





Es tiempo de renovar tu inventario con Microsoft 365

Entramos a una nueva era de trabajo híbrido. Adapta tu negocio a esta realidad teniendo las herramientas que necesitan tus clientes para colaborar mejor juntos.

### **VER LICENCIAS**

Con Microsoft 365 Empresa Estándar las organizaciones podrán tener correo profesional, almacenamiento online y seguridad de alto nivel.





**COMPRAR AHORA** 

Más ganancias, más productividad, menos costos.

## EDITORIAL



## Nuevos elementos complementan el punto de venta

Álvaro Barriga

El punto de venta es un elemento estratégico en todo negocio, por ello, invertir en él es indispensable para obtener mejores beneficios de los clientes, brindarles un mejor servicio y aumentar el ticket de venta, por lo que el canal debe ser un verdadero consultor para identificar necesidades y facilitar soluciones a la medida de cada negocio.

Especialistas consultados por el equipo editorial de **eSemanal**, destacaron que los hábitos de compra y venta esttán cambiando, y ahora predomina la omnicanalidad, por ello se requieren nuevas tecnologías enfocadas al POS, tanto de hardware como de software.

Afirman que el punto de venta requiere interacción con redes sociales, big data, analíticas y demás, que permitan obtener información de valor que le permita a los dueños del negocio hacer una mejor planeación y definir estrategias de marketing y ventas, y no solo quedarse en la administración de inventario y los reportes de ventas.

En ese sentido, los especialistas coinciden en que el canal tiene una gran oportunidad de ayudar a los clientes a transformar digitalmente sus negocios, lo que conlleva una serie de acciones como inversión en infraestructura y aplicaciones que garanticen la evolución de los negocios.

Los expertos recomiendan que para poder capitalizar dicho potencial de negocio, el canal debe especializarse, transformar su negocio también,

a fin de ser un espejo para sus clientes, volverse expertos en modelos de negocio, en soluciones de transformación digital, capacitar y dar herramientas a sus áreas comerciales y técnicas, además de desarrollar alianzas estratégicas entre empresas, no sólo con fabricantes y mayoristas, sino también con otros canales que complementen sus conocimientos y sumen a la propuesta de valor; ello garantizará su permanencia en el mercado, ya que ayudará a los usuarios a ser más rentables y eficientes.

Según datos de Aspel Siigo, en la actualidad, existen más de un millón de tiendas de abarrotes en México, adicional a otros puntos de venta como comercializadoras de cualquier tipo, de este universo, sólo el 60% de las empresas ha logrado automatizar sus procesos por medio de sistemas POS; es decir, el 40% necesita ayuda para lograrlo.

Aunado a ello, durante la pandemia desaparecieron 1.2 millones de Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs), y durante la época de recuperación se contaron más de 800 mil de nueva creación, las cuales también van a requerir de un punto de venta para automatizar sus procesos y tener visibilidad y control sobre su negocio.

En esta edición se entrevistó a especialistas de Aspel Siigo, Azerty, CVA, EC Line, MyBusiness POS, Star Micronics y Visorus.

eSemanal noticias del canal, no recomiendo equipos ni marcas, tampoco resuelve dudas técnicas individuales por teléfono. Si tiene algo que comunicarmos, difiguse a nuestras oficinas generales o use alguno de los medios escritos o electrónicos, esemanal noticias del canal, es una publicación semanal de Contenidos 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- 108817455000-102, Certificados de licitud y contenido de litulo: 16 101, Editor responsable: Froncisco Javier Rojas Cruz.
Los articulos tirmados por los columnistas y los anuncios publicitacións no reflejan encesariamente la opinión de los editores. Los precios publicados son únicamente de carácter informativo y están sujetos a cambios sin previo aviso. PROHIBIDA LA REFRONDUCCIÓN TOTAL DO PARCIAL DE HATERIAL EDITORIAL E INFORMACIÓN POBLECADA EN ESTE NOCADA EN ESTE N



### **PORTADA**

DESABASTO AMENAZA CRECIMIENTO **EN EL PUNTO DE VENTAS** 



### **PUBLIRREPORTAJE**

8 MYBUSINESS POS acerca al canal el nuevo POS y múltiples apoyos para atender juntos el mercado

### **GUÍA DE COMPRA**

## **20 ALMACENAMIENTO NAS**

### 19 MI CUMPLE ESEMANAL

### **INTEGRADORES**

30 IRIS seguridad en sectores estratégicos

### **DESARROLLADORES**

32 ZENDESK busca partners para atender Monterrey, Guadalajara y otras ciudades



**MYBUSINESS POS** 



IRIS

42 VEEAM celebra el Partner Advisory Council (PAC) refrendando su compromiso con sus partners

FABRICANTES
34 GENERAC: los sistemas
de almacenamiento de
energía renovable van en
aumento

37 VIEWSONIC hará gira en el país para exhibir soluciones de colaboración y educación híbrida

39 Nueva familia de PCs empresariales Latitude de DELL TECHNOLOGIES

### TENDENCIAS 39 RETOS DEL COMERCIO

minorista y el papel de la tecnología de vanguardia para superarlos



**VEEAM** 



**VIEWSONIC** 



GUÍA



### 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



### HP PROBOOK 440 G8

UNA NUEVA GENERACIÓN DE SEGURIDAD DE DISPOSITIVOS

Windows 10 Pro significa negocio.





## 2022



Apoyando el negocio del canal



# acerca al canal el nuevo POS y múltiples apoyos para atender juntos el mercado

ΙP

## • CASI DOS MILLONES DE COMPAÑÍAS EN EL PAÍS NO CUENTAN CON EQUIPO DE CÓMPUTO PARA LLEVAR A CABO SUS PROCESOS.

a pandemia provocó la maduración tecnológica de todos los mercados, incluido el de Punto de Venta (POS, por sus siglas en inglés); con ello, los puntos de venta tradicionales se ven ahora en la necesidad de conectarse a E-Commerces con Delivery, para ya no sólo depender de lo que la tienda física venda, sino que se incrementen sus ingresos a través de las ventas en línea. Para responder a dicha necesidad, MyBusiness POS se homologó con la plataforma WooCommerce, de tal manera que ahora es capaz de enviar catálogos y familias de productos a WooCommerce para que se creen los catálogos en línea. Además, mantiene la plataforma actualizada con el inventario para evitar que se vendan en línea unidades que no existen. Asimismo, cada que se venden productos en la plataforma, se le avisa a MyBusiness POS, quien tiene el control maestro del inventario

### Líneas de negocio

MyBusiness POS está enfocado a Retail; es decir, negocios con venta de mostrador, como abarroteras, farmacias, ferreterías, papelerías, refaccionarias, entre otras, aunque también ha tenido éxito con Hospitalidad en negocios de fast food y restaurantes.

Actualmente, la compañía tiene definidos dos segmentos por tamaño y tiene un producto enfocado para cada uno de estos:

- •MyBusiness POS versión Estándar: para comercios micros y pequeños que buscan el control del dinero y de los inventarios.
- •MyBusiness POS versión Corporativos: para cadenas de más de 20 sucursales que buscan el crecimiento controlado de sucursales y franquicias, y requieren consolidación de su información, así como reportes de inteligencia de negocios y analítica de datos.

### **Mayoristas**

Azerty, Barware, BlueStar, Computol, CT Internacional, CVA, Ingram Micro, Intcomex, Nimax, PCH, Scansource y Tasmicro.

### Innovaciones en la oferta

En MyBusiness POS liberaron el CFDI 4.0 y Complemento Carta Porte 2.0 para estar listos y atender a la normatividad del SAT. "También le dimos a los comercios que tienen varias terminales dentro de una misma tienda, la posibilidad de que trabajen las terminales de manera independiente, cada una con su propia base de datos, sin necesidad de un servidor, lo cual la hace mucho más flexible", detalló Román Rosales, Director Comercial de MyBusiness POS Desarrollos, S. A. de C. V.

#### **Diferenciadores**

De acuerdo con el director, MyBusiness POS tiene una base instalada de más de 132,000 clientes, lo cual le brinda una alta confiabilidad en el mercado.

Aunado a ello, es el único software de punto de venta que incluye un ambiente de desarrollo para que los distribuidores lo puedan adaptar a necesidades de sus clientes. Es tan poderoso este ambiente que hace posible las siguientes acciones:

- -Integraciones con hardware de punto de venta.
- -Interfaces con ERPs.
- -Reportes y gráficos nuevos.
- -Reglas de negocio específicas de ciertos clientes.
- -Verticales completas de negocio, como joyerías, librerías, gimnasios y muchos otros.

