

11 de Octubre 2021 · Año 30 | No. 1448

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL



EN MOVILIDAD

Crece el mercado y el negocio

Infoblox
Expone negocio al canal

Highlink y CT Internacional
Ofrecen márgenes de ganancia

Guía de Compra
de Fibra Óptica



COMPACTA Y PODEROSA

HP LASERJET MANAGED E40040DN



GESTIÓN SIN
ESFUERZO



IMPRESIONES CON
SEGURIDAD INTEGRADA



PRODUCTIVIDAD MEJORADA
PARA FORTALECER TUS
EQUIPOS DE TRABAJO



DISMINUYE TU IMPACTO
EN EL MEDIO AMBIENTE



Álvaro Barriga •

En movilidad, las empresas requieren soluciones que solo el canal les puede brindar

Desde antes de la pandemia, el mercado estaba demandando cada vez más soluciones que les permitieran ser productivos desde cualquier lugar y con cualquier tipo de dispositivo; ahora, la movilidad se convirtió en el día a día para las organizaciones y para el sector educativo, entre otros, por lo que la oportunidad de acercar herramientas que permitan cumplir con los requerimientos actuales es amplia para el canal.

Especialistas consultados por el equipo editorial de **eSemanal**, mencionaron que a pesar de la necesidad actual que ha impulsado a muchas empresas a trabajar en formato híbrido, según cifras de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, en México sólo el 20% de las compañías están preparadas para el teletrabajo. En ese sentido, se trata de un mercado que continúa evolucionando y representa una gran oportunidad para todos los canales.

Ahora bien, el negocio no sólo se concentra en la venta de hardware con equipos móviles personalizados y distintos tipos de software (según la necesidad de cada institución), así como elementos de seguridad, tan necesarios en la actualidad, además de accesorios como maletines, audífonos, hubs, dockings, teclados, mouses, altavoces, cables,

entre muchos otros; es decir, conocimiento de integración que solo tiene el canal de distribución para agregar valor, enriquecer la oferta y brindar una gran experiencia al usuario.

Pero el potencial de negocio no termina ahí, ya que actualmente cualquier tipo de compañía o institución necesita transformarse digitalmente. Según los especialistas, anteriormente, con tener una página en internet ya se estaba en la tendencia, pero pocos años después se pasó a la necesidad de tener presencia en redes sociales, páginas de streaming y una tienda en línea, es decir, esto no se detiene y la experiencia móvil va en aumento.

En esta edición, expertos de Acer, Asus, GHIA, HP, Infoblox y Lenovo, comparten las tendencias del mercado y cómo el canal puede acceder a mejores ingresos al implementar soluciones de movilidad, ya que consideran que la tecnología cada vez nos acompaña más en el día a día, y esto genera una inmensa demanda de dispositivos para mejorar los negocios y la vida cotidiana.

De esta manera, se confirma que el canal de distribución es el medio ideal para acercar soluciones de valor y profesionales a las empresas, gobiernos y al sector educativo.

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: 14101. Editor responsable: Francisco Javier Rojas Cruz. Los artículos firmados por los columnistas y los anuncios publicitarios no reflejan necesariamente la opinión de los editores. Los precios publicados son únicamente de carácter informativo y están sujetos a cambios sin previo aviso. PROHIBIDA LA REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL DEL MATERIAL EDITORIAL E INFORMACIÓN PUBLICADA EN ESTE NÚMERO SIN AUTORIZACIÓN POR ESCRITO de Contenidos Editoriales KHE, S.A. de C.V.

PORTADA

9 MOVILIDAD: es sinónimo de libertad en el nuevo normal



FABRICANTES

6 INFOBLOX, listo para explotar las tendencias del mercado junto al canal

30 Movilidad y productividad con **LENOVO TAB K10**

32 HIGHLINK Y CT INTERNACIONAL ofrecen márgenes de ganancia al canal del 20 al 30%

34 ENERGÍA, ENFRIAMIENTO Y CLIMATIZACIÓN, soluciones necesarias ante el auge del mercado de data centers



LENOVO



HIGHLINK

17 MI CUMPLE ESEMANAL

GUÍA DE COMPRA

20 Fibra Óptica



GUÍA DE COMPRA

MAYORISTAS

36 NETSKOPE Y LICENCIAS

ONLINE incrementan oportunidades de negocio para el canal



NETSKOPE

38 PRODUCTOS



SONY

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



Listo para explotar las tendencias del mercado junto al canal

IP

La agilidad que demanda el mercado empresarial conlleva a buscar nuevas maneras de comunicarse, de brindar servicios y experiencias, aprovechando las Tecnologías de la Información. Hoy en día, una gran parte de las organizaciones aprovechan las bondades de la tecnología para brindar servicios a sus clientes y tener una mayor proyección a través de diferentes medios digitales, servicios web, aplicaciones móviles, redes sociales, entre otros.

Por su parte, el usuario se ha vuelto más móvil, la idea de tener a los empleados trabajando en un lugar fijo ha evolucionado al punto de que ahora pueden trabajar desde cualquier lugar utilizando cualquier tipo de dispositivo, a la vez que se busca mantener la experiencia de navegación, protección y acceso a recursos corporativos, como si se estuviera en la oficina y esperando resultados más satisfactorios en cuanto a productividad, continuidad de negocio, presencia en el mercado, y más.

Para que la movilidad sea un aspecto posible para las organizaciones, es necesario integrar software mediante diferentes modelos a fin de crear sus servicios y aplicaciones; a la vez, resulta fundamental contar con los elementos de seguridad adecuados para proteger la información y a los usuarios.

Experto en movilidad

Para Infoblox, la movilidad es un aspecto importante en donde puede aportar mucho valor a través de la gestión de servicios críticos de red DDI (DNS, DHCP e IPAM) con ciberseguridad. En este tipo de ambientes móviles **todo dispositivo requiere de una dirección IP y navega a internet a través del protocolo DNS**, y para estos dos elementos, la compañía tiene la posibilidad de brindar la gestión, visibilidad administración, contexto y seguridad de lo que está sucediendo en la red mientras que la experiencia del usuario móvil que navega en internet mejora significativamente.

Por otro lado, los proveedores de servicio de internet, al contar con las soluciones de Infoblox, pueden obtener diversos beneficios en términos de packet core, caching, navegación, cumplimiento regulatorio, monetización a través del DNS y control parental, por mencionar algunos.

Además, a raíz de los diferentes retos que ha conllevado la pandemia y las tendencias en transformación digital como SDWAN, SASE, Internet de las Cosas, Software as a Service, la nube, y otras, las organizaciones han tenido que preparar su infraestructura tecnológica para permitir a sus fuerzas de trabajo poder trabajar desde cualquier lugar manteniendo el mismo nivel de experiencia y niveles de seguridad, como si esos usuarios estuvieran en las oficinas.

Lo anterior, y de acuerdo con Enrique León Romero, Gerente de Canales para Latinoamérica en Infoblox, representa una gran oportunidad a jugadores en diferentes nichos de TI; desde seguridad, infraestructura, conectividad, etcétera, para proporcionar estos servicios a las organizaciones. “Adicionalmente, los proveedores de servicio de internet ISP están comenzando la integración de servicios sobre 5G y en Infoblox ya contamos con soluciones para esta tendencia”, explicó.

“Al trabajar con Infoblox, el canal tiene la oportunidad de convertirse en una figura de confianza y ser más consultivo con su cliente al poder proporcionar información y contexto de valor, para robustecer y desarrollar de manera conjunta la postura de ciberseguridad del cliente, mientras le ayuda a optimizar el ROI en sus proyectos, reducir el costo total de propiedad y disminuir gastos. De igual manera, le permite al canal obtener grandes beneficios relacionados con márgenes al trabajar con proyectos de Infoblox, mayor proyección y presencia en el mercado, así como alinearse a las tendencias comerciales de suscripción y SaaS que están teniendo mayor adopción en el mercado”: Enrique León Romero.



