1 de Agosto 2022 · Año 31 | No. 1486

3 DÉCADAS eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

EN GOBIERNO DIGITAL

¿Cómo se encuentra México?

ASUS ROG

Fortalece su portafolio con Tablet Flow Z13

GUÍA DE COMPRA

Impresoras para Punto de Ventas

Aumento de ataques RANSOMWARE habilita negocios para el canal

GT COMPUTADORAS Y TECNOLOGIA

ctonline.mx

ESR EMPRESA SOCIALMENTE RESPONSABLE

MEJORES EMPRESAS MEXICANAS

ETHISPHERE Commitment to Anti-Corruption

El canal dispone de todo para brindar soluciones que combaten el ransomware

Álvaro Barriga

Según Veeam, el 76% de las empresas han sufrido algún tipo de ataque de ransomware en el último año, una cifra que sigue aumentando; en México, existe una oferta amplia de soluciones por parte de desarrolladores y mayoristas, para que el canal ayude a sus clientes a prevenir y proteger su información.

Especialistas consultados por **eSemanal** de CompuSoluciones, Kaspersky y MAPS, indicaron que hay un aumento en el monto de inversión que las empresas destinan a seguridad informática en América Latina.

En este sentido, Jaime Berditchevsky, Director General para México en Kaspersky, indicó que el presupuesto general de TI creció del 22% en 2019 al 30% en 2020 en las PyMEs, y del 27% al 34% en las empresas de mayor tamaño.

En el caso de las PyMEs latinoamericanas, los recursos enfocados a ciberseguridad fueron de 114 mil dólares en 2019, mientras que en 2020 se incrementó a 250 mil dólares; en tanto que el presupuesto de las empresas de mayor tamaño pasó de los 13 millones de dólares a 20 millones de dólares en el mismo periodo y se espera que, en los próximos tres años, el 59% de las compañías aumenten su presupuesto de ciberseguridad.

Otros datos indican que en México, el 67% de las víctimas de ransomware pagó por la liberación de sus datos. Además, de 2019 a 2021 crecieron 619% los ataques en México. También se informó que el 88% de las organizaciones que han sido vulneradas por ransomware, optarían por pagar un rescate si se enfrentan a un segundo ataque.

Hoy el mercado enfrenta grandes desafíos en ciberseguridad y el canal es la mejor opción para ofrecer soluciones de prevención, protección y respaldo de información. Afortunadamente en el país existe una amplia oferta de soluciones especializadas que se pueden encontrar a través de los mayoristas, quienes en conjunto con fabricantes y desarrolladores, ofrecen capacitaciones, programas de canal, certificaciones y demás apoyos como acompañamiento en proyectos y financiamiento para que el canal aproveche esta oportunidad de negocio, en el que se ha elevado la inversión por parte de las compañías en ciberseguridad.

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

7 Las organizaciones aumentan sus presupuestos a doble digito en ciberseguridad debido al RANSOMWARE

18 MI CUMPLE ESEMANAL

GUÍA DE COMPRA
19 IMPRESORAS PARA PUNTO DE VENTAS

GUÍA DE COMPRA

FABRICANTES
32 Reporte sobre ciberdelincuencia de HP: Tecnologías como IoT amplían la superficie de ataque

34 ASUS ROG lanza la primera Tablet Gaming con procesador Intel de 12ª Generación

46 HEWLETT PACKARD ENTERPRISE presenta servidores basados en silicio nativo de la nube

ASUS ROG

contactame@esemanal.mx 55 7360 5651

DESARROLLADORES

37 ASPEL: Mejoras en la administración generan ahorros de hasta el 50% en las PyMEs

47 COREL adquiere Parallels y Awingu para impulsar los negocios de sus partners

ASPEL

TENDENCIAS

39 EN GOBIERNO DIGITAL ¿Cómo se encuentra México?

41 Transformación digital para reimpulsar las cadenas de suministro: **MIEBACH CONSULTING MÉXICO**

43 ¿Qué piensan los **GAMERS** del metaverso?

49 PRODUCTOS

MIEBACH CONSULTING MÉXICO

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 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

3 DÉCADAS eSemanal NOTICIAS DEL CANAL

LAS ORGANIZACIONES **AUMENTAN SUS PRESUPUESTOS** A DOBLE DIGITO EN **CIBERSEGURIDAD** DEBIDO AL **RANSOMWARE**

- EN MÉXICO EL 67% DE LAS VÍCTIMAS DE RANSOMWARE PAGÓ POR LA LIBERACIÓN DE SUS DATOS
- DE 2019 A 2021, CRECIERON 619% LOS ATAQUES EN MÉXICO
- EL 88% DE LAS ORGANIZACIONES QUE HAN SIDO VULNERADAS POR RANSOMWARE, OPTARÍAN POR PAGAR UN RESCATE SI SE ENFRENTAN A UN SEGUNDO ATAQUE

Autor: Raúl Ortega

A medida que la transformación digital avanza, el espectro de los ciberataques crece y prospera, pero con ello, también la cultura de la protección se reconoce como impostergable entre las empresas, lo que se traduce en mayores inversiones que entreguen certidumbre a la continuidad de los negocios, todo ello apalancado desde el conocimiento especializado de los canales para entregar soluciones, recomendaciones y estrategias, que permitan las buenas prácticas y la contención del ransomware.

Las organizaciones comúnmente colocaban a la ciberseguridad como un tema secundario, siendo su prioridad áreas enfocadas a la productividad y operatividad, sin embargo, la pandemia, el confinamiento y la acelerada transformación digital de los negocios, cambió la perspectiva de las necesidades prioritarias dentro de las empresas, puesto que con el permeo de la tecnología la brecha de seguridad también de amplió, dando lugar a constantes ataques y en muchos casos, la culminación de la infección con afectaciones graves por la pérdida de información, además del sometimiento las compañías a las demandas monetarias de los atacantes.

El anterior contexto, lejos de ser superado, continúa ganando terreno como el principal factor que cimbra a las empresas en caso de no contar con una estrategia definida para estos escenarios; así bien, la ciberseguridad progresa como una herramienta de suma importancia y que debe ser considerada por cualquier compañía como parte del aseguramiento en la continuidad del negocio, aumentando considerablemente los presupuestos que se invierten.

El Ransomware se acentúa

En lo que va del 2022, los ataques de ransomware han aumentado considerablemente, lo cual se explica a partir del teletrabajo y la digitalización de gran parte de los procesos en las empresas, aunque los números permiten dimensionar de mejor forma el tamaño de la problemática, pues según los resultados de la encuesta "El estado del ransomware 2021" de ThycoticCentrify, reveló que dos de cada tres empresas que encuestaron, fueron atacadas por lo menos una vez durante los últimos 12 meses.

contactame@esemanal.mx 55 7360 5651

3 DÉCADAS

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

CONOCE NUESTROS SERVICIOS DIGITALES

•Estratégias comerciales •Soluciones de comunicación
•Oportunidades de negocio

www.esemanal.mx ventas@esemanal.mx

“Los ataques han aumentado en un porcentaje promedio de un 40% año con año según los analistas, cada vez vemos una tendencia al alza lo cual implica que tenemos que enfocarnos más en cómo prevenirlos”: Félix López, Gerente de Ingeniería en MAPS.

FÉLIX LÓPEZ

Es importante comentar que, parte de una tendencia que los especialistas han detectado para los ataques de ransomware, está relacionado con la constancia de hacer despliegues contra compañías con finanzas sanas, lo cual asegura el pago del secuestro de la información, al respecto, Jaime Berditchevsky, Director General para México en Kaspersky, detalló: “Lo que nuestros especialistas han detectado, es una tendencia muy clara sobre cómo los atacantes en 2022 han optado por hacer despliegues muy específicos y precisos, en contra de compañías que financieramente se encuentran sanas y que pueden pagar los rescates millonarios que ellos buscan. Por ejemplo, en 2021 se registró un crecimiento de triple dígito en México en el número de ataques dirigidos de ransomware. Al comparar los periodos en los que hubo picos de actividad en México (noviembre de 2019 con abril de 2020 y septiembre de 2021), las tecnologías de Kaspersky registraron un crecimiento del 619% en los bloqueos de ransomware dirigido en el país en 2021, cuatro veces más que el aumento registrado en 2020”.

contactame@esemanal.mx 55 7360 5651

Afortunadamente, las organizaciones han comenzado a sopesar la importancia de estar protegido, a tal grado que los presupuestos asignados para ciberseguridad continúan aumentando, lo que a su vez extiende el universo de oportunidades que el canal puede aprovechar para ofrecer soluciones de protección, así como el asesoramiento para crear una estrategia robusta contra ransomware o cualquier otro ataque.

"Hemos visto un crecimiento en el monto que las empresas destinan en seguridad informática en América Latina; en este sentido, el presupuesto general de TI creció del 22% en 2019 al 30% en 2020 en las PyMEs, y del 27% al 34% en las empresas de mayor tamaño. En el caso de las PyMEs latinoamericanas, los recursos enfocados a ciberseguridad fueron de 114 mil dólares en 2019, mientras que en 2020 se incrementó a 250 mil dólares; en tanto que, el presupuesto de las empresas de mayor tamaño pasó de los 13 millones de dólares a 20 millones de dólares en el mismo periodo y se espera que, en los próximos tres años, el 59% de las compañías aumenten su presupuesto de ciberseguridad": Jaime Berditchevsky.

JAIME **BERDITCHEVSKY**

Quizás la gran diferencia entre el ransomware y algunas otras amenazas informáticas radica en el hecho de que los ataques no son masivos, o en una analogía: "Es más un tiro con fusil de francotirador que, el de una escopeta". Este comportamiento, los especialistas lo asocian a que los cibercriminales buscan compañías con recursos económicos, lo cual les garantice o aumente sus posibilidades de cobrar el rescate de los datos. "Los ataques de ransomware se centran en sistemas vulnerables, ya que, en su mayoría, el ransomware es lanzado en sitios maliciosos o por correo electrónico en grandes cantidades, mismos que al lograr entrar a la organización, la mayoría tienen la inteligencia de buscar sistemas críticos y de ahí, replicarse a la mayoría de los sistemas que se encuentren conectados en el momento": explicó Jorge Octavio Morales Álvarez, Especialista en ciberseguridad, CompuSoluciones.

