

**3**  
**DÉCADAS**

15 de Agosto 2022 · Año 31 | No. 1488

# eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL



# MOVILIDAD

Más y nuevas oportunidades  
para el canal

**PERFECT CHOICE**  
30 años desarrollando  
soluciones

**GUÍA DE COMPRA**  
de UPS de Misión Crítica

**COMPUSOLUCIONES Y HPE**  
Dan a ganar con  
GreenLake



# eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

## CONOCE NUESTROS SERVICIOS DIGITALES



- Estrategías comerciales
- Soluciones de comunicación
- Oportunidades de negocio

[www.esemanal.mx](http://www.esemanal.mx) [ventas@esemanal.mx](mailto:ventas@esemanal.mx)



Álvaro Barriga •

## MOVILIDAD UN MERCADO QUE SIGUE REPRESENTANDO GANANCIAS

Brindar soluciones que faciliten la movilidad de los usuarios es un tema que dejó de ser tendencia para convertirse en necesario, por lo que el gran desafío del canal de distribución es identificar las necesidades reales de clientes corporativos y gobierno, así como ofrecerles los mejores precios, en un mercado tan competido.

Según los especialistas consultados por el equipo editorial de **eSemanal**, señalan que los corporativos de sectores financieros como Afores o instituciones bancarias, necesitan de la movilidad para llegar hasta donde sus clientes (ahora más móviles) se encuentran. Los gobiernos necesitan conectar a familias al mundo moderno gracias a la tecnología, entregando dispositivos “familiares” (que lo utilicen no solamente los destinatarios iniciales, sino familias completas). Y las instituciones educativas, de todos los niveles, necesitan incorporar tecnología de movilidad a sus procesos de aprendizaje, por lo que las oportunidades existen en el mercado.

Ahora bien, si bien pareciera que los productos de portabilidad tuvieron altos niveles de compra durante los primeros días y meses de la contingencia sanitaria, actualmente ya no tienen el mismo nivel de demanda, pero la realidad es que cada día se incorporan nuevos usuarios a este mercado, no solamente por compras individuales, sino por compras institucionales como son las escuelas o los gobiernos, equipando a estudiantes.

En los últimos meses el mercado ha demandado soluciones más robustas, tanto de hardware como de software, por lo que los fabricantes y desarrolladores han mejorado su oferta para satisfacer esas necesidades. Cabe destacar que las posibilidades de entregar mejores soluciones de movilidad y generar mayores ingresos, aumentan en la medida que el canal se especializa en las tecnologías, pero también en el conocimiento detallado sobre el tipo de negocio en el que implementará la solución o venderá los productos, ya que ahí radicará la diferencia entre sólo vender una vez o convertir a ese usuario final en un cliente cautivo gracias a los conocimientos especializados y de soporte que puedan proporcionar los canales.

La marca mexicana Perfect Choice, está celebrando su 30 aniversario, por lo que su fundador y Director General, Felipe Coronado, se dijo contento, agradecido por el apoyo de su personal y socios comerciales. El experimentado directivo refrendó su compromiso de seguir haciendo las cosas bien y de manera profesional para seguir creciendo. ¡Enhorabuena a toda la familia Perfect Choice!

CompuSoluciones y HPE están impulsando la plataforma GreenLake de la marca, la cual ofrece altos márgenes de ganancia a los canales y múltiples beneficios a los usuarios, por lo que además de la tecnología, el mayorista dispone de diferentes servicios de valor que los distinguen.

eSemanal noticias del canal, no recomienda equipos ni marcas, tampoco resuelve dudas técnicas individuales por teléfono. Si tiene algo que comunicarnos, diríjase a nuestras oficinas generales o use alguno de los medios escritos o electrónicos. eSemanal noticias del canal, es una publicación semanal de Contenidos Editoriales KHE, S.A. de C.V., con domicilio en Pitágoras 504-307, Col. Narvarte, C.P. 03020, México D.F. Número de certificado de reserva: 04-2013-100817455000-102. Certificados de licitud y contenido de título: 14101. Editor responsable: Francisco Javier Rojas Cruz. Los artículos firmados por los columnistas y los anuncios publicitarios no reflejan necesariamente la opinión de los editores. Los precios publicados son únicamente de carácter informativo y están sujetos a cambios sin previo aviso. PROHIBIDA LA REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL DEL MATERIAL EDITORIAL E INFORMACIÓN PUBLICADA EN ESTE NÚMERO SIN AUTORIZACIÓN POR ESCRITO de Contenidos Editoriales KHE, S.A. de C.V.

## PORTADA

**15 HOME OFFICE** y **HOME SCHOOL**, motor de las oportunidades para movilidad y retos en **CIBERSEGURIDAD**



### PUBLIRREPORTAJES

**7 PERFECT CHOICE:** tres décadas desarrollando soluciones rentables para el canal

**11 COMPUSOLUCIONES** impulsa la plataforma **HPE GREENLAKE**, que ofrece los rebates más altos

### GUÍA DE COMPRA

**28 UPS** de Misión Crítica

### DESARROLLADORES

**44 F5:** Las expectativas de los clientes aumentan en la medida que la digitalización se extiende



**PERFECT CHOICE**



**HPE**



**F5**

## 46 INFOSECURITY MÉXICO 2022:

Un espacio que reúne a expertos para hablar sobre tendencias y potencial de negocios en ciberseguridad



## INFOSECURITY

## TENDENCIAS

51 Tendencias en **CONTROL DE ACCESO** que lideran la seguridad en Latinoamérica



## GUÍA DE COMPRA

## COLUMNA

48 Centros de datos más fríos para un mundo en calentamiento  
\*Por Julio Castrejón.



## NOKIA

## 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.hernandez@khe.mx

**Director General** Javier Rojas 55 5090-2050 javier.rojas@khe.mx **Directora Administrativa** Elvira Vera 55 5090-2050 elvira.vera@khe.mx

**Facturación y cobranza** Rebeca Puga 55 5090-2052 rebeca.puga@khe.mx **Ventas de Publicidad** Diego Rojas 55 5090-2053 diego.rojas@khe.mx

**Suscripciones** 55 5090-2049 suscripciones@khe.mx

2022

 **3 eSemanal**  
DÉCADAS NOTICIAS DEL CANAL

Apoyando el  
negocio del canal



# PERFECT CHOICE®

## tres décadas desarrollando soluciones rentables para el canal

CON ALEGRÍA, AGRADECIMIENTO, SATISFACCIÓN Y EL COMPROMISO DE SEGUIR HACIENDO LAS COSAS DE MANERA PROFESIONAL, PERFECT CHOICE CELEBRA SUS PRIMEROS 30 AÑOS EN EL MERCADO DE TI.

*“Perfect Choice es la marca mexicana que provee soluciones para sus clientes, en equipo y con todos los integrantes de la industria”: Felipe Coronado, Director General.*

Perfect Choice es una empresa mexicana basada en valores desde su inicio, generadora de talento y con un gran compromiso con sus socios mayoristas y distribuidores en todo el país. Su fundador, Felipe Coronado, explicó que al crear el proyecto, lo primero fue planear el tipo de organización que querían ser, que fuera algo de valor para los integrantes y los clientes o al medio que pretendían atender. “Creamos una compañía con una personalidad basada en valores en su misión, con prácticas que debían adoptar quienes se fueran integrando al equipo. Gracias a ello, todo lo hemos afrontado con esa base en valores que nos han llevado a obtener un resultado positivo”, afirmó. Durante estas tres primeras décadas, la compañía ha vivido grandes ciclos, algunos positivos como ha sido la innovación, y otros desafíos que han afrontado los integrantes del equipo, donde la colaboración ha sido muy valiosa para salir adelante y generar valor para sus clientes. “Desde el inicio teníamos un gran entusiasmo por crear algo que nos diera una satisfacción a todos los que participáramos en este equipo. Llegamos a estos 30 años con la confianza y la tranquilidad de que todo lo logrado nos han dado ese resultado”, aseguró.



FELIPE CORONADO

## Evolución del portafolio

Perfect Choice fue la primera compañía que comenzó a vender accesorios de cómputo en México, de hecho, en ese entonces cuando hacían la propuesta a mayoristas les decían: “no hay negocio en esos productos, porque cuando quieran alguno de ellos como un mouse, teclados o cable, lo van a pedir del mismo fabricante de la computadora, ya sea Apple, IBM o HP”, que en ese tiempo eran las marcas conocidas.

Pero Perfect Choice siempre tuvo la visión de tener un producto accesible y disponible con diferentes opciones. “En aquel tiempo comenzamos con alrededor de 60 SKUs en los que había bases para el monitor y el teclado, membranas para proteger teclado, filtros de monitores CRT, cajas porta diskettes, atriles, bases para el CPU, entre otros; muchos de ellos no existen ya”, recordó.

Actualmente el enriquecido portafolio de la compañía se compone de más de 250 SKUs en los que destacan mochilas, audífonos, mouses, bocinas, gaming, dispositivos para Internet de las Cosas como cámaras de videovigilancia, automatización de iluminación, audio desde equipos intra aurales hasta bocinas resistentes al agua, home theatres, además una variedad de cables, entre muchos otros.

## El canal fundamental para Perfect Choice

Para la compañía, el canal de distribución es fundamental y gran parte de su éxito radica en la comunicación directa que generan, por ello, parte de la estrategia de la marca se ha desarrollado a través de Product Managers, quienes trabajan



dentro de los mayoristas, no sólo agilizando el manejo de los productos, sino captando las necesidades de los distribuidores clientes de los mayoristas para brindarles las mejores soluciones de valor.

“Por ejemplo, en el caso de portafolios y mochilas está el concepto de ‘moda’, y junto con nuestra visión de que las personas disfruten de la tecnología, lo hacemos respondiendo a sus necesidades, con la creación de accesorios personalizados, lo que implica hacer diseños novedosos cada temporada y cada año, porque vamos con los colores de moda. También participamos en retail, donde la demanda es diferente y hacemos una planeación de los productos para cada año, con base en los gustos y necesidades del usuario final”, comentó Felipe Coronado.

En el caso de gaming, a través de la marca Vortred, diseñan soluciones y productos Premium, para un mercado que ha crecido de manera importante, “tenemos productos específicos para gama media y media alta para satisfacer a los gamers”, explicó.

El director, dejó en claro que la relación con el canal se debe entender como una sociedad muy sólida para que exista la sinergia, “los mayoristas tienen centros de atención en todo el país, por lo que su papel es valioso, ya que agregan sus servicios como la logística, esquemas de financiamiento, atención personalizada, programas en los que van dando información y nosotros tenemos el compromiso de acompañarlos a capacitar a los distribuidores para que conozcan el uso de cada uno de nuestros productos de manera sencilla, así como tener disponibilidad”.

**“Nuestro objetivo es que el mayorista nos sienta como una extensión de su empresa, en ese suministro hacia sus clientes”: Felipe Coronado.**



### Fortalezas

Capacidad de diseño para crear productos de acuerdo a características de usabilidad, de moda y de calidad, son algunas de las fortalezas de Perfect Choice, gracias a que cuentan con su propio grupo de ingeniería para el desarrollo de productos y un sistema de calidad. “Contamos con un equipo en Asia, que es donde están algunos de nuestros fabricantes y también contamos con nacionales, tenemos un grupo técnico que constantemente hace auditoría de procesos y calidad en planta. Así que adaptación a requerimientos, calidad, disponibilidad de productos, nuestro sistema de suministro (con cuatro meses de disponibilidad de inventario en ventas hacia adelante) nos hacen sólidos en el mercado”.