ENRIQUE LEÓN ROMERO

Oferta

Infoblox brinda servicios críticos de ciberseguridad y red a través de los productos de DDI (DNS, DHCP e IPAM). “Se considera que para toda conectividad, incluyendo en servicios de movilidad, los dispositivos necesitan de una dirección IP y navegar en internet a través del protocolo DNS; es ahí donde en Infoblox podemos cubrir estas necesidades y, aunado al auge en la ciberseguridad, protegemos la navegación de usuarios móviles, remotos y fijos, al prevenir ataques de malware, de comando y control, ex filtración de datos, entre otros. Podemos proporcionarle a la organización un mayor contexto y visibilidad de información a través de DDI para tomar mejores decisiones de negocio y ayudar a robustecer su postura de ciberseguridad”, detalló el Gerente de Canales para Latinoamérica en Infoblox.

Mayoristas en México

- Grupo Dice
- Maps
- TD Synnex

Más allá de la solución

Infoblox va más allá de un producto o una solución, ya que al integrar los servicios críticos de red a través de DDI con seguridad, se brinda lo que hoy en día están buscando las organizaciones para desarrollar una estrategia robusta de ciberseguridad, dotando a las organizaciones de ciberresiliencia que ayuda a los clientes a identificar de manera más pronta y de raíz los indicadores de compromiso en las organizaciones y proporcionar mayor

contexto a la infraestructura actual del cliente, lo que les permite robustecer su estrategia de seguridad mientras hacen más eficiente el costo total de propiedad y reducen costos.

Los distribuidores que comercializan su oferta pueden acceder a entrenamientos especializados para certificar al equipo de ventas, preventa y postventa para los canales, lo que les permite fortalecer el conocimiento de las soluciones para su venta, instalación, mantenimiento y soporte. Para ello, la compañía cuenta con dos centros autorizados de entrenamiento que proporcionan los cursos de postventa en español.

Aunado a ello, Infoblox cuenta con un equipo de apoyo en México que proporciona acompañamiento a los canales para la detección y desarrollo de oportunidades de negocio, proceso vital mientras el canal cuenta con la autosuficiencia para desarrollar sus propios proyectos.

“En Infoblox manejamos un modelo de protección de proyectos que ofrece consideraciones especiales como descuentos, recursos, incentivos y más. A través de nuestros mayoristas de valor se ofrecen alternativas relacionadas al financiamiento de nuestra oferta”: Enrique León Romero.

“Invitamos a los canales e integradores que están posicionando iniciativas relacionadas con la nube, SASE-Edge, SDWAN, seguridad, entre otros, a que se acerquen a Infoblox ya que contamos con una oferta completa y robusta que les permitirá ofrecer mayor valor a sus clientes y complementar su oferta con un aliado estratégico comprometido con brindar los más altos estándares en servicios críticos de red DDI y de ciberseguridad”, concluyó el directivo.

Contacto:

Enrique León Romero.

Gerente de Canales para Latinoamérica en Infoblox.

eleonromero@infoblox.com

Pamela Castellanos,

Vendor Business Manager, México TD SYNnex

Insurgentes Sur 730, Torre Vistral Piso 11

Col. del Valle, CDMX, 03100

+52 (55) 7975 7784

ilsev@synnex.com



MOVILIDAD: SINÓNIMO DE LIBERTAD EN EL NUEVO NORMAL

• DESEMPEÑO, SEGURIDAD, ALMACENAMIENTO, NUBE: ASPECTOS BÁSICOS PARA EL NUEVO ESQUEMA DE TRABAJO Y EDUCACIÓN.

Texto: Anahí Nieto

asi 19 meses han pasado desde que el mundo se transformó de manera abrupta con la llegada del virus SARS-CoV-2, y en este periodo la palabra movilidad tomó no sólo mayor relevancia, sino el significado de conectividad ininterrumpida al desplazarse y continuidad para desarrollar las actividades de la vida cotidiana sin ningún inconveniente: trabajar, estudiar, divertirse, socializar. Todo.

En ese escenario, la tecnología ha sido la gran aliada que pone a disposición de las personas múltiples posibilidades de adaptación que revolucionan de forma constante la normalidad que conocemos, por ejemplo, el esquema de trabajar y estudiar.

El trabajo híbrido es uno de los esquemas que, se dice, llegó para quedarse, ya que presenta diferentes ventajas

tanto para las compañías como para los colaboradores, y la principal es seguir resguardándose en este periodo de pandemia. Esta tendencia ha generado que los usuarios busquen equipos portátiles que satisfagan sus necesidades de manera fluida, cómoda, sin interrupciones y además sean seguros, con elementos de cuidado ocular y materiales con protección antimicrobianos.

Además, se han consolidado y adoptado el concepto de Work From Anywhere, ya que al inicio de la pandemia se orilló a las organizaciones a enviar a su fuerza de trabajo a laborar desde casa de forma remota, buscando proporcionar los mismos niveles de conectividad y seguridad que se tenían estando en la oficina; posteriormente fue el esquema híbrido entre el hogar y la oficina, y ahora, desde cualquier parte donde el usuario lo desee.



DE IGUAL FORMA, EXISTE UNA FUERTE TENDENCIA EN EL MERCADO A DAR MAYOR VALOR A AQUELLA TECNOLOGÍA QUE ES CREADA DE MANERA RESPONSABLE CON EL MEDIO AMBIENTE, CUIDANDO EL USO DE LOS MATERIALES QUE LA INTEGRAN, PROCESOS DE FABRICACIÓN, EMPAQUES Y USO EFICIENTE DE LA ENERGÍA DEL EQUIPO EN USO.

Necesidades

Los usuarios actuales buscan equipos portátiles que los acompañen en su vida cotidiana, en el caso de cómputo, que estos cuenten con conectividad avanzada como Wi-Fi 6, procesadores de última generación, plataformas de colaboración remota flexibles para permitir la interacción en tiempo real, así como herramientas de administración y soporte remoto para asegurar la continuidad de trabajo.

Por lo tanto, en términos de volumen, los equipos más demandados en el país son configuraciones de procesador básico con mínimo 4GB de RAM y capacidades de extensión de almacenamiento, de acuerdo con Moisés Díaz Rocha, Gerente de Canal en Acer México.

Además, la experiencia audiovisual se ha vuelto elemental para los dispositivos y se prefieren aquellos que sean capaces de eliminar los ruidos externos, que cuenten con una cámara web de mejor resolución, incluso se demandan diferentes

accesorios que complementen el trabajo colaborativo y simulen en los hogares un ambiente parecido al de la oficina como lo son: monitores, audífonos, hubs, docking, teclado, mouse, altavoces, y más.

El ejecutivo de Acer identificó que a pesar de la necesidad actual que ha impulsado a muchas empresas a trabajar en formato híbrido, en México sólo el 20% de las empresas están preparadas para el teletrabajo, de acuerdo con estadísticas de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social. Por lo tanto, es un mercado que continúa evolucionando y representa una gran oportunidad para todos los canales.

Dicha oportunidad es enorme para el segmento de consumo y comercial, ya que en el primer caso existe un gran número de usuarios que buscan un equipo lo suficientemente flexible y adaptable para permitirles jugar y trabajar en distintos proyectos personales, tanto laborales como educativos desde cualquier parte del mundo, ya sea en casa o viajando. “Cabe resaltar que desde el año pasado nuestros canales han presentado un crecimiento constante que ha superado de sobremanera las expectativas que se tenían, en algunos casos con porcentajes de triple dígito, lo que nos ha permitido comenzar a reposicionar la marca en el mercado y fortalecer nuestros planes de desarrollo acortando los plazos proyectados”, detalló Díaz Rocha.

acer

intel



Swift 3

SF313-53

Conoce éstas y todas las ventajas de la familia Swift



Procesador Intel® Core™ i5

Ultraligeras 1.19 KG | Thunderbolt 4.0 (proyección 8k)
Hasta 12 horas de batería | Diseño Premium en aluminio
Seguridad para tus datos (huella dactilar y TPM 2.0)
Pantalla 13.5" VertiView IPS, 2256 x 1504
Wifi 6 con Mu-Mimo

Solicita informes al correo mex.ventascanal@acer.com
Conoce más de éste y todos nuestros productos en showroom.acer.com.mx





RICARDO CASTILLEJO

“Definitivamente el mercado está cambiando y hay una clara tendencia a adquirir productos de bandas de precio más alto y con un mejor desempeño, lo cual es una oportunidad enorme para nuestros socios de negocio de aumentar su ticket promedio. También vemos una tendencia clara de adquirir equipos con SSDs en lugar de HDDs, así como upgrades de memoria RAM, mismos que representan una oportunidad importante para nuestros socios de hacer cross-sell y up-sell de accesorios”: Ricardo Castillejo, Category Manager Business Notebooks and Mobility en HP.

