

18 de Octubre 2021 · Año 30 | No. 1449

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL



ENSAMBLE,

Desafíos y oportunidades de ganar

Acer

Regresa al Top 3 en México

CDP

Se refuerza en CT con
Shayla Ortiz

Guía de Compra

Tablets



**CONVENCIÓN
2021**

VIRTUAL

CON

TI

GO!

¡REGÍSTRATE AQUÍ!



**17 al 20
de noviembre**

**¡Regístrate a la mejor convención
de la industria TI en México!**

**+5
mil**
Asistentes

+200
Sesiones de
negocio

+76
Horas de
capacitación

47
Conferencias
y talleres

40
Fabricantes

40
Stands
interactivos



ctonline.mx/convencion2021



Álvaro Barriga •

El ensamble de equipos de cómputo sigue siendo rentable

Diferentes tipos de usuarios como gamers, creadores de contenido, diseñadores y creativos, entre muchos otros, están buscando constantemente configurar sus equipos de cómputo para lograr mayor desempeño y obtener mejores resultados en sus actividades; los especialistas coinciden en que se trata de un mercado con potencial de negocio de doble dígito para el canal, por lo que recomiendan conocer la oferta del mercado e identificar las necesidades reales de sus clientes.

Algunos expertos de las marcas Acer, AMD, Intel, Kingston, Koblenz y Verbatim, coinciden en que la tendencia creciente continuará en 2022 y que el mercado sabrá ajustarse a situaciones como el desabasto de componentes que tanto ha afectado el negocio.

Sin duda, el sector gaming es uno de los mercados que más acuden a la práctica del ensamble, debido a que los jugadores están dispuestos a invertir en componentes que les permitan lograr experiencias únicas, de hecho, algunos directivos indican que en los últimos tres años el monto de inversión de los usuarios pasó de entre 10 y 15 mil pesos a 50 y 100 mil pesos, lo cual habla de la oportunidad para el canal. Por otra parte, Kees Van Rongen, Director de Acer México, aseguró a **eSemanal** que la compañía se ha con-

solidado en el país gracias al equipo de trabajo que han conformado en las diferentes áreas. Destacó que ya recuperaron posicionamiento y están dentro del top 3 nacional. Resaltó que trabajo que han realizado con sus mayoristas CT Internacional, Grupo CVA, Exel del Norte e Ingram Micro.

También habló sobre la estrategia “Earthion” que tiene como finalidad para 2035 que todas sus operaciones en el mundo sean limpias con base en energía renovable, se trata de una práctica institucional que plantea ser más amigable con el medio ambiente en su camino al futuro, a través del reciclaje de materiales, su cadena logística y todas sus operaciones. En tanto, Alejandro Hernández, Gerente de Marketing en Acer México, indicó que el Acer Partner Program (APP) ya suma más de 3 mil usuarios registrados, además de que lo actualizan constantemente con base en las necesidades de apoyo para el canal.

CDP anunció el regreso de la experimentada Shayla Ortiz a la industria y la nombró como su Account Manager en CT, mayorista que conoce a la perfección y donde laboró por casi 15 años. Este movimiento tiene como objetivo impulsar el negocio de la marca dentro del mayorista a nivel nacional y brindar un acercamiento mayor con el canal. ¡Mucho éxito!

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 EN ENSAMBLE, la inversión promedio pasó de 10 mil a 50 mil pesos en tres años



11 ESEMANAL FELICITA

GUÍA DE COMPRA

23 Tablets

FABRICANTES

6 CDP apuesta por la experiencia y la atención de CT, con su Account Manager, Shayla Ortiz

8 Acer se reinventa por su 45 aniversario



CDP



ACER

33 CyberPower: tres puntos a considerar al elegir un UPS para gaming

36 Intel apuesta por ser un aliado estratégico de las PyMEs

DESARROLLADORES

38 VMware, una plataforma multinube para todas las Apps

TENDENCIAS

41 E-commerce, con múltiples oportunidades y retos para el canal: Adobe

43 PRODUCTOS



VMWARE



GUÍA DE COMPRA



HIGLINK

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



CHICAGO DIGITAL POWER

apuesta por la **experiencia** **y la atención de CT**, con su Account Manager, Shayla Ortiz

IP

- TRATO PERSONALIZADO, DE CONFIANZA, ASÍ COMO VALOR Y CONOCIMIENTO DEL CANAL, ES LA PROPUESTA DE CHICAGO DIGITAL POWER (CDP) CON LA INCLUSIÓN DE LA EXPERIMENTADA SHAYLA ORTIZ, QUIEN DARÁ IMPULSO A LOS NEGOCIOS DE LOS DISTRIBUIDORES DE CT.

- ESTE MOVIMIENTO ESTRATÉGICO REAFIRMA EL COMPROMISO DEL FABRICANTE CON EL MAYORISTA PARA APOYAR LOS PROYECTOS DEL CANAL, DESDE LA PREVENTA, VENTA Y POSTVENTA, CON SERVICIOS Y VALOR AGREGADO.



SHAYLA ORTIZ

En esta época, en la que el mercado requiere atención profesional, con propuestas que hagan la diferencia, la marca especializada en soluciones de respaldo y protección de energía, anunció a Shayla Ortiz como Account Manager de CDP en CT, quien será responsable de apoyar el negocio del mayorista. Es importante destacar que la ejecutiva cuenta con más de 15 años de experiencia en la industria y conoce perfectamente los procesos de CT, mayorista con el que laboró y logró un reconocimiento por su trabajo, así como conocimiento del mercado y las necesidades del canal.

“Conozco el profesionalismo con el que se trabaja en CT y estoy segura que con sus fortalezas y la propuesta comercial de CDP, lograremos brindarle valor a la oferta y negocio de los distribuidores”:
Shayla Ortiz.

Cabe mencionar que Ortiz inició su carrera en la industria de TI dentro de CT como coordinadora de energía, donde fue la encargada de incluir la marca CDP al portafolio del mayorista, lo cual le da una ventaja en el mercado.

“Estoy entusiasmada de trabajar con una de las mejores marcas de CT, sin duda, aunado a sus fortalezas como sus 52 sucursales, sus servicios únicos y con atención personal, haremos un gran equipo”, afirmó.

Propuesta de valor

Actualmente las compañías de todos los sectores requieren de soluciones de energía, es por ello que CDP dispone de un portafolio de productos para cualquier tipo y tamaño de necesidad.

“Tenemos equipos para atender las necesidades en el hogar y la PyME, hasta soluciones más grandes que van desde los 3 kVAs hasta 900 kVAs, de hecho, es una de las áreas donde CDP está creciendo mucho”, indicó Ortiz.

Recursos de apoyo

Consciente de las necesidades del canal, CDP brinda apoyos y beneficios como capacitación y certificaciones, para apoyar tanto a los distribuidores como al consumidor final; adicionalmente ofrecen servicios de preventa, venta y postventa, servicios y puesta a punto.

“Contamos con entrega inmediata en todos los equipos; además, actualmente disponemos de inventario para apoyar los proyectos del canal; también brindamos garantías al cliente de manera inmediata, con cambio de equipos. Uno de nuestros principales diferenciadores es que en CDP facturamos en moneda nacional, lo cual es una ventaja para nuestros distribuidores”, explicó Shayla Ortiz.

“Shayla es una persona con mucha experiencia, es responsable, conocida y querida en la industria por su buena reputación; su incorporación representa uno de los eslabones que necesitaba CDP para continuar con su crecimiento en el país. Le damos la bienvenida y estoy segura que su labor aportará mucho valor al trabajo que hacemos CT y CDP”:
Ingrid Becerra, Directora de CDP México.

Por último, Shayla Ortiz se dijo entusiasmada por formar parte del equipo de CDP y aseguró sentirse comprometida en su encomienda. “Estoy a las órdenes del canal para atender sus necesidades a través de CT. Hay muchas oportunidades de negocio que podemos atender en conjunto, por lo que no duden en ponerse en contacto conmigo”.

Contactos:

Shayla Ortiz

Account Manager CDP en CT

✉ sortiz@cdpups.com

Teléfono: 662 127 5641

Edgar Ramos

Product Manager de CT para CDP

✉ edgar.ramos@ctin.com.mx

ACER

SE REINVENTA POR SU 45 ANIVERSARIO

- LA MARCA REGRESA AL TOP 3 EN MÉXICO.
- APP CRECE Y EVOLUCIONA CON MÁS APOYOS PARA EL CANAL.

Texto: Álvaro Barriga / Anahi Nieto

En medio de la crisis sanitaria que aún no ha terminado, Acer cumplió 45 años en el mercado global y para celebrarlo está en un proceso de reinención a partir del compromiso de ser completamente sustentables para el año 2035; además invita al canal a evolucionar también y adaptarse a los constantes cambios.

Recientemente, el fabricante cumplió 45 años en el mercado mundial, a propósito, Kees Van Rongen, Director de Acer México, dijo que se ha consolidado un fortalecido equipo de trabajo en las diferentes áreas, desde ventas, hasta marketing.

El director explicó que la marca se encuentra estable en el mercado mexicano y que han tenido un buen avance durante este 2021, ya que lograron rebasar el 2020, y en este último Q4 resta sólo crecimiento, ya que se están reposicionando y abordando una mayor cantidad de clientes y proyectos.

Van Rongen mencionó que Acer es una marca comprometida respecto a su producto y al apoyo que brindan, sin descuidar el bienestar de sus colaboradores y socios, lo cual es una prioridad para ellos.

Portafolio

La oferta de la marca se ha ampliado en los últimos años, particularmente en México se ha corregido la estrategia de canal y retail de acuerdo con las necesidades del mercado; ahora se ofrecen portafolios específicos con el objetivo de separarlos para que cada uno tenga mayores posibilidades de desarrollarse.

Además, se han incluido desktops, monitores de hasta 50", nuevos modelos de tabletas, la serie Enduro, la línea de gaming, entre otros productos, y han tenido una buena aceptación, de acuerdo con Van Rongen. La cobertura y oportunidades también se han incrementado, ya que existen muchos proyectos para las empresas y necesidades en el mercado.

Acer ha llevado a cabo inversiones en el inventario y buscan volver a introducir accesorios en el próximo trimestre en México, aunque anteriormente no resultaron favorecidos, buscan que el canal los ofrezca como complemento del resto de soluciones.