Perfect Choice trabaja con los principales mayoristas con cobertura nacional como: CT, CVA, DC Mayorista, Exel del Norte, Ingram Micro, Unicom, entre otros.

### Un mercado positivo

El directivo prevé un panorama alentador, a pesar de que hay temores por la cuestión política y económica, “hay muchas cifras macro que nos cargan de una preocupación mayor de lo que en realidad es. Yo me centraría más en nuestra industria de TI, que es muy necesaria para todas las actividades, todos usan tecnología de alguna forma”.

Añadió que México está en el lugar 36 en el uso de tecnología a pesar de que es la economía número 14, por lo que ve mucha oportunidad de seguir creciendo, pero depende de las estrategias de cada industria y particularmente de cada empresa. “Tenemos que empujar para llevar productos y servicios. Nuestra proyección de crecimiento para este año es de dos dígitos, entre 20% y 30%, pero no va con la proyección de crecimiento del país que tal vez sea de 2%; para nuestra industria es diferente y para mi empresa también”.

Felipe Coronado agradeció a la industria y socios de negocio por ayudarlos a lograr estos primeros 30 años de existencia, a sus mayoristas y distribuidores, así como a los usuarios que los prefieren y han confiado en la marca, por lo que reiteró su compromiso de continuar haciendo las cosas bien.

Como parte de los festejos de su 30 aniversario, Perfect Choice llevó a cabo una celebración con sus empleados y sus familias para agradecerles su compromiso.

*“Estamos felices por estos primeros 30 años y estamos seguros que en los próximos años estaremos presentes con cualquier producto de valor agregado que el mercado demande, en conjunto con nuestros asociados”:* Felipe Coronado.

 [www.perfectchoice.me](http://www.perfectchoice.me)

Miriam Calderón  
Gerente de Mayoreo y B2B

 [miriam.ct@perfectchoice.me](mailto:miriam.ct@perfectchoice.me)

 55 1473 1663



DÉCADAS

# eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

*Felicita a*

*Lunes 15 Agosto*

CRISTIÁN ANDRÉS SANHUEZA SALAS, DIRECTOR DE CONSUMO, MOVILIDAD Y ESTRATEGIA DIGITAL EN INGRAM MICRO

MARIO ESPINOSA PONCE, DIRECTOR GENERAL DE CECAP

ROXANNE MARIEL RÍOS CHÁVEZ, REGIONAL MARKETING MANAGER EN PRYSMIAN GROUP

*Martes 16 Agosto*

ARTURO HERNÁNDEZ JUÁREZ, DIRECTOR GENERAL DE ALL IN ONE SOLUTIONS

JORGE ADRIAN ALARCON MONTOYA, PRODUCT MANAGER EN SYSCOM

YADIRA RIVERA VARGAS, GERENTE GENERAL DE DRAG SOLUCIONES EN COMPUTO Y ELECTRÓNICOS  
COMMSCOPE POR SU 46 ANIVERSARIO

*Jueves 18 Agosto*

ABRAHAM MENDOZA MARTÍNEZ, DIRECTOR GENERAL DE SILIMEX

JOSUÉ CORTÉS RAMÍREZ, DIRECTOR GENERAL EN SLIFE SYSTEM

LUIS GOYTÍA, DIRECTOR GENERAL DE SPA COMPUTACION

RODRIGO MARTÍNEZ FRANCO, IT MANAGER EN PARTES Y EQUIPOS ROHE

*Viernes 19 Agosto*

CARLOS GUZMÁN DIBELLA, CEO DE GRUPO ARIÓN

LUIS ALBERTO RAMÍREZ SENGUA, DIRECTOR GENERAL EN KH SOLUCIONES E INGENIERÍA

MICHELLE CONTRERAS LENERO, REGIONAL MARKETING MANAGER LATAM EN PANDUIT

*Sábado 20 Agosto*

IGNACIO TRON, DIRECTOR COMERCIAL DE TRIPP LITE BY EATON

ITZEL BAUTISTA FRIAS, SUBGERENTE DE MERCADOTECNIA EN SONY

OSCAR CONTRERAS SEGURA, DIRECTOR DE VENTAS DE CLOUDWARE

VÍCTOR SÁNCHEZ, SOPORTE TÉCNICO EN VECTORPRO

AVANTEC POR SU 19 ANIVERSARIO

ZAFIROSOFT POR SU 13 ANIVERSARIO

*Domingo 21 Agosto*

GUSTAVO VALDEZ, REGIONAL TERRITORY MANAGER, EN ACCVENT DE MÉXICO

MIGUEL ÁNGEL DUARTE CASTILLO, PRESIDENTE DE PROYECTO DÍA

# AGOSTO 2022

# CompuSoluciones impulsa la plataforma **HPE GreenLake**, que ofrece los rebates más altos

CompuSoluciones



Hewlett Packard  
Enterprise

- **HPE PAGA HASTA EL 17% DE COMPENSACIONES SOBRE EL VALOR TOTAL DE CONTRATO (TCV)**
- **COMPUSOLUCIONES, EL MÚSCULO Y PROPUESTA DE VALOR QUE IMPULSA OPORTUNIDADES PARA EL CANAL CON HPE GREENLAKE**
- **LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CON HPE GREENLAKE SON TRANSVERSALES EN CUALQUIER VERTICAL DE MERCADO**

IP

**E**l futuro de los negocios está en los modelos como servicio y eso lo ha entendido muy bien HPE, que junto con CompuSoluciones han hecho una apuesta importante al ofrecer HPE GreenLake, que entrega soluciones de avanzada, al tiempo que provee compensaciones atractivas para los canales que coloquen en el mercado las herramientas que la plataforma ofrece.

HPE GreenLake es una nueva forma de consumir la tecnología, ya que es On-Premise pero con la experiencia y consumo de la nube, lo que resulta conveniente para las empresas debido a la acelerada transformación digital que permea a todos los negocios y sus procesos, al respecto, Edmund Ralph, Líder de Ventas de HPE GreenLake para Canales en México, explicó: "HPE GreenLake es On-Premise, pero con la experiencia de consumo como si estuvieran en la nube, lo que quiere decir que los clientes obtendrán agilidad y simplicidad de la nube, con el control, seguridad y flexibilidad de un modelo On-Premise".



EDMUND RALPH

**“Tanto en HPE GreenLake como en algunas otras soluciones que comercializamos, lo que hacemos es aportar valor en las diferentes fases del proyecto, ya sea desde la generación de demanda o hasta la postventa de las mismas soluciones y productos para llevar a buen puerto este modelo de consumo hacia el cliente final, y con todos los beneficios que contienen las soluciones de ‘todo como servicio’ para ofrecer esta experiencia de nube en cualquier sitio, sin complicaciones hacia todos los clientes de nuestros partners”:** Javier Alanís, Gerente HPE en CompuSoluciones.



**JAVIER ALANÍS**

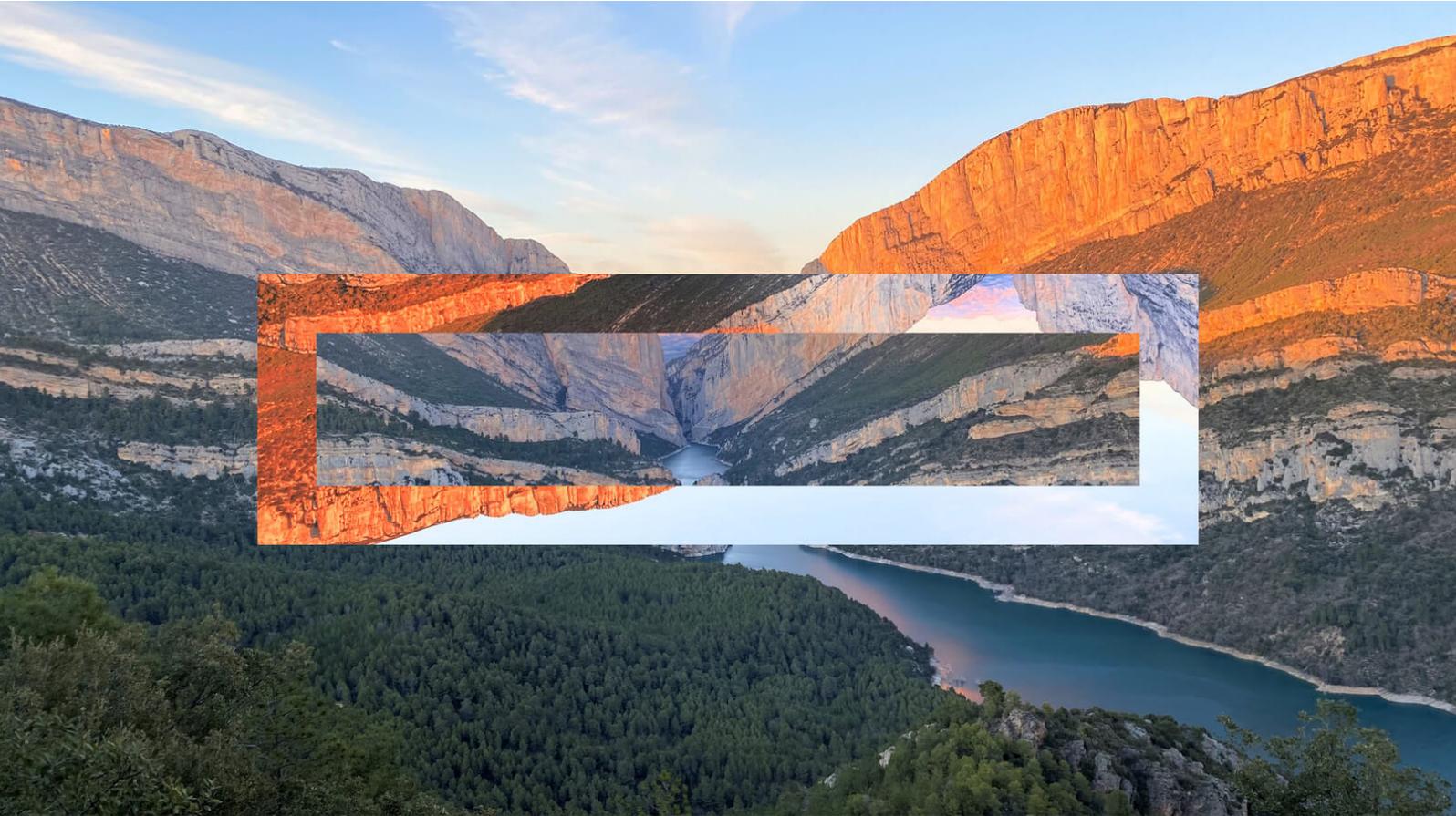
### **Grandes beneficios y recompensas**

Es importante destacar que la plataforma HPE GreenLake otorga compensaciones mayores en comparación con los esquemas tradicionales que se ofrecen en el mercado, además de proporcionar a los clientes una solución multi nube apalancado desde la oferta de valor que CompuSoluciones acerca a los canales, con la finalidad de sumar oportunidades. “Mediante el trabajo que realizamos en CompuSoluciones, los partners obtienen habilitación y acompañamiento necesario en el armado de los servicios de HPE GreenLake, de acuerdo a las necesidades que tengan sus clientes; lo iniciamos desde apoyarlos en el descubrimiento de oportunidades, evaluación, arquitectura, diseño y el armado de las propuestas para que puedan ofrecer estas soluciones y servicios, asimismo, si la visión a largo plazo es ser proveedor de servicios; también los podemos llevar de la mano para lograrlo con este modelo de consumo”, aseguró el gerente HPE en CompuSoluciones.

**“Tenemos una oferta disruptiva que nos permite cobrar de acuerdo con la carga de trabajo; es decir, cada carga de trabajo tiene su propia unidad de medida, lo que le da visibilidad al cliente de cuánto está consumiendo, lo que también le da certeza del próximo pago que hará el siguiente mes, pero, sobre todo, es posible anticiparnos para saber cuándo necesitamos más capacidad, crecer o escalar nuestra tecnología”:** Edmund Ralph.

La estrategia de HPE GreenLake, es una apuesta del fabricante en razón de caminar hacia un modelo ‘as a service’ que contemple todo el portafolio, por lo que los niveles de compensación son los más elevados que la marca ofrece, sin duda una oportunidad invaluable para el canal de distribución, así lo detalló Edmund Ralph: “Para HPE GreenLake tenemos un nivel de compensación más alto que cualquier otro producto o servicio dentro de Hewlett Packard Enterprise, y dentro del modelo de HPE GreenLake existen dos elementos importantes: primero, el margen; nuestro modelo está preparado para ser vendido a través de canales y por ende ser un ganar-ganar para todos los jugadores involucrados en la ecuación y el segundo, son los rebates, ya que tenemos el nivel más alto de compensación de la compañía, pensando que nuestro enfoque y estrategia va hacia este modelo, por lo que estamos empujando fuerte desde hace muchos años; el rebate es de hasta el 17% del TCV (Total Contract Value), es decir, sobre el valor total del contrato se paga hasta el 17%”.

En la actualidad, toda empresa que busque agilizar sus procesos de negocio y darles continuidad en cualquier lugar y momento, es necesario estén abocados a un modelo de transformación digital, lo que permite a los canales ampliar el espectro de potenciales negocios y diversificar su oferta en cualquier vertical de mercado, por lo que la plataforma HPE GreenLake es posible incluirla u ofrecerla para cualquier tipo de negocio.



### **El músculo de CompuSoluciones y HPE GreenLake**

El mayorista se dijo comprometido con los canales para acercar y asesorar sobre los servicios (administrados, monitoreo y más) para los clientes finales desde la plataforma de HPE GreenLake, además de estar en constante comunicación y seguimiento con los canales, todo ello acompañado con procesos de habilitación, al respecto, Javier Alanís ahondó: “Como CompuSoluciones les ofrecemos habilitarlos y llevarlos de la mano para que entiendan y conozcan, de entrada, cómo funciona este modelo, cuáles son las herramientas para temas de cotización que se usan e inclusive, llevar a los usuarios finales este modelo, ya sea a través de presentaciones, sesiones (assessment) o revisión de proyectos y poder entregar en conjunto con ellos, la propuesta hacia el usuario final, entonces, de esta manera cerramos un poco el ciclo para habilitar a todo el canal, tanto desde HPE como de CompuSoluciones”: finalizó el gerente de HPE en el mayorista de valor.

 [www.compusoluciones.com/alianzas/hpe](http://www.compusoluciones.com/alianzas/hpe)

**Javier Alanis**

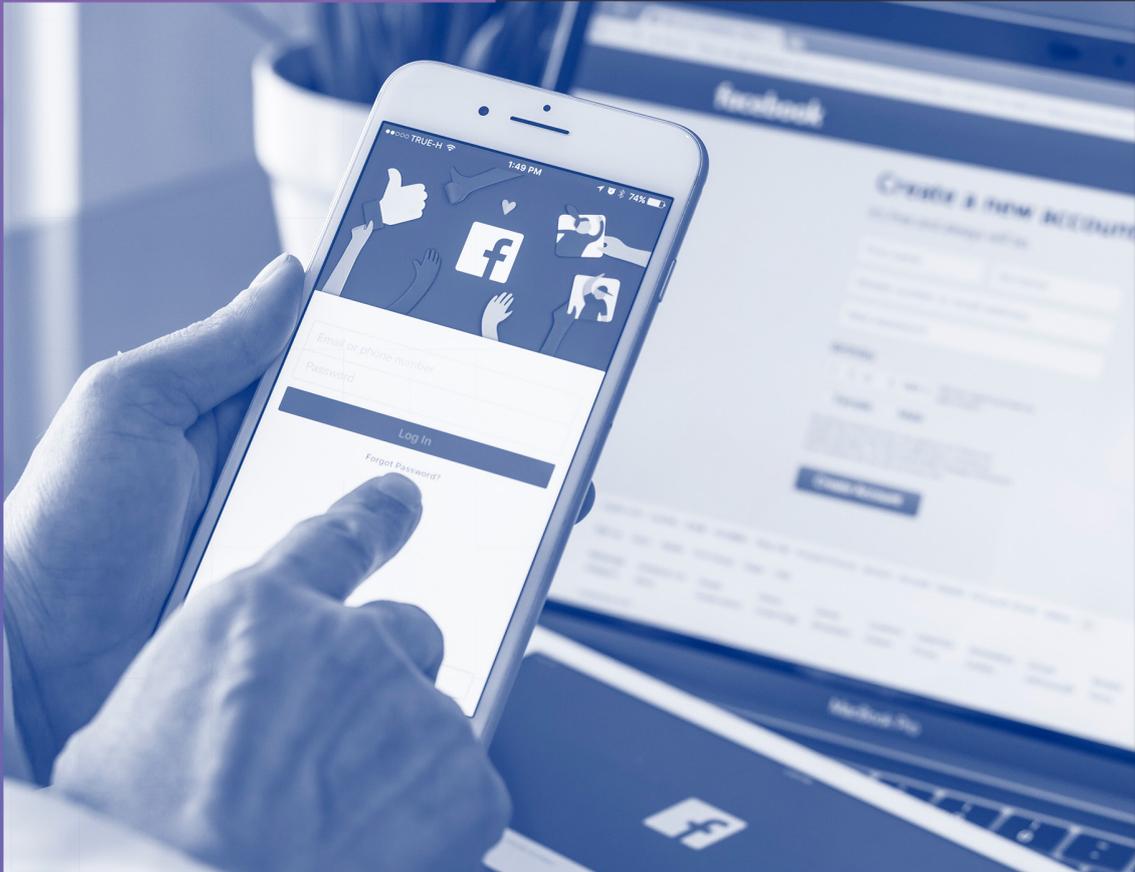
Gerente HPE en CompuSoluciones

 [jalanis@compusoluciones.com](mailto:jalanis@compusoluciones.com)

 **81 1163 2605**

**3**  
DÉCADAS

**eSemanal**  
NOTICIAS DEL CANAL



**SÍGUENOS EN  
FACEBOOK**  
FACEBOOK  
FACEBOOK

/Revista **eSemanal**



# HOME OFFICE Y HOME SCHOOL, MOTOR DE LAS OPORTUNIDADES PARA **MOVILIDAD** Y RETOS EN CIBERSEGURIDAD

**Autor:** Raúl Ortega

- **SECTOR CORPORATIVO, GOBIERNO Y EDUCATIVO, VERTICALES QUE DEMANDAN SOLUCIONES DE MOVILIDAD**
- **ESPACIOS, HARDWARE Y SOFTWARE ADECUADO, RETOS QUE ENFRENTAN LOS USUARIOS MÓVILES**





La movilidad, entendida como la posibilidad de trabajar o estudiar desde cualquier lugar, gracias a las herramientas de software o hardware que habilitan los espacios o los equipos, se presenta como una alternativa viable para muchas organizaciones, aunque detrás de esto hay retos importantes que deben saberse administrar y sortear con estrategias bien definidas, entre los que se incluye la ciberseguridad; no obstante, las oportunidades continúan en aumento para los canales.

### La seguridad como eje central de la movilidad

Asumiendo a la movilidad como un conjunto de herramientas que casi todo tipo de usuarios ha empleado por lo menos una vez, ha sido uno de los mercados que más rápido se afianzó, aunque con su llegada y uso, tampoco es un secreto que el incremento de ataques informáticos ha proliferado debido a que se masificó la superficie de ataque, lo cual es una consecuencia directa de la cantidad de dispositivos que se conectan dentro y fuera de las empresas, accediendo a las nubes públicas o privadas y aumentando la posibilidad de vulneración.

Así bien, es por todos sabido que la movilidad, si bien tiene retos importantes, también ha sido una alternativa de la cual han echado mano las empresas para darle continuidad a los negocios consecuencia de la pandemia, aunque también es cierto que no se debe abusar del modelo, pues como puede significar ahorros y beneficios, también puede llevar a pérdidas de información, monetarias y de reputación.

No obstante, los fabricantes han registrado altos niveles de ventas a partir de la pandemia, lo cual explican a partir de dos ejes: la movilidad como política generalizada de productividad (trabajadores) y la alta valoración por parte de ciertos grupos poblacionales (estudiantes). Al respecto, Alejandro Navarro, Director Comercial Canal Mayoreo e eCommerce en Ghia, dijo: “La movilidad a partir de la pandemia se transformó por su alcance y las necesidades de los usuarios. Antes era suficiente ‘estar disponible’ de manera remota. Hoy es necesario sí, pero además hay que hacerlo con la mayor comodidad y por tiempos más extendidos. Ya no se trata de movilidad por viajes de negocios, sino movilidad como política generalizada de productividad. Adicionalmente, existen grupos poblacionales para quienes no

# MiniBocinas



# Discos duros y SSD



**Somos tu opción en movilidad**  
Mejores garantías del mercado y un equipo local para atenderte

# Memorias



**Javier Lugo**

[javier.lugo@verbatim.com.mx](mailto:javier.lugo@verbatim.com.mx)

**Nestor Ayon**

[nestor-ayon@verbatim.com.mx](mailto:nestor-ayon@verbatim.com.mx)

**Carlos Valdez**

[carlos-valdez@verbatim.com.mx](mailto:carlos-valdez@verbatim.com.mx)



Verbatim Latino



Verbatim Mexico

[verbatim-latinoamerica.com](http://verbatim-latinoamerica.com)

era importante la movilidad, lo cual cambió y actualmente es parte de sus vidas. Nosotros lo observamos a partir de uno de los productos que más favorecen la movilidad de las personas, y son las computadoras portátiles en sus formatos laptop, 2 en 1, con teclado desprendible, así como las tabletas y nuestra gama de smartphones de entrada”.

### Hardware y software adecuado

Es importante que los canales no sólo sepan identificar las oportunidades de negocio dentro de los aspectos de la movilidad que si bien, pueden ser muy especializadas, llámese ciberseguridad, redes u otras, también existen productos menos especializados con los cuales pueden comenzar a adentrarse al universo de opciones que existen alrededor de la movilidad.

*“Hemos observado mayores oportunidades de para el canal en líneas como accesorios de cómputo: mini mouse de viaje, mini bocina portátil, diademas para conectarse de 3.5mm o USB, para mejorar la calidad en webinars, cursos, eventos y reuniones; asimismo, en la línea de almacenamiento están los discos de estado sólido externos con capacidades y velocidad de transferencia de hasta 550gb/s con diferenciadores, software y accesorios de conectividad incluidos, discos duros portátiles de 1 y 2 terabytes, memorias USB de 32 hasta 256 GB con una gran variedad de modelos y seguridad para el almacenamiento, productos portables que permiten cumplir con las necesidades de movilidad”:* Carlos Valdez, Director Regional de Ventas en Verbatim.



Contar con equipos actualizados, sean software o en el caso de hardware incluyendo accesorios, es fundamental para asegurar una mejor experiencia al usuario final, por lo que el mercado de computadoras, periféricos y software de productividad como plataformas de comunicación tuvieron repuntes importantes en las ventas durante la pandemia, al respecto el director regional de ventas en Verbatim, comentó: “Si bien el mercado de movilidad ha experimentado un alto crecimiento debido a la emergencia sanitaria, Verbatim juega un papel importante en diferentes sectores como es salud, ya que es importante el uso de CDs y DVDs para la entrega y consulta de imágenes, además, para cuestiones de traslados de información segura en memorias USB, micro SD y dispositivos SSD externos para los usuarios de la comunidad gaming, que ayude a trasladar la información de sus aplicaciones, juegos, apoyados desde la movilidad”.

*“Si bien pareciera que los productos de portabilidad tuvieron altos niveles de compra durante la pandemia y que actualmente ya no tienen el mismo nivel de demanda, la realidad es que cada día se incorporan nuevos usuarios a este mercado, no solamente por compras individuales, sino por compras institucionales como son las escuelas o los gobiernos, equipando a estudiantes. En Ghia tenemos una participación muy importante en el mundo de las tabletas, colocándonos como uno de los 3 principales proveedores de estos productos en México”: Director Comercial Canal Mayoreo e eCommerce en Ghia.*



acer

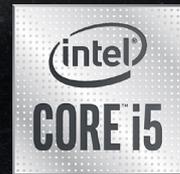
intel®

## Enduro N3

EN314-51W-53RR-US



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



Procesador Intel® Core™ i5

## Delgada, ligera y sólida

Windows 10 PRO\* | Certificación IP53 | Resistente a caídas 122cm  
Certificación Militar MIL-STD 810G | Lector de Huellas

## Acer ENDURO Series

Diseñadas para trabajar en cualquier entorno bajo condiciones de humedad y temperaturas extremas. Resistentes a impactos y derrames.



CORNING  
Gorilla® Glass

\*Actualización gratuita a Windows 11

Solicita informes al correo [mex.ventascanal@acer.com](mailto:mex.ventascanal@acer.com)  
Conoce más de éste y todos nuestros productos en: [showroom.acer.com.mx](http://showroom.acer.com.mx)



## Los espacios

Los entornos para desarrollar las actividades sean laborales o escolares, deben contar con ciertos requerimientos técnicos, además, en el caso del teletrabajo, condiciones similares a las de una oficina, esto para homologar las condiciones de trabajo al tiempo construye una imagen profesional del empleado. En ese sentido, las oportunidades para los canales se abren paso, además de productos, en redes inalámbricas (mesh), alámbricas, micrófonos, sillas, UPS, hubs, cables (de todo tipo) y demás elementos que permitirán el desarrollo de las tareas en óptimas condiciones; siguiendo esta idea, Alejandro Navarro, puntualizó: “Las grandes oportunidades que visualizamos en Ghia, sucederán con los equipamientos masivos, ya sea del corporativo, de gobiernos estatales o municipales o en el sector educativo al modificarse las técnicas de enseñanza, incluso las presenciales”.

*“Los usuarios en muchos sectores requieren de dispositivos que les ayuden a llevar sus tareas de manera más segura, cómoda y recibir el mejor costo beneficio al adquirir sus productos; demandan productos que les puedan servir para llevar a cabo sus funciones, por lo que existe una gran área de verticales donde se pueden aprovechar estas oportunidades y ofrecer una experiencia de compra con productos y características solicitadas, que ofrece Verbatim”:*  
**Carlos Valdez.**



**CARLOS VALDEZ**



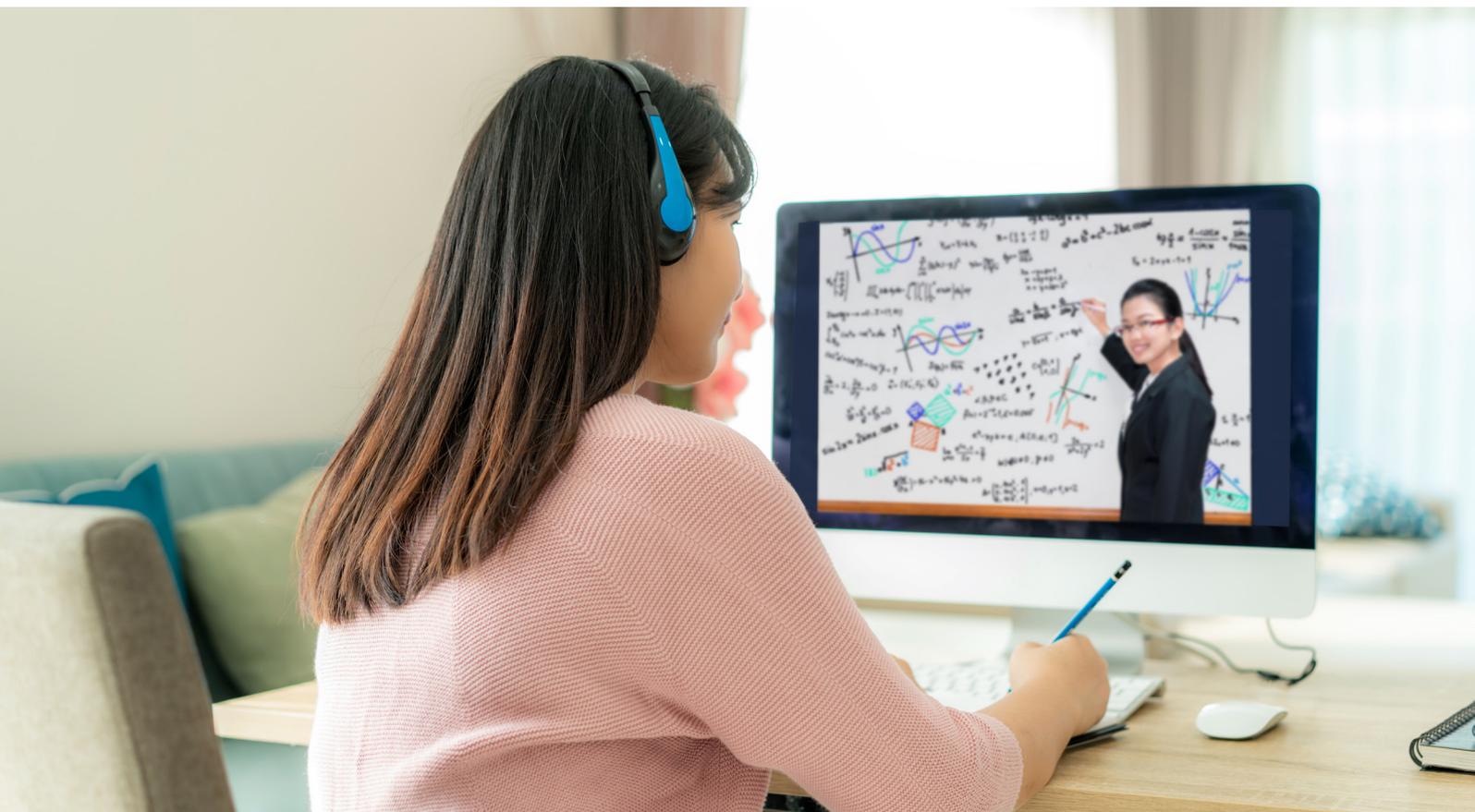
Según los datos publicados por Deloitte Global Mobile Consumer Survey Mayo 2020 y compartidos por Verbatim, aseguran que las empresas buscaron alternativas para la continuidad del negocio durante la pandemia y lo hicieron adquiriendo software para comunicación, aunque para ello la compañía debía contar con herramientas tecnológicas que permitieran al trabajador realizar su tarea en cualquier lugar; regresando al hecho indiscutible de que, dependiendo la organización las necesidades tecnológicas son diferentes, pero por lo menos, con un mínimo de parecido cuando lo que se busca es un proceso de transformación digital aparejado con temas de escalabilidad, flexibilidad y seguridad. “De acuerdo con el informe de Deloitte Global Mobile Consumer Survey Mayo 2020, la compra de diferentes dispositivos tuvo lugar de la siguiente forma: bocinas inalámbricas con un 7%, dispositivos para videollamadas 3%, esto solo durante la pandemia. Para Verbatim, en este rubro se sigue presentando la oportunidad para el canal, pues el home office llegó para quedarse, así también el Home School”:

aseguró el directivo de Verbatim.

**“Aunque no tenemos el porcentaje de personas que actualmente usan soluciones o productos relacionados con la movilidad, sí podemos decir que al menos para Ghia, en el segmento de portátiles crecimos más del 300%, derivado de la pequeña participación de mercado y a su vez de la altísima demanda de estos productos”:**  
**Alejandro Navarro, Director Comercial Canal Mayoreo e eCommerce en Ghia.**



**ALEJANDRO NAVARRO**





# eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL



# Manténte Informado

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

## Retos y oportunidades

Es posible que la columna vertebral de la movilidad se ubique en el trabajo que realizan los canales en pro de transformar los retos en oportunidades para las empresas, pero ello también requiere de un debido asesoramiento por parte de los fabricantes que no sólo impulse las oportunidades, sino que le ayude a identificar ciertos espacios idóneos para ello. “El gran reto es identificar necesidades reales de clientes corporativos y de gobierno en torno a la movilidad, así como de ofrecer los mejores precios en el mundo de consumidores finales. Estamos presentando promociones nunca vistas, ofreciendo a nuestros canales los productos de calidad que ya conocen a inmejorables precios, para que identifiquen junto con nosotros las oportunidades que sí existen en el mercado. La movilidad es una tendencia que llegó para quedarse y que seguirá creciendo. Las empresas corporativas de sectores financieros, como Afores o instituciones bancarias, necesitan de la movilidad para llegar hasta donde sus clientes (ahora más móviles) se encuentran. Los gobiernos necesitan conectar a familias al mundo moderno gracias a la tecnología, entregando dispositivos “familiares” (que lo utilicen no solamente los destinatarios iniciales, sino familias completas). Y las instituciones educativas, de todos los niveles, necesitan incorporar tecnología de movilidad a sus procesos de



aprendizaje, por lo que las oportunidades existen en el mercado y con la estrategia de personalización que ofrecemos en Ghia para los equipos, no solamente cumplen su función tecnológica, sino que además se convierten en mecanismos de difusión y posicionamiento de marcas, empresas y gobiernos”: explicó Alejandro Navarro. Los beneficios y posibilidades de entregar mejores soluciones de movilidad para las empresas aumentan en la medida que el canal se especializa en las tecnologías, pero también en el conocimiento detallado sobre el tipo de negocio en el que implementará la solución o venderá los productos, ya que ahí radicará la diferencia entre sólo vender una vez o convertir a ese cliente final en un cliente cautivo gracias a los conocimientos especializado y de soporte que puedan proporcionar los canales.

**“Continuar ofreciendo productos con mayores beneficios, diferenciadores y con la mejor tecnología disponible, como nuestra línea de memorias USB que incluyen protección Microban, anti-bacterias, que garantizan la vida útil del dispositivo y la seguridad del usuario”:**  
**Carlos Valdez.**

Finalmente, aunque no menos importante, es necesario hablar sobre los últimos acontecimientos en torno al tema de la pandemia, el desabasto, el incremento de precios, la inflación y por último la guerra en Europa del Este, y es que si bien, la pandemia fungió como el principal motor que impulsó las soluciones para movilidad, una vez consolidado el mercado y con las soluciones puestas en marcha, comienzan otros retos que marcan la línea delgada entre convertirse en una necesidad o simplemente, no ser viable por el alto riesgo que representa, en se tenor de ideas, el director regional de ventas en Verbatim, opinó: “La situación por supuesto ha ido mejorando,

indudablemente seguiremos enfrentándonos a nuevos retos, pero los canales pueden estar confiados de contar con una empresa con más de 50 años de consolidación, siempre pensando en la innovación y cómo mejorar sus servicios de entrega y garantizar su satisfacción, tanto para los canales como para el usuario final”.

**“La situación cada vez está mejor manejada en el mundo de la tecnología, hoy las televisiones, en miras a la copa del mundo, disfrutan de buena disponibilidad y de mejores precios, por lo que los consumidores podrán comprar buenos productos a un buen precio, a diferencia del año pasado donde las televisiones estaban caras y escasas; creemos que pronto sucederá los mismo con el resto de las categorías de producto, incluyendo los de movilidad”:** Director Comercial Canal Mayoreo e eCommerce en Ghia.



## Para Movilidad los fabricantes recomiendan al canal:

- **Ghia:** El fabricante recomendó al canal enfocarse en proyectos de volumen, identificarlos, proponerlos a sus clientes y acercarse a Ghia y explicó: “Tenemos todas las herramientas de acompañamiento para identificar, madurar y cerrar este tipo de proyectos, como ya lo hemos hecho en los meses pasados con gobiernos estatales e instituciones educativas y con empresas de diversos sectores”.
- **Verbatim:** La compañía con más de 50 años de experiencia en tecnología recomendó al canal que confíen en una empresa como Verbatim, además ofreció acercarse y vivir la experiencia de pertenecer a la red de distribución y concluyó: “Conozcan nuestros productos los cuales cuentan con diseños exclusivos, garantías únicas en el mercado, empaques hechos pensando en el medio ambiente, y un equipo local dispuesto siempre a apoyarlos en todo momento”.





**SÍGUENOS EN**  
**TWITTER**

**@eSemanal**

# GUÍA DE COMPRA

## UPS de Misión Crítica

LAS EMPRESAS DEBEN TENER CERTEZA PARA LA CONTINUIDAD DE SUS NEGOCIOS Y PARTE DE ELLO, DESCANSA EN CONTAR CON EQUIPOS ROBUSTOS QUE PERMITAN UN SUMINISTRO DE ENERGÍA CONSTANTE Y SIN VARIACIONES; LO QUE SE CONVIERTE EN MAYOR NECESIDAD DEBIDO A LAS TEMPORADAS DE LLUVIA Y LAS POSIBLES ALTERNACIONES EN LOS VOLTAJES, POR LO QUE, ESEMANAL PRESENTA ALGUNAS OPCIONES DE UPS DE MISIÓN CRÍTICA QUE SE CONVERTIRÁN EN UN ALIADO PARA LAS COMPAÑÍAS.

Texto: Raúl Ortega

### Complet

UPS 6KVA 220V Parte  
No UPS-1-014

**Características:** UPS 6000VA/6000W On line, senoidal doble conversión, alta frecuencia. Entrada/220V-120V Salida. Respaldo 15min, carga media/6min carga máxima. Gabinete torre. Opcional a integrar banco de baterías adicional externo y monitoreo a través del sistema SNMP. Hecho en México.

**Garantía:** Dos años.



### Complet

UPS 30KVA 220V Trifásico Parte  
No UPS-1-058

**Características:** UPS 30000VA/24000W MAR 220 Trifásico On line, senoidal doble conversión, alta frecuencia. Trifásico 220V Entrada / 220V-120V Salida. Respaldo 15min, carga media/6min carga máxima. Incluye tarjeta SNMP de Comunicación. Opcional a integrar banco de baterías adicional para mayor respaldo. Hecho en México.

**Garantía:** Dos años.



## CyberPower

### HSTP3T

**Características:** El UPS trifásico con capacidad de expansión paralela para lograr redundancia energética. Diseñados para salas de servidores y centros de datos, la serie HSTP3T (trifásica) opera con una topología de doble conversión para proporcionar salida de onda senoidal pura sin interrupciones. Los productos también cuentan con modo ECO para ahorrar en costos de energía. Administración Inteligente de Baterías (SBM) para extender la vida útil de la batería y lectura LCD multifunción para mostrar información precisa. El software de administración de energía permite a los usuarios controlar y monitorear fácilmente el sistema UPS.

**Garantía:** Un año.

[mx.sales@cyberpower.com](mailto:mx.sales@cyberpower.com)



## CyberPower

### SM040KAMFA

**Características:** UPS modular trifásico de doble conversión, brindan flexibilidad y eficiencia en la protección de energía trifásica. El diseño modular se puede configurar en torre, en paralelo o integrado en rack. Sus módulos de potencia de alta densidad utilizan menos espacio y son de fácil expansión, también se pueden configurar para redundancia del sistema N+N o del módulo de potencia N+1. La interfaz es fácil de usar, cuenta con pantalla a color LCD táctil de 7" para una lectura sencilla de la información del sistema y las condiciones generales de energía.

**Garantía:** Un año.

[mx.sales@cyberpower.com](mailto:mx.sales@cyberpower.com)



# SOLUCIONES DE RESPALDO Y PROTECCIÓN DE ENERGÍA PARA ENTORNOS DE MISIÓN CRÍTICA

IDEALES PARA CENTROS DE DATOS MEDIANOS, GRANDES Y APLICACIONES INDUSTRIALES

## UPS TRIFÁSICOS MODULARES CON CAPACIDAD DE HASTA 40KVA

### Aplicaciones Típicas

- Corporativos y Centros de Datos
- Aulas informáticas, Centros de Servicio
- Proveedor de Servicios de Internet (ISP)
  - Centro de Datos de Internet (IDC)
- Equipo de Telecomunicación y Redes
  - Equipo industrial

Los UPS modulares trifásicos de doble conversión en línea brindan flexibilidad y eficiencia en la protección de energía trifásica. Este diseño se puede configurar en torre, en paralelo o integrado en rack. Sus módulos de potencia de alta densidad utilizan menos espacio y fácil expansión, también se pueden configurar para redundancia del sistema N+N o del módulo de potencia N+1. La interfaz es fácil de usar, cuenta con pantalla a color LCD táctil de 7" para una lectura sencilla de la información del sistema y las condiciones generales de energía.



Topología de Doble Conversión



Tecnología Ahorro de Energía



Reg. Automática de Voltaje (AVR)



Supresión de Picos



Salida de Onda Senoidal Pura



Pantalla LCD Multifunción



Compatible con Generador



Modo ECO



Capacidad de Paralelamiento



Sistema de Administración de Baterías (SMB)

- **Contacto**  
mx.contact@cyberpower.com
- **Teléfonos**  
(55) 4622 8654 - (55) 5687 8655
- **Ventas**  
mx.sales@cyberpower.com
- **Soporte Técnico & Garantías**  
mx.service@cyberpower.com

 @cyberpowermx

 @cyberpowermx

 CyberPower Systems Mexico

**1** GARANTÍA  
**AÑO**  
INCLUYENDO BATERÍAS

**CyberPower®**

# GUÍA DE COMPRA

## DataShield

UPS OL-40K33

**Características:** UPS de 40 kva/36kw, online trifásico de doble conversión, regulación de salida de +/- 1 %, voltaje de entrada y salida de 208/120V, capacidad de redundancia N+1, monitoreo SNMP, fácilmente programable, bypass, protección de sobrecarga y picos de voltaje, para aplicaciones críticas como SITE, data center y más.

**Garantía:** Dos años en electrónica y un año en baterías.



## DataShield

UPS OL-60K33

**Características:** UPS modular hasta 60kva/54kw, online trifásico doble conversión, regulación de salida +/- 1%, voltaje de entrada y salida 208/120 V, capacidad de redundancia N+1, monitoreo SNMP, fácilmente programable, bypass, protección de sobrecarga y picos de voltaje, para aplicaciones críticas como SITE, Data Center y más.

**Garantía:** Dos años en electrónica y un año en baterías.



# GUÍA DE COMPRA

## Eaton

### 93PMH

**Características:** UPS de gama premium, modular, con eficiencia de hasta 97% en doble conversión y hasta 99% en modo ESS. Altamente flexible para implementar y administrar. Escalabilidad vertical. Tarjeta de comunicación que cumple con estándares UL e IEC en ciberseguridad. Disponible con baterías VRLA y litio.

**Garantía:** Un año.



## Eaton

### 9395P

**Características:** UPS de gama premium, modular y de alto desempeño. Eficiencia líder en la industria con hasta 97% en modo doble conversión y hasta 99% en modo ESS. Con tecnologías como ABM, VMMS y ECT que ayudan a tener un menor TCO. Disponible con baterías VRLA, litio, Supercapacitores o Flywheel.

**Garantía:** Un año.





# Koblentz®



## UPS On line

### G19 BIFÁSICO

### 60019 OL 2P



- 6 000 VA / 6 000 W
- Baterías: 12V 7Ah
- Garantía del equipo: 3 años
- Doble conversión
- Tiempo de transferencia cero
- Cambio de baterías en caliente (Hot Swap)
- Salida onda senoidal pura

**Ideal para:**



Servidores



Equipos Médicos



Redes



Telecomunicaciones



VoIP

## MAYORISTAS



Zaira Delgadillo  
Product Manager Koblentz  
zaira.delgadillo@ctin.com.mx  
(662) 109 0000  
Ext. 189



Christian Tapia  
Product Manager  
ctapia@grupocva.com  
(0133) 3268 1617

Comercializadora de Valor Agregado



Luis Lopez  
Product Manager  
luis.lopez@ingrammicro.com  
(55) 4357 1597



Gustavo Garcia  
Product Manager  
ggarcia@daisytek.com.mx  
(55) 1406 4228



Nadia Ortega  
Product Manager  
pm.marcas3@glomax.mx  
(871) 7225 321  
Ext. 132



Nayeli Cuevas  
Product Manager  
angelica.cuevas@dgc.com.mx  
(55) 5262 5700  
Ext. 2083



Oziel Guajardo  
Ventas  
compras2@unicom.com.mx  
(01) 8181 5175



Mayorista en Tecnología  
Manuel Méndez  
Product Manager  
manuel.mendez@gvadeto.com  
(33) 3137 5733



Marco Antonio Castorena  
Contacto  
marco.castorena@exel.com.mx  
(81) 8368 5900  
Ext. 1142

## Koblenz

100019 OL 2P

**Características:** UPS doble conversión de 10kVA, con factor de potencia 1, consta de 3 módulos, módulo de potencia, transformador de aislamiento y banco de baterías, compatible con protocolo SNMP, cuenta con pantalla LCD para visualización de parámetros, función Hot Swap, escalable en baterías, voltaje de entrada a 220V, voltaje de salida configurable a 120 ó 220V, ideal para el respaldo de aplicaciones críticas de voz, datos, redes, servidores y sistemas de seguridad.

**Garantía:** Tres años en equipo y dos años en baterías.

[moralesh@koblenz.com](mailto:moralesh@koblenz.com)



## Koblenz

200021 OL 3P

**Características:** UPS doble conversión de 20kVA, con factor de potencia 0.9, formato torre, compatible con protocolo SNMP para gestión remota, cuenta con pantalla LCD para visualización de parámetros, función Hot Swap, escalable en baterías, voltaje de entrada a 220V, voltaje de salida configurable, bypass de mantenimiento, ideal para el respaldo de aplicaciones críticas de voz, datos, redes, servidores y sistemas de seguridad.

**Garantía:** Tres años en equipo y dos años en baterías.

[moralesh@koblenz.com](mailto:moralesh@koblenz.com)



## Panduit

Sistema de Alimentación  
Ininterrumpida, 100 W, 24V DC

**Características:** El sistema de alimentación ininterrumpida (UPS) no requiere mantenimiento y no lleva baterías. El UPS tiene 100W y 24 VDC. La tecnología de ultracapacitor reduce el riesgo de tiempo de inactividad debido a fallas en las baterías y evita los gastos de inspeccionarlas y reemplazarlas. El UPS elimina el costo del desecho de las baterías HazMat y la acumulación de gas hidrógeno dentro del armazón. Para uso en aplicaciones de redes industriales como respaldo de switches de comunicaciones en aplicaciones críticas.

**Garantía:** Un año.





**3** eSemanal  
DÉCADAS NOTICIAS DEL CANAL



**SÍGUENOS EN  
YOUTUBE**



**/eSemanal Periodismo del Canal TIC**

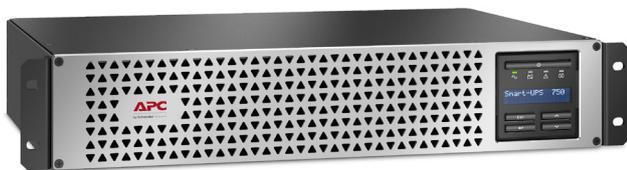


## Schneider Electric

### SmartConnect en litio

**Características:** Ahorra hasta un 50% en el costo total de propiedad al utilizar las soluciones de UPS de litio. Ideal para servidores virtualizados, puntos de venta, enrutadores, conmutadores, concentradores y otros dispositivos de red.

**Garantía:** Cinco años y cambio físico inmediato.



## Schneider Electric

### Smart UPS

**Características:** Mantenga la certeza empresarial con soluciones inteligentes y protección de energía de red eficiente para sus servidores críticos y equipos de red. La solución Smart-UPS es ideal para servidores, punto de venta, enrutadores, conmutadores, concentradores y más.

**Garantía:** Tres años de garantía cambio físico inmediato.



# GUÍA DE COMPRA

## SmartBitt

SBOL6KRT3U-2

**Características:** UPS On-Line que se adapta a las necesidades de las empresas con: doble conversión, diseño rack / torre, interface LCD amigable con el usuario, 50Hz/60Hz modo de convertidor de frecuencia, función de apagado de emergencia, comunicaciones SNMP/USB/RS-232.

**Garantía:** Dos años en electrónica y uno en baterías.



## SmartBitt

SBOL20KTII-3

**Características:** Equipo ideal para carga crítica, networking y servidores, cuenta con: doble conversión, interface LCD amigable con el usuario, función de apagado de emergencia (EPO).

**Garantía:** Dos años en electrónica y uno en baterías.



## Tripp Lite

### UPS SmartOnline SU10KRT3U

**Características:** UPS de doble conversión de 10kVA, ofrece protección completa, tiempo de transferencia 0, opción de modo económico para aumentar eficiencia, formato de 9U para rack/torre, módulos de potencia y batería Hot-Swap, Leds y pantalla LCD de monitoreo y control, con opciones de tarjeta de red y de autonomía ampliable.

**Garantía:** Limitada por dos años.



## Tripp Lite

### S3M15K3B

**Características:** Ofrece energía de alto rendimiento de 15kVA/kW y factor de potencia uno, en un gabinete extra compacto. Permite conectar 4 UPS S3M para aumentar capacidad o redundancia y administración remota con tarjeta de red opcional; es Energy Star, disponible en 15 modelos con capacidad de 10 a 100 kVA/Kw.

**Garantía:** Limitada por dos años.



# 3 eSemanal

DÉCADAS NOTICIAS DEL CANAL



# SÍGUENOS EN LinkedIn



/NOTICIASDEL**CANAL**

# GUÍA DE COMPRA

## Vertiv

UPS Liebert GXT5, de 500-3000 VA, 120 V

**Características:** UPS de doble conversión en línea; ofrece una protección superior contra cortes eléctricos y acondicionamiento del suministro en un diseño compacto en rack/torre. Los UPS monofásicos ofrecen una protección superior y capacidad de gestión remota para la protección de infraestructuras críticas en aplicaciones centralizadas y en el borde. Solución con un tiempo de operación de baterías escalable, mediante gabinetes externos de baterías compatibles.

**Garantía:** Dos años.

[vertiv.latam@vertiv.com](mailto:vertiv.latam@vertiv.com)



## Vertiv

UPS Liebert GXT MT+, 1000-3000 VA

**Características:** UPS en torre compacta de doble conversión, proporciona un suministro eléctrico de alta calidad y limpio para proteger totalmente los dispositivos críticos como las redes sensibles, pequeños centros de datos, servidores y en instalaciones de telecomunicaciones e industriales.

**Garantía:** Dos años.

[vertiv.latam@vertiv.com](mailto:vertiv.latam@vertiv.com)



# GUÍA DE COMPRA

## Vica

### Línea UPS Gamma

---

**Características:** UPS On-line monofásico 1K/2K/3K (Torre). Equipo ideal para proteger y respaldar las cargas críticas, gracias a su tecnología de doble conversión y cero tiempos de transferencia. En su pantalla es posible visualizar parámetros como: voltajes, tiempos de respaldo, niveles de carga etc. Tomas con supresor de picos, reguladas y respaldadas, pantalla LCD, puerto para software de monitoreo, certificado NOM, monofásico 120VCA, también disponible en monofásico a 220VCA.

**Garantía:** Dos años en partes y uno en baterías.



## Vica

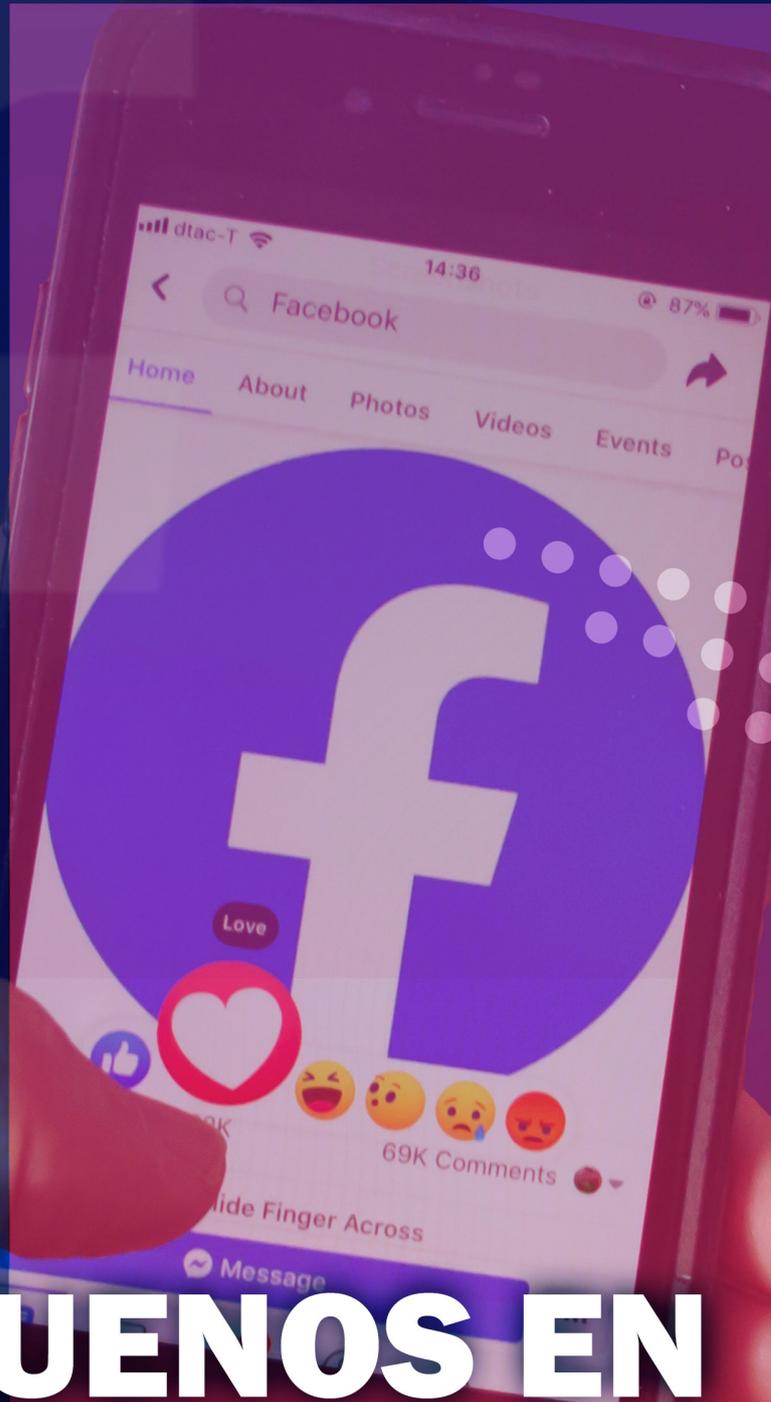
### Línea UPS OSR ON LINE

---

**Características:** UPS Online Bifásico, doble conversión con diseño para montaje en rack o forma de torre. Modelos con tomas tipo NEMA 5-15R, By pass de mantenimiento, pantalla LCD, tarjeta SNMP incluida, EPO/ apagado de emergencia, certificado NOM. Incluye transformador de aislamiento. Tipo de onda: Senoidal pura. Se pueden agregar bancos extras de batería. Con opción para agregar un banco interno (6K y 10K solamente).

**Garantía:** Dos años en partes y uno en baterías.





**SÍGUENOS EN  
FACEBOOK**

# F5: LAS EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES AUMENTAN EN LA MEDIDA QUE LA DIGITALIZACIÓN SE EXTIENDE

Autor: Raúl Ortega

---

• **ALTOS REQUERIMIENTOS DE SEGURIDAD E IMPLEMENTACIÓN DE AMBIENTES HÍBRIDOS Y MULTI NUBE, LAS PRINCIPALES TENDENCIAS QUE OBSERVA F5 EN 2022**

• **LA COMPAÑÍA SIEMPRE ESTÁ ABIERTA AL RECLUTAMIENTO DE NUEVOS PARTNERS QUE PUEDAN APORTAR ALGÚN VALOR A SU ECOSISTEMA**

F5, enfocada en soluciones de seguridad, automatización y rendimiento, compartió su visión sobre las nuevas tendencias que están marcando el 2022, así como las oportunidades que se abren, por lo que también dijo estar abierta al reclutamiento de nuevos partners y así reforzar su portafolio con soluciones que generen valor a su ecosistema y clientes finales, apoyados desde las herramientas de capacitación que han sido desarrolladas acorde a las nuevas tendencias.

Con más de 25 años en la industria TI, F5 habló sobre las tendencias que han observado en el último año y cómo se han intensificado; en primer lugar, los requerimientos de seguridad de los clientes cada vez son mayores, esto debido al uso masivo de las herramientas digitales producto de la pandemia y el desplazamiento a trabajar y estudiar desde casa.

“Los usuarios comenzaron a ser más uso de las herramientas digitales y con ello, se han convertido en usuarios más exigentes, con tiempos de respuesta inmediato, información instantánea, información certera, que las operaciones se lleven a cabo sin sobresaltos, que no haya fraudes, ningún tipo de problema en las transacciones, por lo que todos quieren confiabilidad, alta disponibilidad y seguridad”, afirmó Rafael Chávez, Country Manager de F5 para México.

“Hemos visto un incremento en el interés de los clientes por armar e implementar ambientes híbridos y multi nube, y lo que antes era muy fácil, como poner una infraestructura en un centro de datos y ahí se corría la operación, ahora es más complicado, ya que también se montan aplicativos y servicios en nubes públicas y privadas”: Rafael Chávez.

Por otra parte, la compañía dijo estar abierta a reclutar nuevos partners que pudiera aportar algún valor a su ecosistema, con la intención de que puedan hacer uso de sus tecnologías y complementar una solución que entregue un valor a los clientes finales; todo ello sin olvidar a sus partners existentes.

“Tenemos muchos entrenamientos y cursos gratuitos, no todos los cursos son con costo, excepto las certificaciones, pero tenemos una gran cantidad de material en nuestro portal de partners para entrenarse y son en línea, ya que buscamos darle mucha flexibilidad al mercado para que puedan capacitarse y certificarse y más ahora por la postpandemia”: Country Manager de F5 para México.



F5 hizo hincapié en la importancia de que los canales tomen cursos y certificaciones, con la intención de que si algún proyecto les llega, no lo pierdan por no contar con los conocimientos o bien, por no tener la certificación, aunque también dijo, que pese a tener un calendario definido sobre las capacitaciones, en caso de que el canal requiriera una certificación de manera expresa, están en total disposición para programarla, pero insistió en no llegar a ese punto, sino anticiparse. “Los clientes necesitan canales sólidos, que les ofrezcan soluciones, que vayan evolucionando y que les permitan dar valores agregados para que el cliente pueda focalizarse en lo más importante que es su negocio y cómo atender mejor a sus propios clientes que, en general se han vuelto más exigentes”: concluyó Rafael Chávez.

# INFOSECURITY MÉXICO

## 2022: UN ESPACIO QUE REÚNE A EXPERTOS PARA HABLAR SOBRE TENDENCIAS Y POTENCIAL DE NEGOCIOS EN CIBERSEGURIDAD

**Autor: Raúl Ortega**

- **EXISTE UN DÉFICIT DE PERSONAL TÉCNICO Y UNIVERSITARIO ENFOCADO EN CIBERSEGURIDAD**
- **EL E-COMMERCE, LA NUBE Y EL TELETRABAJO INCREMENTARON LOS ATAQUES**
- **EL EVENTO INFOSECURITY MÉXICO 2022 CONTARÁ CON LA PARTICIPACIÓN DE MÁS DE 2 MIL PROFESIONALES DE LA INDUSTRIA**

**E**l evento tendrá lugar el próximo 5 y 6 de octubre en el Centro Citibanamex de la Ciudad de México, donde se darán cita expertos, organizaciones, industria y gobierno, para hablar y conocer todo sobre los temas más relevantes en ciberseguridad

Con base en el reporte “El estado de la ciberseguridad 2022” realizado por ISACA durante el año 2021 y que contempla aristas como: Dotación de personal, competencias, presupuestos de ciberseguridad, amenazas a la ciberseguridad, ciberseguridad, medición del ciber riesgo y gobernanza de la organización. “Vamos a hablar acerca de qué es lo que está necesitando el mercado, porque se habla de la falta de profesionales en ciberseguridad a nivel mundial, ya que el 63% de las empresas no han cubierto las vacantes en su totalidad de ciberseguridad y 52% de las empresas buscan que el personal en ciberseguridad tenga grado universitario”: Gabriela Reynaga, directora de Consultoría en Holistics GRC, ISACA Ambassador & Evangelist.

“EL 47% DE LAS EMPRESAS LES FALTA ALGO DE PERSONAL EN CIBERSEGURIDAD Y SÓLO EL 15% DICE QUE ESTÁ SIGNIFICATIVAMENTE FALTO DE PERSONAL; 34% COMENTÓ QUE TIENE UNA PLANTILLA ADECUADA, ESTO EN EL TEMA DE DOTACIÓN DE PERSONAL; SIN EMBARGO, EL 63% DICE QUE SÍ CUENTA CON PUESTOS ABIERTOS Y ESTÁ BUSCANDO GENTE, PERO EL 29% COMPARTIÓ NO TENER ALGUNA VACANTE Y PROBABLEMENTE NO ES QUE TENGAN LA PLANTILLA COMPLETA, SINO QUE NO ESTÁN CONSIDERANDO CONTRATAR A UN RESPONSABLE DEL ÁREA DE CIBERSEGURIDAD”: GABRIELA REYNAGA.

Respecto a los puestos no cubiertos, el estudio revela la distribución de perfiles que existen, es decir, del 63% de las vacantes, cerca del 40% solicitan técnicos en ciberseguridad, pero también buscan personal que cuenten con habilidades y conocimientos de liderazgo, enfatizando en que las empresas deben contar con mayor personal técnico para estos temas.



## ENRIQUE HERRERA, GABRIELA REYNAGA Y LUIS ZÚÑIGA

### La nube, el e-Commerce y el teletrabajo

Debido a la pandemia, la gran mayoría de las empresas tuvieron que migrar sus procesos al espacio digital lo que incluyó cargas de trabajo en la nube, ventas a través de e-Commerce y empleados trabajando desde casa, aunque el verdadero problema comenzó con el incremento de ataques y la poca o nula preparación por parte de las empresas para contenerlos. “Las amenazas que aumentaron durante la pandemia fueron el Phishing, el Malware, Ransomware y la Ciberextorsión, siendo las Pymes las de mayor afectación, ya que el 30% han sido afectadas por el Phishing, más del 83% de las Pymes no están preparadas para un ciberataque y sólo el 14% implementa un plan de seguridad”: Enrique Herrera, Fundador de la firma de ciberseguridad CYBERIMOX.

“EN MÉXICO SE RECIBEN MIL 128 ATAQUES DE RANSOMWARE ALDÍA, SIENDO 372 DIRIGIDOS A EMPRESAS U ORGANIZACIONES Y EL RESTO AL SECTOR GOBIERNO; POR OTRA PARTE, EL RANSOMWARE CRECE 7% DE FORMA ANUAL Y DOS DE CADA TRES DISPOSITIVOS TIENEN VULNERABILIDADES CRÍTICAS Y POSIBLEMENTE SE VEAN AFECTADOS”: ENRIQUE HERRERA.

El evento concluyó con la participación Luis Zúñiga, director Infosecurity México, quien invitó de manera formal al Infosecurity México 2022, el 5 y 6 de octubre

en Centro Citibanamex de la CDMX, recordando que las personas que no puedan asistir de manera presencial lo podrán hacer de manera virtual del 10 al 13 de octubre. “Infosecurity México configura un entorno para que los especialistas se actualicen y conozcan las mejores prácticas y soluciones para enfrentar los ciberataques, de los cuales se han detectado 150 mil en Latinoamérica en el último año, que han afectado a 80 mil empresas y organismos de los sectores financiero, manufactura, salud, retail, gobierno, educativo, hotelería y tecnología, lo cual ha motivado que los líderes empresariales y de seguridad planeen aumentar las inversiones en seguridad de red (88%), gestión de vulnerabilidades (79%) y seguridad en la nube (75%) en el próximo par de años”: Luis Zúñiga, director Infosecurity México.

“EN EL EVENTO PRESENCIAL ESPERAMOS RECIBIR A POR LO MENOS 2 MIL PROFESIONALES DE LA INDUSTRIA, PROVENIENTES DE 27 PAÍSES, DE LOS CUALES, 48% OSTENTAN UN CARGO GERENCIAL, 28%, UN CARGO EJECUTIVO Y 24% SON VPS Y DIRECTIVOS, Y DEL TOTAL, 72% TIENEN A SU DECISIÓN LAS COMPRAS, ADEMÁS, PODRÁN PRESENCIAR CONFERENCIAS Y DEMOSTRACIONES, SESIONES INTERACTIVAS, HACER NUEVOS CONTACTOS Y CONCRETAR NEGOCIOS. ES UNA OPORTUNIDAD ÚNICA”: CONCLUYÓ EL DIRECTOR INFOSECURITY MÉXICO.

# CENTROS DE DATOS MÁS FRÍOS PARA UN MUNDO EN CALENTAMIENTO

\*Por: Julio Castrejón

**E**stas olas de calor recientes no son únicas. Cualquiera que experimente el verano de 2022 puede ver que el cambio climático está empujando el mercurio más alto. Mientras lo hace, el desafío de mantener los centros de datos frescos se vuelve más complejo, costoso e intensivo en energía.

El requerimiento de electricidad para hacer esto está afectando a otras infraestructuras, como en Londres en donde recientemente la construcción de nuevas viviendas se vio afectada por los requisitos de alta potencia de los centros de datos. Con el aumento de los volúmenes de datos, esta necesidad solo se expandirá.

Para aquellos que estamos dentro del mundo del almacenamiento y procesamiento de datos, mantenerse fresco no es un desafío nuevo. Cualquier administrador de centro de datos también estará familiarizado con la necesidad de equilibrar el consumo eficiente de energía y las temperaturas constantes para responder a las necesidades del negocio.

Si bien existe mucha tecnología de punta que puede ayudar con los componentes de enfriamiento, puede ser difícil implementarlos o adaptarlos a los centros de datos existentes. Afortunadamente, existen algunas estrategias pragmáticas y sostenibles para explorar como parte de una solución holística.

## Mantener la circulación de aire más fresco

No hace falta decirlo, pero un buen aire acondicionado debe ser un pilar de todos los centros de datos. Es preocupante leer que cualquier instalación necesita recurrir a mangueras para asegurarse de que los sistemas de calefacción, ventilación y aire acondicionado (HVAC) puedan hacer frente.

Para aquellos que tienen la opción, construir centros de datos en climas más fríos puede ayudar mucho a reducir la carga de refrigeración. Por supuesto, para muchos, esta no es una opción práctica.



**JULIO CASTREJÓN**

Asegurarse de que los sistemas HVAC tengan un suministro de energía estable es una estipulación básica. Para la continuidad del negocio y la planificación de contingencias, los generadores de respaldo son una precaución necesaria, tanto para las tecnologías de refrigeración como para los recursos informáticos y de almacenamiento. Los planes de continuidad comercial y recuperación ante desastres ya deberían incluir disposiciones sobre qué hacer si se corta la energía (y la energía de respaldo). Si las temperaturas aumentan, entonces vale la pena ejecutar hardware que sea más duradero y confiable. El almacenamiento flash, por ejemplo, suele ser mucho más capaz de manejar los aumentos de temperatura que las soluciones de disco mecánico. Eso significa que los datos se mantienen seguros y el rendimiento se mantiene constante, incluso a altas temperaturas.

### Sugerencias de reducción de energía

Aquí hay tres estrategias que las organizaciones de TI deberían considerar. Cuando se combinan, pueden ayudar a reducir los requisitos de energía y enfriamiento para los centros de datos:

**-Soluciones más eficientes, esto es lo obvio:** cada pieza de hardware usa energía y genera calor. Las organizaciones deben buscar hardware que pueda hacer más por ellas en un centro de datos más pequeño, lo que ayuda inmediatamente a mantener bajas las temperaturas y, como resultado, los costos de enfriamiento.

Cada vez más, las organizaciones de TI están considerando la eficiencia energética al seleccionar lo que va en su centro de datos. En el mundo del almacenamiento y procesamiento de datos, por ejemplo, las métricas clave que ahora se evalúan incluyen la capacidad por vatio y el rendimiento por vatio.

Dado que el almacenamiento de datos representa una parte significativa del hardware en los centros de datos, la actualización a sistemas más eficientes puede reducir significativamente la huella general de energía y refrigeración de todo el centro de datos.

**-Arquitecturas desagregadas:** ahora pasamos al almacenamiento adjunto directo y los sistemas hiperconvergentes. Muchos proveedores hablan de las eficiencias de combinar sistemas informáticos y de almacenamiento en HCI (infraestructura hiperconvergente).

Eso es absolutamente justo, pero esa eficiencia tiene que ver principalmente con implementaciones rápidas y reduciendo la cantidad de equipos involucrados en la implementación de estas soluciones. No significa necesariamente eficiencia energética. De hecho, hay bastante energía desperdiciada por el almacenamiento conectado directo y los sistemas hiperconvergentes.

Por un lado, las necesidades informáticas y de almacenamiento rara vez crecen al mismo ritmo. Algunas organizaciones terminan sobreaprovisionando el lado informático de la ecuación para satisfacer sus crecientes requisitos de almacenamiento.

Ocasionalmente sucede lo mismo desde el punto de vista del almacenamiento y, en cualquier escenario, se desperdicia mucha energía. Si se separan el cómputo y el almacenamiento, es más fácil reducir la cantidad total de componentes de infraestructura necesarios y, por lo tanto, reducir también los requisitos de energía y enfriamiento.

Además, el almacenamiento de conexión directa y las soluciones hiperconvergentes tienden a crear silos de infraestructura. La capacidad no utilizada en un clúster es muy difícil de poner a disposición de otros clústeres y esto genera aún más sobreaprovisionamiento y desperdicio de recursos.

**-Aprovisionamiento justo a tiempo:** el enfoque heredado de aprovisionamiento basado en los requisitos de los próximos 3 a 5 años ya no es adecuado para su propósito. Este enfoque significa que las organizaciones terminan ejecutando mucha más infraestructura de la que necesitan de inmediato.

En cambio, los modernos modelos de consumo bajo demanda y las herramientas de implementación automatizadas permiten a las empresas escalar la infraestructura en sus centros de datos fácilmente con el tiempo.

La infraestructura se aprovisiona justo a tiempo en lugar de por si acaso, lo que evita la necesidad de alimentar y enfriar componentes que no se necesitarán durante meses o incluso años.

La mayoría de las veces, mantener los centros de datos frescos depende de un aire acondicionado confiable y una sólida planificación de contingencia. Pero en todas las instalaciones, cada fracción de grado que aumenta la temperatura es también un aumento fraccional en la tensión del equipo.

Los sistemas de refrigeración alivian el estrés de los racks y las matrices, pero ningún administrador de centros de distribución quiere someter esos sistemas a un estrés adicional, que es lo que han estado haciendo las recientes olas de calor.

Entonces, ¿por qué no tomaríamos medidas para reducir los volúmenes de equipos y la generación de calor en primer lugar? Si podemos reducir los costos de funcionamiento, simplificar y enfriar nuestros centros de datos y reducir nuestro consumo de energía, todo al mismo tiempo, entonces estoy seguro de que no deberíamos hacernos esta pregunta.

***\* El autor es Country Manager México en Pure Storage.***

# TENDENCIAS EN CONTROL DE ACCESO QUE LIDERAN LA SEGURIDAD EN LATINOAMÉRICA

Redacción eSemanal

•EN UN COMUNICADO, JOHNSON CONTROLS INDICÓ QUE EL MAYOR RETO QUE TIENEN LAS INDUSTRIAS PRESENTES EN AMÉRICA LATINA ES MODERNIZAR SUS PROCESOS, SISTEMAS Y TECNOLOGÍAS, CON EL FIN DE MITIGAR LOS POSIBLES RIESGOS Y DESARROLLAR PROTOCOLOS QUE PERMITAN ENFRENTAR LOS DESAFÍOS QUE PREOCUPAN A GOBIERNOS Y SUS CIUDADANOS.

**E**xiste un punto en el que coinciden todos los países de la región y es la prioridad que deben tener entidades públicas y privadas para garantizar la seguridad en cualquier escenario posible. Iniciando por la banca, las instituciones educativas, hasta operaciones en minería, petróleo y gas, una herramienta crítica y determinante son las soluciones en control de acceso.

Según Luis Carlos Delcampo, LATAM Product Marketing Manager Control de Acceso de Johnson Controls, contar con un sistema de control de acceso que sea fácil de operar, escalable en el tiempo, que sea flexible para integrarse a otras soluciones y capaz de adaptarse a las exigencias y cambios de escenarios, que cuente con plataformas móviles para su uso mediante tabletas y teléfonos inteligentes, es el primer paso para alcanzar la operación eficiente y segura de las instalaciones.

“Es prioridad modernizar las soluciones de control de acceso para lograr mayores beneficios en materia de seguridad, garantizando la protección de personas y patrimonios; por ello invertimos grandes recursos en innovación de productos y soluciones que se incorporan al portafolio disponible en América Latina”, puntualizó Delcampo.

Actualmente existen múltiples tipos de control de acceso, entre ellos: electrónico, físico y biométrico. Todos ellos ofrecen niveles distintos de seguridad, dependiendo de la infraestructura a ser salvaguardada.

### **Control de acceso electrónico: soluciones inteligentes integradas**

Para facilitar la supervisión del control de acceso, existen soluciones que permiten centralizar los sistemas de seguridad, gestionar los puntos de acceso y generar datos útiles para una mejor toma de decisiones de su operación y de su negocio.

Una de las soluciones destacadas en esta área es C•CURE 9000 de Software House, una plataforma que integra el sistema de control de accesos con múltiples soluciones de seguridad electrónica como el video, la detección de intrusos, los intercomunicadores y la gestión de alarmas, lo que permite operar de manera eficiente y sincronizada, y basado en los más altos estándares de calidad, tecnología y ciberseguridad.

### **Soluciones de control de acceso físico: para robustecer la seguridad de diversas instalaciones**

Estas soluciones otorgan protección a toda clase de infraestructuras -desde edificios hasta campus- previniendo el ingreso de personas y vehículos no autorizados. También reducen los riesgos de acceso en zonas perimetrales de complejos con grandes extensiones.

Las soluciones de control de acceso físico inteligentes de la marca poseen diversos componentes como: controladores de puertas, cerraduras electrónicas cableadas o inalámbricas y soluciones de detección perimetral, elevando los niveles de seguridad de acceso en diversas áreas de sus instalaciones.

### **Control de acceso biométrico: Fusión de rasgos únicos del cuerpo con inteligencia artificial**

Este tipo de soluciones que antes veíamos como futuristas, son una realidad hoy en día y su consumo se ha acelerado como consecuencia de la pandemia donde se identificó que reducir el contacto es un factor primordial de la seguridad en los puntos de control de acceso.

Los sistemas de biometría permiten el reemplazo de las tarjetas de control de acceso o las claves en teclado por la identificación vía huellas digitales, el iris, el rostro u otros atributos físicos determinados al momento de la codificación. Su característica fundamental es que ofrece una mayor seguridad en vista de que los datos no pueden ser compartidos ni copiados de forma alguna. Además, pueden integrarse fácilmente a un sistema de control de acceso existente.

Con el paso del tiempo y con la ayuda de la tecnología, los sistemas de control de acceso se han hecho cada vez más automatizados, permitiendo al personal de seguridad observar detalladamente lo que sucede y otorgándoles una mayor capacidad de respuesta ante cualquier eventualidad.





# eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

## CONOCE NUESTROS SERVICIOS DIGITALES



•Estrategías comerciales

•Soluciones de comunicación

•Oportunidades de negocio

[www.esemanal.mx](http://www.esemanal.mx) [ventas@esemanal.mx](mailto:ventas@esemanal.mx)

## MateBook 16s de **Huawei**

---

Para gamers casuales y profesionistas en movimiento. Con procesador de 12<sup>o</sup> generación Intel Core de la serie H, certificación Evo, gráficos Iris Xe, y puede configurarse con hasta 16GB de RAM y SSD de 1TB.

### Descripción

Relación pantalla-cuerpo del 90% y relación de aspecto 3:2 que beneficia el trabajo de oficina en archivos de ofimática, programación y edición de contenidos audiovisuales.

### Características

- Pantalla táctil de 16"
- Muestra hasta 1,070 millones de colores
- Resolución 2.5K con una precisión de color  $\Delta E < 1$  en la gama 100% sRGB
- Certificación de precisión de color de TÜV Rheinland
- Gracias a metaline antenna ofrece una red rápida y conexión estable
- Cámara y sonido con IA para videollamadas
- Cámara gran angular de 88° con resolución FullHD (1080p)

[contactame@esemanal.mx](mailto:contactame@esemanal.mx)



## T20 de Nokia

Tableta con pantalla 2K y certificación SGS de bajo nivel de luz azul, lo que evita la fatiga visual. Permite navegar en la web hasta por quince horas.

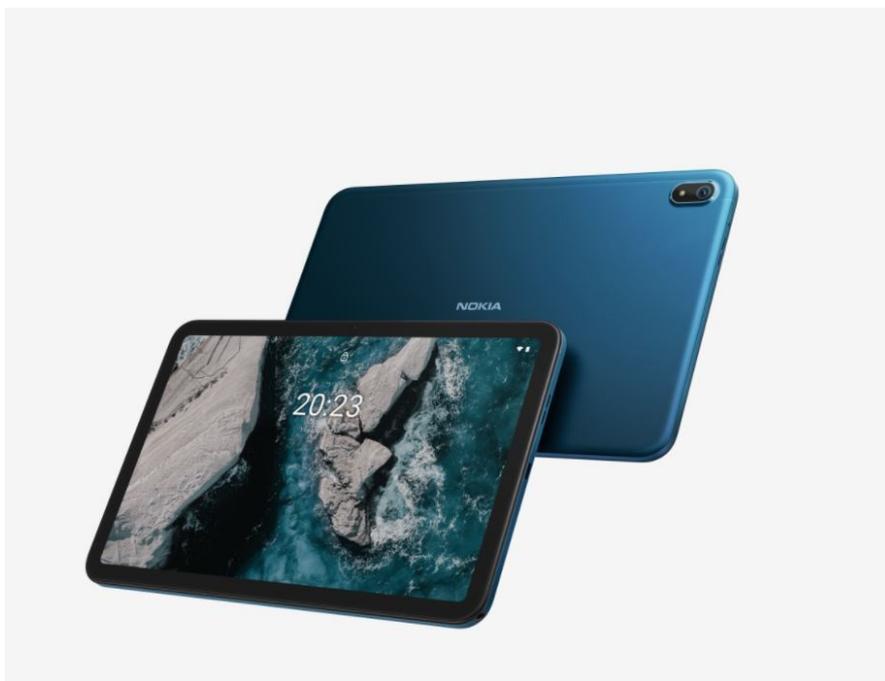
### Descripción

Con la aplicación Google Kids Space accede a un portal de educación y entretenimiento para niños; sólo se requiere crear una cuenta a través de la plataforma. Además, a través de los controles parentales de Family Link, se controla el acceso a aplicaciones y se monitorea la actividad del usuario.

### Características

- OZO Audio y OZOPlayback para una experiencia inmersiva
- Micrófonos duales
- Sonido envolvente
- Reproduce video hasta por diez horas y siete horas de videollamadas

[contactame@esemanal.mx](mailto:contactame@esemanal.mx)



## MF293N de **ZTE**

Módem de interiores, permite crear una red para invitados, control parental para restringir el acceso a ciertas páginas y bloquear dispositivos gracias a la aplicación ZTE Link disponible para iOS Android.

### Descripción

Dimensiones 12.41 x 16.4 x 5.17 centímetros. De instalación sencilla. Viene con una configuración predeterminada de 15 dispositivos, pero puede configurarse para permitir la conexión de hasta 32.

### Características

- Velocidad de red 4G
- Opera en la plataforma ZXIC
- Puerto Gigabit RJ45
- WiFi 2.4 GHz
- Disponible en los Centros de Atención a Clientes de Telcel

[contactame@esemanal.mx](mailto:contactame@esemanal.mx)



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



# MANTENTE INFORMADO EN NUESTRAS REDES SOCIALES