Software y seguridad, necesarios para brindar movilidad

Enrique León Romero, Gerente de Canales para Latinoamérica en Infoblox, destacó que las organizaciones utilizan software bajo diferentes modelos a fin de crear sus servicios y aplicaciones, donde a su vez es fundamental contar con los elementos de seguridad adecuados para proteger la información y a los usuarios, además del software colaborativo y las aplicaciones de entretenimiento.

“El continuo auge de diversas tendencias en el mercado mexicano como nube, SDWAN, SASE, BYOD, Internet de las Cosas, Software as a Service, distribución de centros de datos, entre otros, ha ocasionado que las organizaciones cambien los modelos en los que dan servicio a sus clientes utilizando la tecnología. En particular desde el surgimiento de BYOD Bring Your Own Device las empresas permitían a los usuarios utilizar sus dispositivos móviles personales para acceder a recursos corporativos.

“También los proveedores de servicios de internet en México poco a poco van adoptando los servicios móviles en 5G para dar una experiencia de conectividad mejor a sus subscribers, aunque no a un ritmo tan acelerado como otros países del mundo”, detalló León Romero.

A raíz de los distintos retos que ha conllevado la pandemia y las diferentes tendencias en transformación digital, las organizaciones han tenido que preparar su infraestructura tecnológica para permitir a sus fuerzas de trabajo poder realizar sus actividades desde cualquier lugar y manteniendo el mismo nivel de experiencia y de seguridad.

En la opinión del especialista de Infoblox, esto representa una gran oportunidad a jugadores en diferentes nichos de TI; desde seguridad, infraestructura, conectividad, por mencionar algunos, para proporcionar estos servicios a las organizaciones. “Adicionalmente, los proveedores de servicio de internet ISP están comenzando la integración de servicios sobre 5G”, agregó.

Potencial de negocio

Respecto a la oportunidad y potencial que este negocio tiene en el país, Saúl Miranda, Brand Manager SMB en Lenovo México, expresó: “somos un país productor y manufacturero en tecnologías y debido a que los usuarios adoptan las nuevas tecnologías casi inmediatamente después de su lanzamiento, podemos afirmar que México es uno de los países con más relevancia en Latinoamérica en el consumo de las TI; por ello, vemos que grandes fabricantes consideran a nuestro país dentro del grupo de subdesarrollados y con un mayor crecimiento constante en el uso de tecnologías”.



SAÚL MIRANDA





El ejecutivo de Lenovo expuso que la oportunidad de negocio para el canal de distribución e integradores recae en la adopción de nuevas tecnologías emergentes y en la venta de estas soluciones: “veremos crecimiento en el uso de soluciones que permitan esta administración remota de equipos y que permitan no sólo el control, sino una buena administración de estos para el cuidado del hardware y de los datos que cada vez toma mayor relevancia para los amantes de lo ajeno; las tecnologías que permitan detectar y prevenir el robo de la información y la recuperación de la misma serán temas que iremos discutiendo con los usuarios para cuidar de sus inversiones”.

A fin de abordar estas oportunidades, Pedro Coronado, Product Manager en GHIA, recomendó al canal ayudar a los clientes a actualizar sus dispositivos móviles 2G a nuevos sistemas operativos sin incrementar demasiado los costos, y dispositivos portátiles que se adecuen a las necesidades y presupuestos, logrando que cada vez sea mayor la población con acceso a internet y comunicación básica como whatsAppy

redes sociales que son de suma importancia hoy día, además se puede ofrecer movilidad libre de cables en los accesorios.

“El potencial de negocio es inmenso y tan sólo hemos visto la punta del iceberg; anteriormente, con tener una página en internet ya eras parte de la tendencia, en sólo dos años pasamos a la necesidad de tener presencia en redes sociales, páginas de streaming y una tienda en línea y esto no para. La tecnología cada vez nos acompaña más en nuestro día a día, y esto genera una inmensa demanda de dispositivos para mejorar los negocios y la vida cotidiana”, concluyó Coronado.



PEDRO CORONADO

ASUS



(B9400CEA)

ASUS ExpertBook B9

La Laptop empresarial de 14" más ligera del mundo



Ultraligera
880g*



ASUS AI tecnología de
cancelación de ruido



Durabilidad de grado
militar de EE. UU.

 Windows 10

Seguridad con una sonrisa

Asus recomienda Windows 10 Pro para empresas



Mónica Carrillo
T. 33 3812 1413
mcarrillo@grupocva.com



Santa Selene Bray
T. 66 2109 0000
santa.garcia@ctin.com.mx

INGRAM
MICRO

Mónica Vázquez
T. 55 5403 0669
monica.vazquez@ingrammicro.com



Yajairo Ramirez
T. 55.4188.8126
yajairo.ramirez@gvadeto.com



Arturo Rubio
T.744 225 2677
arturo.rubio@exel.com.mx

EXPERTOS EN MOVILIDAD

ACER

Moisés Díaz Rocha, Gerente de Canal para México.

Para los usuarios que buscan movilidad, potencia y versatilidad en un equipo de cómputo, el fabricante pone a su disposición las familias Aspire, Spin y Swift; mientras tanto, para el segmento comercial, existen las familias Acer Travelmate y Acer Veriton, las cuales presentan equipos de cómputo con características de seguridad más robustas como TPM o softwares de administración remota que permitan un soporte adecuado a la distancia.

Parte de los diferenciadores de la compañía son un equipo comercial especializado en canal que brinda atención directa y personalizada a los socios a nivel mayorista, submayorista y distribuidor; también un seguro de un año contra robo y desastres naturales como inundación o fuego; un área de marketing que apoya el crecimiento de la marca en canal; recursos de comunicación; un área de capacitación para



mantener a los socios actualizados y entrenamientos en línea para el canal que se pueden agendar a través del mayorista de su elección.

Díaz invitó a la comunidad a registrarse en el Acer Partner Program (APP) en la página <https://club.acer.com.mx> a fin de otorgar beneficios múltiples a los socios comerciales y reconocer su compromiso y esfuerzo, así como conocer el calendario de cursos y capacitaciones por familia de producto.

“La modalidad de trabajo híbrido llegó para quedarse.

Es importante enfocar el negocio en los recursos y productos que dan a los usuarios mayor versatilidad y movilidad para el trabajo, estudio o entretenimiento, por ello, los invitamos a conocer nuestra oferta completa de equipos que cubren las diferentes necesidades de los usuarios”, concluyó.

moises.diaz@acer.com





ASUS

Roberto Álvarez, Channel Sales Manager para México.

El fabricante cuenta con una oferta amplia y nutrida en equipos portátiles que cubren diferentes segmentos de mercado. Para educación básica, tienen equipos que cuentan con grado militar y diseños ergonómicos para niños, como el modelo BR1100 y los modelos de Chromebook.

Respecto al mercado comercial, Asus se enfoca en el sector de las PyMEs con el fin de equipar a las compañías con dispositivos de alto rendimiento que potencialicen su productividad; allí se encuentra la serie ExpertBook, la cual está diseñada para la colaboración, conectividad, seguridad, elegancia y alto desempeño. En el segmento Gaming cuentan con las reconocidas líneas de ROG y TUF; y la línea StudioBook enfocada a creadores de contenido.

“Los 3 pilares de la cultura Asus son nuestros diferenciadores: calidad, cuidando siempre todos los detalles de nuestros equipos, utilizando los mejores materiales y componentes disponibles; innovación, constantemente buscando sorprender al mundo con tecnologías y funciones nunca antes vistas; y diseño: enfocando esfuerzos al desarrollar diseños cada vez más atractivos, elegantes juveniles y



frescos que enamoran a nuestros consumidores”, explicó Álvarez.

