16 de Mayo 2022 · Año 31 | No. 1475

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

3 DÉCADAS

GUÍA DE COMPRA ECOMMERCE DE MAYORISTAS

TENDA MÉXICO
Anuncia nuevo portafolio

REPORTAJE
Negocio en Big Data

GRUPO CVA
Celebra con canales su 23 aniversario

3 DÉCADAS

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

CONOCE NUESTROS SERVICIOS DIGITALES

•Estratégias comerciales •Soluciones de comunicación
•Oportunidades de negocio

www.esemanal.mx ventas@esemanal.mx

Alto potencial de negocio para comercializar Big Data

Álvaro Barriga

El equipo editorial de **eSemanal** entrevistó a expertos en el tema quienes mencionaron que big data es uno de los mercados que más crecerán en los próximos años, debido a que involucra otros nichos como: almacenamiento, analítica de datos e inteligencia artificial; algunas consultoras prevén un crecimiento aproximado del 19% en México para el 2025.

Este panorama se muestra muy favorable para los integradores de soluciones con mayor especialización. Tanto en México como en América Latina, existen compañías con alto potencial de desarrollar canales que aún no cuenten con las habilidades de implementar proyectos completos para una solución de big data.

Hoy el tema ya no es una novedad, pero sigue representando retos y oportunidades para que el canal pueda ayudar a sus clientes a subir de nivel, en su necesaria transformación digital.

Por otra parte, además de gobierno y financiero, otros sectores que muestran interés de adoptar soluciones de big data son: salud, industria, negocios al menudeo y ciudades inteligentes. Actualmente en México, las empresas invierten 33% de sus recursos en proyectos de big data, analítica y ciencia de datos.

Los pasados 5 y 6 de mayo se llevó a cabo en Guadalajara, Jalisco, la celebración del 23 aniversario de Grupo CVA, empresa fundada por Fernando Miranda (q.e.p.d.) y Adolfo Mexía, que ahora se encuentra en una nueva fase con CVA 2.0; se trata de un cambio de visión, valores y actitud, que a decir de Eduardo Coronado, Director de CVA Mayoreo, ahora está más enfocada a encontrar siempre los "cómo sí" hacer negocio con el canal.

Al evento asistieron algunos de los principales canales del mayorista en el país, como Eduardo Noriega, Director de Intercompras; Joel Escobedo, Director de Grupo Disser, Carlos Peña, Director de Forlac; Diana Ocón, Directora de PACS Computación; Iván del Carpio, Director de Grupo Dusof; Alejandro Meneses, Director de Avantek; Eduardo Camacho, Gerente General de Microsistemas Californianos, entre otros no menos importantes, así como directivos de algunos fabricantes e invitados como Héctor Lara, Director de Quarx Technologies; Juan Luis Tron, Director de Tripp Lite México; Blanca Ortiz, Directora de Canal en Logitech; Emilio Murillo, Director de Canales en Epson; Moisés Díaz, Gerente de Canal en Acer; entre otros.

Parte de la celebración consistió en una visita al Centro de Distribución (Cedis), al respecto, Alberto Escamilla, Director de Operaciones de Grupo CVA y Director de Full Fill Management México, explicó que ahí mueven al mes, aproximadamente un millón 200 mil piezas a todo el país. Además de que cuentan con certificación ISO 14001, para el uso de materiales reciclados; explicó que hacen operación de clase mundial.

¡Enhorabuena!

eSemanal noticias del canal, no recomienda equipos ni marcas, tampoco resuelve dudas técnicas individuales por teléfono. Si tiene algo que comunicarnos, diríjase a nuestras oficinas generales o use alguno de los medios escritos o electrónicos. eSemanal noticias del canal, es una publicación semanal de Contenidos Editoriales KHE, S.A. de C.V., con domicilio en Pitágoras 504-307, Col. Narvarte, C.P. 03020, México D.F. Número de certificado de reserva: 04-2013- 100817455000-102, Certificados de licitud y contenido de título: 16101, Editor responsable: Francisco Javier Rojas Cruz.
Los artículos firmados por los columnistas y los anuncios publicitarios no reflejan necesariamente la opinión de los editores. Los precios publicados son únicamente de carácter informativo y están sujetos a cambios sin previo aviso. PROHIBIDA LA REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL DEL MATERIAL EDITORIAL E INFORMACIÓN PUBLICADA EN ESTE NÚMERO SIN AUTORIZACIÓN POR ESCRITO de Contenidos Editoriales KHE, S.A. de C.V.

PORTADA

10 GUÍA DE COMPRA ECOMMERCE

PUBLIRREPORTAJE

7 TENDA MÉXICO Renueva su portafolio e incluye equipos compatibles con fibra óptica (HG6 Y HG9)

20 ESEMANAL FELICITA

REPORTAJE

21 En México las empresas invierten hasta 33% de sus recursos en proyectos de **BIG DATA, ANALÍTICA Y CIENCIA DE DATOS**

REPORTAJE

FABRICANTES

34 RITTAL TOUR 2022

43 FUJIFILM abrió su negocio de impresoras para oficina en México y está en búsqueda de canales

45 Presenta **HONEYWELL** su portafolio y el abanico de oportunidades que se desprende este

RITTAL

contactame@esemanal.mx 55 7360 5651

49 DELL TECHNOLOGIES
World Digital Experience 2022: priorizó la innovación, disrupción, resiliencia

CVA

MAYORISTAS
31 Con **CVA 2.0** el mayorista celebra su 23 aniversario e inicia una nueva era

37 TD SYNNEX ACADEMY, 30 capacitando al canal en el negocio de la industria TI

41 WITEAM 2022 será híbrido, con 100 canales presenciales y 200 asistentes virtuales

SYNNEX

INTEGRADORES
39 JOSÉ ANTONIO SÁNCHEZ recomienda la especialización

MAINBIT

TENDENCIAS
47 El 71.6% de las personas en México prefiere trabajar de forma híbrida: **CISCO**

53 PRODUCTOS

BÚSCANOS EN:

/NOTICIASDELCANAL

/NOTICIASDELCANAL

ESEMANAL

ESEMANAL

55 7360 5651

WWW.ESEMANAL.MX

DIRECTORIO

Editor Alvaro Barriga 55 5090-2044 alvaro.barriga@khe.mx Reporteros Anahí Nieto 55 5090-2046 anahi.nieto@esemanal.mx
Raúl Ortega 55 5090-2059 raul.ortega@esemanal.mx Redacción Web Claudia Alba 55 5090-2044 claudia.alba@khe.mx
Diseño Carmen Núñez 55 5090-2058 carmen.nunez@khe.mx Diego Hernández 55 5090-2061 diego.hernández@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 Diego Rojas 55 5090-2053 diego.rojas@khe.mx
Suscripciones 55 5090-2049 suscripciones@khe.mx

2022

3 DÉCADAS

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

Apoyando el negocio del canal

Tenda México

Renueva su portafolio e incluye equipos compatibles con **fibra óptica (HG6 Y HG9)**

- **Antenas Punto a Punto con más de 20km de conectividad (08) y un switch diseñado especialmente para el sector de la video seguridad así como para pequeñas y medianas empresas (TEG1024)**

- **Mikrotik México se integra al ecosistema de mayoristas especializados en el mercado WISP**

IP

Por medio de la experiencia y trayectoria que Tenda ha acumulado en México, ha desarrollado un catálogo de productos robusto que persigue la innovación tecnológica en el área de conexiones de redes para atender las necesidades actuales del mercado.

El portafolio del fabricante, que comenzó con productos de alta rotación necesarios para hogares y oficinas, se hará más completo para este segundo semestre del año y permitirá brindar a los usuarios finales soluciones completas.

"De la mano con distribuidores y mayoristas buscamos mejorar el canal y atender las necesidades que tienen los usuarios en su día a día, con modelos que esta semana llegan a México y que presentan una calidad excepcional y un precio accesible para las personas, y a los cuales daremos mucho impulso": Gonzalo Alvarado Sell In Manager de Tenda México.

Nuevos productos

- **N300 Wi-Fi GPON ONT:** modelo HG6 que brinda una conexión Wi-Fi de alta velocidad de 300 Mbps en fibra óptica, asegura una mejor calidad, con mayor velocidad para los hogares y compatibilidad con los diferentes OLTs que existen en el mercado. Los routers comunes ya comienzan a tener problemas de conexión y a ser lentos, por lo cual necesitan ser reemplazados.

- **AC1200 Dualband Wi-Fi GPON ONT:** modelo HG9 de doble banda que brinda mejor calidad de conexión, mayor estabilidad, mejor frecuencia y evita la saturación; solución accesible para los clientes que atiende a la necesidad de contar con productos de alta calidad para una conexión de fibra óptica.

- **O8 5GHz 23dBi 11ac Outdoor CPE:** modelo de antena para punto a punto, ideal para zonas rurales en donde se requieren largas conexiones, en especial para el mercado WISP, proveedores de servicio como internet o cable, ya que la antena es un apoyo para las conexiones de larga distancia al tener un diseño hecho para cubrir 20 Kilómetros como rango máximo de distancia.

- **24-Port Gigabit Ethernet Switch TEG1024D:** permite tener 24 puertos disponibles para las personas que trabajan en oficinas, lo que brinda una conexión fácil entre los dispositivos con alta velocidad y un estándar de calidad sumamente alto; además, el modelo presenta una carcasa metálica que hace posible su instalación dentro de un rack de servidores.

Mayoristas

Además de colaborar con mayoristas como CT Internacional, Grupo CVA, Grupo Shiva y Procesadores y Partes, Tenda anunció a Mikrotik México como nuevo miembro de su ecosistema de distribución, un especialista en el mercado WISP que lo aborda a través de soluciones integrales de alta potencia, en las que el fabricante podrá participar al impulsar sus nuevos modelos.

Beneficios para el canal

Alvarado mencionó que la alianza estratégica con Mikrotik México responde a una alineación de ideales similares en los que se respeta al canal, se atiende al mercado con responsabilidad, se busca seguir adelante y crecer en conjunto con los socios de negocio.

"Siempre hemos sido una empresa que se caracteriza por el respeto hacia el canal de distribución y por la búsqueda de establecer negocios rentables para todos, desde nuestros mayoristas hasta los canales; los apoyamos a que su precio sea competitivo sin mermar sus porcentajes de utilidad": Gonzalo Alvarado.

Como parte del apoyo hacia el canal, Tenda cuenta con un programa específico para los socios de negocio, en el que por medio de un equipo de sell out de tres personas distribuidas en el sur, bajío y centro del país, brindan material de marketing, capacitaciones, decoraciones de tienda, productos demos y asesoramiento en los negocios.

Otros de los beneficios para el canal consisten en acceso a rebates de acuerdo con su estrategia de negocio, publicidad de sus negocios por medio de las redes sociales de Tenda, Programa Universidad Tenda, el cual brinda webinars semanales, Programa de Certificación con valor curricular, que permite impulsar la marca y vender soluciones, entre otros.

"Invitamos a los socios de negocio interesados en conocer los beneficios que Tenda puede brindarles, comuníquense con nosotros, les asignaremos un ejecutivo que podrá platicar con ustedes y avanzar en su desarrollo de manera conjunta; estén al pendiente de las capacitaciones constantes de nuestro equipo de soporte técnico para que puedan llevar a los usuarios finales soluciones que satisfagan sus necesidades": Gonzalo Alvarado.

eCommerce Mayoristas

CADA VEZ LOS ECOMMERCE COBRAN MAYOR RELEVANCIA PARA EL CANAL DE DISTRIBUCIÓN, YA QUE LES PERMITE CONOCER EL STOCK, REALIZAR COTIZACIONES, HACER PEDIDOS Y UN SEGUIMIENTO DE ESTOS, ENTRE OTRAS VENTAJAS; POR ELLO, RESULTA UN DIFERENCIADOR SUMAMENTE VALIOSO PARA AQUELLOS MAYORISTAS QUE LO OFRECEN.

Texto: **Anahi Nieto**

COMPUSOLUCIONES

Siclik CompuSoluciones

Portafolio (Marcas) .....

Suscribe: Microsoft, Autodesk, ISVs, Veeam e IBM. Comercio: HP Enterprise, Veeam, VMware, Aruba, Apple, HP Inc, McAfee, Asus, Perfect Choice, Logitech, TechZone, Tripp Lite, ScreenBeam, Red Hat, Checkpoint, Kriptos, Data CRM, Comercia Point, Greentegrate y TRATO.

Productos y soluciones .....

Siclik Comercio: productos hardware como: HP INC, Apple, Lenovo, Productos enfocados a Gaming , Asus, Logitech, Perfect Choice, entre otros; HPE, Aruba, TechZone, ScreenBeam. Productos de software: Veeam, Vmware, Seguridad como McAfee y Check Point, Red Hat y servicios profesionales por parte de CompuSoluciones. Siclik Suscribe: productos de Microsoft, Autodesk, IBM, dirigido a productos bajo consumo, Cloud y/o suscripciones.

Disponibilidad de producto e inventario .....

La disponibilidad la arroja la plataforma de los productos que se tienen para entrega inmediata, de no haber, depende totalmente ~~de la disponibilidad~~ de fabricante, la información está en línea dentro de los comercios.

Ofrece cotizador con tipo de cambio .....

Permite levantar pedidos *(hasta qué monto o cantidad de productos)* : Sí, cada uno de los artículos tiene reglas de cantidad máxima en el catálogo. .....

Brinda seguimiento de pedidos .....

Descuento por compra Online .....

Horario de servicio 8:30 – 14:00 y 15:00 - 18:00 hrs.

Ofrece financiamiento: .....

Ofrece capacitación: .....

Tiene aplicación móvil: .....

Ofrece servicio de Chat: .....

Sellos o certificados de seguridad: Sí, Sello De confianza por la Asociación de Internet y publicada en las 2 plataformas: siclik Comercio y siclik Suscribe.

www.siclik.mx

3 DÉCADAS eSemanal NOTICIAS DEL CANAL
contactame@esemanal.mx 55 7360 5651

CT INTERNACIONAL

CT | ONLINE.mx

Portafolio (Marcas)

Productos y soluciones

Cómputo personal, empresarial y servidores, componentes de ensamble, sistema de punto de venta y credencialización, suministro y protección de energía, equipo de impresión y consumibles, electrónica de consumo, gaming, networking, telefonía celular, accesorios de cómputo, telefonía y videovigilancia, cloud, software, seguridad, electrónica, protección de la salud.