### Beneficios para el canal

Además de la oferta diferenciada que presenta MyBusiness POS, el canal de distribución puede encontrar diferentes apoyos y beneficios al comercializar las soluciones de la marca, como por ejemplo:

- -Licenciamiento gratuito para uso interno y demostrativo.
- -Capacitación gratuita en línea.
- -Ganancias inmediatas en la reventa del software, instalación, configuración, adecuaciones, puesta a punto y capacitación.
- -Ganancias de por vida ofreciendo los servicios de facturación electrónica, venta de tiempo aire electrónico, pago de servicios y cobro con tarjeta.

oportunidades con comercios al por





Quiero ser distribuidor





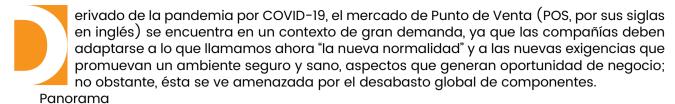








reporte de ventas.



Los hábitos de consumo cambiaron y también las formas de comercializar productos y servicios, ahora predomina la omnicanalidad y se requieren nuevas tecnología tanto de hardware como software enfocadas al Punto de Ventas (POS), así como la interacción de éste en redes sociales, big data para obtener información de valor que permita planear su estrategia de marketina y ventas, y no quedarse sólo en la administración de inventario y el

"Quienes participamos en el negocio de POS tenemos la oportunidad de ayudar a los clientes a transformar digitalmente sus negocios, lo que implica tomar una serie de acciones que incluyen la inversión en infraestructura y aplicaciones capaces de garantizar al negocio la evolución natural que sus clientes buscan", mencionó Wilfredo Moros, Director Comercial en

Entre las principales necesidades que tienen las empresas hoy en día destacan el poder tomar mejores decisiones, brindar a sus clientes una mejor experiencia de compra, contar con dispositivos móviles para procesar pagos y agilizar las transacciones, la entrega de última milla, controlar los inventarios de almacenes, atender la demanda que tienen en sus plataformas electrónicas, por mencionar las más importantes.

Wilfredo Moros comentó que para el canal de distribución e integración las oportunidades son mayores, ya que ellos pueden brindar y diseñar soluciones POS, proponer a los clientes el desarrollo de tiendas inteligentes, plataformas, modelos híbridos, mejorar su conectividad de red, menús digitales, almacenes inteligentes que puedan surtir de forma rápida, confiable y segura a los clientes, manejo de inventario seguro, entre otros.

Para poder capitalizar dicho potencial de negocio, el canal debe especializarse, transformar su negocio a fin de ser un espejo para sus clientes, volverse experto en modelos de negocio, en soluciones de transformación de negocio, modelos de transformación digital, capacitar y dar herramientas a sus áreas comerciales y técnicas, además de desarrollar alianzas entre empresas, no sólo con fabricantes y mayoristas, sino también con otros canales que complementen sus conocimientos y sumen a la propuesta de valor; ello garantizará su



### **CITIZEN**

La impresión del mañana, HOY.

### aCIT-CLE321XUBNNA

IMPRESORA ETIQUETAS CL-E321TT-TD/4"/200 MM/USB, SERIAL, ETHERNET/NEGRA

- Compacta, moderna y funcional.
  - Rápida impresión y fácil de instalar.
- Puede trabajar de forma remota usando la herramienta de Citizen LinkServer™.





### aCIT-CTS280RSUBK

IMPRESORA CT-S280 TD/2""/80
 MM/SERIAL/80 MMS/NEGRA

- Impresión de recibos portátil y compacta.
  - Fácil de usar y de instalar.
  - Impresión para todo tipo de recibos y etiquetas.
  - Compatible desde Web o con diferentes plataformas.





permanencia en el mercado, ya que ayudará a los usuarios a ser más rentables y eficientes.

"Aunque como fabricantes también enfrentamos a retos como sortear el desabasto y el incremento en los costos de la logística de importación, y tuvimos la necesidad de reestructurar nuestra área de planeación y hacer apuestas importantes a futuro para garantizar el aprovisionamiento constante de productos, bienes y servicios, en la actualidad ya estamos a un 90% de garantizar el abastecimiento constante en el portafolio de POS, incluidos los periféricos y accesorios, y estamos convencidos de que, a medida que avance el año, llegaremos a un punto de normalidad", afirmó el directivo.

"Agradecemos su apoyo y la confianza

por tenernos presentes como un socio de negocio; los invitamos a mantenerse en constante preparación, mejora y búsqueda de darle al cliente final soluciones: el negocio de valor es el negocio por el que tenemos que ir y convertirnos en más que un vendedor en un aliado, y así seguir avanzando y permanecer en el negocio": Wilfredo Moros.

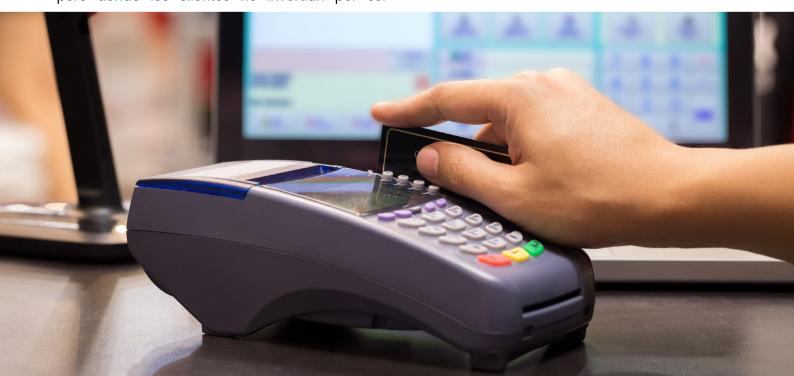


"La experiencia de usuario a través de la omnicanalidad es una de las fuertes tendencias que ya se veían, inclusive antes de la pandemia, pero donde los clientes no invertían por ser

soluciones no asequibles. compleias ٧ con largos tiempos de implementación. Hoy en día esto ya es un tabú, podemos encontrar soluciones muy sencillas para cualquier negocio de cualquier tamaño y mucho más asequibles. soluciones en la nube y SaaS, cualquier ALEJANDRA NÚÑEZ comercio pequeño se

puede integrar a una plataforma de delivery en un corto tiempo y con una baja inversión"

"COMO CVA TRABAJAMOS DE LA MANO CON FABRICANTES ESPECIALIZADOS EN EL TEMA Y CON UN EQUIPO COMERCIAL CAPACITADO PARA APOYAR A NUESTROS SOCIOS DE NEGOCIO, ESTAMOS LISTOS PARA BRINDARTE ATENCIÓN PERSONALIZADA DE ACUERDO A TUS NECESIDADES Y LAS DE TU EMPRESA, ACÉRCATE A TU SUCURSAL MÁS CERCANA O CON EL EQUIPO DE LA UNIDAD DE IMPRESIÓN Y POS, YA QUE CONTAMOS CON APOYO DE LAS MARCAS QUE COMERCIALIZAMOS ADEMÁS DE SERVICIOS LOGÍSTICOS Y SERVICIOS FINANCIEROS, QUE SON NUESTRO MAYOR DIFERENCIAL PARA QUE TU NEGOCIO CREZCA, TENEMOS PRESENCIA NACIONAL Y EXPERIENCIA EN LICITACIONES Y PROYECTOS": ALEJANDRA NÚÑEZ, GERENTE DE LA UNIDAD DE NEGOCIO DE IMPRESIÓN Y POS EN GRUPO CVA.





### CRECIMIENTO DEL MERCADO

Del 2020 al 2021 el mercado de POS tuvo un crecimiento de casi el 30%; sin embargo, en este año, con la crisis logística y la crisis de los semiconductores, el panorama es conservador: no se espera la misma tendencia de crecimiento en el 2022, quizá ésta se mantenga o decrezca un poco: Star Micronics.

### Oportunidad de negocio

En la actualidad, existen más de un millón de tiendas de abarrotes en México, adicional a otros puntos de venta como comercializadoras de cualquier tipo, de este universo, sólo el 60% de las empresas ha logrado automatizar sus procesos por medio de sistemas POS; es decir, el 40% necesita ayuda para lograrlo.

Aunado a ello, durante la pandemia desaparecieron 1.2 millones de Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs), y durante la época de recuperación se contaron más de 800 mil de nueva creación, las cuales también van a requerir de un punto de venta para automatizar sus procesos y tener visibilidad y control sobre su negocio, de acuerdo con Brian Nishizaki, Director de Ventas en Aspel Siigo.