La compañía tiene como objetivo continuar desarrollando la marca en el canal de distribución de una manera acelerada, por lo que realizan inversiones para tener un mayor alcance en el mercado mexicano, y buscan sumar más canales al programa Asus Advantage, en donde estos pueden acceder a diferentes apoyos como rebates, inversión en marketing y comunicación, atención personalizada, acompañamiento en sus oportunidades y proyectos, entre otros beneficios.

“Invitamos a todos los canales interesados a integrarse a nuestro programa o registrar sus proyectos. Estamos abiertos con nuestros distribuidores para desarrollar en conjunto proyectos. Contamos con un Product Manager en nuestros mayoristas (CompuSoluciones, CTI, CVA, Exel del Norte, IMM, y PCH) con quienes se pueden apoyar para obtener cotizaciones o información adicional sobre algún producto”, concluyó el directivo.

proyectosmx@asus.com

FELICITA

LUNES 11

JUAN ÁNGELES MORENO, DIRECTOR GENERAL DE SOLUCIONES TI & GLOBAL SOLUTIONS CYS
MÓNICA LUNA, GERENTE DE MARKETING EN CTD INTERNACIONAL
GIGAS POR SU 10° ANIVERSARIO
NET SISTEMAS PRIVADOS POR SU 25 ANIVERSARIO

MARTES 12

HERNÁN CORTES SÁNCHEZ, EJECUTIVO DE CUENTA E-COMMERCE
EN ISTEN TELECOMUNICACIONES

MIÉRCOLES 13

DÍA DEL GERENTE

ALBERTO QUINTERO PINEDA, VENTAS EN INFORMATION SYSTEM SMART IT
MANUEL SÁENZ, DIRECTOR DE PROMOTORA DE HOSPITALES Y SERVICIOS INTEGRALES
MARISOL VIVEROS, DIRECTORA COMERCIAL EN IDRIC
MIROSHLAVA GIL, MARKETING EN CHAROFIL
OSCAR VELÁZQUEZ MONTOYA, GERENTE DE PRODUCTOS EN COREL
BINARYTRADE POR SU 6° ANIVERSARIO
EXEL DEL NORTE POR SU 32 ANIVERSARIO

JUEVES 14

HORACIO AGUIRRE, DIRECTOR COMERCIAL DE COMPLET
HUGO RUANO, DIRECTOR DE DELIVERY EN CSQ TECH
ROLANDO GÓMEZ GONZÁLEZ, DIRECTOR DE PISSALAB

VIERNES 15

CABLES Y REDES POR SU 21 ANIVERSARIO

SÁBADO 16

OSCAR ALBERTO LÓPEZ CASTRO, DIRECTOR DE VENTAS CLOUD EN INGRAM MICRO
ROSA MARÍA LEAL, COUNTRY MANAGER DE ADESSO Y ZWANN COMMUNICATIONS

DOMINGO 17

HERÓN OGILVIE ESTILLADO DÁVALOS, DIRECTOR GENERAL DE SICECOMPUTACIÓN
VICTORIA BELMARES LEMUS, MARKETING EN GENIUSLAB.MX

INFOBLOX

Enrique León Romero, Gerente de Canales para Latinoamérica.

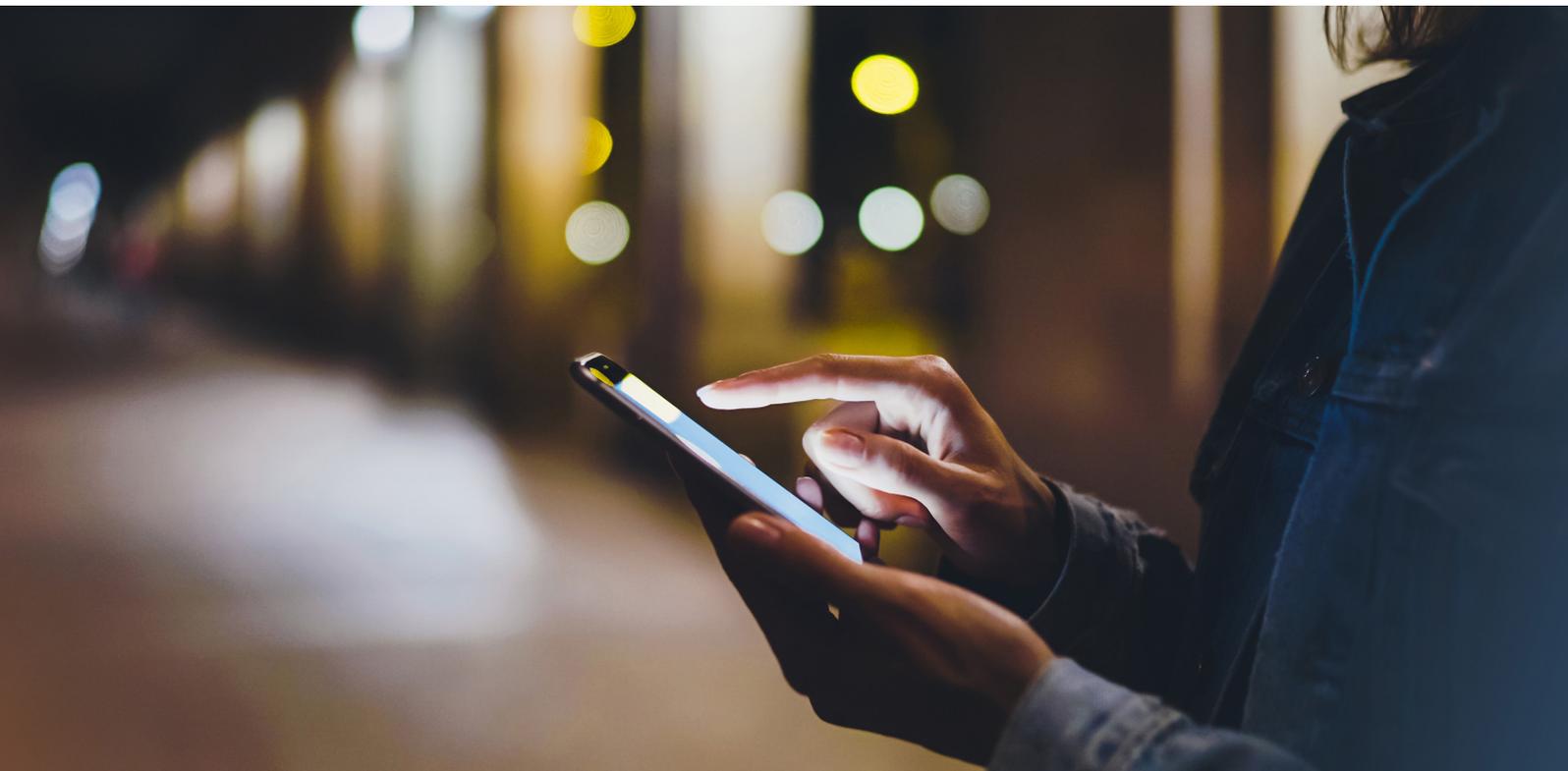
El desarrollador ofrece servicios críticos de red con los productos de DDI (DNS, DHCP e IPAM) y ciberseguridad, los cuales son ideales para asegurar movilidad con conectividad en los dispositivos, ya que necesitan de una dirección IP y navegar en internet a través del protocolo DNS; es ahí donde Infoblox puede cubrir estas necesidades y, aunado al auge en la ciberseguridad, protege la navegación de usuarios móviles, remotos y fijos al prevenir ataques de malware, de comando y control, exfiltración de datos, entre otros. “Infoblox no solamente es un producto o una solución, porque al integrar los servicios críticos de red a través de DDI con seguridad podemos brindar lo que hoy en día están buscando las organizaciones para desarrollar una estrategia robusta de ciberseguridad, dotando a las organizaciones de ciberresiliencia que ayuda a los clientes a identificar de manera más pronta y de raíz los indicadores de compromiso en las organizaciones y proporcionar mayor contexto a la infraestructura actual del cliente, al mismo tiempo que hacen más eficiente el costo total de propiedad y reducen costos”, explicó León Romero.