Disponibilidad de producto e inventario

Más de 15 mil 500 productos de más de 200 marcas.

Ofrece cotizador con tipo de cambio

Permite levantar pedidos *(hasta qué monto o cantidad de productos):* Ilímitado, disponible del crédito CT.

Brinda seguimiento de pedidos

Descuento por compra Online

Constantemente colocan promociones especiales.

Horario de servicio Las 24 horas del día, los 365 días del año.

Ofrece financiamiento:

Sí, a través del área de Servicios Financieros.

Ofrece capacitación:

Sí, constantemente ponen a disposición webinars.

Tiene aplicación móvil:

Sí, CT App, disponible en las store de IOS y Android.

Ofrece servicio de Chat:

Sellos o certificados de seguridad: Sí, SSL.

ctonline.mx

COMERCIALIZADORA DE VALOR AGREGADO (CVA)

KATY Powered by GCN

Portafolio (Marcas)

Microsoft, Kaspersky, ESET, Bitdefender, Norton y Softrestaurant.

Productos y soluciones

Licenciamiento ESD (Descargas Digitales).

Disponibilidad de producto e inventario

Siendo un producto en Descarga Digital, está disponible para la compra y entrega inmediata mediante una interconexión vía API con los diferentes Fabricantes.

Ofrece cotizador con tipo de cambio

Sí, cuenta con un cotizador, el cliente en todo momento podrá consultar precios y promociones vigentes, todos los productos están publicados en Moneda Nacional MXN (Pesos).

Permite levantar pedidos *(hasta qué monto o cantidad de productos):* Sí, permite levantar pedidos automatizados y no hay límite en las cantidades de los productos.

Brinda seguimiento de pedidos

Katy cuenta con una herramienta de Autogestión que le permite al cliente administrar todas y cada una de las compras realizadas en la plataforma para su seguimiento puntal.

Descuento por compra Online

Todos los productos en el esquema ESD cuentan con un beneficio de precio especial que le permite al cliente garantizar una mejor utilidad al ser un producto que se recibe de forma digital.

Horario de servicio La plataforma está disponible las 24 hrs. Los 365 días del año.

Ofrece financiamiento:

Sólo bajo las condiciones de línea de crédito de cada cliente.

Ofrece capacitación:

La plataforma cuenta con una sección llamada "Formación" la cual funciona como una Academia Online que de manera permanente aloja webinars, capacitaciones y certificaciones de las diferentes marcas interconectadas a la plataforma.

Tiene aplicación móvil:

No existe una aplicación, ya que la página es Auto-responsiva.

Ofrece servicio de Chat:

La plataforma cuenta con una herramienta de Soporte que permite levantar Tickets para atender cualquier incidencia dentro del portal y a través de ésta puede darle seguimiento y solución.

Sellos o certificados de seguridad:

Sí, la plataforma es 100% segura y confiable.

katyplatform.com

GIRA DE NEGOCIOS
CVA 2022
Hospitality
TRANSMITIENDO DESDE LOS CABOS, B.C.S.
23 & 24 DE MAYO
Regístrate en la Gira de Negocios VIRTUAL.
Capacitaciones · Showroom · Dinámicas · Regalos · Más
EC Line
SILIMEX
manhattan
Life just got easier.
cisco Partner
EPSON
EXCEED YOUR VISION
NEC
SEAGATE
hp
COMPLET
• UPS • No Break • Reguladores
acer
HUAWEI
AOC
Microsoft
CyberPower
QNAP
GHIA
MIRATI HOME
SAMSUNG
intel

DICOTECH MAYORISTA DE TECNOLOGIA

www.dicotech.com.mx

Portafolio (Marcas) ✓
Más de 150 de las mejores marcas.

Productos y soluciones ✓
Todo lo relacionado al cómputo y tecnología, enfocados a los componentes para ensamble y gamer.

Disponibilidad de producto e inventario ✓
6 bodegas propias con stock y disponibilidad de bodegas de proveedores.

Ofrece cotizador con tipo de cambio ✓

Permite levantar pedidos *(hasta qué monto o cantidad de productos)*: ✓
Sí se permite, sin mínimos de compra por pedido.

Brinda seguimiento de pedidos ✓

Descuento por compra Online ✓

Horario de servicio 24 horas del día, los siete días de la semana.

Ofrece financiamiento: ✓
Según solicitud del cliente.

Ofrece capacitación: ✓
Continua.

Tiene aplicación móvil: ✗

Ofrece servicio de Chat: ✓

Sellos o certificados de seguridad: ✓

www.dicotech.com.mx

GRUPO LOMA

Portafolio (Marcas) ✓
Varias marcas

Productos y soluciones ✓
Varias líneas de productos.

Disponibilidad de producto e inventario ✓
El stock que se visualiza en la página está actualizado en tiempo real con los almacenes de las sucursales.

Ofrece cotizador con tipo de cambio ✓
Sí, se cuenta con un cotizador y permite generar a los clientes sus propias cotizaciones con porcentajes de utilidad para la venta de productos en su negocio.

Permite levantar pedidos *(hasta qué monto o cantidad de productos)*: ✓
Sí, pueden realizar sus pedidos, no hay un límite de productos, ni mínimo de compra.

Brinda seguimiento de pedidos ✓
Sí hay seguimiento de pedidos, el ejecutivo de ventas está a la orden de la compra hecha por su cliente en el portal, de igual manera ellos mismos pueden estar al pendiente de sus compras directamente en su perfil de Glomastore.

Glomastore

Descuento por compra Online ✓
Depende de la estrategia de ventas o temporalidad, siempre hay productos que tienen descuentos o precios especiales que sólo son válidos comprándolos en línea.

Horario de servicio 24/7, sin embargo, sus compras o solicitudes extras se dan seguimiento en el horario de oficina.

Ofrece financiamiento: —

Ofrece capacitación: —

Tiene aplicación móvil: ✗
No hay aplicación móvil, pero la web es responsive al uso del navegador en celular sin problemas.

Ofrece servicio de Chat: ✓
Sí, cuenta con servicio de chat directamente de la página de Facebook, dependiendo de la solicitud se canaliza con el departamento correspondiente.

Sellos o certificados de seguridad: ✓
Sí tiene certificados de seguridad.

glomastore.mx

Technology Forum

Sistema de punto de venta y credencialización

19 Mayo

HORA	MARCA
09:00 - 09:10	Bienvenida
09:20 - 10:00	Zebra
10:10 - 10:50	National Soft
11:00 - 11:40	Honeywell
11:50 - 12:30	EC-LINE
12:40 - 13:20	Bixolon
13:30 - 14:10	Pacific Soft
14:20 - 15:00	HiStone
15:10 - 15:50	DESS
16:00 – 16:40	Samsung

ZEBRA Honeywell EC Line PS NATIONAL SOFT

star SAMSUNG DESS MÉXICO BIXOLON HiStone

MEM ESR EMPRESA SOCIALMENTE RESPONSABLE

INCOM

Portafolio (Marcas)

3M, Bosch, Brady, Channell, Charofil, Commscope, Condumex, Condunet, Corning, Crossline, DCD, EJ, Fremco, GMP, Golden Eagle, Husqvarna, Icoplastik, Icoptiks, INNO, Intellinet, Jonard, Kaeser, Leviton, Manhattan, Marais, Metalico, Multilink, NCS Jaguar, Norscan, Panduit, PLP, Polymerico, Polywater, Proskit, Radiodetection, Ripley, Tuliko, Viakon, Urrea, Wacker Neuson, Werner y Yokogawa.

Productos y soluciones

Telecomunicaciones, construcción, integración de ti, televisión, por cable, radio, internet, telefonía, voz y datos con más de 2000 productos en línea.

Disponibilidad de producto e inventario

La página permite ver el stock disponible.

Ofrece cotizador con tipo de cambio

Sí, moneda nacional y dólares.

Permite levantar pedidos *(hasta qué monto o cantidad de productos)*: Sí se permite, sin mínimos de compra por pedido.

Brinda seguimiento de pedidos

Sí, por cualquiera de los medios: correo electrónico, telefónico, chat o presencial.

Incom Retail

Descuento por compra Online

Sí, para los usuarios registrados.

Horario de servicio Lunes a jueves de 8:00 a 19:00 hrs., viernes de 8:00 a 17:00 hrs., y sábados de 8:00 a 14:00 hrs.

Ofrece financiamiento:

Sí, a través de un tercero.

Ofrece capacitación:

Ofrece seminarios web y asesoría técnica gratuita, además de cursos y capacitaciones especializadas impartidas por el equipo de soporte técnico a solicitud de cada cliente con un costo adicional.

Tiene aplicación móvil:

Ofrece servicio de Chat:

Sí, en la página web así como chat vía Whatsapp.

Sellos o certificados de seguridad:

Sí, cuentan con certificado SSL y en transacciones 3-D Secure.

www.incom.mx

INGRAM MICRO

Portafolio (Marcas)

Microsoft, HPI, HPE, Dell, Lenovo, Cisco, Apple, Samsung, Logitech, Startech, entre más de 200 marcas.

Productos y soluciones

+14K productos en el portal de diferentes categorías: cómputo, servers, componentes, gaming, accesorios, software, gadgets, impresión, seguridad, por mencionar algunos.

Disponibilidad de producto e inventario

Variación en la disponibilidad, ya que tenemos 7 sucursales y es distinta en cada una dependiendo la demanda de la región.

Ofrece cotizador con tipo de cambio

El tipo de cambio es generado diariamente por el team de finanzas utilizando como referencia la información del Banco de México (BANXICO).

Permite levantar pedidos *(hasta qué monto o cantidad de productos)*: Permite levantar tantos pedidos sean necesarios para el cliente sin un límite de monto, la restricción depende de la capacidad de crédito/pago que tengan.

Brinda seguimiento de pedidos

Brinda una lista de las órdenes que han creado que tiene información de las guías de paquetería como Beetrack a los usuarios para que puedan ver el estatus de sus pedidos.

Ingram Micro Online

Descuento por compra Online

Sí, estos son determinados por las marcas o por la empresa en distintas temporadas, adicionalmente, tienen la compañía de Venta Azul con distintos descuentos y beneficios que se van actualizando.

Horario de servicio De 07:00 23:00 hrs.

Ofrece financiamiento:

Sí, para los clientes.

Ofrece capacitación:

Desde el proceso de alta, se envía videotutoriales para el uso de la plataforma y la comunicación continúa con respecto a las mejoras que implementan durante el año.

Tiene aplicación móvil:

Sí, Ingram Micro mobile app.

Ofrece servicio de Chat:

Sí, cuentan con un Live Chat (Soporte con ejecutivos en línea).

Sellos o certificados de seguridad:

mx.ingrammicro.com

INOVAT TECHNOLOGY

Woocommerce

Portafolio (Marcas)

Samsung, NEC, Optoma, LG, Absen, Unilumin, Barco, BenQ, Christie, Logitech, Navori, Epson, Kramer, QSC, RGB Spectrum, VuWall, Screenbeam, Aopen, Crestron, Da-Lite, Bright Sign, Sharp, Jupiter, Peerless, Minix, Infocus, Chief.

Productos y soluciones

Proyectores, monitores profesionales, pantallas led, cubos de retroproyección, interactivos, video wall, videoconferencia, centros de monitoreo, automatización de salas, señalización digital, soluciones de colaboración, creación y administración de contenidos, creación de canales institucionales, accesorios audiovisuales, proyectos audiovisuales.

Disponibilidad de producto e inventario

Ofrece cotizador con tipo de cambio

Permite levantar pedidos *(hasta qué monto o cantidad de productos)*: Sí, sin límite.

Brinda seguimiento de pedidos

Descuento por compra Online

Horario de servicio Lunes a viernes de 9:00 - 18:00 hrs.

Ofrece financiamiento:

Ofrece capacitación:

Tiene aplicación móvil:

Ofrece servicio de Chat:

Sellos o certificados de seguridad:

www.inovate.com.mx

ISTEN TELECOMUNICACIONES

Isten Telecomunicaciones

Portafolio (Marcas)

Belden, Bticino, CDP, Charofil, Condumex, Dahua, Derrant, Epcom, Fibrain, Grandstream, Hikvision, Hilook, Hubbell, Intec, Intellinet, IP-Com, Jaguar, KPS, Net2phone, Ortronics, Panasonic, Panduit, Provision ISR, Smartbitt, Sbetech, Ubiquiti, ZKTeco.

Productos y soluciones

Telefonía, CCTV, control de acceso, redes, cableado estructurado, administración de cableado, respaldo de energía, herramientas y medición.

Disponibilidad de producto e inventario

Ofrece cotizador con tipo de cambio

Permite levantar pedidos *(hasta qué monto o cantidad de productos)*: Sí, lo que se requiera. Sujeto a disponibilidad.

Brinda seguimiento de pedidos

Descuento por compra Online

Horario de servicio Lunes a viernes de 9:00am a 19:00 y sábados de 09:00 a 15:00 hrs.

Ofrece financiamiento:

Ofrece capacitación:

Tiene aplicación móvil:

Ofrece servicio de Chat:

Sellos o certificados de seguridad:

www.isten.com.mx

3 DÉCADAS eSemanal NOTICIAS DEL CANAL

contactame@esemanal.mx 55 7360 5651

3 DÉCADAS

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

SÍGUENOS EN LINKEDIN

/NOTICIASDELCANAL

LICENCIAS ONLINE

SmartHub

Portafolio (Marcas) ✓

A10 Networks, Aqua Security, CyberArk, FireMon, Impreva, Micro Focus, Microsoft, Progress, RSA, Sophos, TeamViewer, Utimaco, VMware, AlgoSec, Check Point, Fire Eye, GFI, LOL ISV Solutions, Nokia, Rapid7, N-able, Stellar Cyber, Trend Micro, Veeam, y más de 40 marcas a nivel regional.