BRIAN **NISHIZA** 



Lleva siempre contigo tu Laptop HP 240 G8. Comprueba que la Laptop HP 240 G8 es la opción ideal:



rabaja de manera fluida con Windows 10 Pro.



Procesador Intel®.



Cómoda de transportar.



Protegida por HP Security.



Batería de larga duración.



Permanece conectado con 5G y 4G LTE.



HP Sure View Reflect.

Lleva la oficina contigo con Windows 10 Pro.

Impulsados por la pandemia, la digitalización y el comercio electrónico tuvieron una gran aceleración en los últimos meses, y ante ello el canal toma un papel fundamental, ya que, a través de sus servicios de valor agregado, brinda una asesoría a los clientes finales para que conozcan los equipos y herramientas que pueden ayudarlos a facilitar su trabajo y su automatización.

"FL DISTRIBUIDOR SE DEBE CONVERTIR EN EL ASESOR TECNOLÓGICO DE TODAS ESAS PYMES Y LAS TIENE QUE AYUDAR A EVOLUCIONAR. LOS INVITAMOS A ACERCARSE A ASPEL SIIGO, HACER NEGOCIO EN CONJUNTO Y SER PARTE DE LA DIGITALIZACIÓN DEL PAÍS; ACÉRQUENSE A NUESTROS CENTROS DE CAPACITACIÓN Y CERTIFICACIÓN VIRTUAL QUE TENEMOS DISPONIBLES PARA TODA NUESTRA GAMA DE PRODUCTOS, SON GRATUITOS. EN PROMEDIO LA HORA DE CONSULTORÍA EN LOS PRODUCTOS ASPEL SIIGO OSCILA EN LOS \$700 PESOS EN MÉXICO, Y ADEMÁS NUESTRO ESQUEMA AS A SERVICE PERMITE A LAS EMPRESAS TENER UN SISTEMA ADMINISTRATIVO BÁSICO DE POS DESDE \$159 PESOS AL MES": BRIAN NISHIZAKI.

### SECTORES CON MAYOR NECESIDAD

Expertos coinciden en que todos los sectores y tamaños de empresas tienen necesidades en torno al POS, ya que la factura digital y otros requerimientos fiscales impulsan que todos requieran un sistema así para registrar sus operaciones; aunque algunos de los nichos que más destacan son los siguientes:

- -Alimentos y bebidas
- -Farmacias
- -Hospitalidad
- -Manufacturera
- -Mercados locales y emergentes
- -Refaccionarias
- -Retail
- -Restaurantes
- -Tiendas de abarrotes

### DESABASTO, UN RETO QUE PERSISTE **EN EL NEGOCIO**

Aunque el mercado se encuentra en un contexto de reactivación en donde surgen múltiples proyectos y hay una buena expectativa de crecimiento, el negocio del POS se enfrenta al problema de abastecimiento por parte de los fabricantes a causa de la logística y la escasez de chips. de acuerdo con Carlos Leyva, Director Comercial para Azerty México.

**CARLOS LEYVA** 

Ante este panorama, el mayorista junto al fabricante procura tener la mayor cantidad de producto posible, dar prioridad a proyectos; no obstante, no es posible surtir por completo a los proyectos y tener las ventas como se deberían tener, lo que ocasiona

también desesperación en los clientes finales.

"Se espera que para el último Q de este 2022 exista una mejoría en torno al desabasto, y mientras eso ocurre el canal debe tener una buena y cercana relación con los clientes, explicarles la situación y la problemática global que pronto se solucionará; debe establecer alianzas con los mayoristas y fabricantes para recibir de forma rápida el producto y poderlo llevar al usuario", indicó.

"Es un año de retos, pero en Azerty estamos preparados para ayudar al canal a llevar esta situación de desabasto lo mejor posible; acérquense a nosotros para que conozcamos sus necesidades y podamos encontrar la forma de apoyarlos en sus proyectos": Carlos Leyva.

### La evolución del canal es necesaria

En la opinión de Ricardo Fuentes, Country Manager en Star Micronics, la oportunidad para el canal está en llevar a los distintos segmentos y verticales de mercado las herramientas y soluciones adecuadas para satisfacer los nuevos hábitos de consumo y las tendencias de los mercados.

"Nuestro canal también tiene que evolucionar en ese sentido, capacitarse y entender cómo el POS tiene que adecuarse para cada vertical de mercado y cada nicho de negocio especifico, así como en las nuevas tecnologías de comunicación, de datos. etcétera. almacenamiento herramientas que pueden robustecer al POS sin ser soluciones de alto costo sólo para las grandes cadenas o grandes corporativos; hoy





**RICARDO FUENTES** 

hay soluciones robustas para todos los bolsillos y tamaños

> de negocios, sólo es necesario capacitarse y acercarse a los expertos en la materia.

"EI canal debe capacitarse y entender las nuevas tecnologías para proponer soluciones integrales e innovadoras, mantener stock y adelantar sus órdenes de compra en medida de lo posible y de

sus capacidades; el nombre del juego en 2022 se llama inventario y hoy es lo que rige por encima del precio, deben acercarse con los expertos, tener comunicación con los fabricantes y mayoristas, enfocarse en ofrecer soluciones completas e integrales. El mover 'la caja' y ofrecer soluciones tradicionales 'stand alone' ya no es suficiente para generar negocios", mencionó Fuentes.

"Anteriormente, los usuarios buscaban soluciones económicas y fáciles de usar para agilizar sus ventas de mostrador, ahora, las exigencias

expansión con control requieren mucho más que el software-POS. actualmente se requiere que tenga o al menos esté conectado a un backoffice, y que esté preparado para las comunicaciones, los dispositivos móviles el ecommerce: esta es la nueva realidad".

"ESTOY SEGURO DE QUE CARLOS VILLALOBOS

CANAL **TRADICIONAL** CAMBIARÁ, AL IGUAL QUE EL TRADICIONAL POS LOCAL INSTALABLE Y SUS COMISIONES, SUS PRECIOS Y CONDICIONES, PORQUE EL INTERNET, EL ECOMMERCE, Y LOS SOFTWARE'S SAAS HARÁN QUE CAMBIEN LAS REGLAS Y LA FORMA, LOS FABRICANTES Y LOS CANALES TAMBIÉN DEBEREMOS EVOLUCIONAR, ACTUALIZAR NUESTRAS ESTRATEGIAS Y, COMO TODO EN LA VIDA, ADAPTARNOS", CONCLUYÓ CARLOS A. VILLALOBOS, DIRECTOR GENERAL DE VISORUS.



### **FELICITA**

### **LUNES 20 JUNIO**

EDGAR CORELLA FLORES, DIRECTOR GENERAL DE *PC COM MAYORISTA*ESTEBAN HURTADO GARCIA, SR. MANAGER, BUSINESS OPERATIONS & INT PURCHASING EN *INGRAM MICRO* 

### MARTES 21 JUNIO

JESÚS EDUARDO SILVA ROMERO, CEO DE **ASESORÍA TECNOLÓGICA CORPORATIVA**CLARO HEURÍSTICA POR SU **25 ANIVERSARIO** 

### MIÉRCOLES 22 JUNIO

ARIADNA IVETTE MONTES DE OCA, MARKETING ASSISTANT STORE / B2B EN **SAMSUNG** TOMÁS PADILLA MORENO, DIRECTOR GENERAL DE **PPS TECH** NEXSYS DE MÉXICO POR SU **20 ANIVERSARIO** 

### **JUEVES 23 JUNIO**

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

### **VIERNES 24 JUNIO**

ARELI GÓMEZ ECHEVERRÍA, DIRECTORA DE *PR FACTORY*GINA GRISELDA RAMÍREZ ESCALONA, PROPIETARIA DE *COMPUMAQ*XOCHITL FRANCO SÁNCHEZ, CHANNEL SALES MANAGER MEXICO EN *HIREF* 

### SÁBADO 25 JUNIO

EMILIA SCHELLER, SENIOR SALES EDUCATION EN **BESTEL** MOISÉS DÍAZ, GERENTE DE CANAL DE **ACER MÉXICO** 

### DOMINGO 26 JUNIO

JORGE SÁNCHEZ, EJECUTIVO DE CUENTA EN *INK PR*NADIA CASAS CASTRO. MERCADOTECNIA EN *ISTEN TELECOMUNICACIONES* 

# ALMACENAMIENTO NAS

EL ALMACENAMIENTO NAS CONTINÚA GANANDO TERRENO PARA SECTORES COMO LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS, YA QUE ADEMÁS DE SER ECONÓMICO Y EXPANSIBLE, ES DE FÁCIL OPERACIÓN Y ADMINISTRACIÓN, AUNQUE TAMBIÉN TIENE APLICACIONES EN ESPACIOS COMO EL HOGAR, POR LO OUE SU COMERCIALIZACIÓN ES SENCILLA; EN ESEMANAL PRESENTAMOS ALGUNOS ALMACENAMIENTOS CONECTADOS A LA RED O SERVIDORES NAS, MÁS DESTACADOS DEL MERCADO.

