíos de la transformación digital y la sustentabilidad al combinar el mundo real y el digital.

El evento estuvo encabezado por Alejandro Preinfalk, CEO de Siemens México, Centroamérica y el Caribe, quien comentó: “En los últimos años he experimentado muchos cambios en el mercado desde diferentes perspectivas en las que he trabajado para la marca en diferentes puestos, en varios países, pero nada se compara con la velocidad y escala de transformación que estamos

viviendo en nuestros mercados ahora mismo. En el mundo de transformación digital, Siemens tiene una posición única para acelerar el crecimiento de alto valor”.

Explicó que son una compañía de tecnología enfocada en abordar mercados de crecimiento altamente atractivos con su presencia global, “podemos empoderar a nuestros clientes para que cumplan con sus desafíos de sustentabilidad y transformación digital con nuestras tecnologías”.

“Combinamos el mundo real y el digital como ninguna otra empresa puede hacerlo, buscamos un enfoque claro en la creación de valor; tenemos la estrategia y el equipo en el momento adecuado. La transformación digital es imperativa para que nuestros clientes obtengan los resultados que buscan y también la resiliencia, lo cual se ha convertido en una prioridad para las empresas de todos los tamaños”: Alejandro Preinfalk.

Siemens – A focused technology company accelerating high value growth

Alejandro Preinfalk, Presidente y CEO Siemens México
Centroamérica y el Caribe

ALEJANDRO
PREINFALK

La pandemia ha cambiado la forma en la que vivimos, producimos e interactuamos presentando retos y oportunidades al entorno de la competitividad empresarial. La transformación digital es cada vez más necesaria, pues al incrementar los niveles de automatización y digitalización las empresas pueden producir más con menos recursos, lo que impulsa su competitividad de manera considerable.

En el evento se dio a conocer cómo Siemens apoya a sus clientes exactamente en esta área: con la ayuda del gemelo digital y el uso de tecnologías futuras como la inteligencia artificial, los clientes pueden reaccionar de manera rápida y flexible a los desafíos globales y, por ejemplo, adaptar sus productos y procesos de fabricación a nuevos requerimientos, o ahorrar recursos.

La marca vincula los datos de todo el ciclo de vida de los productos y la producción, de la tecnología de la información (TI) con sus capacidades de análisis de datos y tecnología operativa (OT), y del nivel de fabricación con el nivel de oficina. Esto crea un ciclo continuo de optimización. En este Internet de las cosas industrial, los procesos industriales son modulares y flexibles, por lo que siempre permiten una adaptación óptima de todos los parámetros del ciclo de vida.

Lo anterior también es aplicable a la infraestructura no solo de las industrias, sino también de las ciudades. Hoy en día las ciudades consumen alrededor del 80% de la energía que se utiliza en el planeta. La energía es la base de la vida en las ciudades y requiere un suministro de energía confiable y resistente.

Es por ello que la primera edición del Siemens Infinite Summit pretendió expandir el conocimiento y compartir las experiencias de éxito de la empresa.

Desde sus inicios, Siemens ha buscado ser un aliado estratégico mediante la implementación de sus tecnologías e innovaciones, que permiten servir a las industrias y empresas que forman la columna vertebral de la economía, y que impactan de manera positiva en las comunidades, al fomentar el empleo y la sustentabilidad.

El cambio climático representa un enorme desafío para el desarrollo de las sociedades; en consecuencia, la infraestructura inteligente es fundamental para lograr una transición energética hacia fuentes limpias descentralizadas, descarbonizadas y digitales para la creación de comunidades sostenibles.

Los esfuerzos de Siemens están enfocados en lograr la sustentabilidad y se refleja mediante el esquema DEGREE como imperativo empresarial. Hoy las operaciones de Siemens en México ya son neutras en carbono y la empresa ayuda a sus clientes a alcanzar sus objetivos de descarbonización.

Siemens reconoce el alto potencial que hay en México y refuerza su compromiso para impulsar la competitividad de las industrias a través de su transformación. Así mismo refuerza su compromiso en materia de innovación y generación de empleos en el país. “Creemos en el potencial de México y la región, ejemplo de ello es la reciente creación de 1,500 nuevos empleos, aún durante la pandemia, así como la inversión de 300 millones de pesos en nuestras fábricas en México. El 80% de esa inversión se está implementando en investigación y desarrollo para impulsar la competitividad de los productos que manufacturamos en nuestras plantas de Monterrey, Querétaro y Guadalajara”, comentó Alejandro Preinfalk.

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