Productos y soluciones ✓

Ciberseguridad, cloud, datacenter, desktop, diseño, disponibilidad, mobile y virtualización.

Disponibilidad de producto e inventario ✓

Los productos y soluciones de software que vende no requieren inventario por lo que siempre están disponibles para su compra.

Ofrece cotizador con tipo de cambio —

Permite levantar pedidos *(hasta qué monto o cantidad de productos):* ✓ Sí, la plataforma permite levantar pedidos sin límite de monto o cantidad.

Brinda seguimiento de pedidos ✓

Sí, ofrece el seguimiento de pedidos indicando cada cambio de estado.

Descuento por compra Online —

Horario de servicio 24 horas, los 365 días del año

Ofrece financiamiento: ✓

Ofrece capacitación: ✓

Tiene aplicación móvil: ✗

El Marketplace es 100% responsive/mobile friendly.

Ofrece servicio de Chat: ✗

Sellos o certificados de seguridad: ✓

La plataforma cuenta con certificado HTTPS por lo que todas las transacciones son seguras.

smarthub.licenciasonline.com

PCH MAYOREO

PCH Mayoreo

Portafolio (Marcas) ✓

3NSTAR, Acer, Acteck, Adata, AMD, Aspel, Asrock, Asus Computo, Asus OPBG, Autodesk, Benq, Biostar, Bitdefender, Blackpcs, Brother, Canon, CDP, Complet, Cooler Master, Corsair / El Gato, Crucial, CyberPower, Dahua, Dell, ECS, Epson, Eset, EVGA, Getttech, Hikvision, Hisense, Honeywell, HP Consumibles, HP Impresion, Intel, Kaspersky, Kingston, Koblenz, Lenovo, LG, Linksys, Logitech, Manhattan / Intellinet, Microsoft, Microsoft Lincenciamento, MSI, Multimedia Screens, My Bussines POS, National Soft, Norton, Patriot / Viper, PNY, Provision ISR / Plantronics / Condumex / Panasonic / Wam, QIAN, Sandisk / WD, Sapphire, Seagate, Smartbitt, Sola Basic, Stylos, Teamviewer, Tenda, Toshiba, TP Link, Ubiquiti, Vorago, Yeyian, Zebra y Zotac.

Productos y soluciones ✓

Tecnología.

Disponibilidad de producto e inventario ✓

Ofrece cotizador con tipo de cambio ✓

Sí, al día.

Permite levantar pedidos *(hasta qué monto o cantidad de productos):* ✓ Sí. No hay un monto específico.

Brinda seguimiento de pedidos ✓

Descuento por compra Online —

Horario de servicio De 09:00 a 19:00 hrs.

Ofrece financiamiento: —

Ofrece capacitación: ✓

Tiene aplicación móvil: ✗

Ofrece servicio de Chat: ✓

Sellos o certificados de seguridad: —

www.pchmayoreo.com

3 DÉCADAS eSemanal NOTICIAS DEL CANAL

contactame@esemanal.mx 55 7360 5651

TECNOLOGÍA ESPECIALIZADA ASOCIADA DE MÉXICO (TEAM)

Enlace TEAM

Portafolio (Marcas) ✓

APC, Aruba, Autodesk, Microsoft CSP, HP Enterprise, HP Inc, HP ROK, Kingston, Makerbot, Kodak, Stratosphere, Red Hat, y próximamente Trend Micro.

Productos y soluciones ✓

Soluciones de PCaaS (PC como servicio) WaaS (Wireless as a service), DMaaS (Digitalización como servicio) IaaS, SaaS, PaaS, Implementaciones y Configuraciones pre-entrega, Pago de Certificaciones Stratosphere, Registro de garantías HPI, HPE, Migración de contratos CSP Autodesk: Migración de contratos de mantenimiento, Migración de contratos multiuser trade in, Empate en fechas en contratos de Autodesk, Servicios de Instalación puesta en punto, Configurador de Servidores IQuote, acceso a HP Connect & Intel Technology Provider.

Disponibilidad de producto e inventario ✓

Online 24 x 7

Ofrece cotizador con tipo de cambio ✓

Permite levantar pedidos *(hasta qué monto o cantidad de productos)*: ✓ No existen mínimos o máximos se determina por monto de crédito disponible.

Brinda seguimiento de pedidos ✓

Se ofrece tracking de guías de paqueterías con nombre de quien recibió.

Descuento por compra Online ✓

Dinámico en cada producto o campaña.

Horario de servicio Servicio y operación 24/7, soporte: L a V 9:00 a 19:00 Hrs.

Ofrece financiamiento: ✓

Tarjeta de crédito 3, 6, 9 y 12 Meses diferidos. (Opción al finalizar la orden).

Ofrece capacitación: ✓

General vía webinar.

Tiene aplicación móvil: ✗

No, modelo responsivo (optimizado) a través de browsers de cualquier móvil.

Ofrece servicio de Chat: ✓

Servicio de chat on line de 9:00 a 19:00 hrs., fuera de horario mensaje; 12:00 hrs.

Sellos o certificados de seguridad: ✓

SSL Almacenamiento local; Cookies (UCC SSL).

enlaceteam.com

TECNOSINERGIA

Portal Tecnosinergia

Portafolio (Marcas) ✓

Belden, CyberPower, Duosmart, EBS, Enson, Fluke Networks, Kidde, Meriva Technology, Planet, QNAP, RESIDEO, TP-Link, Ubiquiti, Uniarch, UNV, Western Digital, ZKTeco y Zyxel.

Productos y soluciones ✓

Videovigilancia e inteligencia artificial a través de video, control de acceso peatonal, vehicular y sistemas de inspección, seguridad, videovigilancia e IA en el transporte, redes de datos y sistemas de comunicación, infraestructura de cableado de bajo voltaje, alarmas e intrusión, detección de incendio, smart home y productos de consumo.

Disponibilidad de producto e inventario ✓

90%.

Ofrece cotizador con tipo de cambio ✓

Permite levantar pedidos *(hasta qué monto o cantidad de productos)*: ✓ Sí, sin límite.

Brinda seguimiento de pedidos ✓

Descuento por compra Online ✓

Horario de servicio Lunes a viernes de 09:00 a 18:00 hrs.

Ofrece financiamiento: ✓

Sí, konfio, mercado crédito, kueskiPay, crédito Tecnosinergia.

Ofrece capacitación: ✓

Sí, online y presencial.

Tiene aplicación móvil: ✗

Ofrece servicio de Chat: ✓

Sellos o certificados de seguridad: ✓

Sí, Secure Trust.

www.tecnosinergia.com

3 DÉCADAS eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

FELICITA A:

Lunes 16 Mayo

FERNANDO SUÁREZ, DIRECTOR GENERAL DE ***SSOLUCIONES***

Martes 17 Mayo

DÍA MUNDIAL DEL INTERNET

ÁLVARO NERY SÁNCHEZ RANGEL, DIRECTOR DE ***CONS-IT TECNOLOGÍA Y SEGURIDAD***

OSCAR GONZÁLEZ NAVARRO, GERENTE DE MARCA GHIA EN ***GRUPO CVA***

Jueves 19 Mayo

GUSTAVO ALFONSO GONZÁLEZ VELÁZQUEZ, DIRECTOR COMERCIAL DE ***MR. SITE***

MÓNICA MUÑOZ, DIRECTORA GENERAL DE ***DIALOGO VISUAL***

Viernes 20 Mayo

JANNETE OCEGUEDA, ANALISTA DE MARKETING EN ***PERFECT CHOICE***

MARÍA FERNANDA CABALLERO, ANALISTA DE MARKETING EN ***NEXSYS***

RENÉ TORRES FRAGOSO, PRESIDENTE Y DIRECTOR GENERAL DE ***CONTPAQI***

Sábado 21 Mayo

JORGE ANTONIO GONZÁLEZ FUENTES, DIRECTOR DE VENTAS PARA LATINOAMÉRICA EN ***VERBATIM***

Domingo 22 Mayo

JAVIER CONTRERAS, DIRECTOR GENERAL DE ***MOMIOTEK***

ROMÁN ROSALES, DIRECTOR COMERCIAL DE ***MYBUSINESS POS DESARROLLOS***

MAYO 2022

En México las empresas **invierten hasta 33%** de sus recursos en proyectos de **Big Data, analítica y ciencia de datos**

- EL DÉFICIT DE PERSONAL ESPECIALIZADOS EN BIG DATA, UN RETO CAPITALIZABLE EN OPORTUNIDAD PARA EL CANAL
- LA CIBERSEGURIDAD Y EL CONOCIMIENTO PROFUNDO DEL NEGOCIO A IMPLEMENTAR EL BIG DATA, CLAVE PARA ENTREGAR SOLUCIONES LLAVE EN MANO
- HOSPITALIDAD, SALUD, RETAIL Y MANUFACTURA, ALGUNOS ESPACIOS DONDE LA CORRECTA IMPLEMENTACIÓN DE SOLUCIONES PARA BIG DATA TRANSFORMARÁ EL NEGOCIO

Texto: Raúl Ortega

En la era de los datos, la importancia de la información se trasladó de la cantidad a la calidad, pues si bien la gran mayoría de las empresas almacena titánicas cantidades de información relevante sobre sus procesos, calidad, logística, colaboradores o información de sus clientes finales, también es una realidad que deben protegerlos, no pueden deshacerse de ellos y lo que es peor, no han podido sacar provecho de estos, ya que las herramientas con las que cuentan no lo permiten.

Lo anterior apenas es un vistazo a la multiplicidad de oportunidades en Big Data que se abren para los canales, aunque paralelamente también existen desafíos que éstos deben sortear como son: el desabasto, la disrupción de las cadenas de logística, la guerra y la carencia de personal especializado, aunque todo ello no demerita la demanda por parte de las empresas, siendo que están dispuestas a invertir hasta una tercera parte (33%) de sus presupuestos en innovación que incluyen proyectos de analítica, Big Data y ciencia de datos.

En la actualidad la cantidad de datos que se generan producto de los innumerables dispositivos conectados a la red es tan vasta, que incluso para las herramientas existentes es complicado procesarlos de manera eficiente, más aún, poder sacar provecho de éstos. Aunque es importante destacar que, de lograr depurar, agrupar y procesar dicha información, los beneficios representarían una alta rentabilidad para cualquier organización.

Definición, alcances y oportunidades en el Big Data

El Big Data, como su nombre lo refiere, es un término que describe el gran volumen de datos y que pueden estar catalogados en estructurados, no estructurados o semiestructurados, aunque algunos refieren que existe una cuarta categoría, los multi-estructurados o híbridos.

contactame@esemanal.mx 55 7360 5651

3 DÉCADAS
eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL
Manténte Cerca
SÍGUENOS EN
revista_esemanal
www.esemanal.mx

"El Big Data son las herramientas, tanto el equipo como en software (internas como en la nube), para procesar grandes acervos de datos como su nombre lo indica, y con la posibilidad de aparejar en tiempo real, grandes cantidades de datos": Ricardo Zermeño, Director General de Select.

Así bien, la oportunidad de negocio en torno a los datos es tan grande como diversificada, puesto que las soluciones de analítica en el mercado cubren los tres tipos de datos más comunes, del mismo modo el Gerente de la unidad de negocio de IBM en CompuSoluciones, Víctor Miramón, se refirió al tema: "Observamos una gran oportunidad en la analítica de Big Data, ya que nuestra cadena de asociados podría usar las técnicas analíticas avanzadas contra conjuntos de datos muy grandes y diversos que incluyen: datos estructurados, semiestructurados y no estructurados, de diferentes orígenes, y en tamaños diferentes de terabytes a zettabytes. El análisis de Big Data permite a analistas, investigadores y usuarios de negocios tomar decisiones mejores y más rápidas utilizando datos que antes eran inaccesibles o inutilizables, por lo que, la amplia gama de soluciones de IBM incluye: Cloudera Data Platform Private Cloud; Gobierno de Data Lake; Ciencia de datos y Machine Learning; IBM Cloud Pak for Data; IBM Big Replicate; y IBM Db2 Big SQL".

VÍCTOR MIRAMÓN

La posibilidad de negocio frente a la que se encuentran los canales con el Big Data no sólo es grande, sino que está estrechamente relacionada con soluciones que pueden ser capitalizadas desde software, lo que se convierte en una alternativa atractiva para los tiempos que corren de pandemia, desabasto de componentes, largos tiempos de espera e incremento en los precios.

Tipos de datos del Big Data:

- **Estructurados:** Son datos fáciles de gestionar como las bases de datos, es decir, cualquier dato que sea posible almacenar, acceder y procesar.
- **No estructurados:** En este apartado se contemplan datos que se generan desde cualquier dispositivo móvil, tableta u ordenador, lo que incluye: publicaciones en redes sociales, blogs, formularios de registro, secuencia de clics en algún sitio, imágenes, videos, audios, mails y documentos de texto; debido a su tamaño el desafío estriba en el procesamiento y la derivación de valor de éstos.
- **Semiestructurados:** Este tipo de datos se conforma por datos estructurados y no estructurados, aunque el reto se centra en cómo leer cada pieza de la información, un ejemplo es un dato representado en un archivo XML.
- **Multi-estructurados o híbridos:** Son datos provenientes de e-commerce, datos meteorológicos y datos de mercados emergentes.

contactame@esemanal.mx 55 7360 5651

“Hoy en día ya estamos viendo la reapertura de muchos proyectos, del sector público e industria privada, específicamente en Big Data y video-analítica, todo va relacionado al regreso de actividades en tiendas tradicionales y el aumento en comercio tradicional, aunque el comportamiento de ventas por medios electrónicos sigue al alza, por cuestiones de mercado que se pueden atribuir a la facilidad de pedidos, y que llegan directamente al domicilio del consumidor”: Miguel Tiempos, Arquitecto de Preventa en soluciones para Inteligencia Artificial, Machine Learning y Super Cómputo para México y Latino América en HPE.