Autor: Raúl Ortega

### **HPE**

StoreEasy 1560

Características: Las soluciones de almacenamiento HPE StoreEasy 1560 se basan en forma de torre compacto y accesible y ofrecen servicio de archivos multiprotocolo y almacenamiento de aplicaciones para entornos que no tienen espacio en rack, incluidos pequeños grupos de trabajo, pequeñas empresas y oficinas remotas. Todos los modelos HPE StoreEasy 1560 vienen con el sistema operativo preinstalado en las cuatro unidades LFF internas.

Garantía: Un año.

garzac@hpe.com



### Kingston

SSD Enterprise DC450R 2.5"

Características: El Data Center 450R (DC450R) de Kingston es un SSD SATA de 6Gbps de alto rendimiento con NAND 3D TLC, diseñado para cargas de trabajo de aplicaciones centradas en lectura. Este SSD optimizada cumple con rendimiento a la vez que proporciona I/O excepcional y latencia predecible, un requisito actual entre los SSD de clase de centro de datos. Fabricado según los estrictos requisitos de QoS de Kingston, el DC450R está diseñado para garantizar la consistencia del rendimiento en una amplia gama de cargas de trabajo de lectura intensiva y almacenamiento para lectura en caché. Optimizada estratégicamente: El conjunto de características enfocadas, permite a los centros de datos seleccionar el SSD más rentable para su(s) carga(s) de trabajo. Disponible en capacidades de sde 480Gb a 8TB.

Garantía: Limitada de cinco años con asistencia técnica gratuita.





### **Kingston**

SSD DC1000B de 960GB

Características: Es un disco M.2 (2280) PCIe NVMe que utiliza la avanzada interfaz Gen 3.0 x 4 PCIe con NAND TLC 3D de 64 capas. Ofrece a los centros de datos una solución de unidad de arranque de excelente relación calidad-precio. El modelo DC1000B es especialmente adecuado para servidores montados en bastidor de alto volumen como unidad de arranque interna, así como para sistemas personalizados donde se requieran discos SSD M.2 que integren protección contra pérdida de alimentación (PLP). B ha sido diseñada para una mayor vida útil (0,5 DWPD durante 5 años), con el objeto de procesar tanto la carga de trabajo del sistema operativo como la carga adicional de distribuir en caché y registrar datos. Además de haber sido diseñada para una fiabilidad a largo plazo, ofrece un rendimiento de nivel empresarial, con unas características de funcionamiento homogéneo y baja latencia poco habituales en discos SSD cliente. Disponible en capacidades de 240 GB, 480 GB y 960 GB.

Garantía: Limitada de cinco años con asistencia técnica gratuita.



### Lenovo

ThinkSystem DM3000H Unified Hybrid Storage Array

Características: Almacenamiento unificado diseñado para rendimiento, simplicidad, capacidad y seguridad, incluye funcionalidades como: Thin provisioning, Snapshots, ONTAP S3 para objeto, replicación, antiransomware y más.

Garantía: Tres años. 7x24.



### Potencia y diseño para trabajar desde donde te encuentres.

Rendimiento y seguridad para los profesionales de empresas en crecimiento.

### HP ProBook 400

- Cumple con los plazos de entrega de tu día a día gracias a lo más reciente de procesador Intel® y Windows 11.
- Conexión rápida y confiable.
- Elegante y bien equipada para trabajar en todas partes.



Windows 11 Pro: Diseñado para el trabajo híbrido

con

Intel®







## GUÍA DE COMPRA

### Nexsan

**FZ-NAS** 

Características: Unidad NAS de 4 drives, 1U form factor, 2 puertos Ethernet, 2 puertos 10G SFP (cobre o fibra) opcionales. Unidades con SSD o disco mecánico, instalados de fábrica, fácil instalación, configuración y gestión de sistema, integrado con software RETROSPECT para almacenar, respaldar, comprimir, gestionar recuperación de desastres y encriptar datos. Time Machine y protección contra ransonware. Verticales recomendadas: almacenamiento para videovigilancia, respaldo para pequeños y medianos negocios, NAS de propósitos generales, video, edición y multimedia-usando SSD, respaldo de alta velocidad usando SSD.

Garantía: Tres años.



### Nexsan

NAS UNIFIED UNITY 3300

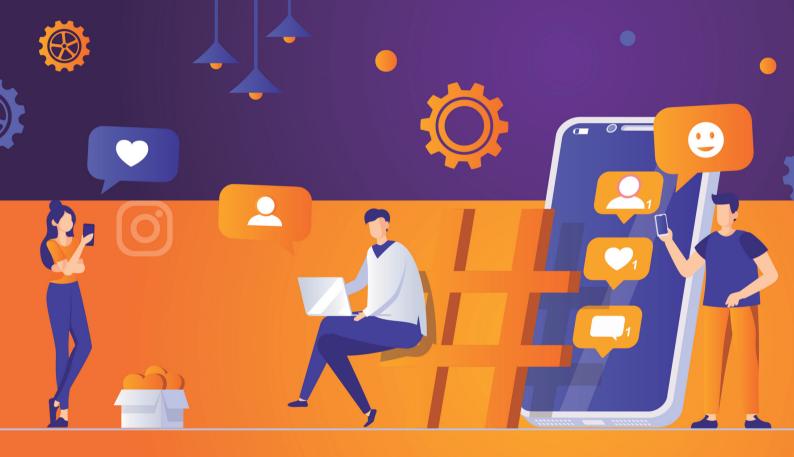
Características: Unidad de almacenamiento para usarse como almacenamiento en bloque (iSCSI, FC) almacenamiento por file (NFS, SMB) y por objeto (S3), protección contra ransomware, dispositivos con discos mecánicos y con SSD de última generación, escalable hasta 18.8 PB en 18U, hasta 500000 IOPs, compatible con WINDOWS, MAC, LINUX, UNIX.

Garantía: Tres años.





# CONOCE NUESTROS SERVICIOS DIGITALES



- Estratégias comerciales
   Soluciones de comunicación
  - •Oportunidades de negocio

www.esemanal.mx ventas@esemanal.mx

## GUÍA DE COMPRA

### **QNAP**

TS-h1277XU-RP-3700X-128G-US

Características: Medio almacenamiento con sistema operativo QTS Hero tipo rackeable, cuenta con un procesador AMD Ryzen 7, 128 GB en RAM, ofrece un increíble rendimiento del sistema con 8 núcleos / 16 hilos y una potencia de hasta 4.4ghz, admite instantáneas casi ilimitadas, ayuda a las empresas a conseguir un rendimiento fiable de acuerdo al nivel de servicio tanto en un servidor de archivos crítico como en un servidor de virtualización. La aceleración de la caché SSD mejora el rendimiento de lectura-escritura aleatoria para responder a aplicaciones que demandan IOPS. mediante snapsync garantiza una recuperación de datos antes de un desastre en tiempo real.

Garantía: Tres años y cambio físico
inmediato.



### **QNAP**

TS-h973AX-8G-US

Características: Medio almacenamiento con sistema operativo QTS Hero tipo escritorio compacto y robusto, cuenta con un procesador AMD Ryzen v1500b, 8 GB en RAM y se puede ampliar hasta 64 GB, puede aprovechar el almacenamiento en SSD caché para mejorar las aplicaciones de uso intensivo de IOPS, además garantiza la integridad de los datos y admite deduplicación-compresión de los archivos en línea a nivel de bloques, equipo para las pymes para compartir y respaldar datos en la nube, compatible con nubes públicas.

Garantía: Tres años y cambio físico
inmediato.









## Manténte Informado

www.esemanal.mx

## GUÍA DE COMPRA

### Synology

NASRS4021xs+

Características: El RS4021xs+ de 16 bahías proporciona una seguridad de datos sólida y un rendimiento ultrarrápido con un rendimiento de lectura secuencial de 6258 MB/s. Junto con su procesador de 8 núcleos, memoria ECC, tecnología de instantáneas avanzada y conectividad integrada de 10 GbE, el RS4021xs+ es capaz de adaptarse a grandes entornos multiusuario al tiempo que administra cargas de trabajo intensas.

Garantía: Cinco años a partir de la fecha de compra.