La compañía ofrece entrenamiento especializado para certificar al equipo de ventas, preventa y postventa para los canales, lo que les permite fortalecer el conocimiento de las soluciones para su venta, instalación, mantenimiento y soporte. Cuentan con dos centros autorizados para el entrenamiento y un equipo de apoyo en México para brindar acompañamiento a los canales desde la detección y desarrollo de oportunidades de negocio. Además, tienen un modelo de protección de proyectos que ofrece descuentos, recursos, incentivos, y más.

“A través de nuestros mayoristas de valor (Grupo Dice, Maps y TD Synnex) se ofrecen alternativas relacionadas al financiamiento de nuestra oferta. Invitamos a los canales e integradores que están posicionando iniciativas relacionadas con la nube, SASE-Edge, SDWAN, seguridad, etcétera, a que se acerquen a Infoblox, contamos con una oferta completa y robusta que le permitirá ofrecer mayor valor a sus clientes y complementar su oferta”, concluyó.

eleonromero@infoblox.com



SOLUCIONES COMPLETAS

para redes pasivas de fibra óptica en Latinoamérica

DATA
CENTER 

PLANTA
EXTERNA 

PLANTA
INTERNA 

ÚLTIMA
MILLA 

Conoce más en:

www.fibrasopticasdemexico.com

ventas@fibrasopticasdemexico.com

México (+52) 33 38982740

Costa Rica (+506) 4010 2422

El Salvador: (+503) 2136 9120

Guatemala: (+502) 2378 4650

Panamá: (+507) 8388 413



GUÍA DE COMPRA

Fibra Óptica

La velocidad, así como la cantidad de datos demandada por los usuarios finales se incrementó en los últimos años, principalmente producto de la pandemia, por lo que la infraestructura para dar respuesta óptima a estas necesidades, requiere entre otras cosas, de cableado de fibra óptica, ya que gracias a sus características robustas de envío y recepción de información le convierten en ideal para soportar tecnologías de avanzada como son: Internet de las Cosas (IoT), Inteligencia Artificial (IA), 5G, Edge Computing, entre otras, y debido a su trascendencia, **eSemanal** presenta lo más significativo de la oferta para este segmento en el mercado.

Texto: **Raúl Ortega**

Belden

FX Fusion Splice-On Connectors

Características: Los conectores permiten la tecnología de empalme. Combinan los beneficios del empalme por fusión con la simplicidad de un conector instalable en el campo para ampliar las opciones de terminación en el campo y mejorar el rendimiento y la confiabilidad de la instalación en comparación con los conectores de empalme mecánicos. No se requiere engarzado, pulido ni adhesivos para la terminación, lo que minimiza los errores de instalación. Mejor rendimiento de pérdida de inserción y pérdida de retorno: admite transmisión de gran ancho de banda / alta velocidad, aplicaciones de 25G, 40G y 100G, elimina el exceso de holgura: ejecute canales de longitud exacta. Se requieren menos accesorios de administración de empalmes: elimina la necesidad de cajas de empalmes y bandejas de empalmes. Terminaciones confiables: las herramientas de empalme automatizadas brindan constantemente la terminación de la más alta calidad.

Garantía: Un año.



Belden

OptiTuff Mini Fiber Cable

Características: Utiliza material termoplástico reforzado y avanzado como una alternativa rentable y de alta calidad al cable blindado de metal tradicional. En comparación con los cables de fibra no blindados, este blindaje totalmente dieléctrico proporciona una durabilidad superior y resistencia al aplastamiento, lo que lo convierte en uno de los cables de fibra más versátiles del mercado. El cable mantiene excelentes propiedades mecánicas a la vez que es más flexible y más fácil de manejar e instalar que el cable blindado de metal, sin necesidad de conexión a tierra ni conduit. Este conjunto distintivo de características lo convierte en una solución óptima para proyectos que requieren fibra fácil de instalar, incluidos espacios pequeños, ductos o entornos con muchos giros cerrados y desafiantes. La chaqueta reforzada crea un producto intrínsecamente resistente a las torceduras, así como se puede tirar y empujar durante una instalación debido a la rigidez del material de la chaqueta.

Garantía: Un año.



GUÍA DE COMPRA

CommScope EPX Fiber Optic Panels

Características: Los paneles de fibra EPX son la solución más flexible que permite intercambiar módulos MPO, paquetes de adaptadores y bandejas de empalme. Es un panel compacto y ligero diseñado para una mayor simplicidad operativa, con opciones disponibles y compatibilidad con la versión G2 o LGX/PNL.

Garantía: Garantía de fábrica por un año y garantía extendida hasta por 25 años.



CommScope UD fiber panels

Características: Los paneles de fibra UD están diseñados para utilizarse con módulos G2, paquetes de adaptadores y bandejas de empalme con hasta 144 puertos LC dúplex por 2U. Permite añadir y cambiar sin interrumpir los canales existentes. Admite inteligencia de red con el sistema AIM imVision.

Garantía: Garantía de fábrica por un año y garantía extendida hasta por 25 años.



GUÍA DE COMPRA

Icoptiks C9A100KHEB096

Características: Cable ADSS semiseco de 96 fibras monomodo G.652 D (9/125) con tubos holgados PBTP, cubierta HDPE, refuerzo varilla F.R.P y aramida, span de 100 metros. Capa de bloqueo de agua, tubos holgados con gel. Miembro de refuerzo central, cordones de ruptura para facilitar el desforre de la chaqueta.

Garantía: Un año.



Icoptiks ICOITM40

Características: Permite identificar la dirección del tráfico dominante mediante alarmas sonoras, muestra una lectura aproximada de la potencia e indica las pérdidas por inserción. Es pequeño, práctico y fácil de operar.

Garantía: Un año.



eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

**SÍGUENOS
EN LINKEDIN**

/NOTICIASDEL**CANAL**



GUÍA DE COMPRA

Optronics

Fibra Óptica ADSS Autosoportado

Características: Ideal para instalación aérea, el cable permite realizar redes de alta transmisión de datos a alta velocidad, largas distancias, con excelente ancho de banda. Gracias a su material de fabricación evita interferencias brindando más seguridad a la red. Fácil de trabajar y manipular gracias a su diseño Semiseco. Totalmente dieléctrico para span 100 o 200m. Disponible en fibra Monomodo de 6 a 144 fibras.

Garantía: Un año.



Optronics

Jumper MPO

Características: El jumper MPO multifibra de 12 hilos, optimiza y mejora la distribución de señal en los sistemas de cableado de alta densidad. Su cubierta exterior brinda flexibilidad y protección mecánica. Los conectores MPO tienen una conexión práctica mediante su sistema push-pull con un click audible para asegurar la conexión adecuada. Disponibles con fibra OM3 u OM4.

Garantía: No especificado.



Panduit

Cable de 12 fibras FODRX12Y

Características: Este cable de distribución de 12 fibras para interiores es OM3, tiene calificación de conductor vertical (OFNR) y viene con fibras reforzadas de 900µm.

Garantía: Un año.



Panduit

OptiCam 2 Tool Basics Kit with Tool and Elements

Características: El kit de herramientas de terminación OptiCam 2 incluye la herramienta OptiCam 2 y elementos básicos para terminar cualquier conector de modo único o de modo múltiple OptiCam. Los implementos para limpiar y cortar se venden por separado.

Garantía: Un año.



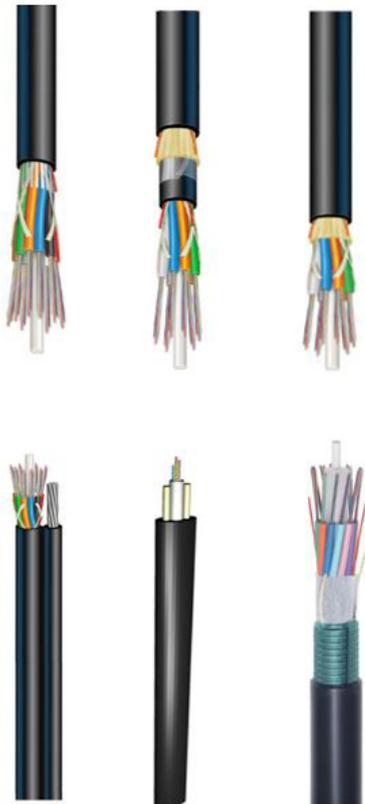
GUÍA DE COMPRA

Prysmian

Cables aéreos, subterráneos y de acometida

Características: Cables con fibra óptica para planta externa, con diferentes tipos de aplicaciones. Aéreos; Subterráneos; Armados; Antiroedor; Acometida. Contienen desde 1 hasta más de 288 fibras ópticas monomodo o multimodo.