Por otra parte, los datos representan un negocio horizontal que cruza por varios mercados en ascenso como son: la nube, la analítica de datos e inteligencia artificial, así lo compartió Gerardo Flores, PSS Next Gen Solutions en TD Synnex: “El mercado de Big Data es uno de los que más van a crecer en los próximos años, ya que involucra varias ramas tales como almacenamiento, ya sea On-Premise o en la nube, analítica de datos e inteligencia artificial, en donde según las empresas de consultoría y especializadas en IT, Gartner e IDC, se prevé un crecimiento aproximado del 19% en México para el 2025, lo cual representa una gran oportunidad para nuestros socios de negocio, donde les brindamos apoyo en el desarrollo y entendimiento de estas tecnologías en verticales como Salud, Industria, Negocios al menudeo y Ciudades Inteligentes, ya que los clientes finales van a necesitar de ayuda para utilizar el potencial de esta tecnología”.

GERARDO **FLORES**

Un factor implícito en el actual contexto y que no deberían pasar por alto los canales, es el desabasto, ya que si bien el almacenamiento, el acceso y el procesamiento de datos corre sobre soluciones en software, también necesita de equipos (hardware), los cuales, en caso de requerirlos, los canales tendrían que acercarse a un mayorista que no sólo provea del equipo, sino que entregue certidumbre o alternativas viables para los temas de stock.

"Por el tema del desabasto, actualmente ofrecemos servicios de almacenamiento en la nube de Stratosphere, cuya adopción ha ido creciendo de manera importante en el último año en los servicios de almacenamiento en crudo, DRP y DLP, también proveemos servicios de CMaaS (Content Management as a Service) para mitigar posibles desabastos y cubrir las necesidades del mercado": Omar Hernández, Product Manager Qlik BU Analytics & Digital Management en TEAM.

A forma de colofón de la primera parte es de destacar que, una vez los canales ayuden a identificar a sus clientes finales las fuentes de datos y los categoricen, el siguiente paso será definir los mecanismos que transformarán los datos en información relevante y que entregue beneficios en favor de la reducción de costos, toma de decisiones más rápidas y acertadas, además de nuevos lanzamientos de productos o servicios, siendo esto último la carta de presentación de los canales y lo que eventualmente les abrirá oportunidades para comercializar y entregar soporte para Big Data.

Verticales con potencial de negocio para Big Data:

- **Hospitalidad:** Podría simplificar la medición de satisfacción de los clientes, al recopilar datos, aplicar análisis e identificar previamente posibles inconvenientes en la experiencia del cliente.
- **Salud:** El análisis de los datos en esta área podría ayudar proporcionar diagnósticos u opciones de tratamiento de forma más eficiente.
- **Retail:** Ayuda con la fidelización de los clientes y verifica hábitos de compras, por lo que es posible recomendar productos nuevos y predecir tendencias, lo que aumenta la rentabilidad.
- **Manufactura:** La revisión de errores y oportunidades de mejora arrojan luz sobre el camino a tomar para el desarrollo o montajes futuros de las empresas.

SÍGUENOS EN TWITTER

@eSemanal

Los desafíos

Lamentablemente, la problemática del desabasto, combinado con el conflicto armado entre Rusia y Ucrania y algunos estragos de la pandemia, mantienen una niebla espesa en el horizonte que no deja ver las posibles afectaciones y la duración de éstas, lo que ha terminado por afectar a los mercados al moverse con mayor cautela las inversiones, lo que desde luego, afectó y continúa afectando a la industria TI, en específico los negocios relacionados con Big Data, al respecto Ricardo Zermeño contextualizó: "El desabasto continúa y desgraciadamente no solamente el problema de la pandemia y la disrupción de todas las cadenas logísticas, sino ahora tenemos también la disrupción causada por la guerra, lo que añade temas de inflación, subida de precios de commodities y de ciertos productos que se producen en Ucrania y Rusia; por ejemplo, la guerra está afectando productos como el trigo y el petróleo".

No obstante, y pese a que los indicadores no son los más favorables debido al contexto sociopolítico internacional, la consultora Select en informes recientes, dimensionó una inversión de hasta el 33% del presupuesto destinado a la innovación en temas de analítica, Big Data y ciencia de datos, por parte de las empresas, lo que devela la oportunidad de negocio, pero, sobre todo, la alta demanda de las organizaciones por contar con soluciones que maximicen el valor de sus datos.

RICARDO ZERMEÑO

"El tema de analítica y Big Data, ya están en la prioridad más alta de los CEOs; dentro de las organizaciones que nosotros hemos encuestado (una muestra de las 1500 más grandes de México), los recursos que se destinan a innovar oscilan entre un 20% y un 33% para proyectos de analítica, Big Data y ciencia de datos, es ahí donde hay oportunidades claras para apoyar a las empresas; a su vez, lo que nos han compartido sobre qué buscan y no encuentran, está orientado al personal con conocimiento y experiencia de haber aplicado la analítica y el Big Data para resolver problemas concretos en las industrias": Ricardo Zermeño.

Por su parte, CompuSoluciones coincidió en que, el mercado está ávido de personal especializado que cuente con los conocimientos necesarios para implementar herramientas, que ayuden a catalogar la información y simplificar el cúmulo de Data, sin embargo, la demanda supera la oferta, lo que conmina a los canales a especializarse y disminuir el déficit.

"Muchos de los proyectos que se realizan o empiezan a realizarse terminan detenidos, esto debido a factores como: capital humano capacitado, es decir la necesidad de talento, ya que el crecimiento ha sido tan rápido y ha impactado de tal manera, que los expertos en este tema se han convertido en los más codiciados por las empresas; en segundo lugar están las herramientas que garanticen la calidad de los datos, es necesario revisar con precisión la data que se ocupa, que sea precisas y sobre todo relevante; otro punto es la estrategia centrada en ciberseguridad, y sobre todo el avance en los ataques a repositorios, en donde se almacena la data importante o sensible, lo que también ha sido tendencia de ataques; por último están la estrategia basada en el cliente y sus necesidades, es decir adaptarse al cambio dinámico, pues sino se replantea cómo se está ocupando la data de la industria, esto podría llevar a la pérdida de recursos": Víctor Miramón.

En este punto se pone a la mesa otro tema a considerar. Cuando se habla de grandes cúmulos de información sensible (Big Data) que pueden ser procesados para su aprovechamiento, la siguiente pregunta obligada es ¿Cómo protegerlos? Los ataques y secuestro de datos es una práctica cada vez más recurrente y conforme pasa el tiempo, la exposición es mayor, por lo que el conocimiento especializado en la depuración de los datos no es suficiente, sino que debe estar soportado por un dominio en ciberseguridad. "Un reto que siempre va a estar latente es, el nivel de capacitación del staff, ¿tienen el conocimiento necesario en las nuevas plataformas que están sobresaliendo en el mercado? ¿Mi cliente está preparado para utilizar dichas plataformas?, ¿Requiere infraestructura, seguridad, acceso seguro a los aplicativos? Y como siempre, la seguridad informática es un reto, ya no es cuestión de si la red del cliente va a ser objeto de un ataque, sino la pregunta es ¿Cuándo?": compartió Miguel Tiempos.

MIGUEL **TIEMPOS**

"Creo que uno de los principales desafíos que se tendrá es que, con el alto volumen de empresas que está adoptando soluciones de Big Data, encontrar personas con este tipo de conocimiento o especialidad, será el mayor reto para los canales, ya que en muchos casos el personal que contaba con el conocimiento de redes, no precisamente será el mismo que pueda manejar temas de analítica de datos o de programación; las herramientas de Big Data necesitan ser manejadas por personas que conozcan bien estas soluciones y de esta forma obtener el mayor beneficio": Gerardo Flores.

Una vez recorrido el camino de capacitarse, certificarse, y especializase en Big Data así como en temas de ciberseguridad, lo que sigue es aplicar una estrategia sobre los datos, la estructura de la información y definir los indicadores, elementos que eventualmente se verán reflejados en resultados precisos, así lo puntualizó Omar Hernández: "Los principales problemas que se presentan, tienen que ver con la estructura de la información, ya que los clientes hoy día no tienen una real estrategia de datos y tienden a pensar que primero tienen que corregir la estructura de su información y sus fuentes, y si bien esto es correcto hasta cierto punto, es necesario considerar que se pueden identificar procesos con información, donde se pueda comenzar a desarrollarse Big Data, otro aspecto relevante es la definición de los indicadores, por lo que siempre es recomendable tener estas definiciones bien planteadas para resultados relevantes".

OMAR **HERNÁNDEZ**

Conclusiones

Así bien, es posible observar que la demanda por capital humano con conocimientos en Big Data crece, y aunque si bien un primer paso para los canales en esa dirección está en adquirir conocimientos especializados, también es cierto que, no basta con un entendimiento profundo del Big Data, sino que se requiere de otros conocimientos como aplicación de las herramientas para depurar y agrupar la información y ciberseguridad, con lo cual el canal garantiza entregar una solución "llave en mano" para su cliente final.

Asimismo, como elemento adicional, el canal podría maximizar sus ganancias al conocer a detalle la industria o la naturaleza del negocio para la cual aplicará sus conocimientos en Big Data, pues de esa forma entregará soluciones que resuelvan, maximice e impriman valor a los datos del negocio.

Otro tema que se escucha a menudo y que tiene la intención de llenar el hueco que ha dejado la falta de personal calificado y con experiencia en Big Data, son las soluciones que a través de inteligencia artificial y machine learning, intentan sustituir la labor de los expertos, las cuales, si bien son de gran ayuda, no se compara con el trabajo confeccionado que un especialista puede hacer, dejando ver que abre un abanico inmenso y donde el canal puede invertir en su desarrollo técnico con la finalidad de apostar al mercado en crecimiento de Big Data.

Finalmente, pero no menos importante, los canales deben impulsar a las empresas a transitar a modelos de servicio de suscripción, lo que ayudará a manipular sus cargas de trabajo e información de manera más sencilla y eventualmente desarrollar una estrategia que incluya el aprovechamiento de los datos desde el Big Data.

CON CVA 2.0 EL MAYORISTA CELEBRA SU 23 ANIVERSARIO E INICIA UNA NUEVA ERA

Autor: Álvaro Barriga

- AHORA SON UNA COMPAÑÍA QUE FOMENTA EL CÓMO SÍ HACER NEGOCIO SIEMPRE
- CRECIMIENTO DE SU PERSONAL, RENOVACIÓN SOBRE CÓMO MEJORAR EL TRABAJO, MÁS SERVICIOS LOGÍSTICOS Y FINANCIEROS
- EL CAMBIO MÁS IMPORTANTE EN LA NUEVA ERA, ESTÁ EN LA ACTITUD Y LA MENTALIDAD DEL PERSONAL DE CVA
- ORGULLOSOS DE SER UNA EMPRESA 100% MEXICANA QUE APOYA A MÁS DE 900 FAMILIAS Y AYUDA AL DESARROLLO ECONÓMICO DEL PAÍS

Guadalajara, Jalisco. Los pasados 5 y 6 de mayo, se llevaron a cabo algunas actividades en conmemoración del 23 aniversario de Grupo CVA, compañía fundada por Fernando Miranda (q.e.p.d.) y Adolfo Mexía.

Participaron algunos de los principales canales del país, así como directivos de sus socios fabricantes. Oliver Miranda, Presidente del Consejo Consultivo de la compañía, estuvo presente y Eduardo Coronado, Director de CVA Mayoreo, encabezó los trabajos del evento, compartió que ha sido todo un reto no perder a ningún fabricante en el camino, después de todo lo que ha sucedido como el fallecimiento de Fernando Miranda, la separación de Adolfo Mexía de la empresa, la pandemia, entre otros: "no perder clientes y lograr el mejor año de ventas en toda la historia de la compañía, ha sido un reto y un logro, estamos cumpliendo nuestras metas y récords dentro de la compañía", afirmó.

Cambios

Eduardo Coronado comentó que el mayorista no era una compañía que hiciera proyectos, anteriormente, sino que atendía más el run rate. "Fortaleciendo nuestros servicios de financiamiento, logramos hacer la primera Sesión de Derechos de Cobro de un proyecto muy grande con el Banco de México, y este servicio ya se incorporó como parte de nuestro portafolio. Hicimos fideicomisos para otro proyecto muy importante y también lo incorporamos; es decir, fortalecimos el área de financiamiento", aseguró.

> "Lo que antes era un rotundo no, ahora se ha convertido en un sí, eso es parte de la nueva visión de Grupo CVA": Eduardo Coronado.

Expresó que otra cosa que han hecho es brindar servicios logísticos de almacenaje y distribución a otras empresas que no tienen nada qué ver con la industria de TI, explicó que tienen clientes de cocinas industriales, además de que varios fabricantes tecnológicos están haciendo sus operaciones con ellos. "A veces les entregamos productos a nuestros competidores como un servicio logístico que hacemos. Esto nos ha ayudado mucho a mejorar la rentabilidad de la compañía, pero también nos dio la visión de que podemos integrar todos los servicios a nuestro canal".

> "Lo que le digo al distribuidor es: deja de tener bodega, deja de tener camionetas, de pagar seguros, choferes, gasolina, custodias y demás, cuando por economía de escala podemos hacerlo más eficiente y barato, y tú dedícate a hacer lo que saber que es vender, del resto nos encargamos nosotros. Si el equipo tiene que ir configurado, nosotros tenemos las capacidades de hacerlo, incluso servidores o un rack completo, para que cuando llegue con el usuario, solo se trate de conectarlo. Esto es parte de la visión 2.0": Eduardo Coronado.

Sobre el portafolio, Coronado comentó que con Gabriel Lejtik, Director de Marcas en CVA Mayoreo, han definido unidades de negocio, cada una comandada por un gerente experto en las soluciones que se venden de su unidad. "Computo representa una parte importante, por ello está en tres unidades con las marcas HP, Lenovo y Dell, que además, ponerlas juntas sería muy complicado". Otras unidades son: impresoras y consumibles, seguridad, networking, data center, Huawei, software, digital signage y cloud. Añadió que el canal está perdiendo oportunidades al no comercializar software as a service. "Estas unidades las estamos especializando por el tipo de canal, tenemos identificados cuatro tipo que son: los que atienden proyectos, los e-tailers, los de volumen y el distribuidor de run rate, por lo que estamos brindando una atención especial en cada unidad de negocio para ellos".