### Synology

NASSA3200D

Características: NAS de doble controladora. Simplifica y centraliza la infraestructura de gestión de datos. La redundancia de controlador de almacenamiento con Synology High Availability minimiza automáticamente el tiempo de inactividad a menos de un minuto, lo que ofrece una rentabilidad excepcional en un tamaño de tan solo 2U.

Garantía: Cinco años a partir de la fecha de compra.



## GUÍA DE COMPRA

### **Western Digital**

My Cloud Home

Características: My Cloud Home es un dispositivo de almacenamiento personal en la nube fácil de usar, que se conecta directamente al enrutador Wi-Fi y guarda el contenido digital en un sólo lugar. Se puede cargar, acceder y compartir archivos desde cualquier lugar con una conexión a internet a través de la aplicación My Cloud Home. Además, todos los usurarios agregados a este dispositivo pueden configurar su propio espacio privado para tener un control total sobre sus archivos. Ofrece hasta 8 TB de espacio todo sin una tarifa de suscripción de almacenamiento.

Garantía: Limitada de dos años.



### **Western Digital**

Unidad de disco duro WD Red Pro NAS

Características: Los discos duros WD Red Pro están diseñados específicamente para su uso con sistemas de almacenamiento conectado a la red (NAS). Estas unidades pueden manejar cargas de trabajo de alta intensidad en entornos 24x7. Cada unidad cuenta con la tecnología NASware 3.0, un firmware único que aumenta la compatibilidad de las unidades con redes y dispositivos existentes y ofrece una sólida protección de datos y rendimiento óptimo. Están disponibles en capacidades que van desde 2 TB hasta los 20 TB y admiten sistemas NAS con hasta 24 bahías.

Garantía: Limitada de cinco años.









SÍGUENOS EN in /eSemanal www.esemanal.mx





# www.youtube/noticiasdelcanal

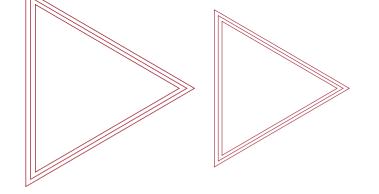
## IRIS SEGURIDAD EN SECTORES ESTRATÉGICOS

Autor: Anahi Nieto

•CON EL OBJETIVO DE APOYAR A LAS COMPAÑÍAS A RESOLVER LOS RETOS EN SEGURIDAD QUE HAN DERIVADO DE UNA ACELERADA TRANSFORMACIÓN DIGITAL, EN EL 2021 NACIÓ INTEGRAL RESEARCH AND INNOVATION SYSTEMS (IRIS), UNA COMPAÑÍA MEXICANA QUE BUSCA ATENDER RAMOS ESTRATÉGICOS DEL MERCADO EN GENERAL.

"Lo que pretende IRIS con estas líneas de negocio es ir abordando uno a uno los problemas que más van a aquejar a la sociedad en los próximos años, esto a través de tecnología para identificar lo que sucede, dónde e identificar los puntos más críticos", explicó Jade Tamayo, CEO en IRIS.

Algunos de los sectores estratégicos en los que la compañía participa son: energía, ciberseguridad, centros de datos e infraestructura crítica; muchos de los proyectos se enfocan en cumplir con las normativas que dicta la autoridad y cubrir los puntos críticos, por ejemplo en el sector gubernamental apoyan para cumplir con el marco de la gestión en la seguridad de la información.



### LÍNEAS DE NEGOCIO

-Sistemas energéticos seguros Seguridad, infraestructura y datos -Seguridad de recursos hídricos -Seguridad de recursos alimentarios

De igual forma, en el sector de energía buscan apoyar a los clientes en los controles volumétricos apegándose a la normativa, por ejemplo. También parten de la información sobre el costo que enfrenta una compañía al enfrentar una pérdida de datos, secuestro de información, una interrupción en el suministro eléctrico, entre otros.

"Nuestro eslogan es tecnología con propósito, por ello, trabajamos para que cada uno de los sectores en donde tenemos presencia se concienticen sobre el uso que le dan a la tecnología", agregó la directiva.

Uno de los principales retos que IRIS ha enfrentado en México es que los clientes quieran adoptar tecnología de vanguardia que les pueda resultar compleja, por lo que han asumido un papel de evangelizadores tecnológicos al mismo tiempo que satisfacen las necesidades de los consumidores y apuntan hacia objetivos globales como el cuidado del medio ambiente o el uso eficiente de la energía.

La consultoría que provee la firma se fortalece con las alianzas que sostiene con algunos partners que se encargan de integrar las soluciones o productos, en conjunto acompañan a la empresa en su proceso de transformación digital, adaptación y mejora.

Por lo general, los aliados de IRIS tienden a ser fabricantes tecnológicos, algunos desarrolladores de software o con participación en el mercado de centros de datos,

quienes aportan tecnología free cooling que ayuda al ahorro de energía y responde a los objetivos de eficiencia.

"Tenemos un ecosistema sólido de partners aue nos apoya en los proyectos; sin embargo, estamos abiertos alianzas. а qusta colaborar nos y consideramos que el impacto que se planea tener sea mejor si tenemos más

SERGIO REYNOSO

manos y mentes colaborando. Los invitamos a que se acerquen, nos conozcan, dialoquemos y colaboremos para darle un impacto al uso responsable de la tecnología", concluyó Tamayo.

Por su parte, Sergio Reynoso, Director de Operaciones de IRIS, comentó que la compañía tiene considerado hacer copartnering con otros integradores para trabajar proyectos, ya su propuesta es novedosa y muchas compañías no las tiene en sus portafolios, lo que podría convertirse en un ecosistema 360 con múltiples oportunidades, para ello pidió contactarlos en el correo: contacto@irisis.mx.

"NO POR SER TIEMPOS DE CRISIS SE DEBE DEJAR DE INVERTIR, EL MERCADO REQUIERE TECNOLOGÍAS Y NOSOTROS COMO CANALES ESPECIALIZADOS LOS TENEMOS QUE CUBRIR. ESTAMOS MUY ABIERTOS A LA COLABORACIÓN CON EL ECOSISTEMA DEL MERCADO": SERGIO REYNOSO.





## ZENDESK

## **BUSCA PARTNERS** PARA ATENDER MONTERREY, GUADALAJARA Y OTRAS CIUDADES

•EL DESARROLLADOR PODRÍA COLABORAR CON INGRAM MICRO MÉXICO EN EL FUTURO •CRM CONVERSACIONAL CON DIFERENCIADORES Y GRAN OPORTUNIDAD DE NEGOCIO EN EL PAÍS

Autor: Anahi Nieto

ace unos días, Zendesk llevó a cabo en México su evento "Relate", en el cual se contó con la participación de aproximadamente 50 directivos de corporaciones del país, tanto clientes como prospectos, con el objetivo de conversar sobre las necesidades que tienen en sus negocios y sobre cómo la oferta tecnológica del desarrollador puede solventarlas.

En especial, el evento buscó promover el CRM Conversacional, solución que proporciona una gama completa de datos y servicios inteligentes en tiempo real para que las organizaciones tengan una mejor interacción con el cliente y logren una mayor satisfacción de éste, y logren tener mayores crecimientos.

Eduardo Lugo, vicepresidente senior de Ventas en Zendesk para América Latina, explicó que la oportunidad de negocio que encuentran en México es muy grande, por lo cual es una geografía interesante para la compañía y en donde realizan

una mayor inversión al incrementar el equipo comercial que tienen para atender mejor a los clientes.

El sector financiero es una de las verticales más relevantes para el desarrollador en el país, al igual que el retail y distribución, ya que se requiere una mayor comunicación entre el proveedor del producto y la empresa de logística; otras verticales interesantes son telecomunicaciones, manufactura. salud y aerolíneas.

Entre los diferenciadores del CRM Conversacional de Zendesk destacan el time to value, ya que, según se señaló, implementan la solución en un menor tiempo que el resto de los competidores; en promedio ésta se puede tomar dos a tres semanas, dependiendo de la complejidad del proyecto, y en empresas pequeñas tan sólo dos días.

"Las empresas hoy en día no tienen la tolerancia para esperar la implementación de un proyecto que tome un año o más, además de los costos, porque ya comprendieron que el mundo es bastante dinámico", detalló Lugo.



Otro valor diferencial que el desarrollador tiene es que actualmente cuenta con más de 100 mil clientes a nivel global, es una solución probada y son expertos en ella para aplicarla en todas las industrias, expuso Walter Hildebrandi, Chief Technology Officer para Zendesk Latinoamérica.