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

Recomendaciones

La segunda etapa del ransomware es: qué sigue después de haber sido vulnerado, cómo reaccionar, la posible recuperación de la información y por supuesto, qué protocolos se deben tomar en consideración para armar una estrategia de protección. Los expertos consultados por **eSemanal** para este especial, coincidieron en que el pago del rescate de datos no es la mejor opción, ya que tampoco existen garantías reales de que liberen o no hayan clonado la información previamente secuestrada.

"El pagar por la liberación de los datos, año con año va cambiando, ya que poco a poco se tiene mayor concientización de este tipo de ataques, por lo que hoy en día, un 21% de las organizaciones afectadas, realizan el pago por rescate de su información, aunque se espera que este porcentaje baje; por ningún motivo se debe realizar el pago del rescate, ya que muchas veces no se puede recuperar la información y hay casos en los que, después del pago, existe la reinfección, por lo que siempre se debe proponer a los usuarios, contar con sistemas de respaldo y de protección contra amenazas avanzadas": Jorge Octavio Morales Álvarez.

JORGE OCTAVIO
MORALES ÁLVAREZ

Recomendaciones de especialistas contra vulnerabilidades:

•**CompuSoluciones:** El mayorista comentó que las organizaciones deben considerar puntos como: La protección de fuga de información; los sistemas para backups; la protección web; la protección de CASB (cloud access security broker); los sistemas protegidos con soluciones de cifrado; firewall perimetral; IPS perimetral y Cloud.

•**Kaspersky:** El especialista en ciberseguridad aseguró que además de contar con una política de seguridad para defenderse de este tipo de amenazas, las empresas deben considerar el factor humano, por lo que es importante proporcionarles a todos los empleados conocimientos básicos de ciberseguridad con buenos hábitos digitales, cómo detectar, evitar amenazas, adicionalmente, es indispensable que las empresas conozcan cuáles son los posibles fallos en sus sistemas, red y estructura. Para ello, pueden realizar una auditoría interna o evaluar los servicios de diagnóstico de seguridad externos, como las simulaciones de phishing o informes de riesgos digitales sobre los vectores de ataque asociados con la huella digital completa de una organización

•**MAPS:** El mayorista con amplio conocimiento en protección informática profundizó en la importancia de que las organizaciones consideren una protección basada en diferentes factores, soluciones o capas, es decir, no se debe confiar toda la seguridad a una sola tecnología o capa, como sería la seguridad endpoint, se debe tener una seguridad que considere diferentes escenarios o enfoques, para que no dependan de solo una capa de protección, sino varias que se complementen unas con otras, con esto es posible disminuir los riesgos, si bien no erradicar el ransomware, al menos sí disminuirlo de una manera muy drástica.

contactame@esemanal.mx 55 7360 5651

3 DÉCADAS

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

SÍGUENOS EN LinkedIn

/NOTICIASDELCANAL

MAPS coincidió en que, alrededor del 20% de las empresas que sufren ataques de ransomware, realizan el pago para la liberación de los datos, aunque también aportó algo sumamente importante, indicando que las empresas que por primera vez son vulneradas, no pagan rescate, pero en caso de ser blanco de un segundo ataque, la probabilidad de que paguen el rescate crece. “Regularmente las organizaciones que sufren este tipo de ataques no pagan rescate en la primera vez; tratan de recuperarse mediante respaldos o en su caso, asumen alguna pérdida; en términos de porcentaje diríamos que el 20% paga un rescate, sin embargo, viéndolo a futuro, estas empresas sí volvieran a tener un ataque después de una primer experiencia, están más propensas o tendientes a pagar por el rescate, lo que parece ser consecuencia de la experiencia previamente vivida, donde tal vez, no lograron recuperar de manera satisfactoria toda la información o los dispositivos atacados”: explicó Félix López.

“Si bien lo menos recomendable es pagar a los atacantes, tenemos cifras que nos indican que, en México, el 67% de las víctimas de ransomware efectuó el pago del rescate para restaurar el acceso a sus datos. Con relación a las organizaciones que fueron atacadas por ransomware, tenemos cifras a nivel global que precisan cómo los directivos están dispuestos a acercar recursos a cambio de su información, pues el 88% de las organizaciones que ya han sido atacadas por ransomware, optarían por pagar un rescate si se enfrentan a otro ataque. De las empresas que aún no han sido víctimas, dos de cada tres (67%) estaría dispuesta a pagar, pero no de forma inmediata; estas cifras demuestran que los ejecutivos perciben el pago del rescate como una forma de abordar el problema; es importante recordar que, pagar un rescate no garantiza la devolución de los datos y sólo anima a los ciberdelincuentes a continuar con esta práctica”: Director General para México en Kaspersky.

contactame@esemanal.mx 55 7360 5651

El papel del canal

Finalmente, en el canal de distribución recae una responsabilidad mayúscula, al ser el último eslabón en cadena de distribución y estar en contacto directo con el usuario final, por lo que, es necesario esté bien preparado con conocimiento técnico sólido y certificaciones, ya que de ello dependerá acercar soluciones que no sólo protejan a las organizaciones, sino adiestrarlas en buenas prácticas para reducir el riesgo, al tiempo que es un impulso para las oportunidades de negocio del canal. En ese tenor de ideas, Kaspersky se pronunció a favor de que los canales diseñen estrategias personalizadas, para lo cual ofreció la iniciativa Kaspersky Days, con la cual se busca que los partners estén actualizados sobre las tendencias en ciberamenazas, además de ofrecerles capacitaciones técnicas y estrategias de negocio para diseñar ofertas innovadoras a los clientes finales.

"Los canales deben capacitarse en temas de ciberseguridad, para estar lo más actualizado posible, generar campañas de concientización al usuario, en caso de incidentes acercarse con gente especializada en el tema, al momento de vender determinado sistema de seguridad asegurar que se encuentre bien configurado, de ser posible por personas certificadas y con experiencia": Especialista en ciberseguridad en CompuSoluciones.

Desde la perspectiva de MAPS, ponderó la importancia de que el canal se convierta en un consultor, lo que le abrirá camino en las oportunidades de negocio con el cliente final, al tiempo que asesora y guía los procesos de ciberseguridad.

"Los canales deben aportar toda la experiencia y capacidad que tienen como especialistas en ciberseguridad, para así convertirse en aliados tecnológicos para todas las empresas, y lo pueden lograr con nuestra plataforma de aprendizaje o de enseñanza, llamada MAPS University, donde normalmente estamos presentando las nuevas soluciones, las características y las formas de implementación recomendadas, para que nuestros canales estén siempre actualizados y con la mejor información de las marcas que comercializamos, para que a través de esto puedan tener una oferta de valor y diferenciada hacia sus clientes": Gerente de Ingeniería en MAPS.

3 DÉCADAS

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

Felicita a

Lunes 1 Agosto

CARLOS IKER PELAEZ ISUNZA, GERENTE DE MARCA GIGABYTE EN GRUPO CVA
ESPERANZA VALENZUELA, GERENTE DE MERCADOTECNIA DE CANAL EN LANIX
ACER MÉXICO POR SU 46 ANIVERSARIO
EC LINE POR SU 15 ANIVERSARIO
HUAWEI ENTERPRISE MÉXICO POR SU 10° ANIVERSARIO
HYUNDAI TECHNOLOGY GROUP SU 5° ANIVERSARIO
SOPHOS POR SU 37 ANIVERSARIO

Martes 2 Agosto

ANGÉLICA CARLÍN VARGAS, GERENTE DE VENTAS DE ENERGÍA EN SOLA BASIC
CÉSAR HERNÁNDEZ GUERRA, DIRECTOR DE VENTAS SMB Y CANALES EN LENOVO MÉXICO
JEAN MARIE GABBAI, DIRECTOR DE VENTAS DE ENERGÍA EN SOLA BASIC
JUAN LUIS TRON MELO, DIRECTOR GENERAL DE TRIPP LITE
MARÍA DE LOS ÁNGELES SÁNCHEZ PAZ, GERENTE DE CUENTAS VOLUMEN EN COMPLET
MIGUEL ÁNGEL FLORES ORTIZ, DIRECTOR GENERAL DE REPARA COMPU

Miércoles 3 Agosto

ALEJANDRA HERRERA, DIRECTORA GENERAL DE BROBOTICS

Jueves 4 Agosto

GIOVANNI CUEVAS VIZUET, REGIONAL MANAGER NORTHERN MEXICO EN CHATSWORTH PRODUCTS
JOSÉ LUIS RAMÍREZ ORTIZ, DIRECTOR GENERAL DE IMAGEN CONSTRUCTIVA

Viernes 5 Agosto

EMMANUEL CASTILLO ARIAS, REGIONAL FIELD APPLICATIONS ENGINEER EN CHATSWORTH PRODUCTS
JOSÉ ANTONIO SALGADO GÓMEZ, ACCOUNT MANAGER EN DATASYS TELECOM

Sábado 6 Agosto

ADONAY CERVANTES, DIRECTOR DE VENTAS EN CLOUD BLUE
KIMBERLY QUINTANARES, COORDINADORA DE MARKETING EN CTD NET

Domingo 7 Agosto

CRISTINA RODRÍGUEZ NAVA, GERENTE DE VENTAS EN LIMBERGY

AGOSTO 2022

Impresoras para punto de ventas

LAS IMPRESORAS POS O TERMINAL PUNTO DE VENTA, SON HERRAMIENTAS MUY ÚTILES PARA LOS NEGOCIOS, YA QUE ADEMÁS DE AYUDAR CON LA GESTIÓN DE LAS VENTAS, EMITEN LA IMPRESIÓN DE LOS TICKETS DE VENTAS, ES POR ELLO QUE PRESENTAMOS PARTE DE LA OFERTA DISPONIBLE PARA EL CANAL DE DISTRIBUCIÓN, PARA QUE LO TOMEN EN CUENTA AL MOMENTO DE INTEGRAR PROYECTOS.

Autor: **Raúl Ortega**

3Nstar

RPT006S

Características: Impresora térmica de recibos, ofrece economía, confiabilidad y diseño estilizado, construida con componentes de alta gama, mecanismo de alta calidad y fácil de configurar. Se puede montar en pared y cuenta con interfaces USB, LAN y opción de interfaces Serial, Bluetooth o Wi-Fi. Incluye controladores de Windows, Linux y OPOS.