Explicó que tienen más de 20 marcas queriendo trabajar con CVA, pero el comité de marcas en el que intervienen el comité de garantías, logística, el equipo comercial entre otros, son quienes determinarán la viabilidad y las que complementan más las soluciones del canal, con la intención de que encuentren en el mayorista todo lo que requieren y no busquen en otro lado.

contactame@esemanal.mx 55 7360 5651

ZEFERINO **PÉREZ**

“Esto representa la culminación de un sueño que se gestó hace 23 años y ser parte de esta historia que son cinco años, es gratificante y estoy orgulloso de pertenecer al grupo. El ir viviendo el crecimiento a lo largo de estos años de la empresa realmente ha sido ascendente, no ha habido baches y eso no significa que no haya habido momentos difíciles, sino que hemos sabido sortearlos o capitalizar los inconvenientes”: Zeferino Pérez, Director de Ventas en CVA Mayoreo.

Explicó que con la versión de CVA 2.0 se hace un cambio de switch y se le da vuelta a la hoja de la historia de la compañía, de una manera positiva, grata, con toda una infraestructura al servicio del canal. “Ya he comento que vender solo cajas ya dejó de ser negocio y hoy en día tienen que generar un valor agregado, dar una solución y ahí es donde está tu diferenciador”.

Dijo que una de las principales demandas de sus socios es mayor crédito, por lo que el comité de financiamiento del grupo ha tomado cartas en el asunto y ahora 9 de cada 10 solicitudes son aprobadas aproximadamente y la única que no, es porque en la mayoría de los casos no cobre los requisitos básicos, pero ya en una segunda vuelta, cuando traen todos los documentos, es seguro que se apruebe.

Comentó que para dar una mejor atención a los canales, realizaron una segmentación con base en sus necesidades, ya que no son las mismas de un e-tailer a uno de run rate o alguien que solo maneja proyectos en gobierno, “cada uno necesita un trato diferenciado. Cada vez estamos más cerca del canal y esa es una clave del éxito, sabemos escuchar al mercado”.

Ante la complicada situación del mercado, el directivo recomendó generar diferentes verticales de negocio, porque el tema transaccional está perdiendo valor, por lo que es importante brindar valor, acompañamiento a sus usuarios y ofrecerles soluciones más completas. Los invitó a ser más creativos e invertir en la infraestructura de sus negocios.

ALBERTO **ESCAMILLA**

“23 años se dicen sencillos, pero realmente es el cúmulo de muchas experiencias y conociendo los sueños tanto de Fernando Miranda como de Adolfo Mexía, fundadores del grupo, es el resultado de ello y su trabajo, está dando frutos y va a dar para más”: Alberto Escamilla, Director de Operaciones de Grupo CVA y Director de Full Fill Management México, que es la división de Logística.

Explicó que apenas están en pleno crecimiento y CVA 2.0 es eso, una nueva era con todos los enfoques y planeación que se ha generado desde hace unos años atrás, ahora más como un corporativo en su estructura.

El directivo mencionó que las principales fortalezas del Centro de Distribución es poder apoyar a los canales de distribución y socios comerciales, ya sean proveedores, fabricantes, etcétera, a que utilicen la infraestructura de CVA, explicó que los servicios tienen costo pero son amortizables, “son un tipo de economía de escala en los que se cobra ese bajo demanda, sin ser necesario que tengan la bodega, los camiones, con personal tiempo completo”.

Escamilla dejó en claro que operan con estándares de clase mundial, con manejo de niveles de inventario bastante alto en su efectividad, “al mes manejamos alrededor de un millón 200 mil piezas, un número importante de envíos con más de 99.98% de efectividad”.

Indicó que cada vez más están tecnificando la operación de los Centros de Distribución de CVA, como parte del cambio de filosofía, “Tenemos una operación de clase mundial con equipos eléctricos, utilizando energías renovables, certificación ISO 14001 donde se avala que reciclan todos los materiales de desecho, todo ello para fines pro ecológicos”.

Por último, agradeció al canal por la confianza y seguir soñando con los fundadores de la empresa, adelantó que vienen grandes sorpresas durante todo el año.

3 DÉCADAS eSemanal NOTICIAS DEL CANAL

www.youtube/noticiasdelcanal

RITTAL TOUR 2022

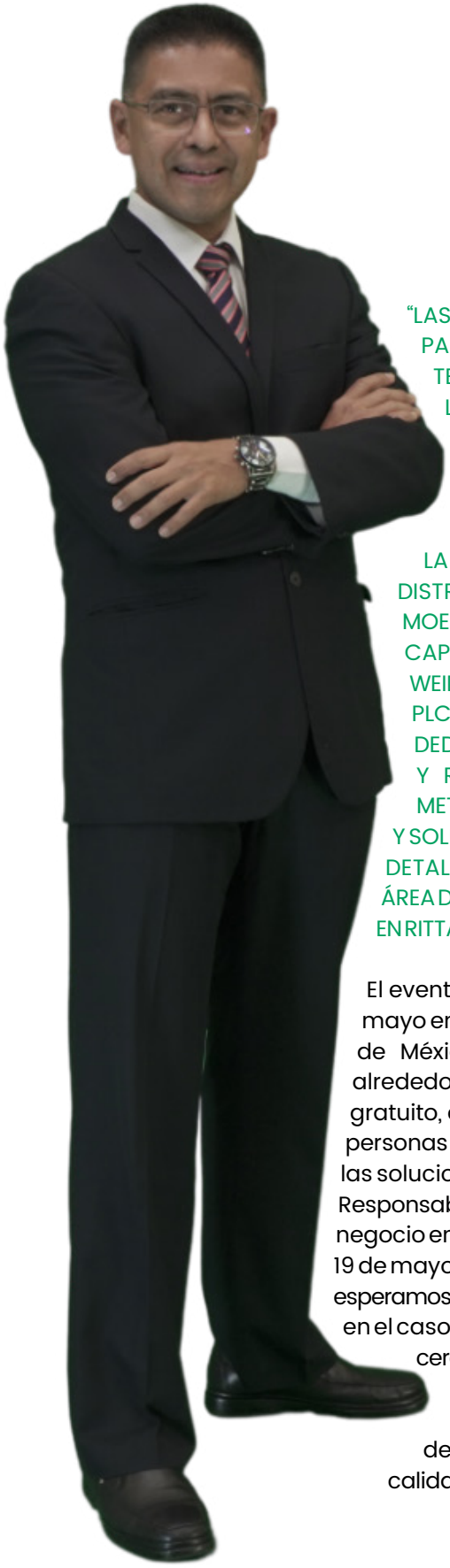
Autor: Raúl **Ortega**

•EN SU NOVENA EDICIÓN BUSCA CONVERTIRSE EN UN ESPACIO DE APRENDIZAJE ESPECIALIZADO Y SIMPLIFICACIÓN EN EL USO DE SUS SOLUCIONES
•LA COMPAÑÍA ESTIMA CONTAR CON ALREDEDOR DE 500 INVITADOS
•NUEVE MARCAS OFRECERÁN TALLERES Y CONFERENCIAS, ENTRE LAS QUE SE INCLUYEN: MITSUBISHI, CHAROFIL, AUTONICS, LAPP, WEG, MOELTEK, WEIDMÜLLER, EPLAN Y EL ANFITRIÓN RITTAL
•EL FABRICANTE ADELANTÓ QUE PRESENTARÁ MAQUETAS DONDE ILUSTRARÁ LA APLICACIÓN DE SUS PRODUCTOS Y LOS POSIBLES USOS EN DIVERSAS INDUSTRIAS

El Rittal Tour 2022 se celebrará el jueves 19 de mayo en el hotel Camino Real Polanco, de forma presencial, donde habrá conferencias y talleres interactivos de las marcas Mitsubishi, Charofil, Autonics, LAPP, Weg, Moeltek, Weidmüller, ePLAN y el anfitrión Rittal, estos últimos presentarán los productos y soluciones de su portafolio que, a su vez estarán ilustrados a través de maquetas para que los asistentes puedan materializar las posibles aplicaciones de las soluciones, lo que ayudará a comprender mejor su uso en mercados con alto potencial de negocio.

El fabricante anunció la novena edición del Rittal Tour 2022, donde tendrá por invitados a nueve marcas especializadas en diversos temas y verticales de mercado como son energía, robótica, cableado de velocidad, automatización, tecnologías de la información, así como software para ingeniería, las cuales tendrán conferencias y talleres interactivos, enriqueciendo la oferta y materializando sus posibles aplicaciones.

contactame@esemanal.mx 55 7360 5651



"LAS NUEVE MARCAS QUE ESTARÁN PARTICIPANDO SON MITSUBISHI, PARA LOS TEMAS DE CONTROL Y AUTOMATIZACIÓN; LA EMPRESA MEXICANA CHAROFIL, PARA CANALIZACIÓN; AUTONICS DE ORIGEN COREANO CON SENSORES; LA COMPAÑÍA ALEMANA LAPP QUE CUENTAN CON CABLE INDUSTRIAL Y DE TELECOMUNICACIONES; LA BRASILEÑA WEG QUE MANEJA DISTRIBUCIÓN Y VARIACIÓN DE VELOCIDAD; MOELTEK DE ORIGEN MEXICANO QUE MANEJA CAPACITORES, CALIDAD DE LA ENERGÍA; WEIDMÜLLER TAMBIÉN ALEMANA QUE MANEJA PLC´S Y FUENTES DE ALIMENTACIÓN; EPLAN DEDICADA AL SOFTWARE PARA INGENIERÍA Y RITTAL QUE NOS ESPECIALIZAMOS EN METALMECÁNICA, AIRES ACONDICIONADOS Y SOLUCIONES PARA TELECOMUNICACIONES": DETALLÓ JORGE AGUILERA, RESPONSABLE DEL ÁREA DE MARKETING Y DESARROLLO DE NEGOCIO EN RITTAL.

El evento tendrá lugar el próximo jueves 19 de mayo en el hotel Camino Real Polanco, Ciudad de México, donde Rittal compartió esperar alrededor de 500 invitados y será totalmente gratuito, además de poner a disposición de las personas herramientas para hacer más tangible las soluciones y su aplicación, así lo compartió el Responsable del área de Marketing y desarrollo de negocio en Rittal: "El Rittal Tour 2022, será el jueves 19 de mayo de las 9 de la mañanas a las 19 horas y esperamos una audiencia arriba de las 500 personas, en el caso de los talleres interactivos rentaremos cerca de 40 laptops, por lo que cada persona que nos acompañe podrán manipular los softwares, podrán hacer los cálculos de aires acondicionados, cálculo de la calidad de energía y obteniendo un resultado, esto en un primer salón, en otro salón tendremos a las marcas y llevarán sus maletas demostrativas con las cuales operaran diversas soluciones, además en las conferencias podrán adquirir conocimientos sobre las tendencias globales y en México".

"NOSOTROS VAMOS A LLEVAR MAQUETAS, PARA QUE LAS PERSONAS VEAN LAS SOLUCIONES DE SISTEMA EÓLICO, UNA GRANJA SOLAR, UNA MAQUETA EN UNA APLICACIÓN EN UNA SOLUCIÓN DE ALIMENTOS Y BEBIDAS, TAMBIÉN LLEVAREMOS UN PROCESO DE AUTOS, OTRA MAQUETA DE MINAS CON UN ELEVADOR QUE BAJA HACIA LA PARTE INFERIOR DE LA TIERRA, CON LO CUAL, PODRÁN CONOCER EL PRODUCTO SUELTO, ES DECIR, AISLADO, PERO TAMBIÉN PODRÁN VER LA SOLUCIÓN, ASÍ ATERRIZAMOS EL USO DE LOS PRODUCTOS O DÓNDE SE APLICA, LO QUE ENTREGARÁ UNA PERCEPCIÓN MÁS AMPLIA SOBRE LA SOLUCIÓN, PERO TAMBIÉN VISUALIZAN LOS TEMAS DE AHORRO Y BENEFICIO": ADELANTÓ JORGE AGUILERA.

Así bien, la marca concluyó invitando a los canales a acudir y ser parte del Rittal Tour 2022, donde además de conocer nuevas soluciones, tomar talleres y aprender sobre las nuevas tendencias, también será un espacio para conocer otras voces de la industria, con lo cual se busca sea un ganar-ganar.

3 DÉCADAS

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

SÍGUENOS EN FACEBOOK

/Revista **eSemanal**

TD SYNNEX

Academy, 30 años capacitando al canal en el negocio de la industria TI

Autor: Raúl **Ortega**

- CONOCIMIENTO EN TENDENCIAS E INVOLUCRAMIENTO EN NUEVOS FORMATOS (TELEPRESENCIA, ON-DEMAND O SUSCRIPCIÓN) PARA IMPARTIR CONOCIMIENTO, ALGUNOS ELEMENTOS CLAVE PARA LLEVAR CONOCIMIENTO.
- EN LA ACTUALIDAD LA COMPAÑÍA CAPACITA CERCA DE 5 MIL ALUMNOS ANUALMENTE Y ESTÁ EN SUS PLANES DUPLICAR ESE NÚMERO
- EL MAYORISTA YA CUENTA CON LAS CERTIFICACIONES PARA DESARROLLAR MATERIAL EDUCATIVO DE CISCO Y PLANEA LANZAR DOS CURSOS EN 2022 APALANCADOS DESDE EL METAVERSO

Se llevó a cabo el evento de TD Synnex Academy, donde además de ahondar en la importancia de que los canales cuenten con capacitaciones y certificaciones, también se conversó con algunas de las marcas que componen el portafolio del mayorista, entre las que se incluyeron, según su intervención: Extreme Networks, Infoblox, Palo Alto Networks, NTERONE, Splunk, Trend Micro, VMware, Veeam y Fortinet, además de un espacio dedicado al metaverso y las nuevas formas para impartir y llevar conocimiento a cualquier lugar de una manera inmersiva.

Con la bienvenida de Fernando Ayllón, VP Services LAC, comenzó el evento, que tuvo por objetivo conmemorar los 30 años de un área clave y de valor en TD Synnex, como lo es Academy. "Valor que ha ido creciendo a lo largo de estos años, gracias a la confianza de los vendors que, además de distribuidor de las tecnologías, nos ha confirmado como su centro oficial autorizado de distribución y un agradecimiento especial a nuestros patrocinadores en el evento".