### **Esquema comercial**

El esquema comercial de Zendesk es flexible, pueden realizar transacciones directas con los clientes finales o comercializan también sus soluciones a través de un ecosistema de socios de negocio que tienen en Latinoamérica y en México, quienes se encargan de implementar correctamente el software, brindar acompañamiento y soporte post implementación.

"Estamos buscando incrementar la red de socios que tenemos en México, pero el interés que tenemos no es en número, sino en tener a los partners correctos, algunos estratégicos que tengan presencia en Monterrey, Guadalajara u otras ciudades del país, o que estén especializados en alguna vertical en específico para que tengan un mayor conocimiento en los negocios de los clientes y la integración sea exitosa", mencionó Eduardo Lugo. El perfil ideal de partner que buscan reclutar es aquel que sea más consultivo, que entienda las necesidades del negocio del cliente y busque resolver éstas por medio de la tecnología.

Brasil es el único país de la región en donde Zendesk colabora con un mayorista, Ingram Micro, ya que éste último se ha enfocado en reclutar partners con mayor conocimiento y experiencia en torno al software empresarial; si los resultados son los esperados, este modelo comercial podría replicarse en otros países en donde el mayorista tiene presencia, como México, por ejemplo.





## **GENERAC**:

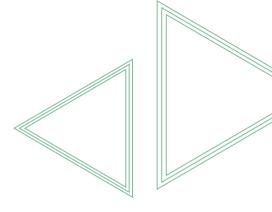
## LOS SISTEMAS DF ALMACENAMIENTO DE ENERGÍA RENOVABLE VAN EN AUMENTO

#### Redacción eSemanal

**DE ACUERDO CON LA** COMPAÑÍA, FAS FUENTES DE **ENERGÍAS RENOVABLES SE** HAN CONVERTIDO EN LAS TECNOLOGÍAS DE GENERACIÓN MÁS ATRACTIVAS PARA LA INVERSIÓN EN TODAS LAS **REGIONES DEL MUNDO. EN** MÉXICO. SEGÚN DATOS DEL **CENTRO NACIONAL DE CONTROL** DE ENERGÍA, LA ENERGÍA PROVISTA POR CENTRALES **SOLARES AUMENTÓ 61% EN COMPARACIÓN CON LOS** COMBUSTIBLES FÓSILES.

n un comunicado, la empresa dio a conocer que a pesar de la incertidumbre jurídica respecto a la Ley de Energía Eléctrica en nuestro país, la tendencia de los renovables va en aumento. Fernando Velasco, Director Energy Efficiency Solutions en Generac Latam, explicó que el crecimiento en el sector de los renovables se da particularmente en generación distribuida, es decir, por debajo de los 500 kW y el complemento del almacenamiento de energía en baterías que, en este tipo de proyectos, hace mucho sentido porque al incluirlo dentro de un diseño renovable se puede obtener, un beneficio fiscal que pueda acelerar el retorno de la inversión.

¿Pero por qué el éxito de las renovables depende del almacenamiento de energía? El ejecutivo destacó que el poder incorporar un sistema de almacenamiento en baterías en el comercio o industria permite potenciar y aprovechar el recurso, pues al depositar los excedentes de energía en horarios intermedios se pueden aprovechar y descargar en las horas pico -sobre todo en la noche- donde se consume más energía, al mismo tiempo que ayuda a reducir la factura de electricidad.



**C** Estamos conscientes que el almacenamiento eficiente de energía permite adaptar la producción de energía renovable y garantizar su integración en el sistema.

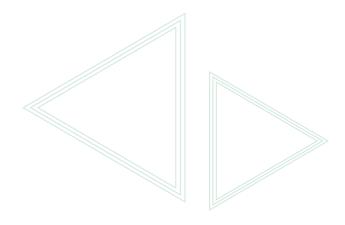
Nuestra nueva solución de almacenamiento energía en baterías permite desarrollar proyectos interesantes de pequeña, mediana y gran escala para clientes, con retornos bastante atractivos. Es una alternativa segura y duradera para el hogar y la industria, con una vida útil de cerca de 15 años, dependiendo el tipo de uso y del tipo de batería": Fernando Velasco.



FERNANDO VELASCO

Para el mercado comercial e industrial, la firma cuenta con una línea bastante amplia de sistemas de almacenamiento de energía que va desde los 25kWh, en pequeñas unidades móviles, hasta equipos estacionarios o móviles para eventos que van hasta los 180kWh, e incluso soluciones de mayor potencia que pueden llegar a los 2MWh, los cuales están más enfocados a aplicaciones 'behind-the-meter' (BTM) que se pueden integrar a una instalación de generación de energía renovable (en este caso, un sistema PV solar) que produce energía para el uso in-situ en edificios de oficinas u otra instalación comercial o industrial, con tarifas horarias.

Precisamente, en el marco de la edición número 25 de Expo Eléctrica Internacional 2022, celebrada recién. la firma exhibió toda la nueva línea de productos y soluciones Energy Efficiency Solutions; la línea de Clean Energy; la plataforma de monitoreo y control de Energy View, herramienta supervisora del control enfocada en búsqueda y generación de ahorros; además de mostrar los avances, auditoría y soluciones completas para el cumplimiento de las empresas respecto al Código de Red, y soluciones de generación distribuida con equipos industriales a gas industriales del rango de los 25kw hasta 500kW. Todo con el apoyo y participación de varios distribuidores de Generac provenientes de Ciudad de México, Guadalajara, Cancún, Querétaro, Estado de México y Apodaca, Nuevo León.





## SÍGUENOS CON UN



f/Revista eSemanal

www.esemanal.mx





## VIEWSONIC

## HARÁ GIRA EN EL PAÍS PARA EXHIBIR **SOLUCIONES DE COLABORACIÓN** Y **EDUCACIÓN HÍBRIDA**

LA MARCA INICIARÁ SU GIRA DE SUS SOLUCIONES DE COLABORACIÓN EN EDUCACIÓN POR LAS PRINCIPALES CIUDADES DE LA REPÚBLICA MEXICANA, EN DONDE MOSTRARÁ LAS VENTAJAS, BENEFICIOS Y CARACTERÍSTICAS QUE DEBE INCLUIR EL AULA ESTE 2022.

## Redacción eSemanal

a primera ciudad que reunirá a su canal de distribución es Guadalajara, el próximo 23 de junio, en el Hotel Camino Real, a partir de las 15:00 horas, con tres horarios diferentes a elegir, para visitar la sala de exhibición y capacitación de su plataforma myViewBoard, la cual se creó para facilitar el desarrollo de contenido digital, las comunicaciones y la colaboración en el salón de clases.

La plataforma presenta una amplia gama de beneficios que la hacen adecuada para varias aplicaciones de educación. Recientemente se anunció el uso de más de cinco millones de usuarios, en cerca de 5 mil organizaciones de todo el mundo.

De igual manera, ViewSonic llevará su pantalla interactiva IFP5550, con una resolución Ultra HD 4K y una pantalla táctil avanzada de última generación. Integra el software de anotación myViewBoard y el software de transmisión ViewBoard Cast. Esta pantalla cuenta con certificación ENERGY STAR y ofrece la función de PC con ranura opcional para aplicaciones interactivas de informática más intensiva.

Al respecto, Pablo Garcia, Gerente Regional de Negocios para ViewSonic, resaltó: "En el lapso que estuvimos resguardados en casa, toda la tecnología evolucionó hacia sistemas más inteligentes, más robustos pero a la vez más sencillos e interactivos. Nuestras soluciones de educación crecieron enormemente en toda la región, hemos equipado escuelas de más de 118 aulas con nuestras pantallas en donde los alumnos tomaron sus clases de manera remota y ahora regresarán a un entorno presencial sin perder la continuidad del contenido y de la plataforma digital, es vital que los colegios no cambien los esquemas, al contrario, que los sigan enriqueciendo para que la enseñanza se adapta ahora a un regreso híbrido combinado".

Los esperamos este 23 de junio en la primera parada que realizaremos en Guadalajara, hicimos un programa de pláticas de una hora, para que cada quien elija el horario que mejor le quede, y con mucho gusto los vamos a recibir": Pablo García.



El vocero indicó que en el evento contarán con la presencia de Axel Garza, Gerente de Distribución en México; y los gerentes de producto de los mayoristas en el país: Grupo CVA, Ingram Micro e Intcomex, quienes atenderán las solicitudes, dudas y todo lo que deseen saber acerca de las soluciones educativas, que también incluyen proyectores para salones, portátiles y monitores touch que facilitan el trabajo de los docentes.