Garantía: 18 meses cable en operación o 24 meses después de embarque (lo que ocurra primero).

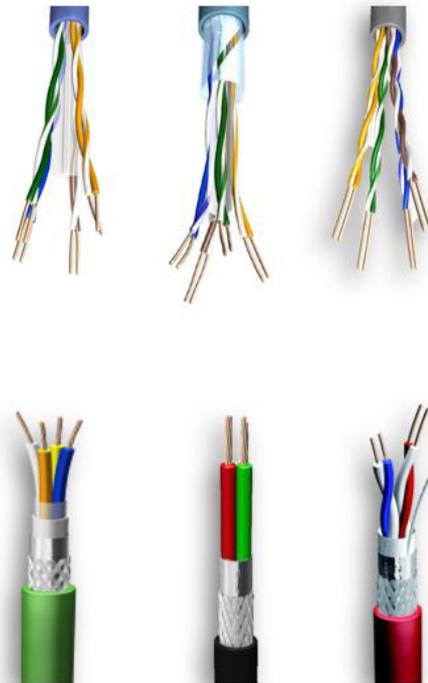


Prysmian

Cables Prysmian LAN

Características: Cables para telecomunicaciones desde categoría 3 hasta cat 8.2, fabricados con cobre electrolítico con un 99.9% de pureza, diferentes tipos de aplicaciones en interior o exterior. Cubiertas en PVC, libres de halógenos y retardantes a la llama. Cables radiantes. Cables industriales Profibus y resistentes al fuego.

Garantía: 18 meses cable en operación o 24 meses después de embarque (lo que ocurra primero).



GUÍA DE COMPRA

Reichle & De-Massari

Empalme ZOONA

Características: Con el empalme ZOONA, las empresas de telecomunicaciones pueden ampliar más rápidamente sus redes de acceso de fibra hasta el hogar. El distribuidor exterior compacto es fácil de acoplar a edificios y postes. Se ha simplificado enormemente el montaje en comparación con los empalmes convencionales. Dependiendo de la configuración, en el empalme caben dos cables en bucle o doce cables individuales. En las bandejas de empalme o división de la versión básica se pueden gestionar 48 fibras. No se necesitan herramientas para montar los cierres QIKseal.

Garantía: No especificado.



Reichle & De-Massari

PRIMESSU

Características: Módulos compactos de inserciones de fibra para sub-racks y cajas de distribución PRIME, con doce bandejas de empalme compactas FMTS con conectores opcionales de empalme 4x por contracción (HS) o por engaste (ANT). Los insertos admiten conceptos de dos y cuatro fibras para redes FTTH. El concepto de cuatro fibras abre la red de acceso a más ofertas y más competencia entre los proveedores de servicios de Internet. Conectando hasta 48 fibras en un solo compartimento.

Garantía: No especificado.

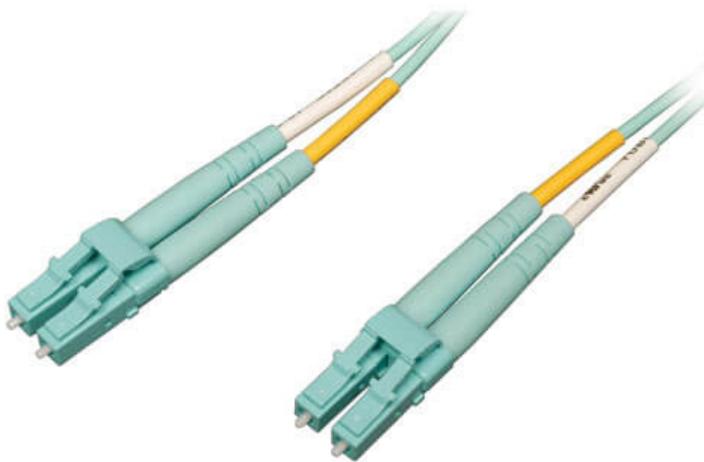


Tripp Lite

Cable Patch de Fibra Dúplex Multimodo N82003MOM4

Características: Los cables de fibra óptica multimodo láser optimizados (LOMMF) OM4, para aplicaciones de Ethernet de 40/100Gb, con funda color Aqua, proporcionan diez veces el ancho de banda sobre fibra multimodo convencional, a bajo costo. Ideal para LANs, SANs e interconexiones paralelas de alta velocidad.

Garantía: Garantía limitada de por vida.



Tripp Lite

Panel Multiconector de Fibra N48K15M8L60B

Características: Integra equipo con velocidades de 10 Gb y 40 Gb o 25 Gb a 100 Gb, o de 50Gb a 200Gb. El Chasis de 1U cuenta con cinco casetes multiconectores, cada uno con 12 puertos dúplex LC y tres cables MTP multimodo para maximizar el rendimiento de enlace para 15 puertos de switch de fibra QSFP para conectar 60 puertos LC.

Garantía: Garantía limitada de por vida.



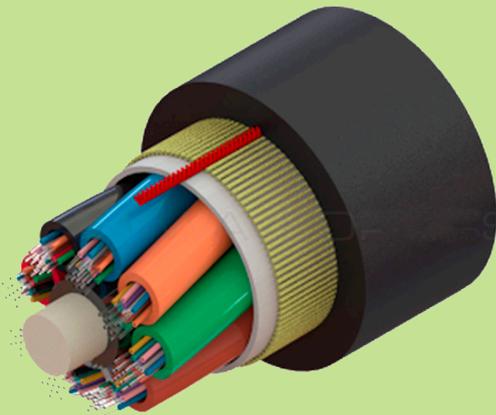
WaveOptics

CABLE ADSS SJ 100M 096 F
G652D

Características: El cable ADSS cubierta sencilla está diseñado para utilizarse en instalaciones aéreas de planta externa, ideal para SPAN de 100 metros. Se cuenta con amplio stock para entrega inmediata y garantía de 3 años al adquirirlo con herrajes AERIALGRIP.

Garantía: Tres años.

ventas@fibrasopticasdemexico.com



WaveOptics

Herraje tipo J para cable ADSS

Características: Herraje diseñado para suspender y repartir esfuerzos en el cable ADSS mediante su sujeción suave a través de su cojín de neopreno. Amplio stock para entrega inmediata.

Garantía: Un año.



MOVILIDAD Y PRODUCTIVIDAD CON LENOVO TAB K10

Autor: Álvaro Barriga

EL FABRICANTE PRESENTÓ SU TABLET TAB K10 PARA EL SEGMENTO CORPORATIVO, CON CARACTERÍSTICAS DE MAYOR BATERÍA, SEGURIDAD Y DISEÑO, ESTÁ HABILITADA CON ANDROID Y ESTÁ DISPONIBLE PARA EL CANAL DE DISTRIBUCIÓN A TRAVÉS DE SUS MAYORISTAS.

S

in duda, la contingencia sanitaria derivada por la pandemia mundial ha provocado el uso de dispositivos que permitan seguir laborando desde cualquier lugar; es decir, la movilidad es un elemento indispensable en la denominada “nueva normalidad”.

Ante ello, la compañía desarrolló una Tablet para el segmento corporativo, basada en Android. La Tab K10 es un equipo ultra delgado con un peso no mayor a los 500 gramos. Es resistente a caídas de hasta 1.20 metros de altura.

Su pantalla es Full HD con dimensiones de 10,3 pulgadas con una resolución 1920 x 1200. Contiene un procesador MediaTek P22 de ocho núcleos y una memoria RAM de 3 GB y 32 GB de almacenamiento. También está disponible en una versión más potente con 4 GB de RAM y hasta 128 GB de almacenamiento.