FERNANDO AYLLÓN

"LA EDUCACIÓN EN TI ES EL MEJOR ELEVADOR PARA LLEVARNOS AL SIGUIENTE PISO O NIVEL EN LA ESPECIALIZACIÓN Y HABILITACIÓN DE LOS PARTNERS PARA EL CUMPLIMIENTO DE NUESTRO PROGRAMA DE CANAL QUE HA SIDO LA PIEDRA ANGULAR DEL ÉXITO EN NUESTRO MODELO DE DISTRIBUCIÓN Y TAMBIÉN PORQUE EN TD SYNNEX SIEMPRE HEMOS CREÍDO QUE LA EDUCACIÓN, FORMACIÓN O CAPACITACIÓN EN TI, ES LA MEJOR HERRAMIENTA DE MARKETING TECNOLÓGICO Y DE MEJORA DE LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE, ELEMENTOS QUE SON CLAVE PARA CONSEGUIR LA FIDELIZACIÓN, CROSS SELLING Y OUT SELLING PARA EL CANAL O PARTNER": FERNANDO AYLLÓN

Así bien, la empresa recordó que su vocación hacía mantenerse actualizado en las nuevos temas, tendencias y formatos (telepresencia, on-demand o suscripción), le permitió hasta la actualidad ofrecer una variedad amplia de cursos, lo que también incrementó el número de profesionales capacitados y certificados en Latinoamérica y el Caribe, dejando ver que, en la actualidad capacitan a cerca de 5 mil personas anualmente, la apuesta es duplicar el número.

TD Synnex Academy y Cisco

Por otra parte, aunque dentro de la misma idea de que el conocimiento son las llaves que abren puertas a nuevos negocios para los canales, se habló sobre la formalización de un nuevo producto dentro del portafolio de servicios de educación de TD Synnex Academy, ahora con Cisco, lo que ampliaría la oferta para los canales de distribución.

"LES FORMALIZÓ QUE DENTRO DE NUESTRO PORTAFOLIO DE TD SYNNEX ACEDEMY, SE INCLUYE A CISCO, UN FABRICANTE MUY IMPORTANTE PARA NUESTRO ECOSISTEMA DE CANALES; ESTA INCORPORACIÓN ES A TRAVÉS DE UNA ALIANZA REGIONAL Y CONTAMOS CON DIVERSAS CERTIFICACIONES POR PARTE DEL FABRICANTES COMO SON: PARTNER DE DESARROLLO (DEVELOPMENT PARTNER), CON LA CUAL CISCO NOS ACREDITA PARA DESARROLLAR MATERIAL EDUCATIVO NUEVO Y AVALADO; TAMBIÉN TENEMOS LA CERTIFICACIÓN PLATINUM LEARNING PARTNER QUE NOS ACREDITA ENTREGAR CUALQUIER ACTIVIDAD DE CAPACITACIÓN OFICIAL Y BUSINESS LEARNING PARTNER, LO QUE NOS ACREDITA A PODER DESARROLLAR CONTENIDO EDUCATIVO DIRIGIDO A ACTIVIDADES DE NEGOCIO, DE GENERACIÓN DE DEMANDA": MARCO FUENTES, SENIOR ACCOUNT EXECUTIVE EN NTERONE.

Asimismo, el mayorista también hizo hincapié en los portafolios de soluciones y productos de las otras marcas con las cuales trabaja, así como los apoyos en términos de capacitaciones y certificaciones que ofrecen a los canales a través de TD Synnex, entre las que se incluyó: Extreme Networks, Infoblox, Palo Alto Networks, NTERONE, Splunk, Trend Micro, VMware, Veeam y Fortinet.

Metaverso para la capacitación

Finalmente, la compañía recordó la importancia de estar actualizado y seguir las tendencias tecnológicas, ya que de ello también dependerá las herramientas que puedan implementar para los temas de educación o impartición de conocimiento, por lo que ahora están apostando por la construcción de espacios en el metaverso, con la intención de maximizar la experiencia e inmersión de sus alumnos, llevando a un nuevo plano las formas de capacitarse y compartieron que, muy probable se desarrollen dos cursos de Cisco en esta modalidad, antes de finalizar el 2022.

contactame@esemanal.mx 55 7360 5651

JOSÉ ANTONIO SÁNCHEZ RECOMIENDA LA ESPECIALIZACIÓN

Texto: Álvaro Barriga

• RECONOCE GESTIÓN DE DIANA OCÓN EN LA PRESIDENCIA DE ANADIC DE MÉXICO Y CONFÍA QUE ARTURO RAMÍREZ CONTINÚE CON LA PROFESIONALIZACIÓN DEL GREMIO

• ANUNCIA NUEVA ÁREA DE SEÑALIZACIÓN DIGITAL CON EC LINE PARA EL TERCER CUARTO DEL 2022

José Antonio Sánchez, Director General de Grupo Mainbit, estuvo presente en la pasada jornada electoral de la presidencia de la Anadic de México; como representante del Comité de Gobierno de la asociación, dio fe de los resultados que dieron como ganador a Arturo Alberto Ramírez Monroy, y habló con **eSemanal** sobre su visión del mercado y las oportunidades que traerá al mercado mexicano con EC Line y su nueva área de señalización digital.

Anadic de México

El Director de Grupo Mainbit, aseguró que la gestión de Diana Ocón al frente de Anadic de México, fue sobresaliente, "la verdad, mis respetos, llevó todo con un orden, pulcritud y transparencia total".

Explicó que cuando él presidió a la asociación en 2017, entró en una nueva etapa en la que uno de los objetivos era digitalizar procesos y de tener las soluciones y beneficios a los socios en la propia página de la Anadic, por ejemplo, los diferentes convenios que se firmaron con proveedores o la Universidad Anadic en el que se hizo todo el inventario de capacidades que se perfeccionaron en la presidencia de Diana Ocón.

“Por otro lado, se tiene que seguir con la transparencia, sobre todo en el manejo de recursos, aunque son pocos los recursos que esta asociación recauda, al final del día son aportaciones de los mismos socios a nivel nacional, y creo que Arturo Ramírez debería y estoy seguro hacer que va a seguir por el mismo camino; transparencia para que haya confianza en los nuevos agremiados que se acerquen y se amplíen las fortalezas de la Anadic de México”, afirmó.

El mercado

Sobre la situación del mercado, el directivo señaló que sigue habiendo mucho desabasto, sobre todo de procesadores y chips; los fletes marítimos siguen siendo muy elevados y llegaron a quintuplicar su valor, “ahorita están abajo del triple, y eso ha afectado la operación de la industria. Ahora, como toda crisis también hay oportunidades. La guerra entre Rusia y Ucrania levantó nuevas oportunidades en el área de ciberseguridad, las diferentes verticales de la industria como big data e Internet de las Cosas, han sufrido cambios importantes, con más fabricantes, desarrolladores y nuevos jugadores, que brindan posibilidades de negocio al canal en México”, dejó en claro que la clave es seguir especializándose, estudiar y capacitando al personal. “Hoy prácticamente todas las empresas de tecnología se están transformado en compañías de servicios, entonces nos damos cuenta que el activo más importante de todas ellas es su personal”, añadió que en la manera en que las empresas sepan invertir y elegir a sus equipos de trabajo, se tendrán mejores utilidades.

EC Line al negocio de digital signage

José Antonio Sánchez dijo a **eSemanal** que con EC Line están trabajando para innovar en el mercado de punto de venta, asimismo, están por incursionar con soluciones para señalización digital, un experimento que iniciaron hace tres años y medio en Hong Kong, “Estamos por abrir el área de servicios administrados de digital signage, para la renta de este tipo de productos, lo cual es un nicho muy rentable. Muy pronto nuestros seis mayoristas van a tener toda esta solución disponible, con software traducido al español y todo para que a principios del cuarto trimestre ya lo tengamos en México”.

En el caso de ROM Refacciones, indicó que siguen siendo el mayorista de refacciones de las principales marcas y trabajando con otras nuevas que están llegando al país para ser su centro nacional de servicio y por ende tener las refacciones y demás, para el canal.

contactame@esemanal.mx 55 7360 5651

www.youtube/noticiasdelcanal

WITEAM

2022 SERÁ HÍBRIDO, CON 100 CANALES PRESENCIALES Y 200 ASISTENTES VIRTUALES

- SE LLEVARÁ A CABO DEL 7 AL 10 DE NOVIEMBRE EN LOS CABOS.
- CONTARÁ CON LA PRESENCIA DE SPEAKERS SORPRESA.

Autor: Anahi **Nieto**

Como cada año, Tecnología Especializada Asociada de México (TEAM) celebrará su convención WITeam, por primera vez en un formato híbrido en el que convocará a 100 canales en formato presencial y a 200 en virtual.

El evento, cuyo objetivo consiste en dar a conocer la estrategia del mayorista y alinearla con los socios para generar negocios en conjunto, se realizará del 7 al 10 de noviembre en Los Cabos, Baja California, México, y contará con la participación de speakers sorpresa para ofrecer un plus en el contenido de valor.

"La convención WITeam es nuestro evento más importante; convocamos a los directivos de fabricantes y socios con quienes tenemos las alianzas más relevantes y negocios, es un ecosistema de alto nivel al cual buscamos ofrecerle el pasarla bien, networking, dinámicas para alinear estrategias, reconocimientos y hacer negocios", expuso Miguel Ruiz, CEO en TEAM.

El directivo detalló que la elección de los 300 teammates que en total asistirán al WITeam será determinada de acuerdo a su nivel de facturación, y se tomará en cuenta como un acelerador a los que realizan negocios bajo esquemas de consumo, como As A X, Stratosphere, Cloud, Edge Computing, entre otros, ya que su tendencia es un crecimiento importante y son esquemas o tecnologías que TEAM busca promover con su ecosistema.

"Los canales serán seleccionados bajo un tema de meritocracia con el objetivo de que las personas se ganen un lugar en la convención, el perfil de los asistentes son dueños o directivos de las compañías, tanto fabricantes como canales", agregó Ruiz.

Por su parte, Haydée Arambula, Gerente de Marketing en TEAM, recomendó a los canales interesados en asistir aprovechar el portafolio de soluciones con el que cuenta el mayorista para abordar el mercado en conjunto y crecer; para ello, los apoyarán, "si ustedes crecen, nosotros también, es una ayuda recíproca", dijo.

Arambula hizo énfasis en que el contenido de la convención se enfocará en las necesidades que existen actualmente en el mercado, y en el cómo, a través de soluciones tecnológicas, solucionarlas, con ejemplos de casos de éxito, asesoría para ser rentables, aportar valor, permanecer en el mercado y crecer.

Durante el 2021, TEAM tuvo un crecimiento de doble dígito, al igual que el primer Q de este año, y el mes de abril, en especial en Cloud y Edge Computing; con Stratosphere casi del 300% al finalizar el año pasado, y con los esquemas As A Service.

La retroalimentación por parte de los canales que han asistido a convenciones anteriores refleja un nivel de satisfacción alto, y destaca el equilibrio entre el contenido valioso, el relacionamiento, las conexiones, la alineación, y la ayuda en realizar negocios en conjunto.

En esta edición se decidió realizar la convención en México para impulsar la economía en el país, que, aunque Ruiz dijo su panorama es de resiliencia buscando salir adelante, buscan aportar un "granito de arena" al llevarla a cabo aquí; además de ser un lugar que tiene mucho que ofrecer para los asistentes.

Desde la fecha hasta octubre, los canales podrán acelerar su volumen de ventas con el apoyo del mayorista para ser uno de los primeros 100 partners y asistir a la convención; Ruiz invitó a los canales interesados en acercarse y buscar la manera de generar negocios en conjunto.

3 DÉCADAS eSemanal NOTICIAS DEL CANAL

FUJIFILM ABRIÓ SU NEGOCIO DE **IMPRESORAS PARA OFICINA** EN MÉXICO Y ESTÁ EN BÚSQUEDA DE CANALES

Texto: Álvaro Barriga

ENRIQUE GIRAUD DE HARO, DIRECTOR GENERAL DE FUJIFILM DE MÉXICO, EXPLICÓ QUE DIFERENCIAR SU OFERTA EN UN MERCADO TAN COMPETIDO COMO EL DEL PAÍS ES UN TEMA IMPORTANTE, YA QUE SI BIEN HAY MUCHOS PRODUCTOS Y MARCAS, LAS CARACTERÍSTICAS DE LA PROPUESTA DE LA COMPAÑÍA QUE DIRIGE BRINDA VALORES PARA COMPETIR Y POSICIONARLOS EN LA INDUSTRIA, PORQUE HAN FABRICADO ESTE TIPO DE EQUIPOS DURANTE MUCHOS AÑOS, CONOCEN BIEN EL MERCADO Y EN SU ADN ESTÁ TODA LA EXPERIENCIA EN IMÁGENES.

> **“Nuestro objetivo es irnos por el mercado de mayor calidad de impresión, por eso estamos lanzando puro equipo a color y en una segunda fase traeremos monocromáticos y algunas otras categorías; uno de nuestros diferenciadores es la tecnología que nos da mayor calidad, así como un diseño más compacto que va con la tendencia y las necesidades que las compañías buscan”: Enrique Giraud.**

Valores

El directivo comentó a **eSemanal** que la propuesta de la marca tiene conectividad, software de gestión, aplicaciones para imprimir en nube desde los smartphones, incluso para grupos de trabajo los permisos de impresión, por lo que mantener la confidencialidad de la información está garantizada.

Por otra parte, dejó en claro que no son nuevos en este tipo de negocio, sino que son de los que más experiencia tiene en impresión, pero al estar empezando en el país, hay una gran oportunidad de establecer nuevos canales de distribución, por lo que invitó a acercarse y conocer su propuesta. Añadió que quienes ya ofrecen servicios administrados de impresión, también pueden encontrar oportunidades con la marca con respaldo y todas las fortalezas de Fujifilm en sus proyectos.

“Aunque llegamos a la fiesta empezada, llegamos con mucha fuerza, ya que Fujifilm es una de las mejores empresas en el mundo, tenemos la tecnología, el conocimiento del mercado, la experiencia y nuestros equipos son reconocidos en el mundo”, señaló.

Adicional a lo anterior, el director explicó que la industria de la impresión está viviendo cambios, en los que va a haber reestructuras interesantes, no sólo con el lanzamiento de Fujifilm, sino con otras marcas derivado de la pandemia, lo que a decir del directivo, les da la posibilidad de posicionarse de manera más rápida en el mercado mexicano, incluso a pesar de lo competido que es.

Por último, indicó que desafortunadamente no son ajenos a la crisis mundial que se vive por el desabasto de componentes, sin embargo y de acuerdo con sus planes de lanzamiento, ya tienen inventario disponible en su almacén y están preparados para no tener problemas de suministro en el corto plazo.

Para comercializar estas soluciones, el directivo afirmó que siempre se requiere una capacitación para conocer los puntos fuertes de los equipos, aunque son sencillos en su manejo.

Oferta inicial

Fujifilm de México presentó tres modelos de impresoras A4 a color, compactas y ligeras, desarrolladas por el área Business Innovation en Japón. México es el primer país de la región donde se comercializarán estos equipos basados en la tecnología de tóner seco bajo el nombre de Apeos.

Los equipos presentados fueron: la impresora independiente ApeosPrint C325 dw, la impresora multifuncional 3 en 1 Apeos C325 dw, y la Apeos C325 z, que integra un escáner de documentos dúplex automático y funcionalidad de fax.

“Este año celebramos 60 años de nuestra exitosa alianza con Grupo Fujifilm y no hay mejor manera de hacerlo que trayendo más negocio e innovación; lanzando la línea Apeos que destaca por sus ventajas competitivas”, señaló Giraud.

Por su parte, Ken Sugiyama, Vicepresidente Corporativo de Fujifilm Business Innovation, expresó: “Nos honra poder brindarle a los espacios de trabajo en México, eficiencia y productividad a través de nuestras soluciones de impresión. Junto con nuestro socio de negocios Fujifilm de México, ofreceremos tecnología de punta con Apeos para impresiones de alta calidad, rendimiento superior y seguridad con un tamaño compacto que es la clave para optimizar el flujo de documentos en estos espacios”.

contactame@esemanal.mx 55 7360 5651

3 DÉCADAS eSemanal NOTICIAS DEL CANAL

www.youtube/noticiasdelcanal

PRESENTA **HONEYWELL** SU PORTAFOLIO Y EL ABANICO DE OPORTUNIDADES QUE SE DESPRENDE ESTE

Autor: Raúl **Ortega**

•ONE SPS UN EVENTO PARA CONOCER A DETALLE LAS NUEVAS SOLUCIONES DE LA MARCA Y LAS OPORTUNIDADES QUE REPRESENTAN

•LAS CAPACITACIONES TÉCNICAS Y COMERCIALES, PARTE DE LA ESTRATEGIA DEL FABRICANTE

En el marco del evento ONE SPS, Honeywell presentó parte de su portafolio que abarca desde soluciones para seguridad hasta productividad, alineadas a industrias como: minería, transporte, gas & oil y retail, asimismo destacó las oportunidades que representan y cómo los canales podrían aprovecharlas.

La empresa dedicada a la fabricación de productos de consumo, servicios de ingeniería y sistemas aeroespaciales, es tan grande como diversa, contando con un área especializada en los temas de seguridad y soluciones de productividad (SPS, por sus siglas en ingles), dentro de la cual ofrece una importante variedad de productos que eventualmente, podrían allanar el camino de las oportunidades para los canales de distribución, por lo que, durante el ONE SPS (Safety and Productivity Solutions), el Vicepresidente y Gerente General de SPS, Honeywell Latam, Thomas Lian explicó: "Hemos evolucionado de manera significativa para vender soluciones a todo tipo de clientes, desde retail, e-commerce, oil & gas, aeroespacial, por lo que tenemos varias verticales y sectores de negocio, además tenemos más de 100 años, y contamos con alrededor de 99 mil empleados, además de estar presentes en 80 países".

Honeywell, además de contar con SPS, tiene cuatro unidades de negocio: aeroespacial (servicios para el sector aéreo en defensa de espacio, aviación comercial y privada; con software, iluminación y más), la siguiente es PMT (Performance Materials and Technologies) y que está enfocada al sector oil & gas, la tercera es tecnología de edificios, en la que a través de esta provee soluciones de software para edificios inteligentes y por último SPS.

THOMAS LIAN

"EN LA UNIDAD DE NEGOCIO SAFETY AND PRODUCTIVITY SOLUTIONS (SPS) Y DONDE TENEMOS VARIOS NEGOCIOS ENFOCADOS EN PRODUCTIVIDAD, YA SEA CENTROS DE DISTRIBUCIÓN, AUTOMATIZACIÓN, CAPTURA DE DATOS, IMPRESIÓN Y TAMBIÉN PUEDE SER USADO POR TIENDAS DE CUALQUIER TIPO, MANUFACTURA Y ADICIONALMENTE LA LOGÍSTICA; ADEMÁS CONTAMOS CON SEGURIDAD INDUSTRIAL Y AUTOMATIZACIÓN DE BODEGAS": DETALLÓ THOMAS LIAN.

Las soluciones que ofrece el fabricante tienen potencial de negocio debido a las prestaciones en relación a maximizar la eficiencia de los procesos de las empresas, pues las bandas transportadoras automáticas podrían reducir los tiempos hasta en 60%, además de impulsar la seguridad, tiempo del personal y quizás lo más importante, reducir los costos.

Cabe destacar que, Honeywell proporciona a sus partners capacitaciones técnicas y comerciales dirigidas a todas las soluciones y productos que comercializa, asimismo, la compañía también se refirió al tema del desabasto como una problemática constante y dijo haber tenido que tomar acciones para minorizar la afectación, así lo relató el Vicepresidente y Gerente General de SPS, Honeywell Latam: "En algunos productos tuvimos que rediseñar la arquitectura tecnológica para minimizar el impacto de ciertos componentes que están escasos, además hemos hecho una planeación colaborativa con muchos de nuestros socios comerciales tratando de anticipar los requerimientos, ya que si antes trabajamos a 6 meses, ahora lo hacemos a 24 meses".

"EL 2022 ES UN AÑO MUY DESAFIANTE Y UBICO UN RETO PRINCIPALMENTE: LA INFLACIÓN, YA QUE ES ALGO QUE YA ESTÁ SUCEDIENDO Y EN NUESTRO CASO, YA ESTAMOS HACIENDO TODO LO POSIBLE PARA MANTENER COSTOS Y OPERAR DE MANERA EFICIENTE, EN EL CASO DE LAS OPORTUNIDADES VEMOS UN CRECIMIENTO SOSTENIDO EN E-COMMERCE DERIVADO DEL CAMBIO DE HÁBITOS POR LA PANDEMIA Y QUE IMPULSARÁ EL CRECIMIENTO DE VARIAS ECONOMÍAS": COMPARTIÓ LIAN.

Asimismo, Honeywell cerró recomendando a los canales diferenciarse con las soluciones que ofrecen, así como interesarse y conocer a detalle a los clientes finales con la intención de acercar soluciones confeccionadas, lo que eventualmente les abrirá mayores oportunidades de negocio.

contactame@esemanal.mx 55 7360 5651

EL 71.6% DE LAS PERSONAS EN MÉXICO PREFIERE **TRABAJAR DE FORMA HÍBRIDA: CISCO**

•TRABAJO HÍBRIDO GENERA EMPLEADOS MÁS PRODUCTIVOS Y FELICES, PUEDEN AHORRAR MÁS Y TENER UN MEJOR BALANCE DE VIDA.

•EL TRABAJO DESDE CUALQUIER LUGAR SERÁ EL ESQUEMA QUE PREDOMINE EN EL FUTURO.

Texto: **Anahi Nieto**

Recientemente, Cisco dio a conocer los resultados de su Estudio Global del Trabajo Híbrido 2022, el cual arrojó que la calidad del trabajo de las personas aumentó 61.4% con dicho esquema, debido a que el estrés que sentían disminuyó y que ahora pueden dedicar mayor tiempo a su familia y sus relaciones personales.

Según precisó Omar Peláez, arquitecto de Soluciones para Colaboración en Cisco México, para la investigación, entre enero y marzo de este año, se consultaron a más de 28 mil personas de 27 países, entre ellos a México, Brasil y Canadá del continente Americano.

El Estudio arrojó que la productividad también aumentó: el 60.4% siente que sus jefes confían más en ellos, y un 58.7% ha podido desarrollar más conocimientos y habilidades, no sólo en el ámbito tecnológico.

La interacción que los colaboradores tienen fuera del espacio en la oficina les ha permitido cambiar la percepción de sus colegas; por ello, incrementó el relacionamiento y la actitud en un 50.7%, aspectos que permiten a las empresas retener por mayor tiempo al talento y que contribuyen al concepto de la felicidad.

Mejora personal

-77.9% en promedio ha mejorado su vida de manera general

-82.2% es más feliz

-78.9% mejoró su balance de vida

¿Qué los llevó a estas mejoras?

-62% tiene horarios más flexibles

-52.9% redujo su tiempo de traslado

Ahorro económico

-76.3% ahorró dinero en los últimos 12 meses (por gasolina y transporte), ello ha aumentado el ingreso en un 14.5% en promedio

-Ahorro de 86.6% en costos de transportación

-Ahorro del 74% en comida y entretenimiento

-Ahorro del 57.4% en actividades sociales limitadas

Mayor tiempo

-64.2% ahorró 14 horas a la semana

-25.8% ahorró +8 horas a la semana

El tiempo ahorrado en transporte e interacciones de oficina fue invertido en un 44.5% en estar con la familia, amigos o mascotas.

Peláez mencionó que el esquema de trabajo híbrido representa una mejora en el bienestar social, emocional y mental de los trabajadores, debido a que sus relaciones han mejorado, en un 73.7% con la familia, y 50.7% con los amigos.

Además, el 55.4% se siente con mayor seguridad a causa de tener más estima y confianza; el bienestar mental aumentó para el 68.3% de los encuestados, y el emocional en el 56.9%. El 57.7% dijo que los niveles de estrés han disminuido.

Cifras en México

Prefiere trabajar de forma híbrida todo el tiempo, remotamente o en la oficina permanentemente:

-17.2% en la oficina

-71.6% en formato híbrido

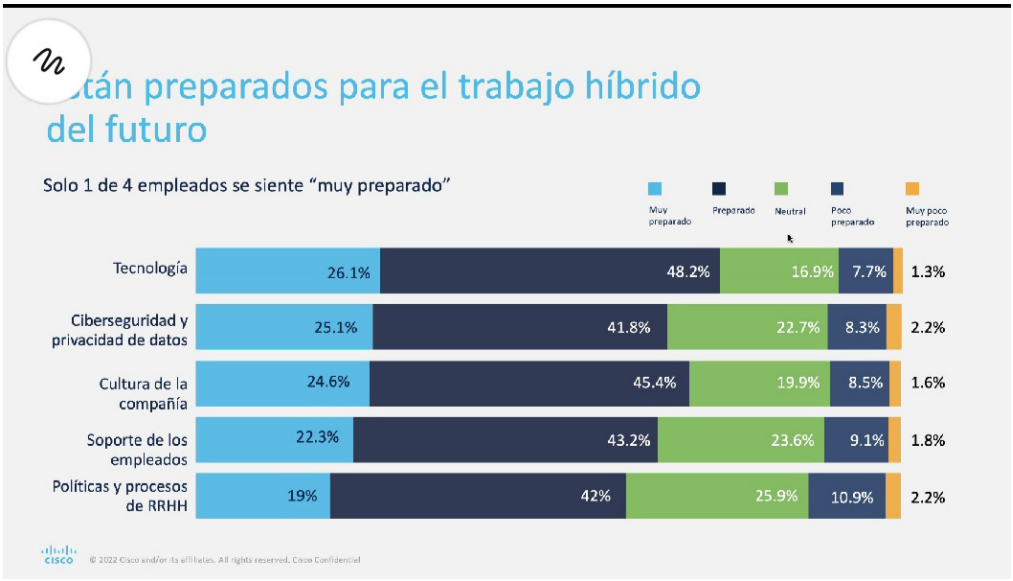
-9.9% remoto

-El 25.2% tiene un lugar de trabajo más relajado con menos presión

-23.3% refirió tener más tiempo para dedicar a las relaciones personales

-24.2% dijo tener mayor flexibilidad

Durante la presentación del Estudio, se recordó que el trabajo hibrido va más allá de la oficina y la casa, ya que el concepto implica también otros espacios en donde el colaborador desee realizar sus actividades y cuente con las herramientas necesarias para hacerlo. Este será el futuro del mundo laboral y por ello los modelos de consumo flexibles también tendrán cada vez mayor éxito.



contactame@esemanal.mx 55 7360 5651

Algunos factores de éxito han sido que el 53.4% a nivel global incrementó el uso de la tecnología; 50.4% aumentó el uso de las herramientas y las reuniones virtuales; y el 51.6% utilizó las plataformas de colaboración, en este sentido, el no prender el video es uno de los principales retos, ya que no se genera empatía y afecta a la comunicación.

Otros de los retos que existen en torno al trabajo híbrido son los procesos de Recursos Humanos y la ciberseguridad, además de que el 61.6% tiene problemas de conectividad de manera regular, especialmente en las entidades estatales de México; y para el 84.3% la infraestructura de red es esencial para proveer una experiencia similar a la oficina.

"El éxito de la tecnología para que funcione el trabajo híbrido recae en la conectividad segura, en contar con la infraestructura para la disponibilidad de la información en cualquier parte y medio, la seguridad y confidencialidad de la misma, integrar el video en las reuniones de colaboración y adoptar las herramientas tecnologías. También los procesos y la cultura de las empresas se deben modificar", concluyó Peláez.

3 DÉCADAS eSemanal NOTICIAS DEL CANAL

DELL TECHNOLOGIES

WORLD DIGITAL EXPERIENCE 2022: PRIORIZÓ LA INNOVACIÓN, DISRUPCIÓN, RESILIENCIA

•LA EMPRESA ANUNCIÓ UN CRECIMIENTO DEL 17%, EQUIVALENTE A 101 MMDD

•LA SOLUCIÓN DE APEX MAXIMIZAN LA EXPERIENCIA EN LA NUBE CON ALREDEDOR DE 2 MIL SOLUCIONES DE BÓVEDAS AISLADAS EN TODO EL MUNDO PARA LA RECUPERACIÓN ASISTIDA

Texto: Raúl Ortega

Se llevó a cabo el Dell Technologies World Digital Experience, y para inaugurarlo tuvo la participación de Michael Dell, CEO de Dell Technologies y Chuck Whitten, Co-Chief Operating Officer at Dell Technologies, quienes hablaron sobre los ciclos de innovación, disrupción, la importancia de los datos y la democratización de la tecnología, ya que en los últimos años y debido a la pandemia, mercados como la atención médica, militar, automotriz y más, se vieron beneficiados de estos avances.

La tecnología jugó un papel determinante durante una de las épocas más críticas en los últimos tiempos, la pandemia no sólo afectó la salud de las personas sino también afectó la de las empresas, teniendo que transformase rápidamente al mundo digital y adoptar tecnologías imprescindibles para la continuidad de los negocios, como la multi-nube, la protección contra ataques cibernéticos (ransomware), herramientas para agilizar e innovar sus procesos, tal es el caso de CVS Health, una empresa dedicada a brindar atención médica y quien logró transitar en el camino de la transformación digital de la mano de Dell Technologies, así lo explicó el CEO de Dell Technologie, Michael Dell: “Re imaginar industrias para el futuro digital, es realmente un futuro que está lleno de posibilidades de las que todo depende. La eficacia con la que se utilizan los datos; eso significa que los datos tienen que ser optimizados por ubicación, por lo que el debate On-Premise y Off-Premise ha terminado. El futuro es la multi-nube con cargas de trabajo y datos que fluyen sin problemas en todo el entorno actual. El 90% de los clientes ya tienen entornos de nube locales y públicos y el 75 % usa tres o más nubes diferentes. En Dell, llevamos décadas colocando a nuestros clientes en

contactame@esemanal.mx 55 7360 5651

el centro de un enorme ecosistema tecnológico, y estamos trabajando arduamente para innovar las tecnologías y construir el ecosistema para permitir una verdadera nube múltiple para brindar el Edge en la próxima frontera, donde los datos se convierten en ventaja competitiva inmediatamente en el punto de creación".

Así bien, los datos cada vez adquieren mayor relevancia en los procesos de toma de decisiones de las empresas, por lo que mantenerlos distribuidos será determinante en el crecimiento de las organizaciones, siendo que Dell Technologies compartió que, para el 2025 el 75% de los datos empresariales se procesarán fuera de un centro de datos centralizado tradicional o en la nube. Aunque los datos no concluyeron ahí, sino que el CEO de Dell Technologies, también centro su atención en la problemática de los ciberataques.

> "Los ataques de ransomware son la amenaza número uno para la mayoría de las organizaciones y ocurren cada 11 segundos con un costo promedio de 13 millones de dólares por ocurrencia, por lo que las evaluaciones de resiliencia cibernética ayudan identificando riesgos y vulnerabilidades con recomendaciones procesables y una solución de bóveda, lo que debería ser una parte importante de cualquier estrategia de respuesta y recuperación, para un máximo control y seguridad de los datos y la infraestructura, además, estamos resolviendo los problemas de seguridad multi-nube y Edge, junto con clientes que están pisando el acelerador para crear su futuro": Michael Dell.

MICHAEL **DELL**

Cabe mencionar que, durante la presentación también se destacó los esfuerzos que la empresa emprendió por adoptar niveles de automatización, para soportar contenedores y entornos modernos de desarrollo de aplicaciones como: kubernetes Tanzu, OpenShift Container apps, además Dell Technologies recordó su asociación con VMware para implementar Tanzu, lo que impulsa la posibilidad de transformar, construir, entregar, administrar y ejecutar de forma segura las aplicaciones, adicionalmente, compartió que durante el 2021, la compañía alcanzó un crecimiento del 17%, lo que equivale a 101 mil millones de dólares.

> “El año pasado, con su apoyo, crecimos un 17%, logrando un récord de 101 mil millones de dólares en ingresos anuales. Estamos alineando nuestro ecosistema con ventajas, con inversiones y nuestra innovación, lo que representa una gran oportunidad”: CEO de Dell Technologies.

Después de haber concluido la participación de Michael Dell, se presentó Chuck Whitten, Co-Chief Operating Officer at Dell Technologies, quien profundizó sobre dos grandes tendencias: los datos y la adopción masiva de arquitecturas en múltiples nubes, así lo puntualizó: “Los conocimientos más valiosos en un negocio surgen cuando podemos ver las correlaciones y las conexiones entre los diversos conjuntos de datos que impulsan a las empresas, pero eso es muy difícil hoy en día. Estamos generando datos a una velocidad y un volumen que nunca hemos experimentado y esos datos se distribuyen a través de aplicaciones y entornos en la nube, que a su vez están aislados y fragmentados”.

> “La segunda mega tendencia es la adopción masiva de arquitecturas en múltiples nubes; la mayoría de las empresas han aterrizado en múltiples nubes por casualidad, por lo que nos gusta referirnos a éstas como: multi-nube, así bien, cada nube pública de hiperescala tiene ventajas y capacidades únicas”: Chuck Whitten.

A forma de conclusión de la conferencia magistral, la marca precisó que el mercado requiere de múltiples nubes por diseño y no defecto; en ese orden de ideas, presentó un conjunto de capacidades que simplifican la complejidad de múltiples nubes, entre los que incluyó: Azure Stack HCI; Plataformas para DevOps; API Marketplace para desarrolladores; y Power Protect Cyber Recovery para AWS.

contactame@esemanal.mx 55 7360 5651

Herramientas que simplifican la administración de múltiples nubes:

- **Azure Stack HCI:** Ejecuta contenedores y servicios de datos de Microsoft en las instalaciones o administrados sin problemas en Amazon, siendo el único sistema HCI diseñado conjuntamente con VMware.
- **Plataformas para DevOps:** Con múltiples proveedores de la nube, incluido: Amazon, Google, Microsoft, Red Hat y VMware, para que puedan construir fácilmente en la nube de su elección y ejecutarla en cualquier lugar.
- **API Marketplace para desarrolladores:** Es una ventanilla única para desarrolladores de aplicaciones y equipos de operaciones de desarrollo, que buscan proporcionar infraestructura como código.
- **Power Protect Cyber Recovery para AWS:** Para proteger en la nube cargas de trabajo críticas para el negocio, con una bóveda de recuperación cibernética aislada.
- **Power Protect Cyber Recovery Solution para AWS:** Esta solución agrega una profundidad de análisis, de aprendizaje automático y herramientas forenses para detectar, diagnosticar y acelerar la recuperación de datos. El sentido cibernético va más allá de las soluciones de solo metadatos. Se basa en análisis de contenido completo que le permiten diagnosticar la recuperación rápidamente y evitar la interrupción del negocio en la nube pública.
- **Power Protect Cyber Recovery para Microsoft Azure:** Protege y aísla los datos críticos de los ataques de ransomware, y estará disponible en Azure Marketplace a partir del próximo mes. La solución proporciona un entorno de centro de datos aislado, a través de una bóveda de recuperación cibernética aislada. En el caso de un ataque cibernético, esta solución brinda opciones de recuperación (centro de datos tradicional, red privada o un entorno limpio dentro de Azure).
- **Alpine:** Todo se administra como implementaciones locales, las mismas herramientas, los mismos conjuntos de habilidades, por lo que no necesita refactorizar las aplicaciones.
- **Apex:** Brinda simplicidad, agilidad y control para el mundo de múltiples nubes, además de la recuperación asistida por la empresa y la experiencia de casi 2 mil soluciones de bóvedas aisladas implementadas en todo el mundo.

Finalmente, el Co-Chief Operating Officer at Dell Technologies indicó que, debido al aumento de las empresas por controlar vehículos autónomos, la robótica, el metaverso, la realidad virtual y aumentada, la cantidad datos que se están generando es enorme y cada vez éstos se procesan fuera del centro de datos, lo que a su vez dará espacio para que redes como 5G manejen un volumen de datos en el Edge, lo que comienza a dar cuenta de la expansión del futuro distribuido.

Aspire 3 A315-34-C1F5 de
Acer

Laptop con pantalla de 15.6” HD, ofrece visualización cómoda gracias a la tecnología BlueLightShield que filtra la luz azul para el cuidado de la vista.

Características

- Procesador Intel Celeron N4020 DC 1.10 GHZ
- Sistema Operativo Windows10 Home
- Memoria RAM 4GB max 8GB
- Almacenamiento 500GB
- Color negro
- Un año de seguro contra robo

Disponibilidad

Grupo CVA

armando@grupocva.com

Haptos CW480 de
Acteck

Webcam para reuniones en línea ya sea de trabajo o escolares. Incluye sensor CMOS para captar la iluminación adecuada.

Descripción

Proporciona una resolución máxima de 2.7K, y 1080 de video, aunque se puede ajustar a una resolución menor si la calidad del internet no soporta esta resolución, lo que permitirá trabajar sin contratiempos.

Características

- Conexión es a través de cable USB 2.0
- Cuenta con un canal de sonido
- Compatible con Windows, Linux y MacOs

Disponibilidad

CT Internacional, Grupo CVA e Ingram Micro.

contactame@esemanal.mx

GSLB1 de
GHIA

Lector de código de barras laser 1D con base.

Descripción
Plug and Play, se conecta mediante cable USB a la PC para comenzar a trabajar, los datos se envían a cualquier software, hoja de cálculo, etcétera.

Características
- Lee códigos dañados, borrosos y largos
- Lee códigos a la inversa, en blanco y negro
- Soporta caídas de hasta 1.5m
- Un año de garantía

Disponibilidad
Grupo CVA.

gretana@ghia.com.mx

3 DÉCADAS eSemanal NOTICIAS DEL CANAL

FreeBuds SE de
Huawei

Audífonos inalámbricos con cancelación de ruido ambiental (ENC). Integran Bluetooth 5.2 que ofrece un menor consumo de energía, mayor estabilidad en la conexión y más velocidad de transmisión.

Descripción

Experiencia de uso cómoda y estable. Vienen con estuche de carga redondo y compacto. Equipados con un driver dinámico de 10 mm y un diafragma de alta sensibilidad para calidad de audio. Disponibles en color azul o blanco.

Características

- Tecnología de formación de haces mejora la voz del usuario en llamadas
- Con estuche completamente cargado ofrecen hasta 24 horas de reproducción de música
- Audífonos completamente cargados ofrecen hasta 6 horas de reproducción continua de música
- Compatibles con HarmonyOS, Android o iOS
- Funciones inteligentes de emparejamiento y de pausa
- Con un sensor G para hacer llamadas, reproducir música, pausar y saltar canciones

contactame@esemanal.mx

Galaxy A33 5G de
Samsung

Smartphone con características y funciones de un teléfono premium. Tiene cuatro cámaras en la parte posterior (8MP, 48MP, 2MP y 5MP) y una cámara frontal (13MP).

Descripción

Fabricado con materiales como Corning Gorilla Glass 5 para protección contra arañazos y caídas a poca distancia sobre superficies duras y ásperas. Resistente al agua y al polvo IP67, que lo protegen en caso de inmersión de hasta un metro en agua dulce.

Características

- Pantalla Super AMOLED de 6,4”
- Frecuencia de actualización de 90Hz
- Procesador de 5 nanometros
- Batería con autonomía para dos días y carga rápida de 25W
- Cuenta con el respaldo de Knox
- Funciones de la cámara: modo noche, modo retrato, remasterización de imágenes, borrador de objetos y modo diversión que incluye filtros y efectos

contactame@esemanal.mx

SSD WD_BLACK SN850X NVMe de **Western Digital**

Ofrece a los jugadores más opciones para actualizar el almacenamiento de sus PCs o consolas. Brinda velocidades de lectura de hasta 7,300 MB/s. Con una mínima latencia, carga predictiva y gestión térmica adaptativa.

Descripción

El panel descargable Dashboard con su Game Mode 2.0 (sólo para Windows) desbloquea los recursos de aumento del rendimiento de la PC de manera que los jugadores pueden jugar, transmitir y grabar su juego.

Características

- Capacidades de 1TB, 2TB y 4TB
- Opción con disipador de calor (modelos de 1TB y 2TB)
- Incluye iluminación RGB para complementar cualquier setup de juego
- Disponible a finales del tercer trimestre de 2022

contactame@esemanal.mx

TravelMate P2

TMP214-53-764D
NX.VP2AL.002

Resistente y duradera
RAM expandible hasta 32GB
Almacenamiento Exp. a 1TB PCIe NVME
+ 1TB HDD 2.5

TravelMate P4

TMP414-51-539P
NX.VP2AL.001

1.4 KG
Pantalla FHD
RAM expandible hasta 32GB
Seguridad industrial ((huella dactilar y TPM 2.0)

Pruebas militares ***MIL-SDT-810G***
Wifi 6 con Mu-Mimo
Thunderbolt 4

***Revisar configuraciones disponibles con cada mayorista.**

Procesadores Intel® Core™ de 11ª generación

Laptops ACER únicas protegidas contra robo y catástrofes naturales GRATIS POR UN AÑO

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

TravelMate

El mismo segmento de trabajo y un abanico de opciones

Equipos perfectos con alto rendimineto, capaces de adaptarse a cualquier actividad

TravelMate P6

TMP614-51-G2-50ND	TMP614-51-G2-75FT
NX.VM5AL.001	NX.VM5AL.002

Diseño portátil y premium
Aleacion de aluminio y magnesio **1.1kg de peso y 16mm de grosor**

Resistecia probada
Bajo los estandares militares **MIL-STD 810G**

Duración prolongada hasta **20 horas**
Según pruebas de Mobilemark 2014

Seguridad nivel empresarial **TPM 2.0**

Conectividad total

Experiencia de uso inigualable

Procesador Intel® Core™ i7