## RETOS DEL COMERCIO MINORISTA Y EL PAPEL DE LA TECNOLOGÍA DE **VANGUARDIA PARA** SUPERARLOS

Autor: Anahi Nieto

•ENTRE LAS PRIORIDADES DEL SECTOR, DESTACAN EL AUMENTAR LA LEALTAD DEL CLIENTE, INTEGRAR LAS OPERACIONES DE TIENDA DIGITAL-FÍSICA, E INCREMENTAR LOS INGRESOS DE LA TIENDA Y LA RENTABILIDAD DEL COMERCIO ELECTRÓNICO.



En el marco del "Baufest Consumer Products & Retail Trends 2022", Alejandro Floreán, Vice President, Research & Consulting en IDC Latinoamérica, abordó los retos a los que se enfrenta el comercio minorista en la actualidad y hacia dónde debe enfocarse éste para tener éxito y prevalecer en el negocio.

Durante su ponencia, "¿Cómo el comercio minorista y de bienes de consumo masivo puede sobresalir en entorno de experiencias híbridas?", el directivo partió de un nuevo paradigma: los fabricantes van directo al consumidor a través de tiendas online.

Ante ello, la industria minorista y de empresas de consumo se enfrenta a una presión constante y creciente; en los últimos tiempos han sido los primeros que deben transformar sus negocios a fin de que los sistemas y operaciones de la tienda sean en tiempo real.

Además, con dichas necesidades, Floreán dijo que la planificación y las operaciones de comercio electrónico requieren nuevos activos y recursos, como por ejemplo, el merchandising y el marketing modernos que son cada vez más inteligentes y autónomos.

No sólo la experiencia del cliente, la cual se busca sea impecable y contextual, está en juego, sino también la de los empleados que buscan lugares de trabajo híbridos y una rápida ejecución de trabajos. En general, se trata de una sociedad que exige una cultura más colaborativa y transparente en donde se reinventen las experiencias.



ALEJANDRO **FLOREÁN** 

Los minoristas y las empresas de consumo se encuentran luchando para equilibrar la experiencia del cliente y la excelencia operativa; como principales procesos de negocio que les resultan desafiantes se encuentran en un 55% cada uno de los rubros: el comercio electrónico, la experiencia del cliente y la cadena de suministro.

Además de buscar una sostenibilidad como necesidad, las prioridades de este tipo de comercios son aumentar la lealtad del cliente, en un 55%, para el 62% integrar las operaciones de tienda digital-física, y para el 46% el aumento de los ingresos de la tienda y la rentabilidad del comercio electrónico.

Respecto a la medición del éxito para los minoristas, ésta radica para el 93% en la satisfacción del cliente, aspecto que conlleva su lealtad, la rentabilidad de las ventas de comercio electrónico, métricas de experiencia del empleado y las instalaciones de logística.

De acuerdo con el directivo de IDC, para 2024, de centros de datos de clientes compartidos se obtendrá el 25% de los datos de los clientes utilizados para impulsar experiencias personalizadas y mejorar la comercialización, la omnicanalidad, el marketing y la inteligencia de servicios; mientras que para 2026, el 90% de los principales dos mil minoristas usarán Edge Computing para aprovechar la explosión de los datos en las tiendas con el fin de mejorar la productividad de la fuerza laboral y la experiencia del cliente, al mismo tiempo que reducirán los costos en un 20%.

Aunado a ello, Floreán explicó que algunas de las operaciones que las tiendas deberán implementar son: asistencia de navegación, prevención avanzada de pérdidas, prevención de fraudes, reducción de riesgos, gestión de tareas, recolección y entrega expedita, gestión de devoluciones, seguridad física, gestión de inventarios y gestión de activos. De igual forma, la inteligencia orientada a la distribución con patrones de tráfico en tienda, planeación de clasificación e inventarios, planeación de layout de tienda y planograma, y calendarización optimizada de empleados.

Actualmente, alrededor del 20% de los minoristas en América Latina ha implementad o están implementando sistemas de autopago, y cada vez más tiendas están conectadas a través de tecnologías autónomas, scan-and-go y checkoutfree. Los minoristas deben seguir ese camino, invertir en tecnología, personas y procesos para asegurar su éxito y permanencia.



esemanal NOTICIAS DEL CANAL

## CONOCE NUESTROS SERVICIOS DIGITALES



•Estratégias comerciales •Soluciones de comunicación •Oportunidades de negocio

www.esemanal.mx ventas@esemanal.mx



## VEEAM

## CELEBRA EL PARTNER ADVISORY **COUNCIL (PAC)** REFRENDANDO SU COMPROMISO CON SUS PARTNERS

• EN PROTECCIÓN CONTRA RANSOMWARE, EL DESARROLLADOR ES LA ÚLIMA LÍNEA DE CONTENCIÓN

•CON LA LLEGADA DE LA NUEVA SOLUCIÓN KASTEN, EL DESARROLLADOR ACERCARÁ ENTRENAMIENTOS PARA HABILITAR A SUS CANALES EN LA TECNOLOGÍA

Autor: Raúl Ortega

a marca realizó el evento Partner Advisory Council (PAC), con la intención de detallar su visión y tendencias del mercado, al tiempo que también reconoció a sus partners más comprometidos y desatacados; aunado a esto, Veeam también habló sobre la estrategia que tienen para habilitar a sus canales en la nueva solución Kasten.

Comenzó el Partner Advisory Council (PAC) de Veeam, que regresa después de un tiempo, en formato presencial y presentando su visión general, las últimas actualizaciones sobre los nuevos recursos que se integran al equipo en México (más de 30 personas), dio datos sobre su base instalada de más de 2 mil 300 clientes que trabajan con la compañía y mostró a los canales cómo han adoptado las diferentes visiones, además de la realidad del mercado.

✔ Veeam ha sabido incorporar todas las tendencias tecnológicas, lo que nos ha permitido darle a los canales un portafolio para llegar al mercado, la integración del ambiente virtual, del ambiente físico, cloud, las aplicaciones y el As a Service, todo ello, lo fuimos integrando a nuestra plataforma y estamos entregándole a nuestros socios las herramientas necesarias y una oferta sólida para explotar las mismas y ser competitivos en el mercado": Adriana Bueno, directora de Canales de Veeam México.



### La apuesta de Veeam

La actualidad exige a las empresas no sólo dotarse de buenas herramientas para la administración y eficiencia de sus servicios y negocios, sino que, también debe tener presente las problemáticas de los ataques y cómo poder contenerlos, siendo así un espacio de oportunidad, no sólo para fabricantes o desarrolladores, sino más importante aún, para el último eslabón de la cadena de distribución. llamados asesores tecnológicos (canales).

Y es que si bien, las contenciones de última línea han sido de gran avance, siempre existe la posibilidad de ser vulnerable; es por ello que, la empresa de acuerdo a su conocimiento de esto decidió robustecer su presencia en este tema, para entregar tranquilidad y abrir oportunidades concentradas en la prevención, así lo explicó la directora de Canales de Veeam México: "Los ataques cibernéticos son más sofisticados, por lo que debemos estar preparados para combatir este tipo de situaciones y nosotros como Veeam, sabemos que el activo más importante de una organización son los datos, y es ahí donde jugamos un papel importante, por lo que buscamos una detección, protección y visibilidad para nuestros partners y que, evidentemente, las pruebas y recuperaciones sean confiables y rápidas".

Además, la marca compartió últimos hallazgos sobre los licenciamientos (perpetuo o por suscripción), donde encontraron que alrededor del 90% era perpetuo, y solo un 10% era por suscripción, cambiando en 2021 un 50% para cada uno.

## Los Partner Advisory Council y la nueva solución

Además de toda la información, tendencias y visión del mercado que la compañía compartió con sus partners, también se hizo presente una premiación que reconoció a sus socios en tres categorías: Veeam Impact Partner del Año, México (Larson Technology S.A. de C.V); Veeam Rising Star Partner del Año, México (Infraestructura Unificada S.A. de C.V.) y al Veeam Distribution Partner del Año, LATAM: (CompuSoluciones y Asociados S.A. de C.V.). Por otra parte, Veeam explicó que su nueva solución (Kasten), no sólo abrirá nuevas oportunidadades para sus canales, sino más importante aún, ya están trabajando en un programa de entrnamiento

para habilitarlos con conocimientos específicos sobrte el tema y así potenciar la oportunidad del mercado. "En cuanto al perfil del canal para esta solución, lo que estamos haciendo es especializar a nuestros partners en esta tecnología (Kasten) y así continuar preocupándonos y ocuparnos de entregar a nuestros canales las herramientas y conocimiento que necesitan para que puedan adoptar todas las nuevas funcionalidades que tenemos con Veeam, aunque siempre estará la puerta abierta para nuevos canales que tengan un perfil enfocado a ciberseguridad": pormenorizó Adriana Bueno.