Garantía: Un año.

3Nstar

LTT214

Características: Impresora de etiquetas que ofrece impresión profesional y se adapta a cualquier presupuesto. Es económica, fácil de usar, lo que la hace ideal para una variedad de aplicaciones de etiquetado. Puede imprimir etiquetas térmicas y de transferencia térmica, además incluye el software de impresión de etiquetas Bartender, lo que da una solución completa de impresión de etiquetas. Emulación TSPL (EPL, ZPL, DPL).

Garantía: Un año.

GUÍA DE COMPRA

CITIZEN

CT-E351RSU-BK

Características: Impresora sofisticada y compacta para POS, se adapta perfectamente a espacios reducidos, salida frontal y velocidad a 250mm – 203 ppp para recibos, puertos Ethernet, de Serie o USB, de alto rendimiento para tiendas, bares y restaurantes de vanguardia.

Garantía: Tres años.

salesmx@citizen-systems.com

CITIZEN

CT-S751NNUBK

Características: Impresora rápida de POS, carga y salida frontal, impresión TD, ancho de 3” a 350 mm/s a 203 ppp. Puerto USB con función de carga con 2.1 amp. Puerto USB como estándar. Serie, Ethernet, Bluetooth y WiFi opcional. Cortadora de guillotina total o parcial/ función-ahorro de papel.

Garantía: Tres años.

salesmx@citizen-systems.com

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

CITIZEN

La impresión del mañana, HOY.

aCIT-CLE321XUBNNA

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

¡ Entrega inmediata !

Compacta, moderna y funcional.

Rápida impresión y fácil de instalar.

Puede trabajar de forma remota usando la herramienta de Citizen LinkServer™.

Sensor ajustable y sensible para una mejor impresión.

Mantenimiento sin necesidad de usar herramientas.

AZERTY

Bar Code, Mobile Solutions & Printing

Consulta con tu ejecutivo precios e inventario.

CDMX 55 5082 0100 **MTY 81 8125 8200**

EC Line

EC-PM-58110

Características: Ideal para negocios pequeños que requieren entregar comprobante de compra a sus clientes. Impresora térmica de tickets, velocidad de impresión 110 mm/s, ancho de papel de 58 mm, interfaz USB, cortador manual, S/O: Windows / Android.

Garantía: Un año.

EC Line

EC-PM-80340

Características: Ideal para negocios con mucho ruido, ya que emite luz y sonido cuando termina de imprimir, ideal para comandas en cocinas, restaurantes y bares. Impresora térmica de tickets, velocidad de impresión de 300 mm/s, ancho de papel de 80 mm, interfaz: USB+Serial+Ethernet, cortador automático 1,500,000 de cortes, emulación: Epson ESC/POS, cuenta con alerta de luz y sonido.

Garantía: Un año.

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

Epson

OmniLink TM-T88VI

Características: Impresora térmica de recibos cuenta con multi-interfaces y conectividad HUB, que incluye Ethernet y USB incorporados, así como opciones Bluetooth e inalámbricas. Además, trabaja con una velocidad de impresión de hasta 350 mm/s y cuenta con cortador automático de alta velocidad.

Garantía: Cuatro años.

Epson

TM-m30II

Características: Compacta impresora térmica de recibos, trabaja a una alta velocidad de impresión, de hasta 250 mm/seg, con una vida útil del cabezal de impresión de 150 km y opciones de conectividad inalámbrica, USB, Ethernet y Bluetooth. Además, su tecnología de ahorro de papel permite reducir el uso de papel hasta en un 30%.

Garantía: Dos años.

WWW.SNBC.COM.CN

IMPRESORAS
DE
PUNTO DE VENTA

IMPRESORAS
DE
CÓDIGOS DE BARRAS

IMPRESORAS
PARA
KIOSKOS

PRODUCTOS
BANCARIOS

CONTÁCTANOS

EMAIL
distribuidores@idbarcodesolutions.com.mx
salesmx@snbc.com.cn

TELÉFONO: 5577022187

ID & BARCODE SOLUTIONS

GHIA

GTP582

Características: Método de impresión térmica directa, resolución de 203dpi, ancho de papel de 58mm, ancho de impresión de 58mm. Imprime pequeños gráficos, velocidad de impresión de 125mm por segundo. Interfaces: USB, RJ-11 y autocortador.

Garantía: Un año.

GHIA

GTP801

Características: Método de impresión térmica directa, resolución de 203dpi, ancho de impresión de 72mm, velocidad de impresión de 250mm por segundo. Impresión de gráficos, interfaces: USB-ethernet, RJ-11 y autocortador con vida de la navaja por 1,000,000 de cortes.

Garantía: Un año.

Honeywell

MPD

Características: Es una impresora móvil de 3 pulgadas que imprime recibos y etiquetas en códigos de barras 1D, códigos QR y códigos imagen. Admite papeles con marca negra, etiquetas sucesivas, cosidas, continuas, sin líneas y con huecos. También se puede utilizar con dispositivos móviles vía Bluetooth para una solución completa.

Garantía: No especificado.

Honeywell

PM45

Características: Diseñada para soluciones de etiquetas inteligentes que mejoran la automatización e inteligencia en la fabricación y la cadena de suministro para una alta eficiencia operativa, ofrece impresión de gran volumen y una alta precisión junto con la funcionalidad de seguimiento y localización, es ideal en la gestión de alimentos y bebidas, productos farmacéuticos, fabricación, almacenes y centros de distribución.

Garantía: No especificado.

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

3 DÉCADAS

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

SÍGUENOS EN FACEBOOK

/Revista **eSemanal**

HP

Engage Serie PUSB 299V0AA

Características: Ofrece 29 millones de líneas de impresión y 1 millón de cortes de lámina MCBF. Utiliza una interfaz USB o serie, memoria ŢDsh de 8 MB de RAM. El voltaje operativo es de 24Vcc +/– 10 % +5 voltios para circuito lógico. En cuanto a su consumo de energía, se necesitan 2 amperios de consumo de corriente máximo. La apariencia de texto puede cambiarse utilizando los siguientes modos de impresión disponibles: estándar comprimido, doble altura, doble ancho, hacia arriba, rotado, subrayado negritas, inverso, cursivo, scaled (en escala), tachado o sombreado. El tamaño de impresión en estándar es de 15.6 caracteres por pulgada, 44 caracteres por línea y tamaño de celda de 13 x 24 puntos. En comprimido es de 20.3 caracteres por pulgada, 56 caracteres por línea y el tamaño de celda de 10 x 24 puntos.

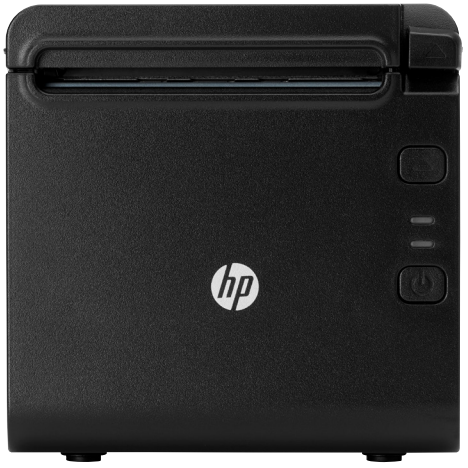
Garantía: Un año.

HP

Value 4AK33AA

Características: Imprime con rapidez gracias a una velocidad de impresión de hasta 250 mm por segundo y 8 MB de memoria flash integrada. Utiliza conexión USB tipo A con sus plataformas actuales y la reproducción de sus sistemas heredados fiables con una conexión de serie DB9. Su diseño está preparado para entornos minoristas, así se puede colocar la impresora compacta donde se necesite con la seguridad de que el marco interno de acero resiste el desgaste diario de los entornos minoristas. Puedes elegir la configuración para impresión ya se frontal o superior, de tal manera que se adapte a tus necesidades.

Garantía: Un año.



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

BTP-N80

Características: Impresora de punto de venta de 3 pulgadas de ancho. Velocidad de 200 mm/seg, cuenta con tres interfases Ethernet, USB y Serial, su diseño compacto presenta una nueva alternativa para su espacio.

Garantía: Un año.

ealvarez@idbarcodesolutions.com.mx

BTP-S80

Características: Impresora de punto de venta de 3 pulgadas de ancho. Velocidad de 250 mm/seg, cuenta con tres interfases Ethernet, USB y Serial, su diseño compacto presenta una nueva alternativa para su espacio. Salida frontal o superior, como opción para mejorar la productividad.

Garantía: Un año.

ealvarez@idbarcodesolutions.com.mx

Star Micronics

mc-Print3

Características: Diseño compacto y elegante, es 40% más pequeña, ofrece un diseño a prueba de salpicaduras con clasificación IPX2, así como carga y salida frontal de papel con una funcionalidad excepcional. Esta impresora térmica de 3 pulgadas ofrece múltiples opciones de conectividad, como USB, USB-C, Lightning, Bluetooth, WLAN, LAN y CloudPRNT/WebPRNT con tecnología SteadyLAN. Las cinco conexiones forman parte del modelo mC-Print3, lo que hace que la impresora se adapte a cualquier cambio futuro del sistema de punto de venta. Además, las múltiples opciones de conectividad permiten la fácil integración con cualquier software.

Garantía: Dos años.

Star Micronics

TSP143IV-UE

Características: Diseño moderno y compacto, brinda la máxima flexibilidad cuando se conecta a cualquier red con funciones adicionales como compatibilidad con el protocolo Android Open Accessory (AOA) y una interfaz dual USB/LAN (TSP143IVUE). Todos los modelos son compatibles con Windows, iOS, Android, aplicaciones basadas en la web y están preparados para la nube, por lo que se conectan a cualquier aplicación en la nube que admita la tecnología CloudPRNT de Star. La TSP143IV también se puede conectar a Star Micronics Cloud Services para monitoreo de dispositivos en tiempo real, Digital Journal, cupones personalizados con PromoPRNT y mucho más.

Garantía: Dos años.

3 DÉCADAS eSemanal NOTICIAS DEL CANAL

contactame@esemanal.mx 55 7360 5651

Zebra

ZQ210

Características: Es un equipo fácil de usar y de alta flexibilidad. Permite la impresión tanto de recibos como de etiquetas para cubrir todas las necesidades en el punto de venta. Cuenta con la conectividad ideal y que pueda realizar un segundo emparejamiento con un dispositivo móvil y tiene un peso de tan solo 235g y una batería de larga duración.