Mayoristas de Acer en México

- CT Internacional
- Grupo CVA
- Exel del Norte
- Ingram Micro

Por medio de los mayoristas con los que trabajan en México, el fabricante lleva a cabo estrategias de comunicación, atención a los distribuidores, entrenamientos y diferentes apoyos permanentes para hacer negocios en conjunto, como el Acer Partner Program (APP), el cual se lanzó en junio del 2020 y actualmente cuenta con más de 3 mil usuarios registrados.



KEES VAN RONGEN

Alejandro Hernández, Gerente de Marketing en Acer México, detalló que el programa de canal está enfocado al desarrollo de los distribuidores, y que éste ha crecido y evolucionado. A través del APP se encargan de acercar a los usuarios registrados cursos y herramientas para poder vender, generar puntos, tener acceso a un catálogo de recompensas y promociones, como “La LoQura Acer”, que brindó la posibilidad al canal ganar diferentes premios mediante sus ventas registradas, tales como viajes, computadoras, rebates, entre otros.

El ejecutivo recomendó al canal ser convincente con el usuario final, pero también honesto y aprovechar las oportunidades que se tienen en estos momentos, mencionó que existe disponibilidad, pero advirtió que puede escasear el producto más adelante; enfatizó en la calidad y garantía que ofrece Acer e invitó a no tomar las opciones más económicas.

Hacia operaciones renovables

Como parte de la celebración por su aniversario, Acer busca reinventarse, y no sólo en el aspecto tecnológico con la innovación de los productos, sino que ha construido la estrategia “Earthion”, la cual tiene como objetivo para 2035 obtener la certificación R100 al 100%, y que todas sus operaciones en el mundo sean limpias con base en energía renovable.

Esta práctica institucional plantea ser más amigable con el medio ambiente en su camino al futuro, a través del reciclaje de materiales, su cadena logística y todas sus operaciones. “Este es un compromiso auténtico con la gente, la economía y el medio ambiente”, resaltó Hernández.

“Acer es una compañía líder a nivel mundial que ocupa el primer lugar en algunas regiones del mundo; en México regresamos al top 3, gracias a la calidad y diseños para cubrir necesidades específicas, así como nuestra forma transparente de trabajar, nuestro compromiso y relación cercana con el canal”: Kees Van Rongen.



ALEJANDRO HERNÁNDEZ

Aunado a ello, invitó a los socios de negocio a analizar las diferentes formas de hacer negocio que existen, tener visión, adaptarse y buscar reinventarse poniendo su sello en el mercado. “Se aproximan muchos cambios, busquen encajar en el mercado; el contexto no será igual, si alguien piensa que lo será, perdimos una oportunidad como humanidad de desarrollarnos como personas”, concluyó el director en México.

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

FELICITA A:

Lunes 18

JORGE SOSA QUIROZ, BDO DE IDRIC

Martes 19

KENIA ALEXANDRA ALARCÓN CABRAL, ADMINISTRADOR EN ÍNDIGO CENTRAL DE ELECTRÓNICOS
OLIVIA CASTAÑÓN, ACCOUNT VICEPRESIDENT EN PORTER NOVELLI

Miércoles 20

MARICARMEN PAYÁN, DIRECTORA COMERCIAL EN B2PAY

Jueves 21

ALEJANDRO CORONA, DIRECTOR DE MERCADOTECNIA EN ASPEL
EATON POWER QUALITY POR SU 110 ANIVERSARIO
ICOPTIKS POR SU 13 ANIVERSARIO
TULIKO POR SU 13 ANIVERSARIO

Viernes 22

JANET MARENCO VÁZQUEZ, SOPORTE TÉCNICO Y REDES EN COMPU SMART
LESLIE AGUILERA, MEDIA PLANNER & BI SPECIALIST EN INGRAM MICRO

Sábado 23

FERNANDA FLORES ALMARAZ, CHANNEL MANAGER LATAM EN ELO TOUCH
LUIS LÓPEZ MARQUEZ, DIRECTOR GENERAL DE GRUPO LOMA

Domingo 24

CARLOS SANDOVAL REYES, CEO DE MINNO
DARÍO GUERRA, GERENTE COMERCIAL SUCURSAL GUADALAJARA EN PCH MAYOREO
MARCOS RUIZ, GERENTE DE MARKETING MEXICO Y LA EN MIDEA
RAFAEL FERNÁNDEZ CORRO, VP AMERICAS ENTERPRISE EN BRITISH TELECOM
RAFAEL SEVILLA JIMÉNEZ, DIRECTOR ADMINISTRATIVO DE PROMOTORA DEL BAJÍO

OCTUBRE 2021

EN **ENSAMBLE**, LA INVERSIÓN PROMEDIO PASÓ DE **10 MIL A 50 MIL** **PESOS** EN TRES AÑOS

www.youtube.com/noticiasdelcanal

- **CPU Y GPU** LAS TECNOLOGÍAS DE MAYOR DEMANDA EN EL PROCESO DE ENSAMBLE DE EQUIPOS
- **IDC** ESTIMA QUE EN 2021 EN MÉXICO SE MUEVAN 992 MIL PCS DE ESCRITORIO
- EN 2020 LA COMPRA DE **PCS** A NIVEL MUNDIAL ALCANZÓ LOS 72,3 MILLONES DE UNIDADES, UN **AUMENTO DEL 11.2%** AÑO TRAS AÑO

Texto: Raúl Ortega

El **ensamble** continúa siendo una práctica recurrente, principalmente en usuarios finales asiduos a la tecnología que, en su carácter de entusiastas prefieren equipos que cumplan con especificaciones únicas y por lo cual están dispuestos a invertir cantidades cuantiosas, que han pasado en los últimos tres años de 10 mil/15 mil pesos a 50 mil o 100 mil pesos, lo que da cuenta del potencial de mercado y oportunidades que existen en las soluciones y componentes para el segmento de ensamble.

Desde hace varios años, la práctica del ensamble se ha consolidado como una alternativa para estructurar equipos 'a la medida' y de acuerdo a las necesidades de cada cliente, lo cual también ha cambiado en los últimos años, ya que si bien es necesario contar con conocimientos definidos sobre los productos a ensamblar, en la actualidad los usuarios finales han

adquirido un nivel de especialización tan elevado que el mercado también ha tenido que cambiar y adecuarse a las demandas de un público que conoce y requiere mayor performance, así como inmersión (gaming).

En la actualidad, las principales demandas para los más entusiastas de la tecnología y en especial del ensamble, el progreso se inclina principalmente por la adquisición de herramientas tanto de CPU como GPU, lo que se explica a partir del rendimiento y la estética de componentes, así lo detalló Manuel Castillo, Marketing de Componentes en México, Centroamérica y el Caribe en AMD: "Podemos decir que esta demanda de corte entusiasta está orientada a adquirir la tecnología de vanguardia tanto en CPU como en GPU, es algo que seguiremos viendo con el paso del tiempo, no solo por el rendimiento, sino también por el atractivo estético de los componentes".



“SIN DUDA, LA PRINCIPAL TENDENCIA QUE HEMOS OBSERVADO, HA SIDO LA MIGRACIÓN HACIA UN ENSAMBLE DE VALOR MÁS ALTO. HACE DOS O TRES AÑOS, UN ENSAMBLE PROMEDIO NO EXCEDÍA UN RANGO DE PRECIO DE ENTRE 10 MIL Y 15 MIL PESOS CON COMPONENTES DE GAMA MEDIA; AHORA LOS ENSAMBLES HAN ROTO ESA BRECHA DE PRECIO, HOY HAY UN SEGMENTO DE 50 MIL O 100 MIL PESOS QUE SE HA POSICIONADO Y SIGUE CRECIENDO”: MANUEL CASTILLO.

MANUEL CASTILLO

Así bien, comercializar productos orientados al ensamble, además de ser rentables, los canales tienen la posibilidad de generar oportunidades con diversas marcas de acuerdo a lo que busque cada usuario y en favor de herramientas con mayor performance, como es el caso de Intel, quienes ofrecen procesadores definidos por las tareas a ejecutar, en entrevista para **eSemanal**, Alejandro Bretón, Ingeniero de Aplicaciones para Intel México, ahondó sobre el tema: “Esto también aplica con el resto de los componentes como es la tarjeta madre: el componente que va a facilitar la integración entre el cerebro, que es el procesador y los demás componentes; pasa un caso similar al integrar los demás componentes como GPU, almacenamiento en estado sólido, incluso discos duros mecánicos, en donde encontraremos diversas opciones desde productos de entrada, hasta productos más especializados”.



SÍGUENOS EN INSTAGRAM

[/revista_eseманal](#)

eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL



“PASANDO A LOS EQUIPOS DE ALTO DESEMPEÑO, TAMBIÉN OBSERVAMOS UN CRECIMIENTO EN EL USO DEL ENFRIAMIENTO LÍQUIDO, LO QUE HA PERMITIDO QUE DIVERSOS FABRICANTES INCLUYAN ENFRIAMIENTOS TODO-EN-UNO, O INCLUSO QUE EL USUARIO TENGA LA FACULTAD DE ELEGIR QUÉ TIPO DE DEPÓSITO, MANGUERAS Y HASTA COLOR DEL LÍQUIDO VA A REQUERIR PARA EL ENFRIAMIENTO. DE NUEVA CUENTA, TODO DEPENDE DEL NIVEL DE CONOCIMIENTO Y REQUERIMIENTO DE TECNOLOGÍA DEL MISMO USUARIO”: ALEJANDRO BRETÓN.

Por otra parte, las empresas de tecnología han sufrido afectaciones a consecuencia del desabasto originado por el desfase de producción de componentes desde Asia, lo que eventualmente ha traído otros retos, poniendo a prueba la capacidad de administración de los fabricantes para no afectar el mercado, un claro ejemplo de ello estuvo liderado por Kingston Technology, quienes además de prever la situación cuentan con un equipo dedicado a estos temas, lo que garantiza abasto suficiente y la tranquilidad del canal para continuar ofertando soluciones y productos que apuntalan el ensamble. Cristina Carabajal, Gerente General para México en Kingston Technology, se pronunció sobre el tema: “Hablando de componentes, en general se dio esta situación de desabasto, pero en nuestro caso, tenemos una línea que administra el producto de tal suerte que todos los mayoristas tengan al menos lo que sus ventas regulares necesitan, entonces se administran las ventas de tal forma que no sientan que falta producto, sino que realmente pudieran encontrar un supply constante; adicionalmente, incrementar el desempeño de un equipo con más memoria también fue algo que se sucedió en los últimos meses”.



“NUESTRO PRODUCTO NO HA SUFRIDO ALZAS EN LOS ÚLTIMOS MESES Y LA TENDENCIA EN LOS PRECIOS SE OBSERVA ESTABLE A FINALES DE AÑO; TENEMOS DISPONIBILIDAD Y PRECIOS COMPETITIVOS, POR LO QUE LOS TEMAS DE MEMORIA Y UNIDADES DE ESTADO SÓLIDO NO ES UNA PREOCUPACIÓN PARA LOS CANALES”: CRISTINA CARBAJAL.

CRISTINA CARBAJAL

Protección de energía

En relación al desabasto, Koblenz pronosticó productos esenciales para los próximos seis meses, además de los dos modelos que abastecen el mercado de ensamble, con lo cual blinda al canal con abasto suficiente, pues si bien, pareciera que la administración y protección de energía no es una pieza dentro del ensamble, su importancia cabe en la protección de las inversiones, que no son pocas, realizadas en equipos de este corte. Al respecto, Hugo Morales, Director de Canales Energía en Koblenz, explicó: “Hacemos forecast de productos esenciales con previsión a seis meses, para mercados importantes y tenemos dos modelos, mismos que abastecen el mercado del ensamble. Sabemos que hay una crisis en la parte tanto de componentes como navieras y esto ha hecho encarecer nuestra cadena de distribución, sin embargo, no tendremos problemas con el suministro (modelos para el mercado de ensamble) a nuestros mayoristas en 2021”.

“EN KOBLENZ HEMOS TRATADO DE AGUANTAR MÁS EL AJUSTE DE AUMENTO DE PRECIOS, YA QUE ES UN HECHO QUE EL TEMA DE LOS EMBARQUES NOS REPRESENTA UN INCREMENTO INEVITABLE, ES ASÍ QUE ESTAMOS ORIENTADOS A PRODUCTOS FABRICADOS EN MÉXICO, EN ESPECÍFICO EN NUESTRA PLANTA DE CUAUTILÁN, PARA QUE NUESTROS DISTRIBUIDORES Y MAYORISTAS TENGAN ABASTECIMIENTO DE PRODUCTOS PARA EL MERCADO GAMER (ENSAMBLE) EN TIEMPOS DE ESCASES DE COMPONENTES”: HUGO MORALES.

LA GESTIÓN Y PROTECCIÓN DE ENERGÍA ES UNA PÓLIZA DE SEGURO PARA LOS EQUIPOS ENSAMBLADOS:

Las inversiones que realizan usuarios finales para el armado de un equipo son cuantiosas, por lo que contar con una correcta administración de la energía, termina por convertirse en un complemento ideal que protege la inversión, es así que Koblenz, contempla modelos de 700 VAs a 2 kVAs para el mercado gamers, puesto que la inversión es relevante cuando se adquiere un ensamble gamer y se necesita de un equipo de respaldo que no sólo proteja la inversión, sino que le dé oportunidad de no interrumpir sus partidas; el Director de Canales Energía de la marca también precisó: “En el caso del mercado de los casinos, se están dando sistemas de ensamble con gráficos más impactantes, soportados de procesadores que deben de ser cuidados a las variaciones de voltaje. Además de proteger, garantizamos hasta dos horas de respaldo en equipos ensamblados, con modelos de 2 kVAs”.



Así bien, los fabricantes continúan buscando alternativas para minimizar las afectaciones o bien, absorber los incrementos de precios, con la intención de que los usuarios finales perciban en lo más mínimo el alza. “Nuestra estrategia se basó en la detección temprana de estas situaciones, contamos con un gran grupo de colaboradores y profesionales que nos ayudaron a identificar de manera oportuna el sentido que estaba tomando el arribo de esta situación, gracias a eso pudimos minimizar y dosificar el incremento en los costos de los componentes y productos que ofrecemos, durante los siguientes meses estamos preparados para evitar un alto impacto en los costos y así apoyar a nuestros clientes a tener la posibilidad de mantener lo más vertical posible, el incremento que traerá consigo esta problemática”: puntualizó Carlos Valdez, Director de Ventas Verbatim México

Es importante recordar que, con el cierre de año también se abren oportunidades importantes para los canales, ya que la derrama económica que habrá puede ser ese

trampolín que nuevamente los coloque en el centro de la palestra tecnológica y teniendo esto en consideración, sería necesario que los canales se surtan de un portafolio que cumpla cualquier demanda del mercado, incluyendo los temas de ensamble, ya que uno de los segmentos que más recurre a estas soluciones, son los gamers.

“Dentro de nuestro catálogo de productos contamos con SSD internos SATAIII M2 en diferentes capacidades y versiones que son el principal producto que ofrecemos para el mercado de ensamble, complementando con nuestros accesorios para Gaming PC de alto rendimiento con características y funciones para los usuarios que requieren un producto con gama alta para trabajar con personal creativo en el segmento amateur y profesional de la industria del entretenimiento”: **Carlos Valdez.**

Los componentes que los canales pueden ofertar para ensamble van desde Carcasas que son la cubierta metálica

que contiene los componentes internos del ordenador; Placas madre para conectar el procesador, la memoria RAM, los discos duros y las unidades de CD/DVD; Procesadores, el cerebro del PC que realiza los cálculos principales; Módulos de RAM; Dispositivos de almacenamiento (SSD), unidades de CD-ROM y DVD-ROM.

Existiendo un abanico tan amplio como variado para ofrecer soluciones de ensamble, también la oferta debe contemplar niveles de inversión, siendo indispensable para los canales contar con productos para segmentos de entrada, hasta los especializados. "En realidad, vamos a estar empujando un abanico de soluciones lo más amplio posible, desde un segmento muy de entrada, que podría ser desde ensamblados de 6 mil a 8 mil pesos, hasta los que rozan más allá de los 80 mil; desde lo más básico hasta lo más entusiasta que puedas encontrar. Contamos con producto para poder posicionar en cada uno de estos segmentos, poco a poco ir escalando hasta donde el presupuesto lo permita. Concatenado con esto tenemos buen supply tanto en CPU como en GPU para satisfacer la demanda de cualquier nivel o segmento de ensamble": aseveró Manuel Castillo, Marketing de Componentes en México, Centroamérica y el Caribe en AMD.

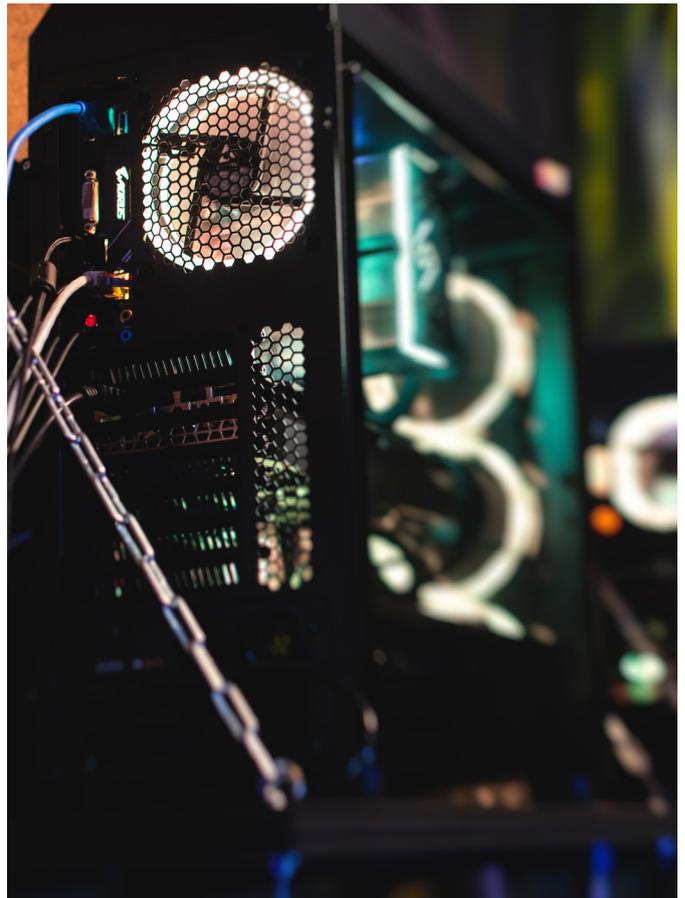
"EL SEGMENTO DE GAMING HA EVOLUCIONADO POCO A POCO, ESCALANDO EL REQUERIMIENTO PARA TAREAS QUE VAN MÁS ALLÁ DE JUGAR. LAS PERSONAS HAN COMENZADO A HACER STREAMING, CREAR CONTENIDO PARA REDES SOCIALES, ETCÉTERA; ES ALGO QUE HA ESTADO CRECIENDO Y EN DONDE HEMOS PODIDO APRECIAR QUE NUESTRAS SOLUCIONES DE ENSAMBLE SE HAN IDO POSICIONANDO EN LA DEMANDA DE ESTE NICHOS, DONDE LOS USUARIOS BUSCAN LA POTENCIA SUFICIENTE PARA CORRER ESTE TIPO DE TAREAS QUE MUCHAS VECES INVOLUCRAN PROCESAMIENTO MULTIMEDIA": MANUEL CASTILLO.

Como se ha evidenciado, el gaming es una de las verticales con mayor oportunidad de rentabilidad para los canales, no sólo porque es de las más antiguas en los temas de ensamble, sino porque los clientes finales constantemente actualizan sus equipos para cubrir los requerimientos mínimos de las plataformas de juego, pero no sólo eso, sino que además del performance, también buscan inmersión con tarjetas de gráficos y procesadores que logren de la experiencia un momento inigualable.



ALEJANDRO BRETÓN

"Además del segmento empresarial y de productividad debido a la normalización de la educación y el trabajo remoto, también observamos que los procesadores para gaming han tenido una gran demanda con nuestros clientes. Esto se debe en parte a que, dado el contexto actual, todos pasamos considerablemente más tiempo en casa, por lo que muchos usuarios que anteriormente jugaban de manera casual en una consola o en su celular, empezaron a experimentar y tuvieron curiosidad por probar la experiencia de jugar en una PC. Por este motivo hemos visto una gran tendencia en nuestros procesadores de la serie K, que son específicos para gaming y compatibles con overclocking": Alejandro Bretón.





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

Kingston coincidió en que, durante el cierre de año, el segmento gamer se avoca a compras fuertes por lo que la empresa ya cuenta con productos de su línea Fury, con los cuales planea dar respuesta a las demandas de los usuarios que busquen ensamblar un equipo gamer, por lo que Cristina Carbajal, sostuvo: “Recientemente lanzamos nuestra línea Kingston Fury de memoria RAM, por lo que esperamos que este cierre de año haya ventas significativas, además los usuarios han aceptado bien la marca Fury”.

“Kingston Fury es una marca que nuestros canales pueden aprovechar ya que es una época perfecta para su comercialización, aunado a esto muchos de nuestros canales ya ensamblan equipos gamer y la demanda crecerá debido a los largos tiempos que las personas pasan en casa; las personas que ya jugaban siguen ahí, sólo que ahora buscan mejores productos y la gente que comenzó a jugar por el confinamiento, lo seguirá haciendo”, indicó Cristina Carbajal.

Por otro lado, el mercado de ensamble continuará en crecimiento no sólo por las consecuencias de la crisis sanitaria, sino porque las nuevas generaciones se inclinan por experiencias más inmersivas y para ello, muchas veces se requiere de acondicionar un equipo según las expectativas que tenga cada usuario al momento de jugar, en ese tenor de ideas Hugo Morales, explicó: “Se espera un crecimiento en el 2022, debido a que la pandemia consolidó más el mercado gamer y ha influenciado mucho a la generación millennials y generación Z, para lo anterior y por el tipo de juego, se requieren mayor calidad de movimientos y gráficos que se consolidaran con redes 5G; para todo este tipo de equipos, es básico contar con No Breaks de 700VAs en adelante, ya que es crítico tener una carencia de luz en torneos o en juegos tipo casino”.

En tanto, Alejandro Bretón resaltó: “Debido al incremento en tecnología por la pandemia en el mundo, la compra de PCs llegó a 72.3 millones de unidades en 2020, lo cual representa

un aumento del 11.2% año tras año según IDC. Sumado a este dato, de acuerdo con Canalys, el mercado mundial del PC mantiene una fortaleza continua durante el primer trimestre de 2021, aumentando un 55% con respecto al mismo periodo del año anterior. Esto representa una gran oportunidad para que los canales enfoquen sus esfuerzos en este segmento de mercado”.

Por otra parte, desde la perspectiva del mercado mexicano, IDC proyectó que este año se moverán casi 992 mil PCs de escritorio, así lo comentó a pregunta expresa el Marketing de Componentes en México, Centroamérica y el Caribe en AMD: “IDC proyecta que este año se moverán casi 992,000 PCs de escritorio en el mercado mexicano; aunque estas cifras incluyen equipos empaquetados u OEM, nos habla también de la demanda que todavía tienen este tipo de dispositivos, por lo que, tanto en armado de ensamblados nuevos como en la actualización y escalamiento de los sistemas existentes, vemos una buena oportunidad para el sector de componentes”.

**“LA INDUSTRIA GAMER, DE ENTRETENIMIENTO, CREADORES DE CONTENIDO Y CREATIVOS, ES UN NEGOCIO QUE VENÍA CRECIENDO DE MANERA POTENCIAL A DOBLE DÍGITO Y SEGURAMENTE, RECOBRARÁ ESTA TENDENCIA PARA EL 2022”:
CARLOS VALDEZ.**

A manera de conclusión, podemos decir que el ensamble es una oportunidad que los canales puede rentabilizar en la medida que conozcan a detalle los productos que robustezcan a los equipos y más importante, es que deben involucrarse con el cliente final para saber qué uso le dará al equipo y así hacerle una recomendación a la medida de sus necesidades. Esto será lo que permita ganancias, pero no sólo eso, sino que podría convertir al canal en un asesor y aliado para el mantenimiento de los equipos ensamblados.



ESPECIALISTAS DE ENSAMBLE



ACER

Moisés Díaz, Gerente de Canal.

El fabricante posee toda una línea de equipos para gaming (Predator), en la que se incluyen monitores, piezas fundamentales en el proceso de ensamble, ya que los colores, la nitidez, la resolución y frecuencia, son factores determinantes para potenciar la experiencia de juego, por lo que Moisés

Díaz, comentó: “Siempre es importante complementar la experiencia gaming real con un monitor gamer, que cumpla con los requerimientos de tasa de refresco, calidad de imagen y resolución necesarios, para explotar toda la potencia de un equipo Predator o Nitro, y para este fin tenemos monitores desde 24, 27 y 32 pulgadas, curvos, ultradelgados y con tasas de refresco de hasta 1ms”.

“Ofrecemos capacitación tanto en vivo como grabadas a través de nuestro portal Acer APP, así como nuestro Showroom Acer en donde tanto usuarios finales como canales podrán conocer más de cerca nuestra amplia oferta de monitores gaming en todas sus familias y configuraciones”: *recordó el ejecutivo.*

Díaz enfatizó en el tema de los monitores, como un puente tangible entre las características de potencia, procesamiento y desempeño entre la máquina y el usuario, agregando: “Por esta razón, contar con un monitor capaz de explotar todas estas características, es la mejor manera de demostrar el verdadero poder de una solución gamer. Acer cuenta con cualquier configuración que el usuario necesite para explotar la experiencia gamer al 100%”.

moises.diaz@acer.com



KOBLENZ

Hugo Morales, Director de Canales Energía.

Los equipos de administración, protección y regulación de energía son piezas elementales que cualquier equipo ensamblado debe tener, y es que, la inversión que se realiza para lograr un performance superior es costosa y los No Breaks de Koblenz son una póliza de seguro para resguardar la integridad de la inversión, es así que se recomienda agregar al ticket de compra un equipo como el Modelo 7016, el Modelo 15012 o el Modelo 20012, ya es que es básico tener un equipo de regulación y respaldo. “En el mercado del ensamble, gamers y juegos de casino, no pueden dejar de tener un No Break que regule y respalde sus equipos y así terminar cualquier partido”, indicó Hugo Morales.

Algo importante a detallar por parte de Koblenz, es su constante evolución y diversificación en los mercados y prueba de ello es que, están por lanzar dos modelos específicos para el mercado de ensamble, mismos que estarán soportados por capacitaciones y programas de asignación de clientes, los cuales acercarán al canal de distribución a través de un webinar y la fecha pactada será en enero de 2022.

“Les recomendamos que siempre y en cualquier ensamble, no dejen de considerar un No Break para la continuidad de sus partidos (Gaming) y proteger de descargas de voltaje sus tarjetas gráficas, ya que es una inversión razonable para cuidar el ensamble y mantener funcional el mismo”: *concluyó Hugo Morales, Director de Canales Energía.*

moralesh@koblenz.com

VERBATIM

Carlos Valdez, Director de Ventas en México.

Durante su larga historia y experiencia que le caracteriza, Verbatim continúa evolucionado al tiempo que ofrece productos de alta gama, con funcionalidades vigentes y una relación razonable de producto-precio; entre algunos de los componentes que ofrece para el segmento de ensamble están los nueve dispositivos de su línea SSD internos SATA III M2, los cuales son de alto rendimiento, son de última generación e ideales para robustecer la velocidad que es un aspecto muy buscado tanto por usuarios, como clientes.

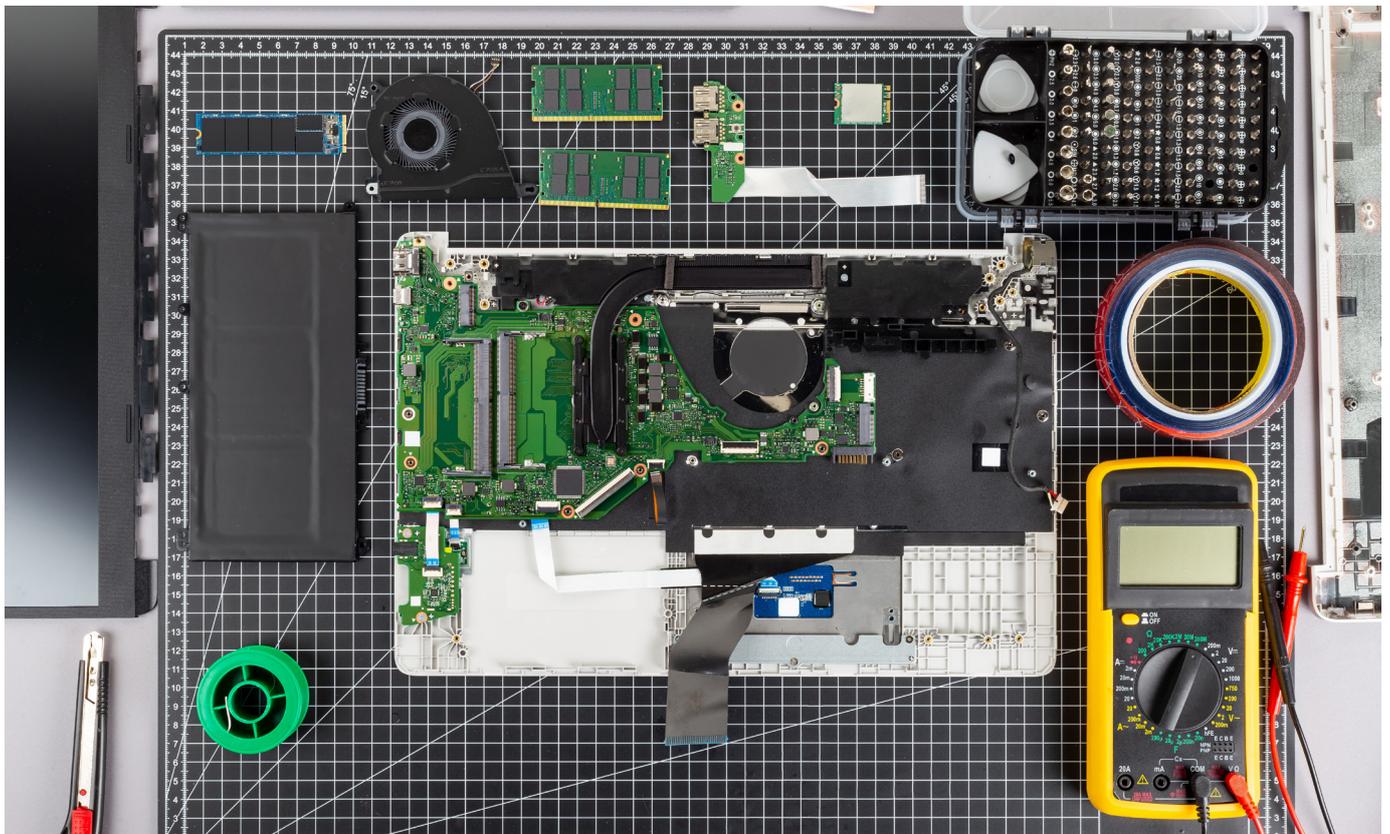
“Nuestro programa de canal ofrece varias alternativas para todos aquellos que deseen aprovechar la comercialización de nuestros productos, con los beneficios obtenidos y brindados en este programa pueden tener y ofrecer componentes para sus clientes especializados



en el área de ensamble que les abra oportunidad de incrementar su negocio”: mencionó Carlos Valdez.

Finalmente, el director invitó a los canales a que se acerquen con la marca y conozcan sus alternativas, propuestas y componentes que ofrecen para ensamble, así como las oportunidades de crecimiento que podría experimentar al comercializar sus soluciones y agregó: “En Verbatim ofrecemos, gracias a la experiencia de más de 50 años en la industria, diferentes velocidades de transmisión de datos, ultrarrápidas de última generación y hasta 5 años de garantía limitada, adicionalmente les hacemos un cordial recordatorio para que nos sigan en nuestras redes sociales, pagina web y conozcan los últimos avances y noticias sobre nuestros productos”.

carlos-valdez@verbatim.com.mx



eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

**SÍGUENOS
EN LINKEDIN**

/NOTICIASDEL**CANAL**



GUÍA DE COMPRA TABLETS

Debido a sus características como ofrecer movilidad, practicidad y cada vez más potencia, las tablets siguen siendo un dispositivo que el mercado demanda, ya sea para proyectos, el hogar o la educación, lo que deriva en oportunidades para el canal.

Texto: **Anahi Nieto**

Alcatel

1T10 SMART 8092

Características: Cuenta con un diseño impecable, sin bordes, tiene una relación pantalla-cuerpo de 80%. Ofrece un sonido inmersivo, a través de dos altavoces con sonido CLASS K que permitirá a los usuarios sumergirse en un sonido similar al del cine. Brinda control parental, tecnología eye care, un filtro para la luz azul que les recuerda a los usuarios que deben tomar un descanso visual cada 30 minutos de uso. También cuenta con Google assistant que siempre se mantiene encendido para un fácil manejo de la tableta, el dispositivo puede reconocer los comandos de voz más comunes hasta a tres metros de distancia. Proporciona 2GB de memoria RAM y 32 GB en ROM, un procesador Quad-core 1.3GHz y una batería 4080 mAh no removible, además de contar con un puerto tipo-C que facilita la conexión de cargador. La tableta está equipada con un flip cover que brinda un mejor soporte con 65° de inclinación para una mejor experiencia visual. Se podrán encontrar en colores negro y verde menta a un costo de \$3,999.00 mxn.

Garantía: Un año.



Alcatel

SMART Tab 7 8051

Características: Cuenta con altavoces duales que producen un sonido envolvente de alta calidad para poder disfrutar un video musical o una película, además, presenta la versión Android Pie, lo cual ayudará a facilitar unas cuantas tareas y, gracias al Asistente de Google, a través de comandos de voz será posible desarrollar tareas y funciones. Con la función kickstand (soporte incluido) es posible tener una mejor visibilidad de la clase sin necesidad de recargar la tableta en algún lugar incómodo. Los usuarios encontrarán en este quipo la capacidad de reducir la luz azul de la pantalla. Los padres podrán controlar el tiempo de juego de sus hijos gracias al Modo niños, ya que proporciona alertas de interrupciones cada cierto tiempo para que el niño pueda volver a sus actividades escolares, después de divertirse un momento jugando en su tableta. Cuenta con un espacio “modo niños” que permite una navegación segura y con contenido controlado, así como el tiempo de uso.

Garantía: Un año directo con el proveedor.



GUÍA DE COMPRA

GHIA A7PLUS / NOTGHIA-297

Características: Unidad de procesamiento Quadcore A100 1.7GHZ, Display 7" TN. Multitouch, resolución 1024X600, memoria RAM 2GB, memoria almacenamiento 16GB. Slot de memoria TF hasta 32GB. Cámara frontal 2MP, cámara trasera 5MP. 1 audio jack 3.5MM, batería de 2500MAH, Bluetooth 4.0, WI-FI B/G/N. Android 10 GO Edition.

Garantía: Un año.



GHIA 10.1VECTOR 3G / NOTGHIA-301

Características: Unidad de procesamiento SC7731E Quad Core 1.3GHZ, display IPS DE 10.1" pulgadas, ranura SIM 3G X 2 (soporta datos y llamadas), multitouch. Resolución 1280 X 800, 2GB de memoria RAM, 16GB de memoria interna, slot de memoria TF hasta 32GB, cámara frontal 2.0MP, cámara trasera 5.0MP, G sensor, WIFI B/G/N, 1 micro USB, 1 audio Jack, audífonos incluidos, batería de 5000 MAH, Android 10 GO Edition, Bluetooth 4.0, 1 bocina interna.

Garantía: Un año.





eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

**ahora más en contacto contigo a
través de WhastApp**

55 7360 5651

**Conoce nuestras estrategias de marketing
digital para el canal TIC**

GUÍA DE COMPRA

Huawei MatePad 11

Características: Compatible con la gama de colores DCI-P3, por lo que tanto las imágenes como los videos se ven vibrantes en la pantalla. Además de la capacidad de producir colores precisos, el dispositivo también está diseñado para minimizar la exposición de los usuarios a la luz azul y a los parpadeos, dos de los principales factores causantes de la fatiga ocular. Soporta una tasa de refresh de pantalla a 120 Hz.

Garantía: Un año por defectos de fabricación.



Huawei MatePad Pro 12.6

Características: La tableta está equipada con el potente Kirin 9000E y una pantalla OLED FullView de 12.6 pulgadas, que viene con una relación pantalla-cuerpo del 90%, una relación de contraste de un millón a uno, soporte para la amplia gama de colores DCI-P3 y una precisión de color que rivaliza con la de algunos monitores profesionales. Las nuevas y mejoradas funciones App Multiplier y Multi-Window hacen que la multitarea sea más fluida.

Garantía: Un año por defectos de fabricación



GUÍA DE COMPRA

Lenovo Tab K10

Características: Es un dispositivo totalmente personalizable, adaptándose a las necesidades de los negocios. Su pantalla táctil es de 10.3" IPS Full HD con un marco sin bordes para mayor aprovechamiento visual. Esta potenciada con Android R (actualizable a Android 12), un RAM de 4GB, con opciones de almacenamiento de 64GB o 128GB, expandible hasta 256 GB mediante ranura SD o hasta 2TB exFAT. Cuenta con una batería de 8000 mAh que ofrece duración de hasta 15 horas, lo suficiente para un día laboral, contando con una opción sin batería para pantallas fijas y siempre encendidas. Gracias a sus materiales de aluminio, su peso es de sólo 480 gramos, para facilitar llevarla a todos lados.

Garantía: Un año Carry in/Depot pero además se pueden agregar o extender servicios como años adicionales.



Lenovo Tab P11 Pro

Características: Una Tablet premium con pantalla 2K de 11" y cuatro altavoces con sonido estéreo con Dolby Atmos. Amplia duración de batería, aleación de aluminio y un moderno acabado en dos tonos. Trabajar y estudiar con una interfaz de productividad personalizada, así como el teclado y la Lenovo Precision Pen 2.

Garantía: Un año.



GUÍA DE COMPRA

Minno

Tablet Rugged A08E88

Características: Tablet 8", Android 11.0/ IPS 800*1280, Qualcomm MSM 8953 Octa Core/4GB/64GB, Cámara 5.0-13.0 MP/ WI-FI Dual Band (2.4G/5.0G) + 4GLTE-GSM/IP67/ 7500 mAh/Black.

Garantía: Un año contra defectos de fábrica.



Minno

Tablet Rugged W08E86P

Características: Tablet 8", Windows 10 PRO/ IPS 800*1280, Intel CherryTrail - X5 - Z8350 Quad Core 1.44 GHz/4GB/64GB/ Cámara 2.0-5.0 MP/ WI-FI Dual Band+GSM/IP67 7800 mAh.

Garantía: Un año contra defectos de fábrica.



GUÍA DE COMPRA

TCL Tab10S

Características: Tiene 8000 mAh, que con una sola carga podrá soportar hasta 8 horas de aprendizaje en línea. Usando el cargador de 18W, en 30 minutos la batería puede cargarse al 21% y aproximadamente 3,8 horas al máximo para que sea posible seguir creando, aprendiendo o trabajando. Será muy sencillo mostrar la grandeza en cada dibujo, garabato o hasta un escrito, con el T-Pen ahora todo será posible, ofrece una experiencia suave como un lápiz sobre papel. Con una latencia ultrabaja se podrá disfrutar de la sensación natural de la mano de un estilo elegante. Además, está equipada con Display Greatness, control parental, procesador Qualcomm, cámara frontal de 5MP y una cámara trasera de 8 MP.



Vorago PAD-7-KIDS Tablet 7"

Características: Herramienta de diversión y aprendizaje multimedia. 7 Pulgadas, Software iWawa, Antigolpes, 9.0 Android Pie, Doble cámara, 1 GB RAM, 16 GB almacenamiento expandible 32 GB, 1.6 GHz, Wi-Fi.

Garantía: Un año.



GUÍA DE COMPRA

Vorago PAD-7-V5 Tablet 7"

Características: Se reinventa, cuenta con Android Certificado, por su gran capacidad de almacenamiento, siempre será posible tener fotografías, videos y aplicaciones más recientes a la mano. 7 Pulgadas, Cámara frontal y posterior, 1.3 GHz Quad Core, 16 GB de almacenamiento expandible hasta 32 GB, Android 8.1 certificación GMS, Bluetooth, 1GB DDR3, Wi-Fi.

Garantía: Un año.



Wacom Cintiq

Características: Es una nueva clase de monitor interactivo creativo con un conjunto de características optimizado para creativos primerizos. Su diseño ergonómico y peso ligero hacen posible sostenerlo cómodamente, poniendo literalmente en la mano tanta precisión como control. Sus colores intensos, la nitidez de su resolución HD y su diseño ergonómico, junto a la extraordinaria capacidad de respuesta del Pro Pen 2, ofrecen una experiencia natural, para hacer que las ilustraciones e ideas creativas alcancen nuevas cuotas de excelencia. La resolución Full HD brinda una nitidez extraordinaria para visualizar hasta el último detalle de la obra. El paralaje reducido también redundo en un control completo, ya que el cursor se sitúa donde se desee.

Garantía: Dos años a partir de la fecha de la compra original, presentando garantía y registro en Wacom.com.



Wacom

One

Características: Brindará una experiencia excepcional. Es más que un monitor interactivo creativo, ya que ofrece todo lo necesario para comenzar con buen pie. Por si esto fuera poco, es compatible con la computadora, además de ciertas tablets y teléfonos Android. Incluye todos los elementos esenciales para estimular tu vida digital: la sensación natural del lápiz en la pantalla de 13.3", el software creativo incluido o incluso la capacidad de conectarlo a ciertos dispositivos Android. Y también es compatible con las marcas de lápices líderes.

Garantía: Dos años a partir de la fecha de la compra original, presentando garantía y registro en Wacom.com.



Síguenos en Youtube

/eSemanal Periodismo del Canal TIC



CYBERPOWER:

TRES PUNTOS A CONSIDERAR AL ELEGIR UN **UPS PARA GAMING**

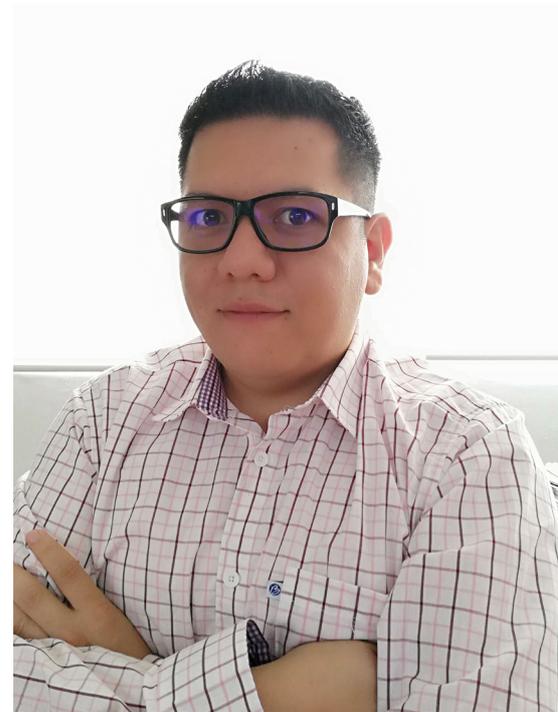
- LA PROTECCIÓN DE LA ENERGÍA ELÉCTRICA ES UN ELEMENTO CRÍTICO EN UNA CONFIGURACIÓN PARA UN EQUIPO GAMER.

Redacción eSemanal

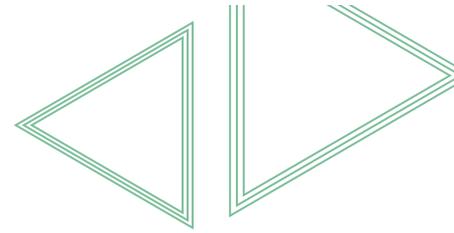
Como gamer, eres tan bueno como la plataforma de juegos que utilizas. Has pasado años perfeccionando la configuración óptima, agregando gadgets como: múltiples monitores, teclado retroiluminado y auriculares de alta fidelidad; todo esto para maximizar tu experiencia de juego.

Imagina que estás en plena batalla, en constante comunicación con tu equipo para coordinar la estrategia, clic tras clic del teclado, luces LED parpadeantes y el sonido del juego con los que te sumerges en una experiencia casi real... entonces, todo se oscurece... pierdes comunicación con tu squad... tu campaña, se pierde. Tan rápido como se apaga todo, la energía eléctrica regresa; afortunadamente, tu máquina parece estar ilesa, pero el épico juego en el que habías invertido horas se fue, ya no se puede recuperar.

“Por fortuna, este tipo de escenarios se pueden evitar, ¿cómo? con un sistema de alimentación ininterrumpida o UPS. La alimentación ininterrumpida es un elemento crítico en el desarrollo de los videojuegos que a menudo se pasa por alto. Tanto si eres un proplayer o si sólo eres un gamer casual; proteger tus datos, tu valiosa PC y periféricos, de eventos eléctricos, con un sistema UPS es una inversión que merece la pena”, aseguró Raúl Robles, Gerente de Marketing en CyberPower México.



RAÚL ROBLES



Ganar es cada vez más difícil

En 2020, el mercado global de juegos de PC en línea tenía un valor de \$42.2 mmdd y se espera alcance los \$46.7 mmdd en 2025. En México, el valor del mercado llegó a \$32.2 millones de pesos, con un número de gamers que alcanzó 72.3 millones al finalizar 2020.

Con más de 500 millones de jugadores en todo el mundo, el juego competitivo se convirtió en negocio y en un auténtico deporte para espectadores. Hay cientos de equipos profesionales de eSports que ganan millones de dólares compitiendo en torneos. Y así como el sector ha crecido, también lo ha hecho el nivel de competencia. Ganar constantemente significa estar al máximo nivel cada día. Los jugadores elite invierten miles de dólares en las mejores configuraciones de PC's para maximizar su rendimiento. "Los gamers profesionales pueden gastar alrededor de \$50,000 dólares en equipos y componentes. La protección de la energía eléctrica es un elemento crítico en un setup gamer", continúa Raúl Robles.

Supresión de energía, sobretensiones y picos

La pérdida de energía no es la única amenaza para los equipos gamer. Los picos, sobretensiones y otros eventos de energía tienen el potencial de dañar los dispositivos. Algunas de las amenazas eléctricas más comunes son:

- **Sobrecarga o pico de energía:** Un pico breve pero intenso en la electricidad, que provoca un apagón de corta duración durante unos minutos. Un sistema UPS ayuda a regular la tensión de entrada, protegiendo los equipos de posibles daños.
- **Baja tensión:** Una reducción planificada del voltaje durante un periodo prolongado. Un sistema UPS puede proporcionar un puente de energía para sus sesiones de juego durante estos períodos de disponibilidad limitada de energía.
- **Corte de energía:** Un corte de energía puede deberse a condiciones meteorológicas adversas o condiciones diversas en el suministro eléctrico, puede durar desde un corto tiempo hasta horas o incluso días. Un sistema UPS te brinda tiempo de respaldo suficiente para seguir conectado y/o apagar su sistema de forma segura.

GAMING PC	\$1500
3 GAMING MONITORS (\$200 EACH)	\$600
BACKLIT GAMING KEYBOARD	\$100
GAMING HEADPHONES	\$150
GAMING MOUSE	\$150
ROUTER	\$100
TOTAL	\$2600
COST OF UPS	\$200

¿Cómo elegir un UPS para gaming?

Un sistema UPS actúa como una póliza de seguro contra los daños causados por las subidas de tensión, y cuesta sólo una fracción de tu inversión total en equipo gaming. Pero ¿cuáles son los factores que hay que tener en cuenta al momento de elegir un UPS para gaming?

1. Conocer qué características eléctricas necesita tu fuente de poder

La energía eléctrica de la red pública proporciona una onda senoidal pura. Algunas baterías de los UPS crean una onda simulada que funciona bien para ciertas fuentes de poder, periféricos, dispositivos pequeños y monitores. Aunque dispositivos de alta gama son más sensibles a este cambio y requerirán de un sistema UPS que brinde compatibilidad con fuentes PFC activas. Un sistema UPS con onda senoidal pura está diseñado para ofrecerle una salida de energía pura y sin interrupciones garantizando que un evento de energía nunca interrumpa tu juego.

2. La potencia es importante

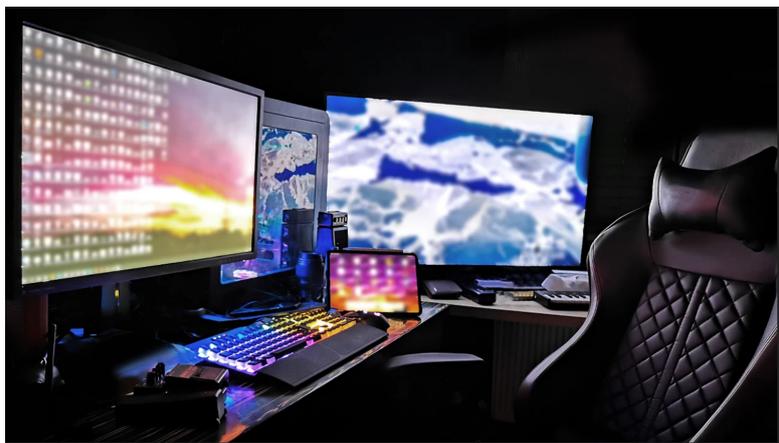
Todos los equipos conectados a un UPS deben ser considerados en términos de número de enchufes, puertos y capacidad de watts. Para calcular la carga, se puede hacer una lista de todos los equipos, incluyendo el total de watts máximos, o el consumo de energía que cada dispositivo requiere para funcionar. La carga no debe superar el 80% de la capacidad del sistema UPS. Por lo tanto, hay que multiplicar la carga total por el 125% para calcular la capacidad mínima necesaria para el sistema UPS.

3. Investiga

En un mundo en el que las reseñas de productos son fácilmente accesibles, encontrar los dispositivos para juegos mejor valorados del mercado es muy sencillo.

GAMING PC	600 Watts (W)
MONITORS (3)	180W
BACKLIT GAMING KEYBOARD	5W
GAMING MOUSE	5W
ROUTER	10W
LOAD	800W
MINIMUM UPS CAPACITY	1000W

“En CyberPower tenemos el mejor sistema UPS para gamers. Pero no te fíes de nuestra palabra, nuestro UPS CP1500PFCLCD ha sido galardonado 3 años consecutivos por PC Gamer (USA) como el mejor UPS para los gamers. La protección eléctrica no es un gasto, es una inversión”, concluyó Raúl Robles.



INTEL APUESTA POR SER UN ALIADO ESTRATÉGICO DE LAS PYMES

Autor: Raúl Ortega

-DEFINIR PERFILES BASÁNDOSE EN LA UTILIZACIÓN Y MOVILIDAD DE LOS COLABORADORES, PARTE DEL CAMINO IDEAL PARA DIGITALIZAR A LAS PYMES
-LOS SERVICIOS EN LA NUBE IAAS, PAAS, SAAS Y DAAS, HERRAMIENTAS QUE FACILITAN UNA MIGRACIÓN PAULATINA

El fabricante colocó en el centro de la conversación a las PyMEs, su importancia en los mercados internacionales e internos y los caminos tecnológicos a seguir, que podrían no sólo ayudarlas, sino revolucionar sus formas de trabajo.

Las economías a nivel mundial, en su mayoría, están soportadas por las PyMEs y México no es la excepción, ya que se presentan como el eje vertical de la economía, debido a la cantidad de empleos que generan, es por ello que la tecnología juega un papel relevante, al ser el medio por el cual, las empresas pueden maximizar la productividad con las herramientas que ésta ofrece.

“La productividad termina siendo, probablemente, el reflejo de la competitividad de las empresas (PyMEs); un empleado que tiene que detenerse porque la tecnología que usa no da respuesta a las necesidades, es un empleado que se convierte improductivo”: Ricardo Chaparro, Responsable de la Unidad de negocios de cómputo para Intel en México.

Otro tema que el fabricante destacó en relación a las PyMEs, es la complicada situación que sufren por la seguridad, lo cual anticipó en un estudio realizado entre Intel y Microsoft en el 2019, donde se detallaba que uno de los puntos más importantes para las organizaciones (pequeñas y medianas empresas) es la seguridad en todas sus vertientes.

Lo anterior, son temas que están marcados por una constante, ya que, si bien es cierto que las PyMEs representan una gran parte de la economía, también es cierto que sus presupuestos son limitados y ello convierte en tortuosa su migración hacia un mundo digital con la adquisición de tecnología, en ese sentido el Responsable de la Unidad de negocios de cómputo para Intel en México, se pronunció: “Desde el plano financiero, uno de los mayores retos es la adopción de tecnología a partir de sus retos y limitantes que tienen en el día a día, por lo que sería importante realizar un perfil correcto del colaborador, ya que no todos los colaboradores dentro de una PyME necesitan el mismo nivel de tecnología; entonces, entender y hacer un perfil basado en las necesidades que tiene cada empleado podría ayudar a entender qué necesita cada uno, así lo realizan algunas compañías, definiendo dos o tres perfiles basados en esas necesidades, es decir, si hablamos de una carga de trabajo intensa requerirá un procesador Intel Core i7, si es una carga de trabajo media podría ser un Intel Core i5”.

“Un punto importante a resaltar es que, el perfil no sólo lo define el procesador, sino qué aplicaciones utiliza y cómo las utiliza según su movilidad, como podría ser un colaborador que entra y sale de la organización porque hace teletrabajo, visita de clientes, etcétera, requerirá otras herramientas dentro de ese equipo, de esa forma se definiría perfiles para colaboradores móviles, fijos, con carga intensa y carga media”: Ricardo Chaparro

Así bien, no sólo definir perfiles para adquisición de equipos es una forma de impulsar el camino hacia la digitalización de las PyMEs, sino que los servicios en la nube también son una alternativa para comenzar el proceso, ayudados de IaaS (Infraestructure as a Service), PaaS (Platform as a Service), SaaS (Software as a Service) y DaaS (Device as a Service), lo cual reduce la carga financiera, al tiempo que permite acceder a los últimos avances tecnológicos e Intel cuenta con iniciativas, programas y herramientas que apuntalan estas alternativas, para que los canales los acerquen al usuario final.

Tecnologías de Intel que impulsan la transformación de las PyMEs:

vPro: Permite hacer una gestión y control de administración remota. Enfocado a DaaS, ayuda a las empresas a cambiar el proceso y gestionar su base instalada de equipos.

Seguridad: Buscan que la seguridad End to End permita a las empresas pasar a soluciones As a Service.

Procesadores Intel 11th Gen: Con funcionalidades y características de IA (Inteligencia Artificial), diseñados para Wi-Fi 6 y thunderbolt 4.

Colaboración: La tecnología de Intel permite tener una mejor experiencia en el proceso de colaboración ya sea por videoconferencia y conjugado con las herramientas de productividad de cada colaborador.

Ricardo recordó su compromiso en ayudar a las PyMEs en su proceso de transformación digital y así, convertirlas en empresas competitivas, seguras y finalizó: “Que la tecnología detone la creatividad y potencial”.



RICARDO CHAPARRO

VMWARE, UNA PLATAFORMA MULTINUBE PARA TODAS LAS APPS

Texto: Raúl Ortega

-LA PLATAFORMA PERMITE LA INNOVACIÓN DIGITAL Y EL CONTROL EMPRESARIAL

-LAS OPORTUNIDADES DEL CANAL ESTÁN EN LA ESPECIALIZACIÓN DE APLICACIONES MODERNAS, CIBERSEGURIDAD EN INFRAESTRUCTURA, Y MULTINUBE

E

l desarrollador enfocó sus esfuerzos en entregar herramientas que le permitan profundizar la visión y el soporte tecnológico que acerca a las organizaciones para impulsar los negocios en un ambiente multicloud, todo ello a través de una estrategia de canales que, coloca al cliente como lo más importante.

En el marco del VMworld 2021, la compañía dedicada al desarrollo de software, reafirmó su visión y apuesta por los temas de multinube y consideró que, para los próximos 20 años, será el ambiente predominante que las organizaciones utilizarán para sus cargas de trabajo, ya sea en su propio data center, en el Edge o en múltiples nubes públicas.



OCTAVIO DURÉ

“Más del 75% de los clientes tienen cargas de trabajo en dos o más nubes, el 40% tiene cargas en tres o más nubes, con lo cual este entorno multicloud es el que va a permanecer en los próximos 20 años y VMware se posiciona en esta especie de neutralidad de nube que les garantiza a los clientes flexibilidad al momento de usar una plataforma u otra, libertad de elección, usando una plataforma de deployment y management homogénea”: Octavio Duré, Solution Engineering Director South of Latin America VMware.

Así bien, la plataforma tiene como elemento central la herramienta VMware Cross-Cloud Services que abarca diversos componentes, así lo explico Octavio Duré: “Por un lado el tema de infraestructura, donde somos pioneros en proveer infraestructura de IT que puede operar en el data center, en la nube privada y nube pública; Management ofrecemos herramientas para administrar y hacer la gestión de infraestructura IT con una única herramienta sin importar donde estén las cargas de trabajo (Data center, Edge, nube pública); Seguridad estamos embebiendo la seguridad de la infraestructura sin importar donde esté sea en el Edge, Data center o en la nube pública”.

VMware y los canales

Un resultado de negocios como servicio, es la forma en como VMware toma el pulso de los clientes durante su proceso de adquisición de aplicaciones como servicio y para ello ponen foco en que los canales puedan definir cuál es el resultado del negocio y para ello, los servicios acompañados el ciclo de vida de las soluciones que los clientes adquieren, son fundamentales, en ese orden ideas, Gustavo Ríos, Sr Director Partner Sales Latin America VMware, aseveró: “Para ello vemos que los canales ya han evolucionado y seguirán haciéndolo, puesto que varios ya están ofreciendo servicios de asesoría, implementación, hosting y servicios para hacer deployment de las soluciones y más cuando pensamos en multicloud, el tema de consumo de soluciones en la red se vuelve fundamental, porque en temas de nube lo clientes

quieren pagar sólo por el consumo y no sobre pagar y para ello los canales juegan un papel fundamental”. Aunado a lo anterior, lo canales requiere de apoyos que les permitan especializarse en las soluciones y así entregar mejores servicios, por lo que VMware recomienda que el canal desarrolle una estrategia de servicios orientada a los ciclos de vida de las soluciones de los clientes.



GUSTAVO RÍOS

“Los canales empezaron a vender virtualización de servidores, evolucionaron y se convirtieron en expertos en soluciones de data center, otros han desarrollado expertise en networking, otros más con dispositivos móviles (herramientas de manejo de dispositivos) y ahora deben dar un siguiente paso, orientado a las aplicaciones modernas (portafolio de Tanzu), en temas de ciberseguridad y cómo entregar infraestructura, y multinube para que el cliente decida dónde quiere poner su aplicación de forma segura (AWS, Azure, etcétera), por lo que el partner tiene una gran oportunidad para desarrollar el expertise”: Gustavo Ríos.

La versatilidad de opciones que existen para desarrollar infraestructura en la nube, es tan variada como extensa son la cantidad de compañías de que se dedican a ofrecer estos servicios, aunque la ventaja que representa VMware estriba en la flexibilidad de trabajar en los Kubernetes con los cuales las compañías tengan mayor familiaridad, ya sean de Amazon, Google, VMware, Microsoft, Oracle y sin tener que sacrificar una gestión centralizada, la seguridad y la garantía de que las aplicaciones correrán de forma ágil, al respecto Juana Arango, Head of Sales of Tanzu Latin America VMware, comentó: “Tanzu Application Platform otorga flexibilidad a los desarrolladores de no estar atados a ninguna tecnología en particular, con lo cual pueden usar los servicios de Kubernetes de AWS, de Google, Azure, los nuestros, de una manera flexible y al tiempo, lo que se traduce en eficiencia para las compañías a nivel de costo, al no quedarse atrapados en una tecnología”.

“Estamos anunciando el Tanzu Community Edition, que es una versión libre con la cual pueden experimentar la versatilidad que tenemos en el entorno multicloud y pueden descargarla desde nuestro sitio web, para crear aplicaciones en ambientes de Kubernetes multicloud; adicionalmente lanzamos Tanzu Mission Control que ayuda a gestionar de una manera centralizada todas las diferentes aplicaciones que tengan en las diversas nubes”: Juana Arango.



JUANA ARANGO

lanzamiento de Azure Spring Cloud, versión Enterprise que, también es posible descargarlo en el Marketplace de Microsoft.

Por otra parte, los anuncios también incluyeron el lanzamiento de VMware Cloud Tanzu Services, una solución que el desarrollador trabajó junto a Amazon Web Services y disponible en su Marketplace de este último, con ella es posible tener acceso a las soluciones de Tanzu para construir las aplicaciones que las empresas requieran; por último, tuvo lugar el

Virtual Cloud Network

Desde un punto confiable, íntegro y resiliente, VMware ayuda a sus clientes reduciendo los riesgos y puntos ciegos de las aplicaciones que están colocando en la producción. “Estos avances permiten que todos los equipos de trabajo multidisciplinarios puedan comprender de una mejor manera cómo es que se están comunicando las aplicaciones entre sí, a través de qué nubes y no sólo en la infraestructura privada, sino en los entornos modernos y multinube de aplicaciones nativas de nube, así como también cómo estas aplicaciones son accedidas por la fuerza de trabajo distribuida”: Carlos Alcaraz, Virtual Cloud Network Specialist México VMware.

“Muchas de las soluciones que se encuentran siendo consumidas para este tipo de modelos se crearon en una época diferente, cuando las aplicaciones no estaban tan distribuidas como lo están ahora, por lo que se requiere una arquitectura de seguridad que se adapte a la agilidad que demanda el negocio y que ayude a resolver los retos y necesidades actuales”: Carlos Alcaraz.

Entregar elementos de seguridad end to end a usuarios, dispositivos, nubes, cargas de trabajo incluyendo aplicaciones modernas y las redes, son los retos principales por lo que atraviesa cualquier empresa y para lo cual, las soluciones de VMware agilizan ese camino.

E-COMMERCE, CON MÚLTIPLES OPORTUNIDADES Y RETOS PARA EL CANAL

• SEGURIDAD Y ATENCIÓN DEL CLIENTE, ASPECTOS CLAVE PARA CRECER.

Texto: Anahi Nieto

Durante el último año, Latinoamérica fue la región con mayor crecimiento en e-commerce en el mundo con un 36.7%, y especialistas prevén que México sea el mercado con mayor crecimiento en los próximos años, incluso esperan que supere a Brasil en el 2023.

Hace unos días, Adobe y Signifyd llevaron a cabo en conjunto la conferencia “Las tendencias de e-commerce en Retail para 2022, ¿En dónde están las oportunidades para México?”, en la cual se destacó el gran crecimiento que se ha suscitado en los últimos meses y el potencial de negocio que esta tendencia conlleva.

Para la presentación, las compañías encuestaron a 268 tomadores de decisión de empresas de comercio masivo en México que venden en línea, con el objetivo de conocer el impacto de la pandemia por COVID-19 en las operaciones y estrategias de venta on line de los retailers en el país.

Las empresas consultadas presentaron una facturación anual de +\$4M USD, y el estudio fue realizado en el periodo del 18 de junio al 21 de julio de este 2021; como primeros resultados, se encontró un sector de e-commerce que está madurando con rapidez y retailers que están apostando por la experiencia del cliente; incluso, el 59,2% de los retailers en México dijo que sus ventas aumentaron más del 30% con respecto a enero de 2020.

Christian León, Director de Signifyd para Latinoamérica, explicó que, dentro de los principales retos de este año, destacan en primera instancia el mantener la rentabilidad mientras se compite en precio (42,5%) y en segunda la atracción de clientes (38,8%), por lo que la experiencia del cliente se vuelve crucial, no sólo para mantener los niveles de lealtad frente a un panorama tan competitivo y digital, sino para atraer nuevos clientes, aumentar la conversión de los nuevos compradores online y superar el ticket promedio de compra.

Por su parte, Daniel del Palacio, Head de Marketing de Adobe Hispanoamérica, señaló que los retos operacionales se concentran en mantener cadenas de suministro eficientes, con el 20.1%; mientras que el 17.2% dijo que le preocupa el cómo hacer que sus procesos de revisión de pedidos sean más eficientes o eliminar por completo la revisión manual del fraude.

Aunado a ello, las interrupciones en los envíos relacionadas con la COVID-19, los sistemas heredados sin comunicación en tiempo real, y los drásticos cambios en los hábitos de los consumidores, han impedido que los negocios reúnan el inventario que necesitan para satisfacer la demanda.

En cuanto al periodo postpandemia, casi la mitad de los encuestados (49,6%) dijo que continuará o ampliará sus servicios de compra en línea y recolección en tienda; 31,7% expuso que se quedará con su servicio de recolección en el automóvil o lo aumentarán; y 42,9% de los comercios tienen la intención de seguir adoptando métodos de pago sin contacto.



CHRISTIAN LEÓN



DANIEL DEL PALACIO

- 34% aumentaría su protección contra el fraude.
- 23,9% planea aumentar la protección contra el abuso de los consumidores.
- 82,8% de los encuestados que ya invirtieron en estas soluciones afirmó que sus esfuerzos de prevención de fraude y abuso durante el año pasado llevaron a un aumento de ingresos.
- 23,5% dijo que estos esfuerzos condujeron, en realidad, a un aumento significativo.
- El 55% de los encuestados afirmó que más del 40% de sus ventas se realizan a través del celular.

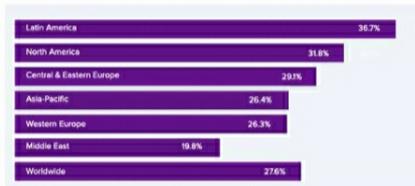
A pesar de que el 23,9% de los encuestados afirmó que los márgenes de utilidad son más altos cuando se eliminan los intermediarios, y el 23,2% señaló que la venta directa les permite recibir y conservar datos sobre las preferencias y hábitos de compra de sus clientes, Christian León dijo que el auge de este modelo permite a más jugadores poder entrar y competir, ahora entran un mayor número de jugadores en línea y después migran a tiendas físicas, “tienen la oportunidad de tener mayor visibilidad, se tiene una mayor acceso a puntos de venta en canales de este e-commerce, aunque no lo controlen los intermediarios, hay más ventas”.

¿Dónde se centrarán las inversiones?

-Más del 70% de los encuestados ha destinado un presupuesto mayor a e-commerce durante 2021 y continuarán haciéndolo: 76,5%, tiene la intención de invertir en plataformas de pago; 48,5% invertirá más en plataformas de publicidad digital; 29,9% en plataformas de comercio electrónico; y 28,7% en plataformas de protección contra el fraude.

México será el mercado que más crezca en Latam...

Retail e-commerce Sales Growth Worldwide, by Region, 2020 % change



Source: eMarketer, Dec 2, 2020

Confidential. Property of Signifyfy

How Much is Mexico's Ecommerce Worth Compared to Other Countries? Mexico's Ecommerce Value Projected to Exceed that of Brazil by 2023, as per Euromonitor



Source: Euromonitor. Value at retail selling price excluding sales tax. Using March 16, 2021 spot for currency conversion from 2021-2023. Santander Estimates for Brazil 2021-2023.

Signifyfy x Adobe

DDR5-4800 de **Adata Technology**

Módulo de memoria DDR5 capaz de alcanzar frecuencias de hasta 4800MT/s y viene con hasta 32 GB de capacidad. Ofrece mejorar el rendimiento de la PC.

Descripción

Cumple con los estándares JEDEC y RoHS para lograr la máxima confiabilidad. Compatible con amplia gama de motherboard incluidas Aorus, Asrock, Asus, Gigabyte, MSI y ROG.

Características

- Registra hasta 4800MHz
- Viene en variantes de 8GB, 16GB o 32GB
- Cuenta con tecnología de código de corrección de errores
- Circuito integrado de administración de energía (PMIC)
- Permite que a cada AI núcleo de la CPU se le asigne más ancho de banda
- Garantía de por vida

contactame@esemanal.mx



Echo Buds de **Amazon**

T Audífonos en versión con cargador inalámbrico o con cable. Ofrecen cancelación activa de ruido. Utiliza los micrófonos internos y externos para estimar la presión del sonido en el tímpano.

Descripción

Ligeros, con clasificación IPX4 para resistir salpicaduras, sudor o lluvia ligera. Con cuatro tamaños de almohadilla para los oídos y dos tamaños de aletas para los audífonos. Disponibles en colores negro y blanco.

Características

- Sonido nítido y equilibrado con un rango dinámico extendido
- Modo ambiente
- Compatibles con el asistente Alexa
- Hasta cinco horas de reproducción de música
- Hasta 15 horas de reproducción con el estuche de carga
- Carga rápida de 15 minutos ofrece hasta dos horas de reproducción de música

contactame@esemanal.mx



Mirror Speaker de **Highlink**

Espejo con luz led y bocina. Inalámbrico con batería de litio recargable. Ofrece una imagen normal y de aumento 5X. Permite contestar llamadas.

Descripción

Dimensiones en cm HxWxD 19x11.5x32.5 con un peso de 0.750 kg. Incluye cable de carga y manual de usuario.

Características

- Batería de hasta cinco horas
- Alcance de hasta 10 metros
- Conectividad Bluetooth
- Iluminación led circular
- Lector micro SD
- Garantía de seis meses

Disponibilidad

- CT Internacional.

alejandro.diaz@highlink.com.mx



True Wireless WF-C500 de **Sony**

Audífonos inalámbricos. Sonido adaptable a las preferencias desde la aplicación Headphones Connect, así como configuraciones de búsqueda de audífonos, conexión rápida y control de comando de voz.

Descripción

Con tecnología Digital Sound Enhancement Engine que mejora la calidad de los archivos de audio comprimidos. Ergonómicos e incluye tres tamaños de almohadillas. Vienen en tres diferentes colores: menta, blanco y negro.

Características

- La batería permite reproducir música hasta por 20 horas
- Carga rápida de 10 minutos equivalente a una hora de música
- Estuche de carga
- Certificación IPX4 resisten a salpicaduras y sudor
- A través del smartphone son compatibles con Google Assistant y Alexa
- Conectividad Bluetooth
- Permite utilizar un solo auricular

contactactame@esemanal.mx



Blade L9 de **ZTE**

Smartphone con pantalla de 5" WVGA 18:9. Con memoria interna de 32 GB y 1 GB en memoria RAM. Soporta tarjetas microSD de hasta 128 GB. Incorpora SO Android 11 Go Edition que se complementa con un procesador Quad-Core a 1.3 GHz.

Descripción

Disponible en colores azul y gris. La batería está equipada con un sistema que detecta y limita el alto consumo energético. Dimensiones de 137.5*67.5*10 mm.

Características

- Batería de 2000 mAh
- Cámara principal de 8 Mpx
- Cámara frontal de 5 Mpx
- Conectividad 3G
- Puerto de audio de 3.5mm
- Operador Telcel

contactame@esemanal.mx



eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

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



www.esemanal.mx

MANTENTE INFORMADO EN NUESTRAS REDES SOCIALES