∠Ya estamos preparando algunos entrenamientos, específicamente sobre el tema de kasten y kubernetes, y estamos comenzando con un pool de canales de manera inicial, pero la idea es estarlo replicando continuamente, especializando a nuestros canales para que sigan adoptando las nuevas funcionalidades que tenemos, se sientan seguros y vastos en el conocimiento para así salir al mercado y los canales que no venden Veeam, pero que están viendo esa oportunidad de negocio, también serán bienvenidos y recibirán nuestro apoyo": directora de Canales de Veeam México.

Finalmente, Adriana Bueno hizo hincapié en que los canales aprovechen las herramientas que Veeam les ofrece y explicó que ahora los rebates se entregarán de forma trimestral (Golden y Platinum), habrá aceleradores de acuerdo a la cuota que tienen, además de las herramientas que están acercando para los temas de marketing, laboratorios y videos, asimismo, puntualizó los servicios profesionales que la compañía ofrece: "Actualmente, sólo tenemos tres canales con esta certificación en México y existe mucha oportunidad de negocio, ya que es un negocio completamente para ellos y nosotros los certificamos y damos visibilidad desde el portal como un socio validado para la entrega de servicios profesionales".





## Manténte Informado

¡SÍGUENOS EN 🎾 /eSemanal! www.esemanal.mx





## NUEVA FAMILIA DE **PCS EMPRESARIALES** LATITUDE DE **DELL TECHNOLOGIES**

Autor: Redacción eSemanal

 DISEÑADAS PARA LOS NUEVOS RETOS DEL TRABAJO HÍBRIDO QUE LOS TRABAJADORES LLEVAN A CABO ACTUALMENTE. EQUIPADAS CON PROCESADORES INTEL CORE DE 12° GENERACIÓN Y CON DELL OPTIMIZER 3.0 QUE BRINDA CALIDAD DE AUDIO, OPTIMIZA LA BATERÍA PARA UNA MAYOR DURACIÓN Y AYUDA A TENER CONEXIONES WIFI MÁS ESTABLES Y VELOCES.

> da Cleghorn, Directora de Ventas Soluciones Client en Dell Technologies México, comentó que la marca lanzó en 1991 su primera computadora personal portátil. En 1992 abrió sus oficinas en México, por lo que este año están festejando 30 años de operaciones ininterrumpidas.

> La compañía destacó que en 2020 el porcentaje de los mexicanos con trabajo remoto permanente se disparó de 34% a 68%, de acuerdo con una encuesta liderada por IAE Business School. "En este último año y medio, hemos aprendido

que el modelo laboral remoto no sólo es posible, sino exitoso y productivo: De acuerdo con una encuesta realizada por la AMITI sobre el teletrabajo, el 57% de las empresas estudiadas reportaron mejoras en su productividad y en la retención de su personal", agregó Ada Cleghorn, quien señaló que el trabajo en la actualidad ha evolucionado, "En Dell Technologies concebimos el trabajo ya no como un lugar y un tiempo, sino como un resultado al que llegamos gracias a la tecnología con la que trabajamos".



### Perfiles de usuarios híbridos

La marca identificó algunos perfiles de usuario basados en un nuevo paradigma sobre qué es lo que se necesita hacer, dejando atrás el viejo esquema centrado en la idea de dónde necesitan trabajar:

- **--Los Constructores:** Impulsados a construir y hacer crecer el negocio; crean y ejecutan una visión estratégica que hace avanzar a las empresas desarrollando relaciones con partes interesadas y socios externos.
- --Los Conectores: Estos usuarios enfocados en conectar equipos y garantizar que la colaboración suceda sin importar qué obstáculos tengan que enfrentar, gestionan los planes y los datos para hacer avanzar los proyectos y logran optimizar los resultados de todos los equipos involucrados en los proyectos.
- --Los Productores: Están encaminados a obtener resultados gracias a que han logrado una alta eficiencia y tienen un marcado enfoque en la productividad. Su éxito depende del cumplimiento de sus tareas y por esta razón, requieren la capacidad de trabajar en donde sea.

### **Dell Optimizer**

La marca desarrolló desde hace años Dell Optimizer, un software basado en Inteligencia Artificial que mejora significativamente la experiencia de usuario a través de

- --Express response: Agiliza el lanzamiento de apps y logra un mejor desempeño para cambiar rápidamente entre las más utilizadas.
- --Audio inteligente: Mejora la calidad del audio reduciendo los sonidos defondo y eliminando la distorsión de la voz.
- --ExpressConnect: Mejora la eficiencia de conexión de WiFi y prioriza el ancho de banda para las conferencias reduciendo las interrupciones.
- --ExpressCharge: Optimiza la batería y configura los ajustes automáticamente de acuerdo al uso y desempeño que requiere el usuario.
- --ExpressSign-in: Entra al sistema y auténtica de forma instantánea. Bloquea el equipo automáticamente al alejarse de él.

### **LANZAMIENTOS LATITUDE**

### Latitude 3000

Más pequeña e inteligente que nunca, la Latitude 3000 es la opción de entrada con las características de una portátil de negocios y en opciones 2 en 1. Con Intelligent Audio de Dell Optimizer 3.0, la Latitude 3420 mejora la calidad del audio, reduce el ruido de fondo y elimina la distorsión del audio para llamadas más nítidas y realistas. Esta serie Latitude mantiene la línea de procesadores Intel Core de 11<sup>a</sup> Generación.



## Latitude 5000

Creada pensando en los profesionales con perfil de Productores que están orientados a la eficiencia, productividad y lograr tareas sin detenerse en los obstáculos, se adapta a las necesidades de diferentes perfiles de usuario gracias a sus múltiples opciones de conectividad y de configuración. Con Express Sign-in de Dell Optimizer 3.0, los equipos de la serie 5000 inician de manera instantánea y autentican instantáneamente al usuario, bloque ándose cuando el usuario no está frente al equipo. Duración de un día de la batería. Está equipada con procesadores Intel Core de 12<sup>a</sup> Generación.



### Latitude 7000

Por sus especificaciones de gama alta y rediseñada para ser más ligera y pequeña con una batería que dura todo el día, esta serie Latitude es ideal para profesionales con el perfil de Conectores: enfocados en conectar a los equipos y garantizar la colaboración sin importar qué obstáculos tenganque enfrentar. La serie 7000 de Latitude está equipada con contecnología de procesadores Intel Core de 12<sup>a</sup> Generación.



### Latitude 9000

Serie ultra-premium, más pequeñas y mayor duración de batería. Ideal para profesionales conperfil de Constructores, esta serie entrega el máximo desempeño en conectividad móvil y WiFi para lograr los resultados donde sea y cuando sea. La más alta conectividad en movimiento con las opciones 5G/4GLTE y eSIMasí como la conexión a Wi-Fi 6E que habilita 7 canales, brindan el mayor ancho de banday Wi-Fi. Adicionalmente. La serie Latitude 9000 está equipada con procesadores Intel Core de 12<sup>a</sup> generación de hasta 4,80 GHz con Intel vPro®, un diseño Intel Evo.



"EN INTEL NOS PREOCUPAMOS POR BRINDAR TECNOLOGÍA QUE OFREZCA A LAS EMPRESAS EL RENDIMIENTO. LA PRODUCTIVIDAD Y EL PODER DE CÓMPUTO QUE NECESITAN LOS USUARIOS PROFESIONALES. POR ELLO. ESTAMOS MUY ORGULLOSOS DE QUE LA NUEVA FAMILIA DE COMPUTADORAS DELL LATITUDE CUENTE CON INTEL VPRO, UN DISEÑO INTEL EVO, IMPULSADAS POR LOS PROCESADORES INTEL CORE DE 12ª GENERACIÓN Y DISEÑADAS PARA OFRECER SEGURIDAD MULTICAPA, ACTIVACIÓN INSTANTÁNEA, VIDEOCONFERENCIAS DE UN NIVEL SUPERIOR, BATERÍA DURADERA EN USOS REALES Y CAPACIDAD DE RESPUESTA Y DE GESTIÓN PARA UNA EXPERIENCIA DE TRABAJO ALTAMENTE MÓVIL": DAVID GARZA, EJECUTIVO DE CUENTA CONSULTIVO EN INTELMÉXICO.



# MANTENTE INFORMADO EN NUESTRAS REDES SOCIALES







# Manténte informado suscríbete a nuestro NICIA/CIETTED

Y RECIBE TODAS LAS NOTICIAS DE LA INDUSTRIA TIC



www.esemanal.mx