Garantía: Un año.

Zebra

ZQ310

Características: Disponible tanto para aplicaciones en interior y en exterior, esta pequeña impresora móvil permite a los empleados imprimir recibos o etiquetas de 2” en cualquier lugar, mejorando así la experiencia del cliente y aumentando los ingresos. De gran durabilidad y versatilidad, es una excelente opción para el punto de venta de cualquier negocio.

Garantía: Un año.

www.youtube/noticiasdelcanal

REPORTE SOBRE **CIBERDELINCUENCIA** DE **HP**: TECNOLOGÍAS COMO IOT AMPLÍAN LA SUPERFICIE DE ATAQUE

Autor: Raúl **Ortega**

•LA DARK WEB, UN SITIO DONDE CONFLUYEN, COLABORAN Y PROLIFERAN LOS CIBERDELINCUENTES
LOS BAJOS PRECIOS O LA GRATUIDAD DE EXPLOITS HA PERMITIDO EL AUMENTO DESBORDADO EN LA CANTIDAD DE ATAQUES.

HP presento su informe enfocado a la ciberdelincuencia, donde se estudió su evolución, futuro y algunas recomendaciones que las empresas deben tomar en consideración para disminuir la probabilidad de ser vulneradas, dejando ver que, tecnologías como el IoT amplían la superficie de ataque, siendo relevante que las compañías no pierdan de vista ese último punto.

El fabricante reveló su estudio que tuvo como objeto principal conocer las formas de operar de los ciberdelincuentes, usando a la dark web como espacio para colaborar y mejorar sus tasas de éxito al lanzar un ataque, con lo cual las empresas deben estar preparadas para desarrollar una estrategia que les asegure protección, así como no perder de vista que las tecnologías emergentes también pueden ser un punto frágil y puerta de entrada para las amenazas. El encuentro tuvo como moderadora a Joanna Burkey, CISO de HP, que a través diversos temas que puso sobre la mesa, los panelistas pudieron arrojar luz sobre la evolución de los ataques y los atacantes.

JOANNA BURKEY

contactame@esemanal.mx 55 7360 5651

El primer dato que se compartió a partir del reporte sobre la evolución de la ciberdelincuencia, fueron las tendencias más relevantes, donde Alex Holland, analista principal de malware en HP Inc. y autor del informe, compartió: "Hay algunas tendencias muy claras en la evolución de las amenazas y la primera es su gran escala y madurez, que podríamos describirlo como la industrialización del ciberdelito, otra tendencia es que los propios ciberdelincuentes han cambiado, así que hemos visto un cambio en el ataque, siendo una motivación y el deseo de probarse a uno mismo, en términos de la capacidad y sus habilidades de piratear rivales, el tercer punto es que también vemos un aumento en la profesionalización del crimen secundario y un aumento de la especialización también. Por profesionalización, me refiero a que los ciberdelincuentes se han hecho un espacio, particularmente con el auge del ransomware".

ALEX HOLLAND

La superficie de ataque

Por otra parte, un tema que también adquiere una relevancia central se ubica en la creciente venta y uso de dispositivos IoT (Internet of Things), lo cuales aumentan la superficie de ataque, debido a que estos dispositivos no están asegurados o protegidos. "Hemos creado tecnología, pero la base no es sólida por lo que, por supuesto, todos estos ataques que están surgiendo van a salir continuamente, hasta que creemos una solución que resuelva muchos de los defectos inherentes que hemos creado ahora": puntualizó Michael Calce, antiguo hacker

"LOS DISPOSITIVOS IOT QUE ESTAMOS VIENDO SALIR Y QUE ESTÁN EN CIENTOS, MILES Y MILLONES DE HOGARES, NO SE VISUALIZA EL ALCANCE O LA COMPRENSIÓN DE QUE TODOS ESTOS DISPOSITIVOS, CON LOS QUE NOS RODEAMOS, PUEDEN SER PIRATEADOS, SIENDO UN PROBLEMA CRÍTICO IMPORTANTE, AUNQUE LO REALMENTE PELIGROSO ES QUE ESTAMOS CREANDO NUEVOS DISPOSITIVOS Y NO LOS ESTAMOS ASEGURANDO; EN UN SEGUNDO PLANO ESTÁ EL SISTEMA DE PAGO QUE ES EL BITCOIN, YA QUE ESTOS PIRATAS INFORMÁTICOS NECESITAN UN MÉTODO PARA RECIBIR PAGOS Y EL BITCOIN LO USAN PORQUE, EN SU MAYOR PARTE PERMANECE ANÓNIMO": MICHAEL CALCE.

Asimismo, se explicó el cambio que también ha habido en los últimos años en la forma de operar de los atacantes, puesto que anteriormente los ciberdelincuentes debían crear sus propios exploits para abrirse paso entre la comunidad y posteriormente lanzar un ataque, escenario que cambió a partir de la existencia de foros donde cualquiera tiene acceso a los exploits ya sea gratis o con un precio muy accesible, lo que aumentó considerablemente la cantidad de ataques. "Creo que, en general, el hacker actual ha cambiado; ya no necesita invertir 10 horas al día aprendiendo a usar Unix": dijo el antiguo hacker.

MICHAEL CALCE

"RESPECTO A LOS GRANDES FOROS EN LA DARK WEB, SABEMOS QUE EN CASO DE ELIMINARLOS, ESAS COSAS SE RECONSTITUYEN DE NUEVO CON BASTANTE RAPIDEZ, BAJO UN NOMBRE DIFERENTE, BAJO UNA FORMA DIFERENTE Y ASÍ SUCESIVAMENTE; ENTONCES, LO QUE ESTAMOS VIENDO ES UNA FORMA DE LO QUE LA CRIMINOLOGÍA LLAMA GOBERNANZA SIMBÓLICA. LA POLICÍA ENTRA Y QUITAN COSAS Y PARECE QUE ESTÁ GANANDO LA GUERRA CONTRA LOS DELINCUENTES CIBERNÉTICOS, PERO LO QUE SE OBTIENE ES UNA FORMA DE INTERACCIÓN CON LOS CIBERDELINCUENTES QUE SE GENERAN Y AUMENTAN EXPONENCIALMENTE, LO QUE SE SITÚA FUERA DEL ESCRUTINIO DE LAS FUERZAS DEL ORDEN": DR. MIKE MCGUIRE, AUTOR Y PROFESOR TITULAR DE CRIMINOLOGÍA EN LA UNIVERSIDAD DE SURREY.

MIKE MCGUIRE

RECOMENDACIONES:

Dominar los conceptos básicos: Gestionar las vulnerabilidades, seguir las mejores prácticas, implementar autenticación de múltiples factores.

Planificar y practicar: Contar con un plan y practicarlo, siguiendo simulacros, organizándolos y estar listos para la respuesta.

Colaboración: Compartir inteligencia de seguridad y amenazas en tiempo real para adoptar una mentalidad de asedio.

3 DÉCADAS eSemanal NOTICIAS DEL CANAL

www.youtube/noticiasdelcanal

ASUS ROG LANZA LA PRIMERA TABLET GAMING CON PROCESADOR INTEL DE 12ª GENERACIÓN

Autor: Raúl **Ortega**

•ADEMÁS DE LA TABLET ROG FLOW Z13, EL FABRICANTE TAMBIÉN PRESENTÓ OTROS EQUIPOS COMO: ROG STRIX SCAR 17, TUF DASH F15 Y TUF GAMING F15, TODOS CON LA ÚLTIMA GENERACIÓN DE PROCESADORES INTEL

LA MARCA ASEGURÓ QUE PESE AL DESABASTO CUENTAN CON INVENTARIO SUFICIENTE PARA EL MERCADO MEXICANO Y YA SE ESTÁN PREPARANDO PARA LAS TEMPORADAS: BACK TO SCHOOL, EL BUEN FIN Y BLACK FRIDAY

La Tablet Gaming ROG Flow Z13 de Asus ROG llega al mercado mexicano como la primera tableta diseñada para los gamers, ya que entre sus características principales se destaca el procesador Intel Core i9 de 12ª Generación, lo que además de entregar portabilidad, aumentará el performance; además, la marca también presentó los equipos ROG Strix Scar 17, TUF Dash F15 y TUF Gaming F15, en los cuales también incorporaron procesadores de 12ª Generación de Intel.

El fabricante a través de su línea ROG dedicada a Gaming, presentó sus nuevos equipos que, entre otras importantes innovaciones, destacaron por contar con los más recientes procesadores de Intel, la 12ª Generación, lo que no sólo promete maximizar el rendimiento, sino un desempeño y eficiencia superiores a sus antecesores. La presentación se desarrolló en un ambiente industrial, que tuvo como concepto escénico el cyberpunk y la cultura gamer.

contactame@esemanal.mx 55 7360 5651

JONATHAN TORNELL

"EL EVENTO ESTÁ PENSADO PARA DAR A CONOCER LOS EQUIPOS, QUE ESTÁN EN CUATRO FORMATOS, DESDE EQUIPOS DE ENTRADA QUE SON LA LÍNEA TUF, IDEALES PARA PERSONAS QUE BUSCAN COMBINAR LAS CUALIDADES DE UNA LAPTOP, PERO TAMBIÉN QUIEREN JUGAR, DESPUÉS TENEMOS LA ROG STRIX SCAR 17, CON PROCESADORES INTEL CORE I9 DE 12ª GENERACIÓN, IDEAL PARA PERSONAS QUE BUSCAN MÁS PODER EN SUS PARTIDAS Y ROG FLOW Z13, UN EQUIPO 2 EN 1, QUE SE PUEDE USAR COMO TABLETA, CON PROCESADORES INTEL CORE I9 DE 12ª GENERACIÓN": JONATHAN TORNELL, GERENTE DE PRODUCTO PARA CONSUMO PARA ASUS MÉXICO.

Está por comenzar la segunda mitad del 2022 y con ello, diversas temporadas que prometen altas ventas, como: Back to School, Black Friday y El Buen Fin, razón de sobra para que los canales estén actualizados y con inventario disponible de los más recientes productos relacionados con Gaming y que la marca está lanzando, al respecto, el Gerente de producto para consumo para Asus México, compartió: "En Gaming siempre es muy importante las actualizaciones, ya que el usuario siempre busca mayor rendimiento, mayor velocidad, mayores gráficos y con la última generación (12ª), esto permite que los juegos, independientemente de su tamaño y peso, se puedan cargar más rápido, lo que termina por ser de gran ayuda para el usuario".

"EL PRIMER SEMESTRE DEL AÑO NOS FUE MUY BIEN, Y SE HA VENIDO RECUPERANDO POCO A POCO, DEBIDO A LA ESCASEZ QUE EXISTIÓ EN EL MERCADO, PERO AHORA VEMOS QUE EL GAMING CADA VEZ MÁS SE MASIFICA, Y ESTÁ PASANDO DE ALGUNOS NICHOS A SER UN GAMING QUE SE ABRE A TODO Y TODOS; ADICIONALMENTE NOS ESTAMOS PREPARANDO PARA LAS TEMPORADAS BACK TO SCHOOL, BLACK FRIDAY Y EL BUEN FIN": JONATHAN TORNELL.

Cabe resaltar que los equipos ROG Flow Z13, ROG Strix Scar 17, TUF Dash F15 y TUF Gaming F15, ya se encuentran disponibles en México y los canales los pueden solicitar con los mayoristas: CVA, CT Internacional, Ingram Micro y Exel del Norte, asimismo, el Gerente de producto para consumo para Asus México, comentó que, pese a los problemas de desabasto, la marca ya se encuentra con supply suficiente para hacer frente a la demanda de productos que el mercado solicite.

CARACTERÍSTICAS DE LOS NUEVOS EQUIPOS ROG DE ASUS:

Tablet 2 en 1 ROG Flow Z13: Procesador Intel Core i9-12900H de 14 núcleos, GPU GeForce RTX 3050 Ti para portátiles con MUX Switch, Windows 11 Home.
XG Mobile: soporte para múltiples tipos de entradas y gráficas. Cooling: Con una combinación de cámara de vapor, metal líquido y refrigeración 0 dB, la solución de refrigeración permite que haga muy poco ruido, incluso trabajando a plena carga. Display con opciones de pantalla táctil 16:10 4K o FHD de 120 Hz, soporte de 170°, teclado desmontable de tamaño completo, chasis con un peso de 1,1 kg y un grosor de solo 12 mm.
ROG Strix Scar 17: Procesador Intel Core i9-12900H, gráficas NVIDIA GeForce RTX 3080 Ti para portátiles con un TDP máximo de 150 W y MUX Switch. Refrigeración inteligente ROG: Liquid Metal Conductonaut Extreme y ventiladores Arc Flow de 84 aspas, pantalla de hasta FHD 300Hz/3ms o QHD 240Hz/3ms. Dolby Vision y Dolby Atmos para la inmersión en los contenidos y múltiples zonas de iluminación RGB con Aura Sync.
TUF Dash F15: Sistema operativo Windows 10 Home con actualización gratuita a Windows 11, Procesador Intel Core i7-11370H 3.3 GHz, 4 núcleos (12M de caché, hasta 4.8GHz); Gráficos NVIDIA GeForce RTX 3060 Laptop GPU, Con ROG Boost hasta 1525MHz a 80W (85W con Dynamic Boost), GDDR6 de 6 GB; Pantalla de 15,6" - 39,62 cm, FHD (1920 x 1080) 16:9, anti reflejo, sRGB 62.5%, adobe 47.34%, tasa de refresco 144 Hz, nivel IPS, Adaptive-Sync, Optimus; Memoria DDR4 de 8 GB en placa, 8 GB DDR4 SO-DIMM (3200 MHz para i7-10875H / i9-10980HK y 2933 MHz para i5-10300H / i7-10750H), capacidad máxima 32GB; Almacenamiento SSD M.2 NVMe PCIe 3.0 de 512 GB y SSD M.2 NVMe PCIe 3.0 de 1 TB; Puertos de E/S 3.5mm Combo Audio Jack, 1x HDMI 2.0b, 3x USB 3.2 de 2.ª generación tipo A, 1 x puerto LAN, 1 x Thunderbolt™ 4 con soporte DisplayPort™ / power delivery; Teclado tipo chiclet retroiluminado, batería de 76 WHrs, 4S1P, 4 celdas de iones de litio y peso de 2.00 Kg.
TUF Gaming F15: Sistema operativo Windows 10 Home con actualización gratuita a Windows 11; Procesador Intel Core i7-10870H a 2,2 GHz (16 M de caché, hasta 5,0 GHz, 8 núcleos); Gráficos NVIDIA GeForce GTX 1660Ti, GDDR6 de 6 GB; Pantalla 15,6" - 39,62 cm, FHD (1920 x 1080) 16:9, anti reflejo, sRGB 62.5%, adobe 47.1%, tasa de refresco 144 Hz, nivel IPS, Optimus; Memoria 8GB DDR4 SO-DIMM (2933MHz para i5-10300H/i7-10750H/i7-10870H) x 2, capacidad máxima 32GB; Almacenamiento SSD M.2 NVMe PCIe 3.0 de 512 GB y SSD M.2 NVMe PCIe 3.0 de 1TB; Puertos de E/S de 3.5mm Combo Audio Jack, 1x HDMI 2.0b, 1 x USB 2.0 tipo A, 2 x USB 3.2 de 1.ª generación tipo A, 1 x USB 3.2 de 2.ª generación tipo C, compatible con DisplayPort/suministro de energía/G-SYNC, 1x USB 3.2 Gen 2 Type-C support DisplayPort™ / G-SYNC, 1x USB 3.2 Gen 1 Type-C support DisplayPort™ / G-SYNC; Teclado tipo chiclet retroiluminado RGB; Batería 48 WHrs, 3S1P, 3 celdas de iones de litio y peso de 2.30 Kg.

contactame@esemanal.mx 55 7360 5651

3 DÉCADAS eSemanal NOTICIAS DEL CANAL

ASPEL:

MEJORAS EN LA ADMINISTRACIÓN GENERAN AHORROS DE HASTA EL 50% EN LAS PYMES

Redacción **eSemanal**

- **INFLACIÓN PODRÍA PROPICIAR EL CIERRE DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS**

- **VENTAS, LA PRINCIPAL PREOCUPACIÓN DE LOS EMPRENDEDORES**

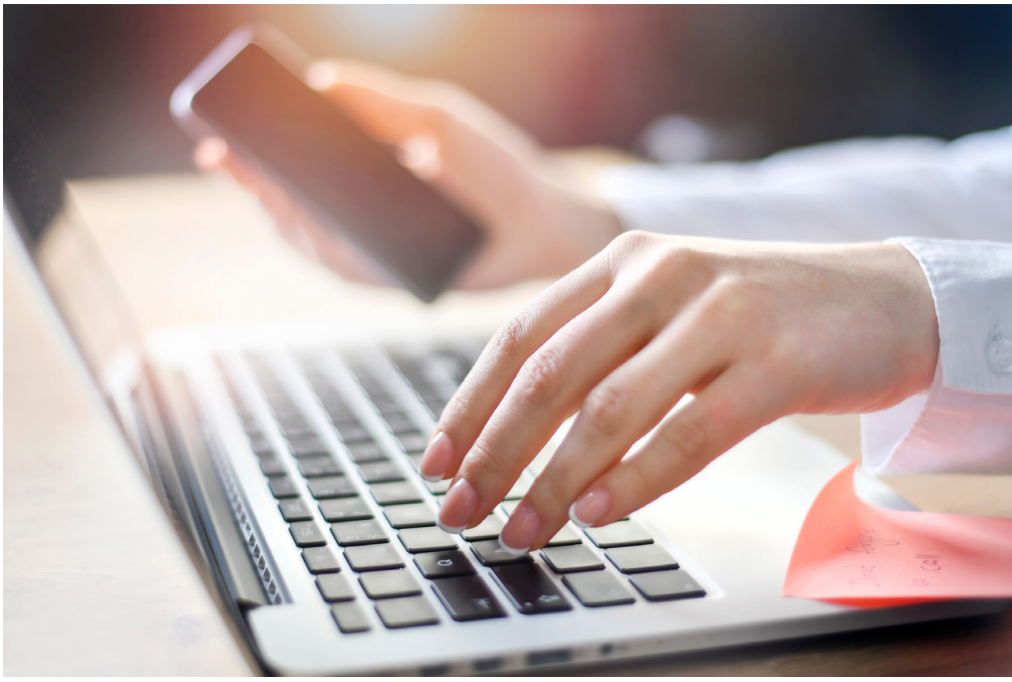
La inflación a nivel mundial, las bajas tasas de crecimiento económico y las consecuencias de la pandemia mundial por Covid 19, colocan a las PyMEs mexicanas en un escenario que podría contribuir al incremento del cierre de este tipo de negocios.

Un ejemplo de ello es lo que sucedió en 1995, cuando la tasa de apertura de nuevas empresas cayó un 8.2% con relación al año anterior y en el que cerraron más del 37% de negocios con relación al número de los que fueron creados, como consecuencia de los efectos de la crisis financiera de 1994.

"Con la información que existe hoy, que permite estimar cuanto podría durar la situación económica que se atraviesa a nivel mundial, los negocios micro pequeños y medianos pueden hacer los ajustes necesarios para optimizar su administración y mejorar los resultados del negocio ante un escenario adverso", señala Gilberto Sánchez, Director General de Aspel.

Y es que, de acuerdo con cifras recopiladas por la compañía, una mejora en la forma de administrar los negocios a través de la adopción de herramientas tecnológicas podría generar ahorros en sus gastos operativos superiores al 50% y potenciar negocios en plataformas de comercio electrónico en un 40%.

“Muchos emprendedores señalan que su principal prioridad es incrementar sus ventas o ampliar su cartera de clientes, sin embargo, no se dan cuenta que al hacer algunos ajustes en la forma en la que manejan sus recursos financieros y de negocio, impactan de manera positiva en todas las áreas, lo que se traduce en mejores ingresos y en una mayor probabilidad de supervivencia para la empresa”: Gilberto Sánchez.



Al respecto Pamela Ashby, subdirectora de ELMEX Iluminación, empresa que inició hace algunos años como un local de venta de iluminación para el hogar y que hoy cuenta con una presencia importante en la zona del bajío del país, señala que la unificación de su sistema de control de inventarios los ayudó a consolidar las compras de sus sucursales que hoy conforman el negocio, con lo cual lograron mejorar sus márgenes de ganancia.

Otro ejemplo de cómo la adopción de estas herramientas ayuda al incremento de ventas y mejora el control de su negocio, lo da José Eduardo Prado, gerente general de Ferretera Prado, un emprendimiento dedicado a la distribución de materiales estructurales de acero y ferretería. El emprendedor platica que la adopción de software administrativo les permitió tener un mejor control de sus mercancías y mantener en orden las cuentas por cobrar; lo que derivó en una mejor capacidad de hacer cotizaciones, levantar pedidos de manera más rápida y eficiente, lo que se reflejó en un aumento de sus ventas.

Entre las opciones de soluciones en la Nube más populares para la administración de las PyMEs se encuentra el uso de CRM (Customer Relationship Manager), aplicaciones para la administración de inventarios con opciones de conexión con los Marketplaces que facilitan la entrada a e-Commerce, administradores de nómina y los programas de contabilidad y facturación electrónica.

En este sentido, Aspel se enfoca en el desarrollo de herramientas de gestión como las señaladas, para impulsar el crecimiento de las pymes con diferentes necesidades en diversos mercados a lo largo del continente.

contactame@esemanal.mx 55 7360 5651

EN GOBIERNO DIGITAL ¿CÓMO SE ENCUENTRA MÉXICO?

•EL PRESUPUESTO APROBADO PARA TI DEL 2022 ES EL MAYOR EN LOS ÚLTIMOS SEIS AÑOS

•CÓMPUTO EN LA NUBE Y CÓDIGO ABIERTO, LAS SOLUCIONES MÁS DEMANDAS EN EL SECTOR GUBERNAMENTAL

Redacción **eSemanal**

De acuerdo con cifras de la consultora Select, de los $32,334 mdp que el gobierno federal tiene asignados a tecnología, servicios de telecomunicaciones, equipos de cómputo y servicios administrados de TI para 2022, solamente había utilizado un 10% del presupuesto durante el primer trimestre del año. Un dato que sorprende considerando que dicha inversión es superior a la destinada en TI en los últimos seis años además de ser 18% mayor que en 2021.

En un comunicado, SYE Software mencionó que un claro indicador del gran impulso que el sector público requiere en materia de digitalización para eficientar sus procesos, la transparencia y el acceso a la información que le permitan ofrecer mejores servicios a los ciudadanos.

Y aunque pareciera que nuestras dependencias se digitalizan a un ritmo lento, de acuerdo con diversos rankings de la OCDE, McKinsey y el índice GovTech de Iberoamérica, en madurez digital gubernamental, México se encuentra entre los países líderes de la región muy por encima de la media.

En este rubro, las dependencias de gobierno que más han invertido en tecnología destacan La Comisión Federal de Electricidad (CFE), la petrolera Pemex y la Secretaría de Educación Pública.

¿Al servicio del ciudadano?

La OCDE define al gobierno digital como aquel que, ante la necesidad de adaptarse a las demandas de sus ciudadanos, adopta tecnologías para mejorar la provisión de servicios públicos, los procesos administrativos y el compromiso ciudadano tales como el desarrollo de portales gubernamentales donde se gestionan diversos servicios como la emisión actas de nacimiento o inscripción al RFC (Registro Federal de Contribuidores).

Todo lo anterior nos lleva a cuestionarnos, si la administración pública cuenta con los recursos para hacer más ágiles, simples, transparentes y accesibles los trámites administrativos que los ciudadanos están obligados a realizar. ¿Qué los detiene?

Recordemos que en lo que se refiere a habilidades digitales México es el segundo país en la región en realizar más operaciones de comercio electrónico además de que en la actualidad el 94% los mexicanos utilizan WhatsApp para comunicarse. Mientras que, del otro lado, el porcentaje de personas que pueden completar un trámite gubernamental con éxito como la obtención de la firma digital es mucho más bajo. ¿Dónde radica la diferencia? Si los problemas de las dependencias públicas son similares a los del sector privado.

El grado de compromiso que las dependencias de gobierno muestran hacia los ciudadanos no es la misma que la de una empresa privada hacia sus consumidores. Mientras que un consumidor puede elegir entre una amplia variedad de servicios, los ciudadanos solo tienen una, la que ofrece el sector público. Una experiencia que no responde a las necesidades del usuario, un lujo que sin duda las empresas no pueden darse.

Hoy los ciudadanos esperan que los trámites digitales gestionados por el Gobierno (regional o federal) sean similares a la experiencia online que les ofrecen las marcas de consumo. Que la atención al teléfono sea la misma que por el chat y sin necesidad de trasladarse a sus instalaciones.

Por tal motivo resulta asombroso que con toda la información con la que cuenta la Administración Pública sobre la ciudadanía, para realizar una consulta o trámite continúen solicitando una y otra vez los mismos datos con los que ya cuentan.

Al respecto, José Luis Chiquete Valdivieso, CTO de SYE Software, compañía de servicios y soluciones digitales para dependencias de gobierno destaca: "En la digitalización del sector, ya sea público o privado, se debe buscar agilidad, escalabilidad e innovación en los procesos del día a día para ofrecer a consumidores o ciudadanos, servicios de calidad. Es urgente acelerar esta adopción, no solo para mantener la productividad de las instituciones y cuidar la protección de los datos, también para simplificar y mejorar la interacción de los ciudadanos con las instituciones de gobierno de una manera más sencilla, personalizada e intuitiva".

Recuperar la confianza en la Administración Pública a través de su modernización

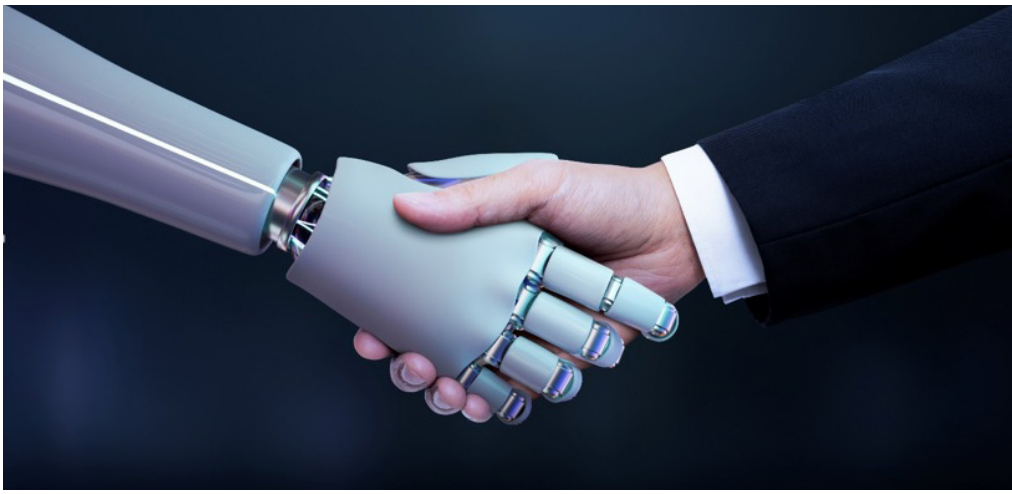
Contar con una política de digitalización es fundamental para hacer más eficiente el ejercicio gubernamental, pero sobre todo para brindar a los ciudadanos mecanismos de mayor confianza sobre el desempeño de la actual administración.

En el camino que el sector público deberá recorrer en esta evolución hacia el e-gobierno, Valdivieso señaló: "Si bien la protección de la privacidad de los datos, la implementación del software libre e infraestructuras TI ágiles serán parte de los grandes retos, con acciones más concretas como la digitalización de trámites, que además de ahorrar tiempo y dinero, ayuden a mejorar la transparencia y eficiencia en la prestación de servicios que sean más confiables y ayuden a eliminar la corrupción, será un primer paso para acercarse a la ciudadanía y recuperar su confianza en las instituciones de gobierno".

Menos reactivos, más estratégicos

La pandemia obligó a los gobiernos a ser más creativos en la forma de ofrecer sus servicios. El directivo de Sye Software afirma que al inicio de la pandemia la respuesta de las instituciones fue reactiva como en muchos otros sectores. Hoy que es parte de la nueva realidad, las dependencias de gobierno han convertido su proceso de transformación digital en un elemento clave de su estrategia: "Las organizaciones gubernamentales están cada vez más conscientes de la importancia de los datos, ahora todas están evaluando usar servicios basados en el cómputo en la nube y migrar a tecnologías que los liberen de la dependencia a algún proveedor mediante el uso de tecnologías y estándares abiertos", señaló Valdivieso.

La compañía expone que entre los factores más importantes para que las dependencias de gobierno puedan lograr un proceso de transformación digital exitoso, esta el contar con procesos maduros y documentados, la relevancia de contar con una capacitación adecuada, así como la disposición de los colaboradores para afrontar los nuevos retos que implican los cambios tecnológicos. Asimismo, advierte que es primordial desarrollar un mapa de ruta tecnológico con alcance a largo plazo en el que cada actualización o cambio sea bien documentado, para facilitar la integración y capacitación del personal de nuevo ingreso. El gran reto para las organizaciones gubernamentales está en garantizar su continuidad operativa en medio de la actual coyuntura.



TRANSFORMACIÓN DIGITAL PARA REIMPULSAR LAS CADENAS DE SUMINISTRO: MIEBACH CONSULTING MÉXICO

Redacción **eSemanal**

JORGE RIBAS, SOCIO DIRECTOR DE MIEBACH CONSULTING MÉXICO, RESALTÓ QUE LA IMPORTANCIA DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PARA REIMPULSAR LAS CADENAS DE SUMINISTRO ESTRIBA EN QUE EL MERCADO GLOBAL DE LA CADENA DE SUMINISTRO DIGITAL SE PROYECTA QUE ALCANCE LOS 13,679 MILLONES DE DÓLARES PARA EL AÑO 2030, DE ACUERDO A DATOS AL ESTUDIO "REGIÓN: ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES GLOBALES Y PRONÓSTICO DE LA INDUSTRIA, 2021-2030", ELABORADO POR LA FIRMA ALLIED MARKET RESEARCH

El mercado global de la cadena de suministro digital se proyecta que alcance los 13,679 millones de dólares para el año 2030, registrando una tasa de crecimiento anual de 13.2%, de acuerdo con datos al Estudio "Región: análisis de oportunidades globales y pronóstico de la industria, 2021-2030", elaborado por la firma Allied Market Research, por ello Miebach Consulting recomendó la transformación digital para reimpulsar las cadena de suministro, como lo indicó Jorge Ribas, Socio Director de Miebach Consulting México en entrevista.

Al respecto, Ribas señaló que "Las Cadenas de Suministro Inteligentes (Digitales) proceden de la llamada Industria 4.0, la llamada revolución y/o respuesta a los retos fundamentales que nos ha planteado el día a día de la operación empresarial, esta evolución de querer hacer todo más rápido, más inmediato, con todo lo que permiten las nuevas tecnologías. La Industria 4.0 tiene que ver con un nuevo nivel de organización y control de la cadena de valor, no solamente de la producción".

Asimismo, la Industria 4.0, añadió Jorge Ribas, tiene relación con la disponibilidad de información en tiempo real a través de la integración de todas las entidades que conforman la cadena valor; y con la interacción de personas, máquinas y sistemas, permitiendo redes dinámicas de valor de compañías auto organizadas que pueden ser optimizadas según diferentes criterios a tiempo real.

“La Industria 4.0 tiene distintos elementos: Información en tiempo real, interacciones, máquinas, sistemas, auto organización y; un elemento muy dinámico que generó el desarrollo de ciertas tecnologías como el Internet de todo (Internet of Everything / IoE), Big data, Inteligencia artificial, Automatización flexible, Producción bajo demanda e Información bajo demanda, que están evolucionando en todos los ámbitos.

“Todas estas tecnologías y elementos tienen implicancia sobre las cadenas de suministro inteligentes, las cuales tienen que dar respuestas a ciertas necesidades que van de la mano con la evolución del mercado, de los negocios, de la vida diaria”, comentó.

Elementos clave para desarrollar e implementar soluciones inteligentes para la cadena de suministro:

1.- Mejora de las Cadenas de Suministro mediante soluciones y tecnologías de generación de conocimiento a partir de datos, volverlos información y esa información convertirla en recomendaciones o nuevas ideas, entonces se debe tener una Analítica Avanzada, Inteligencia Artificial y Machine Learning.

2.- Creación de aplicaciones web y móviles para resolver retos nuevos (concretos) de la cadena de suministro no cubiertos con soluciones convencionales.

3.- Desarrollo e implementación de Torres de Control para las cadenas de suministro, que permiten tener visibilidad punta a punta. Integrar información sobre actividades de distintos orígenes en un tablero de control, en distintas herramientas que me permitan visualizarla y a partir de eso poder tomar decisiones, ya sea por sugerencia de los propios sistemas o de manera predictiva (o por la evaluación que hagan ciertas funciones de esta visibilidad).

4.- La creación de Digital Twins (gemelos digitales) o modelos de simulación que me permitan interactuar entre el mundo digital y el mundo real de una manera integrada, sinérgica.

Como conclusión, Jorge Ribas dijo que las cadenas de suministro actuales necesitan transformarse para seguir siendo competitivas. Deben estar a la vanguardia de la tecnología para satisfacer a sus clientes.

contactame@esemanal.mx 55 7360 5651

¿QUÉ PIENSAN LOS **GAMERS** DEL **METAVERSO**?

Redacción **eSemanal**

GLOBANT Y YOUGOV, DESARROLLARON UNA ENCUESTA QUE REVELA LOS PENSAMIENTOS, ACTITUDES Y OPINIONES QUE GENERA EL METAVERSO EN LOS GAMERS

LOS ENCUESTADOS QUE SOLO QUIEREN JUGAR, ESTÁN EN DESACUERDO CON EL MODELO PLAY-TO-EARN, Y ESPERAN QUE EL METAVERSO CAMBIE LA INDUSTRIA DE LOS VIDEOJUEGOS

Globant su Encuesta de Concientización sobre el Metaverso, realizada por YouGov, la cual detalla los pensamientos, actitudes y opiniones que tienen los gamers acerca del metaverso. La encuesta se realizó en mayo de 2022 e incluye respuestas de 1.000 jugadores adultos de PC, consolas y/o móviles.

En un comunicado Nicolas Avila, Chief Technology Officer en Globant Norteamérica, comentó: "A través de esta encuesta, vemos que aunque el desarrollo del metaverso aún se encuentra en sus primeras etapas, los gamers ya ven a la tecnología como capaz de expandir las posibilidades en el campo del gaming. A medida que el conocimiento del metaverso y sus capacidades se vuelve más común, esperamos ver que este sentimiento se extienda a más personas en todas las industrias".

Resultados Clave

-Precaución Publicitaria: El 35% de los encuestados dijo que se sentía cómodo con la publicidad en un espacio del metaverso, mientras el 25% dijo que estaba indeciso y el 40% se sentía incómodo. Cuando se les preguntó específicamente sobre el seguimiento de los movimientos de los ojos y la cabeza, casi la mitad (46%) de los encuestados informaron que se sentirán incómodos con estas mediciones.

-¿La palabra "Gratis" hace la diferencia? Tal vez. Un poco menos de la mitad de los encuestados (44%) aceptaría publicidad en el metaverso si proporciona acceso gratuito a aplicaciones, juegos o lugares.

-Play-to-Earn sorprendentemente resistente: La encuesta de Concientización del Metaverso detalló otros hallazgos que serán de interés para las compañías que estén considerando modelos de "Play-to-Earn" para los juegos del metaverso. Según la encuesta, aproximadamente la mitad de los gamers están más interesados en "jugar" que en "ganar" dentro de estos juegos, pero una cantidad significativa de gamers ven un gran valor en mezclar "play" y "earn". Los números se desglosan de la siguiente manera:

- 49% están más interesados en jugar
- Solo el 11% está más interesado en ganar
- A casi un 40% le gustaría una combinación entre jugar y ganar dentro de los juegos del metaverso.

El cambio del metaverso en marcha en la industria de los videojuegos: Según la encuesta, un poco más de la mitad (52%) de los gamers cree que el metaverso cambiará la industria de los videojuegos y muchos de ellos (41%) piensan que el metaverso tendrá un impacto positivo en la industria (frente al 25% que no está de acuerdo). De hecho, el 40% dice que el rumor sobre los juegos del metaverso está justificado, aunque casi un tercio (30%) está indeciso al respecto.

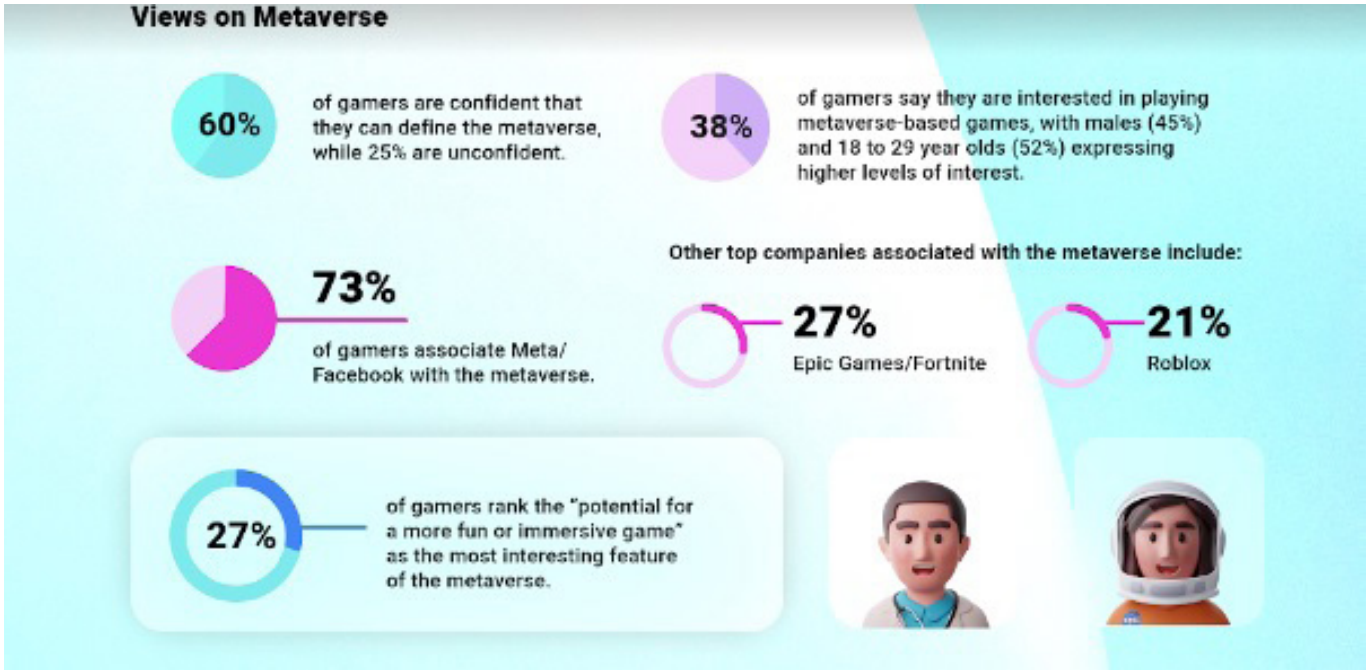
-Podría ser una cuestión de familiaridad. Mientras la mayoría de gamers (60%) se sienten seguros definiendo el metaverso, la familiaridad y la interacción con el espacio son factores que aún deben madurar entre esta población; solo el 39% cree que el metaverso en gaming madurará en menos de cinco años, aunque casi la misma cantidad, 38%, cree que tomará más tiempo.

Otros Hallazgos

-¿Quiénes son las cinco principales empresas asociadas con el metaverso? Meta (73%), Epic Games / Fortnite (27%), Roblox (21%), The Sandbox (15%) y Niantic (10%).

-¿Quién ha comprado NFTs? La gran mayoría (81%) de los encuestados no ha comprado NTFs y solo el 16% afirma haberlo hecho.

-¿Quién está interesado en comprar, comerciar o ganar criptomonedas dentro del metaverso? Un poco más de un tercio (34%) de los encuestados expresaron interés en completar transacciones de criptomonedas, mientras que casi la mitad (45%) no está interesada, lo que deja al 20% indeciso. Los hombres (41%) y de 18 a 44 años (37%-47%) expresan un nivel de interés mayor en estas transacciones.



contactame@esemanal.mx 55 7360 5651

3 DÉCADAS eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

SÍGUENOS EN TWITTER

@eSemanal

3 DÉCADAS eSemanal NOTICIAS DEL CANAL

HEWLETT PACKARD ENTERPRISE

PRESENTA SERVIDORES BASADOS EN SILICIO NATIVO DE LA NUBE

• LA NUEVA LÍNEA DE SERVIDORES HPE PROLIANT RL GEN11 UTILIZA LOS PROCESADORES AMPERE ALTRA Y AMPERE ALTRA MAX PARA BRINDAR ALTO RENDIMIENTO Y EFICIENCIA ENERGÉTICA

Redacción **eSemanal**

El fabricante anunció que sus nuevas soluciones proporcionan a los proveedores de servicios y las empresas enfocadas en el desarrollo nativo de la nube una base informática ágil, extensible y confiable para impulsar la innovación.

HPE ProLiant RL300 Gen11

"Los proveedores de servicios y las empresas digitales están a la vanguardia de la siguiente gran infraestructura informática. Estas organizaciones saben que la agilidad, flexibilidad e innovación comienzan con la computación", dijo Neil MacDonald, vicepresidente ejecutivo y gerente general de Computación en HPE, quien añadió: "También saben que las cajas ODM tradicionales simplemente no son aptas en un mercado que exige profundidad de IP, rendimiento, fiabilidad, seguridad y control. Es aquí donde HPE destaca y la razón por la que elegimos Ampere".

Por su parte, Renee J. James, fundadora y CEO de Ampere, comentó que la compañía se complace en ser el primer miembro nativo de la nube de la familia HPE ProLiant. "La nube es el motor de crecimiento de nuestra industria, pero exige un procesador moderno que sea tanto de alto rendimiento como energéticamente eficiente para cumplir las demandas globales de ESG. HPE está asumiendo una posición de liderazgo en la entrega de sistemas ProLiant nativos de la nube basados en Ampere Altra y Altra Max para los clientes empresariales y los proveedores de servicios que se encuentran implementando tecnologías en la nube".

Con 30 años, HPE ahora está llevando sus soluciones informáticas automatizadas, seguras y versátiles al creciente mercado de proveedores de servicios, así como a las empresas digitales enfocadas en el desarrollo nativo de la nube.

Las nuevas ofertas de HPE ofrecen alto rendimiento y eficiencia energética para soportar una amplia variedad de aplicaciones y casos de uso en evolución. Los nuevos servidores HPE ProLiant RL Gen 11 cuentan con un solo socket que proporciona hasta 128 núcleos por socket para computación de escalamiento horizontal. Estos servidores son ideales para los clientes que brindan servicios digitales, reproducción de medios, plataformas sociales, comercio electrónico, servicios financieros o en línea, y servicios basados en la nube como IaaS, PaaS y SaaS.

Disponibilidad

El servidor HPE ProLiant RL300 Gen11 estará disponible a nivel mundial para compra o como servicio a través de HPE GreenLake en el tercer trimestre del año calendario 2022 y a través de HPE y de los socios de canal de HPE.

contactame@esemanal.mx 55 7360 5651

3 DÉCADAS eSemanal NOTICIAS DEL CANAL

COREL ADQUIERE PARALLELS Y AWINGU PARA IMPULSAR LOS NEGOCIOS DE SUS PARTNERS

- LA ADQUISICIÓN DE LAS MARCAS ES UNA APUESTA POR EL TRABAJO REMOTO Y LA FLEXIBILIDAD

- LA SINERGIA ENTRE LAS TRES EMPRESAS SERÁ EL PUNTO DE PARTIDA PARA NUEVAS OPORTUNIDADES

Redacción **eSemanal**

Apalancado desde mayoristas como Ingram Micro, Nexsys de México y Climb, la compañía trabaja modalidades de suscripción para CorelDraw, asimismo, están por lanzar la versión 22, lo que entrega valores agregados con la actualización. Cabe mencionar que CorelDraw se ofrece en las versiones estándar, Enterprise (con un año de mantenimiento) y una suscripción por un año con precios accesibles. Por otra parte, Corel anunció la adquisición de dos nuevas marcas, con las que busca abrir oportunidades de nuevos negocios, ya que con ambas (Parallels y Awingu), le permitirá a los usuarios finales un entorno flexible y libertad para trabajar de manera segura y desde cualquier lugar, así detalló el Country Manager de México y Sales Manager de Centroamérica, Perú y Colombia, Alejandro Varela: "Que los usuarios puedan trabajar de una manera segura, desde cualquier parte, en cualquier momento y en cualquier sistema operativo o dispositivo, eso es lo que va a hacer la sinergia en específico de Awingu con Parallels; se pueden vincular blogs, además de tener una serie

de atributos, por otra parte, Awingu mantendrá su independencia de canales, pero sí queremos apoyarlos a que puedan formarse ellos también con estas nuevas aplicaciones, ya está de hecho por pasar a la cartera de productos de Parallels, sólo que es una marca independiente como tal".

ALEJANDRO VARELA

> "Adquirimos hace un par de semanas Awingu, que le permitirá al canal ofrecerlo en espacios de trabajo vía remoto y que hace sentido con Parallels, por lo que el portafolio de Corel hacia el canal Corel está creciendo": Alejandro Varela.

Es importante resaltar que, ambas empresa también se están fusionando, ajustándose y fortaleciendo Awingu el programa de canales que tiene Parallels, por lo que habrá un trabajo coordinado entre las tres compañías. Aunado a lo anterior, también se habló sobre la adaptación positiva que han tenido los canales para los productos, lo que a su vez ayuda a nutrir el portafolio de soluciones.
Así bien, Corel tiene la intención de que esta adquisición sea el punto de partida para que existan nuevos mercados o negocios a los cuales puedan llegar los partners, con nuevos productos y soluciones que desarrollen el negocio, al tiempo que les entrega rentabilidad a los canales.

> "Estamos haciendo trajes a la medida, lo único que tiene que hacer el canal es registrarse y una vez entrando en contacto con nosotros, hacemos un plan de trabajo, derivado de los mismos clientes que ellos tienen y nosotros ponemos metas muy específicas para que puedan crecer": Alejandro Varela, Country Manager de México y Sales Manager de Centroamérica, Perú y Colombia.

contactame@esemanal.mx 55 7360 5651

PartyBox Encore de JBL

Bocina portátil, cuenta con un espectáculo de luces integrado que se sincroniza al ritmo de la música. Incluye dos micrófonos digitales inalámbricos para karaoke.

Descripción

Tiene un asa de goma para transportarla. Es a prueba de salpicaduras gracias a su certificación IPX4.

Características

- Batería de hasta 6 horas
- Con True Wireless Stereo para sincronizar dos bocinas
- Conectividad Bluetooth
- Con la aplicación PartyBox desde el celular permite controlar las canciones, volumen y el espectáculo de luces

contactame@esemanal.mx

Smart Monitor M8 de Samsung

Monitor inteligente de 32”, presenta un formato all-in-one, al integrar un Smart Hub para trabajar desde la nube y para disfrutar de una variedad de servicios como Samsung TV Plus, Netflix, Amazon Prime Video, Disney+ y Apple TV, lo que elimina la necesidad de conectarse a una computadora o una televisión.

Descripción

Diseño de 11,4 mm de grosor. Cuenta con la SlimFitCam con funciones de seguimiento facial y zoom automático. Viene en cuatro colores: blanco, azul, verde y rosa.

Características

- Resolución 3,840 x 2,160 (UHD)
- HDR 10+
- Relación de aspecto 16:9
- Frecuencia de actualización 60 Hz
- Compatible con aplicaciones de videochat, Bixby y Amazon Alexa
- Soporte ajustable en altura y bisagra de inclinación
- Puerto micro HDMI, 2 USB-C (1Up/1Dn)

contactame@esemanal.mx

NW-WM1AM2 de
Sony

Walkman para escuchar música vía streaming o usar servicios de descarga. Función de transmisión con Android, iOS y compatibilidad Wi-Fi. Ofrece una experiencia de escucha superior.

Descripción

Cuenta con un marco de aleación de aluminio que le proporciona un cuerpo rígido, resistente al ruido eléctrico y a otras interferencias. Con pantalla táctil de 5" (12,7 cm) de alta definición y personalizable.

Características

- Amplificador digital S-Master HX
- Usa un cable de baja resistencia OFC que aporta una baja distorsión y una separación de canales sobresaliente
- Incorpora un motor de remasterización DSD que convierte el audio PCM (Pulse Code Modulation) a DSD (Direct Stream Digital) de 11,2 MHz
- Mejora los archivos comprimidos con DSEE Ultimate
- Hasta 40 horas de reproducción
- Con puerto USB tipo C
- 128 GB de memoria interna y ranura para tarjetas microSD

contactame@esemanal.mx

LS500WH de ViewSonic

Proyector LED, ofrece un tiempo de vida útil de hasta 30 mil horas y un motor óptico sellado IP5X. Para pequeños y medianos negocios, así como para salones de clases.

Descripción

De configuración flexible para una fácil instalación. Utiliza la última tecnología LED de estado sólido que no contiene mercurio ni lámpara, lo que representa una solución ecológica.

Características

- Resolución WXGA (1280x800)
- 2,000 ANSI/3,000 LED lúmenes de brillo
- Fuente de luz LED RGB que mejora el brillo
- 125% Rec.709 para precisión de color
- Relación de alcance de 1.55–1.70 con zoom óptico 1.1x
- Conectividad HDMI 1.4/HDCP 1.4, RS232
- Proyección de ángulo de inclinación de 360 grados
- Funciones de ahorro de energía como apagado automático y temporizador de reposo

contactame@esemanal.mx

3 DÉCADAS

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

Manténte informado

SUSCRÍBETE A NUESTRO

NEWSLETTER

Y RECIBE TODAS LAS NOTICIAS DE LA

INDUSTRIA TIC

www.esemanal.mx

3 DÉCADAS

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

CONOCE NUESTROS SERVICIOS DIGITALES

- Estratégias comerciales
- Soluciones de comunicación
- Oportunidades de negocio

www.esemanal.mx ventas@esemanal.mx