LAS TABLETAS SE PUEDEN CONFIGURAR PARA PROYECTOS ESPECIALES A PETICIÓN DE CADA CLIENTE, LO CUAL ES UNA VENTAJA PARA EL CANAL DE DISTRIBUCIÓN.

Más características

Otras características que destacó la marca sobre la Tab 10ª es su pantalla táctil de 10.3" IPS Full HD con un marco sin bordes para mayor aprovechamiento visual. La tablet corre Android R (actualizable a Android 12), un RAM de 4GB,

con opciones de almacenamiento de 64GB o 128GB, expandible hasta 256 GB o hasta 2TB exFAT.

También cuenta con soporte Dolby Audio, una pantalla "always on" y desbloqueo facial. En cuanto a sus cámaras, la principal es de 8MP con flash y una cámara para videollamadas de 5MP.

Sobre la batería, Lenovo incluyó 7,700 mAh, que promete una autonomía de hasta 15 horas de duración.

Este dispositivo cuenta con una entrada USB Type-C 2.0, conector de audio de 3.5 mm y es compatible con Wi-Fi 5 y Bluetooth 5.0.

También admite una tarjeta SIM única para llamadas y datos móviles. Otro tema a resaltar que a la par se lanzarán algunos accesorios para la Tablet como son funda protectora y teclado Bluetooth, lo que ayudará al canal en sus proyectos.

Los equipos están disponibles con los mayoristas de la marca en el país, quienes brindarán apoyo al canal de distribución.

HIGHLINK Y CT INTERNACIONAL ofrecen márgenes de ganancia al canal del 20 al 30%

LA MARCA BUSCA ABRIRSE CAMINO EN EL CANAL DE DISTRIBUCIÓN A TRAVÉS DEL MAYORISTA CT INTERNACIONAL, PROMETE MÁRGENES ATRACTIVOS DE GANANCIA.

Texto: Anahi Nieto



Con una trayectoria de más de seis años en el mercado mexicano, NATDI S.A de C.V a través de la marca Highlink ha llevado artículos electrónicos a los consumidores por retail, y desde hace un año y medio con la ayuda del mayorista CT Internacional, pone a disposición su oferta para el canal.

Actualmente, su portafolio se compone por artículos electrónicos de consumo como gadgets, audífonos, lámparas, hasta enfriadores de aire personal, entre otros productos. Y, como principales diferenciadores, Alejandro Díaz, Director General de la marca, destacó la calidad y su posicionamiento en el mercado.

Otro punto que el directivo dio a conocer fue el inventario y entrega inmediata que ofrecen a los clientes. En conjunto con CT, los socios distribuidores pueden solicitar un artículo con precio semilla para que estos lo conozcan y puedan comprobar su desempeño.

“Estamos luchando por dar a conocer nuestra oferta dentro del portafolio de CT, buscamos que los socios distribuidores se acerquen a nosotros para que nos conozcan, e incluso puedan adquirir un artículo con precio semilla para que lo prueben”, comentó el directivo.

Díaz agregó que el perfil de canales a los que buscan abordar son aquellos que cuentan con una tienda, aparador o local en donde puedan recibir los productos y así los clientes finales puedan verlos físicamente y probarlos.

Respecto a la oportunidad de negocio y margen de ganancia, el directivo expuso que a través del mayorista se pueden obtener márgenes interesantes desde el 20 hasta el 30% en sus artículos y que pueden otorgar descuentos dependiendo del volumen del pedido.

“Los invitamos a que nos conozcan y comprueben la calidad de nuestros productos, somos una marca nueva con el mayorista, y si tienen alguna inquietud, se pueden acercar con el product manager de CT Internacional, quien los podrá apoyar en cualquier duda técnica o cotización específica”, concluyó Díaz.



ALEJANDRO DÍAZ

Contacto

alejandro.diaz@highlink.com.mx

A collage of 3D Instagram icons in various colors (purple, pink, orange, yellow) scattered across the top right of the page. The background features a purple-to-orange gradient with faint circular patterns and a vertical line of white dots on the left side.

SÍGUENOS EN INSTAGRAM

/revista_eseманal

eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

A vertical column of five white dots on the right side of the page, positioned below the 'eSemanal' logo.

ENERGÍA, ENFRIAMIENTO Y CLIMATIZACIÓN,

SOLUCIONES NECESARIAS ANTE EL

AUGE DEL MERCADO DE **DATA CENTERS**

• VISLUMBRAN GRAN POTENCIAL DE MERCADO EN MÉXICO.

Texto: Anahi Nieto

Ante el crecimiento acelerado que la industria de data centers ha tenido en México y el mundo, la demanda de tecnologías para la operación de estos se vuelve crítica, como energía, enfriamiento y climatización, las cuales se vuelven más eficientes cada vez y buscan disminuir el impacto en el medio ambiente.

En los últimos años, y debido a su posición geográfica, México, principalmente el estado de Querétaro, se ha colocado en el ojo del huracán para la industria de Data Centers, hasta el punto en el que ahora es considerado uno de los mayores mercados en Latinoamérica. Aunque años atrás estas soluciones se comenzaron a instalar en Brasil, actualmente nuestro país está teniendo el mismo nivel de inversión por parte de fabricantes brasileños, españoles, americanos, entre otros. En la región, esta industria crece de manera acelerada, y esa proyección se prevé que perdure al menos cuatro o cinco años más, ya que además de México, Argentina y Chile también figuran dentro de los lugares estratégicos para realizar inversiones.



JULIA RODRÍGUEZ

En la opinión de Julia Rodríguez, Consulting Sales Director para Daikin México, la pandemia detonó una aceleración en el crecimiento de esta industria, que estaba proyectado ocurriera en los siguientes cinco años; no obstante, el cambio en la vida de las personas y en la forma de trabajar hizo que se acortaran los tiempos de ejecución de muchos procesos.

Actualmente, existen diversas tecnologías en torno a los productos utilizados para atender los data centers, en especial la directiva de Daikin destacó que los sistemas de enfriamiento mediante agua fría están siendo sustituidos, ya que la innovación está encaminada al uso eficiente de energía y disminuir la contaminación del medio ambiente.

“La conservación del medio ambiente es un aspecto relevante que tomar en cuenta al momento de diseñar los centros de datos, ya que se persigue también una eficiencia y beneficios en el uso de energía, al mismo tiempo que el retorno de inversión sea atractivo”, explicó Rodríguez.

Ya que los data centers son considerados sistemas de misión crítica y no pueden parar su operación, se busca que cuenten con soluciones tecnológicas que los ayuden a dar continuidad aun cuando exista un corte de energía u otro evento.

Algunas tecnologías permiten que, ante un corte eléctrico, los centros de datos puedan operar al 100 por ciento de su capacidad en tan sólo cuatro minutos; aunque el desafío radica en que estos sistemas aseguren que las otras soluciones que acompañan al centro de datos también operen con normalidad.

El fabricante comercializa su oferta por tres diferentes vías, ya sea una venta directa a los clientes finales, mediante distribuidores y/o contratistas mecánicos; además, la directiva mencionó a **eSemanal** que se espera un potencial de negocio favorable ante la declaración de diversas marcas por invertir en México.

“En Daikin buscaremos ir de la mano con los operadores, ya que este sector tendrá tres o cuatro años de auge y nos dará mucho trabajo a diferentes áreas de la industria. Desde hace años, tenemos la experiencia necesaria en data centers y estamos tratando de impulsar el negocio de manera estratégica, sabemos que llegarán muchos fabricantes nuevos al país y queremos diferenciarnos con nuestros clientes”, concluyó Julia Rodríguez.

Portafolio de Daikin

- Chillers, enfriados por agua
- Soluciones de climatización
- Economizadores

NETSKOPE Y LICENCIAS ONLINE INCREMENTAN OPORTUNIDADES DE NEGOCIO PARA EL CANAL

Autor: Redacción **eSemanal**

• CON EL OBJETIVO DE LOGRAR UN MAYOR ALCANCE EN LA REGIÓN, NETSKOPE, EMPRESA ESPECIALIZADA EN SEGURIDAD CLOUD DESIGNÓ AL MAYORISTA LICENCIAS ONLINE COMO DISTRIBUIDOR DE SUS SOLUCIONES EN TODOS LOS PAÍSES DE LATINOAMÉRICA.



El punto central del acuerdo es reforzar nuestra presencia en algunos países y captar nuevos mercados junto con los canales de Licencias Online”, indicó Alain Karioty, Vice Presidente de Latam para el desarrollador, “Si bien Netskope es una marca ya establecida en la región, buscamos acelerar nuestra expansión con el apoyo del mayorista y de sus canales en países donde no tenemos toda la cobertura que quisiéramos o atacando nuevos verticales con canales específicos”.

“DESDE HACE CUATRO AÑOS, NETSKOPE HA CONSEGUIDO POSICIONARSE COMO LÍDER DE SASE EN LA REGIÓN, GANANDO GRANDES REFERENCIAS EN TODAS LAS VERTICALES DE NEGOCIO Y EN MÚLTIPLES PAÍSES. HEMOS ELEGIDO A LICENCIAS ONLINE PRINCIPALMENTE POR SER UNA MARCA DE REFERENCIA EN EL MERCADO, CON PROFESIONALES CON UN AMPLIO CONOCIMIENTO TÉCNICO DE LAS TECNOLOGÍAS DE PROTECCIÓN DE DATOS Y AMENAZAS, PERO TAMBIÉN DE OTRAS SOLUCIONES Y DE LAS PRINCIPALES TECNOLOGÍAS EN CLOUD Y SEGURIDAD”: ALAIN KARIOTY.

El directivo destacó la amplia presencia regional del mayorista y mencionó que esta alianza les ayudará a crecer y atender nuevos verticales en áreas clave como el sector financiero, retail, telco, salud y gobierno. “También su portafolio para facilitar acciones de cross-selling, el conocimiento de seguridad y cloud, y, por supuesto, su capacidad de invertir en la capacitación de sus recursos, y de esta forma, aportar valor a los canales”, afirmó.

A partir de esta alianza, la marca intenta impulsar su portafolio compuesto por soluciones orientadas a cualquier tipo de empresa o vertical de negocio, sin importar el tamaño, aunque su foco son empresas de más de 1000 empleados.

En cuanto a la problemática que este tipo de productos resuelve, Karioty explicó: “Los proveedores tradicionales no tienen una propuesta de valor contundente para cubrir la seguridad desde la nube, y tienen una visión muy limitada de las problemáticas que enfrentan las organizaciones. En este contexto, las empresas requieren una arquitectura nativa de la nube como la de Netskope, que asegura visibilidad, protección de la información en tiempo real y protección frente a amenazas al acceder a servicios en la nube, sitios web y aplicaciones privadas desde cualquier lugar y dispositivo”.

Netskope entiende el lenguaje de la nube y adopta un enfoque basado en los datos que ofrece a los equipos de seguridad la protección y la velocidad que necesitan para proteger su proceso de transformación digital. “Ninguna otra compañía en el mercado ha sido capaz de abordar las cambiantes demandas de seguridad combinando las capacidades de los Gateways de Seguridad Web de próxima generación, el CASB líder mundial, el acceso a la red basado en Confianza Cero (ZTNA), y el aprendizaje avanzado de máquinas para detectar la exfiltración de datos no autorizados y ofrecer una protección avanzada contra amenazas”, aseguró el vocero. “La arquitectura SASE nativa de la nube de Netskope también incluye NewEdge, la nube privada de más rápido crecimiento y más conectada del mundo, que permite un acceso rápido y seguro desde cualquier lugar a los datos, aplicaciones y sitios web dondequiera que residan”.

Según Karioty, a lo largo de los años Netskope ha demostrado su valía para ayudar a las empresas a transformar sus arquitecturas de seguridad para un modelo nativo en la nube, con presencia local fuerte en la región. No en vano, expresa, “cada vez más empresas recurren a la marca para habilitar una transformación digital segura, fortaleciendo su seguridad en la nube y protegiendo los datos, sin importar desde dónde se acceda a ellos”.

Netskope tiene actualmente un programa de canales cuyo principal beneficio es poder comercializar la tecnología líder en SASE, lo cual que está siendo crítico para dar seguridad a los procesos de transformación digital y trabajo remoto.

“Contamos con un completo programa de canales con el que desarrollamos la mejor y más efectiva relación con nuestros partners, comenzando con un programa de capacitación, tanto técnica como comercial, apoyo para la generación de actividades de marketing, así como el establecimiento de métricas y objetivos que se traducen en ventajas competitivas como canal de Netskope”.



ALAIN KARIOTY

En cuanto al proceso de certificación, Licencias OnLine planea entrenar a cerca de 10 recursos de preventa para acompañar a sus canales en la detección, cualificación y cierre de nuevas oportunidades con la marca. Al respecto, Karioty señaló: “Netskope Security Cloud Introductory Online Technical Training (NSCIOTT) es el punto de entrada para toda la formación y está diseñada para proporcionarle una base en el conjunto de productos y tecnologías de Netskope. Este aprendizaje a ritmo propio está agrupado en tres secciones: introducción, productos y capacidades y, finalmente, despliegue”.

Por último, desde Licencias OnLine, Carolina Losada, su CEO, expresó: “Estamos muy contentos de sumar a Netskope a nuestro portfolio de marcas de seguridad y cloud. Sin dudas que esta alianza nos potencia y reafirma nuestra posición de líderes de ese segmento en la región. Vamos a contribuir a impulsar la marca en los países donde tienen presencia y ayudar a Netskope a captar nuevos clientes en la región, donde nosotros tenemos total cobertura. Invitamos a nuestros canales a que se acerquen a conocer la propuesta de la marca. En ese sentido contamos con un equipo regional, muy capacitado para ayudar al canal en el desarrollo e implementación de este tipo de tecnologías en para la nube”.

T20 de Nokia

Tableta con pantalla 2K, incluye tres años de actualizaciones de seguridad mensuales y dos años de mejoras al sistema operativo sin costo.

Descripción

Estructura de metal y marco 3D. Viene con Google Kids Space para que los niños exploren aplicaciones, libros y videos. La app trabaja en conjunto con la cuenta de Google del menor, la cual se puede gestionar con apoyo de los controles parentales Family Link.

Características

- Batería de 8200mAh
- Con certificación de baja luz azul
- Altavoces estéreo con reproducción Ozo playback
- Con dos micrófonos
- Cumple con estrictos requisitos empresariales de Google
- Disponible para Latinoamérica a finales del cuarto trimestre del 2021 o primer trimestre 2022

contactame@eSemanal.mx



XAV-AX3200 de **Sony**

Pantalla para auto, ofrece integración con el smartphone. Es de 6.95", táctil y anti reflejante, se activa al encender el auto. Al conectarse el smartphone se podrá acceder a música, mapas, llamadas y mensajes. Cuenta con entrada de audio y video para conectar dispositivos externos compatibles.

Descripción

Para más funcionalidades el smartphone se conecta a través de USB. Usuarios iPhone acceden a las aplicaciones con Apple CarPlay. Si se utiliza Android se pueden usar los comandos de voz. Si el auto cuenta con cámara trasera la pantalla podrá presentar las imágenes, además de las guías que ayudan en reversa.

Características

- Conectividad con el smartphone a través de WebLink
- Es posible reflejar la pantalla del smartphone en la pantalla
- Diversas opciones de personalización de audio
- En audio procesamiento de señal de cuatro salidas con 55 W
- Dynamic Reality Amp 2 con Extra Bass
- Disponible con distribuidores autorizados hasta noviembre

contactactame@esemanal.mx



Y33 de **Vivo**

Smartphone con batería de 5.000 mAh y capacidad de carga rápida de 18W. Pantalla FHD+ de 6,58", 4GB de RAM más 500MB de RAM extendida.

Descripción

Cámara trasera de 48 megapíxeles con autoenfoco y cámaras bokeh de 2 megapíxeles y macro de 2 megapíxeles.

Características

- Cámara frontal de 16 megapíxeles
- Lector de huella lateral
- Modo de juego ultra para sesiones sin interrupciones
- Disponible en color negro y azul

contactame@esemanal.mx





Conoce la nueva imagen de nuestro sitio Web

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

eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL



SÍGUENOS EN FACEBOOK

/Revista **eSemanal**

eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL