



NEGOCIO DE SERVICIOS EN LA NUBE PARA PYME



Contáctanos: salesmexico@adistec.com

Culiacán #123, Interior 904, Colonia Hipódromo Condesa, Cuauhtémoc, 06170, CDMX

EDITORIAL



Servicios de Nube crecen y potencian oportunidades para el canal

Álvaro Barriga

La falta de suministros y componentes, los largos periodos de entregas, la inflación mundial, entre muchos otros factores, han favorecido la adopción de servicios de nube en muchas empresas, sobre todo en las Pequeñas y Medianas, quienes han volteado a los servicios de nube por su flexibilidad, escalabilidad y bajos costos, así como por el pago exacto de lo que consumen.

Derivado de la contingencia sanitaria por la pandemia, muchas empresas dejaron de asistir a sus lugares de trabajo físico y muchas de ellas no estaban preparadas para colaborar vía remota, por lo que se vieron en la necesidad de adoptar tecnología para dar continuidad a su productividad; cabe destacar que muchas de ellas desaparecieron por no hacerlo.

La oportunidad para comercializar servicios en la nube en México es un tema del que se ha hablado desde hace muchos años; recuerdo en una convención a Juan Pablo Medina Mora, Director de CompuSoluciones, diciéndole a sus asociados, hace casi 10 años, que el modelo tradicional de ventas estaba cambiando y quienes no se montaran en los nuevos esquemas iban a desaparecer.

En esta evolución del mercado hacia la venta de servicios en la nube, mayoristas que no contaban con una oferta para ello se tuvieron que adaptar e implementar nuevas estrategias, tal es el caso de CT Internacional, CVA, Ingram Micro, Intcomex, entre muchos otros, quienes ahora son exitosos y han profesionalizado sus áreas.

Especialistas consultados por el equipo editorial de **eSemanal**, indicaron que los servicios en la nube pública cerraron en 2021 con un crecimiento del 29%, según IDC. En el caso de las compañías mexicanas, el mercado ha sido positivo registrando el primer cuatrimestre de 2022 alrededor de mil 559 millones de dólares gastados en promedio en servicios de infraestructura en la nube, equivalente al 60% más que en 2019.

Previo a la pandemia, las PyMEs del sector privado con enfoque empresarial y educación, fueron las que más solicitaron estas soluciones, normalmente para aplicativos como: ERP, desarrollo de software, CRM, eCommerce y paqueterías contables.

También los segmentos de manufactura, educación y salud, fueron los de mayor demanda, estimando que en 2022 el 70% de las empresas integrará la gestión del cloud a través de sus nubes pública y privada. Se espera que en 2024, más del 50% de todos los gastos de TI serán directamente para transformación digital e innovación.

La oportunidad de negocio para el canal de TI es muy grande, ya que se sigue incrementando el número de soluciones empresariales, pero para participar en este negocio deben capacitar a sus áreas técnicas y comerciales, crear portafolios poderosos y diferenciados que les permitan incrementar sus márgenes de ganancia al agregar sus propios servicios de valor.

eSemanal noticias del canal, no recomienda equipos ni marcas, tampoco resuelve dudas técnicas individuales por teléfono. Si fiene algo que comunicarmos, dirijase a nuestras oficinas generales o use alguno de los medios escrifos o electránicas, esemanal noticias del canal, es una publicación semanal de Contenidos Editároiles NEI, 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 lifulo: 16101, Editor responsable: Francisco Javier Rojas Cruz. 104-2013- 100817455000-102, Certificados de licitud y contenido de lifulo: 16101, Editor responsable: Francisco Javier Rojas Cruz. 104-2013- 100817455000-102, Certificados de licitud y contenido de lifulo: 16101, Editor responsable: Francisco Javier Rojas Cruz. 104-2014- 105-2014- 1



PORTADA

7 El primer cuatrimestre de 2022 las PyMEs gastaron mil 559 MDD en Servicios de infraestructura **EN LA NUBE**



18 MI CUMPLE ESEMANAL

GUÍA DE COMPRA

19 Kits de Productos de Limpieza



30 CITIZEN anuncia alianza con NiceLabel para agregar valor al portafolio de sus partners

36 KINGSTON cuenta con equipos para todos los usuarios



GUÍA DE COMPRA



KOBLEN2



4) DELL TECHNOLOGIES FORUM 2022

consolidando canales desde la innovación, el liderazgo digital y tendencias

DESARROLLADORES 32 Oportunidad para el canal al actualizar a RED HAT ENTERPRISE LINUX 9

34 VEEAMON: estrategias que involucran a los canales

38 MANAGEENGINE: el trabajo automatizado es el futuro



DELL



VEEMON



DIRECTORIO

Editor Alvaro Barriga 55 5090-2044 alvaro.barriga@khe.mx

Reporteros Raúl Ortega 55 5090-2059 raul.ortega@esemanal.mx Karime Vázquez 55 5090-2046 karime.vazquez@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

2022



Apoyando el negocio del canal



a situación económica mundial vive momentos complicados debido a la recesión económica incluyendo gran parte de la industria TIC, y aunque podría parecer contradictorio, para los proveedores de servicios en la nube esta situación ha resultado positiva. La reducción de los presupuestos destinados a la inversión de hardware es uno de los principales motivos que ha llevado a las empresas, entre ellas las PyMEs, a moverse a los servicios por suscripción desde la nube pública o privada, pues resultan menos costosos. El agravio de la inflación tanto en el país como en el mundo, impacta en el desarrollo económico y para prueba un botón: En el informe de Fitch Ratings 2022 para México (Perspectiva de Fitch Ratings 2022: Finanzas Corporativas de México. Recuperación Lenta por Coronavirus y Producción Industrial), la agencia estima el crecimiento del PIB para México de 2.8% en 2022, en comparación al esperado en 2021 de 5.4%: "El crecimiento del PIB de 2.8% en 2022, frente al esperado de 5.4% en 2021 y a la reducción significativa de -8.3% en 2020. La escasez mundial de semiconductores y materias primas ha afectado la plataforma industrial del país (que mostró una recuperación importante desde 2T20), mientras que es probable que la incertidumbre sobre el clima de inversión y una desaceleración económica de Estados Unidos en 2022 sean limitantes para la economía mexicana".

Los datos sobre el PIB mundial tampoco son favorables, en ese sentido la agencia ajustó su proyección de crecimiento, pasando de un 3.5% a un 2.9%. Si bien es cierto que la inflación ha cimbrado a las economías, no se debe perder de vista situaciones como las consecuencias de la querra entre Rusia y Ucrania, al disminuir el suministro de energía y alimentos, así como la lenta reapertura de Asia (China) para agilizar las importaciones de componentes, sumado a la alta demanda de los mercados. Caldo de cultivo perfecto, que por un lado ha golpeado fuertemente a quienes venden hardware y por otro, ha favorecido a aquellos que ofertan servicios en la nube.



Si el **mundo cambia,** tu empresa también.

CONTPAQ i*
Software empresarial fácil v completo

Transforma la manera en que crece tu empresa.



Visita **www.contpaqi.com** y conoce los sistemas Nube que tenemos disponibles para tu empresa:













Retos y oportunidades

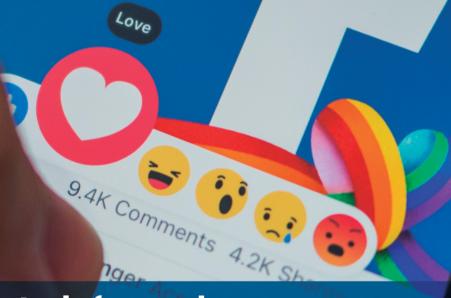
Los expertos señalaron en la medida que va evolucionando la situación, ya sea a favor o en detrimento, las organizaciones y PyMEs están supeditadas, lo que genera ajustes en las inversiones de hardware TI, en consecuencia, los servicios en la nube son una opción viable. "La demanda de servicios en nube sequirá importante; aumentando en una escala Stratosphere Cloud ha crecido con tasas arriba del 200%. MS estima un crecimiento del 25%, esto debido a la necesidad de las empresas de trasladar cada vez más sus cargas de trabajo a un servicio pago por uso. Un factor muy importante en este aumento es el desabasto tecnológico que existe, además de inversión en hardware o software que descapitaliza a las empresas. También es importante comentar que, debido a la pandemia, las empresas buscan contar con movilidad en los servicios ya que están adoptando esquemas de

home office o bien, esquemas híbridos": Leonel Gómez, Chief Business Unit & Marketing Officer TEAM.

Los proveedores de servicios en la nube señalan a la escasez de componentes y los largos periodos de espera en las cadenas logísticas de suministros como los principales problemas, aunque en el casi de los modelos de negocio digitales o servicios en la nube, se agrega otra dificultad: el clima enrarecido sobre sí es o no seguro utilizar las nubes para respaldo de información sensible, por lo que Juan Pablo Rojo, Director Adjunto en CT Internacional habló al respecto: "Actualmente, existe mucha incertidumbre sobre la adaptación a las nuevas tecnologías (en México) esto se debe a la desinformación e inseguridad y por esto nuestro mayor reto es capacitar a los canales para así crear nuevas oportunidades para que conozcan todos los beneficios y bondades de las soluciones tecnologías que ofrecemos".



SÍGUENOS EN: f/Revista eSemanal



VIDEO

Manténte informado

- Mayoristas

- Fabricantes

- Integradores

www.esemanal.mx

"DEFINITIVAMENTE LA PANDEMIA HA ABIERTO UN MUNDO DE OPORTUNIDADES PARA LA NUBE, LAS EMPRESAS SOBRE TODO LAS PYMES NO ESTABAN PREPARADAS PARA LA COLABORACIÓN

> QUE ADELANTAR VARIOS AÑOS LA TECNOLOGÍA. **MUCHAS EMPRESAS OUE NO LO HICIERON** LAMENTABLEMENTE DESAPARECIERON PORQUE NO HABÍA MANERA DE SEGUIR **OPERANDO** DE PRESENCIAL": FORMA MIRIAM ZUNO, GERENTE DE **MICROSOFT** COMPUSOLUCIONES.

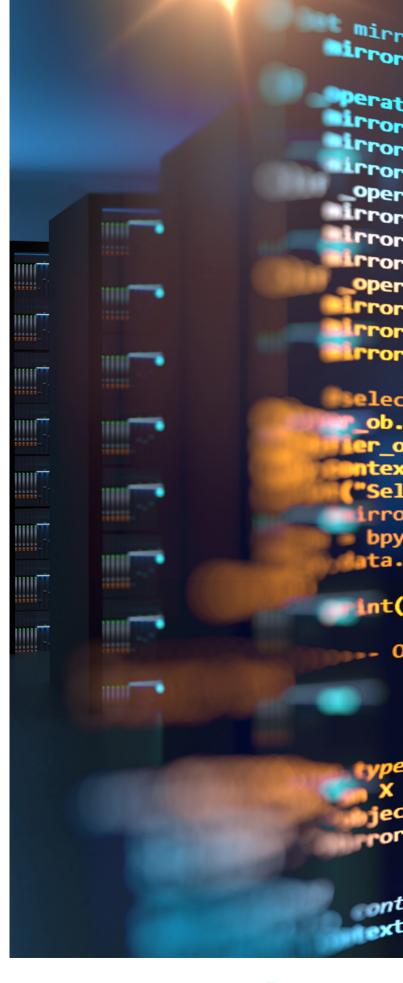
REMOTA, ASÍ QUE TUVIERON

MIRIAM ZUNO

No obstante, CompuSoluciones llevó la conversación hasta el terreno del desabasto, señalando como principal factor de afectación la falta de componentes, los periodos largos de espera y como resultado la migración de las PyMEs a servicios de nube por su flexibilidad, escalabilidad y bajos costos el pago exacto por consumo, al tiempo de evitar gastos por mantenimiento.

Inversión de las PyMEs en servicios en la nube Los servicios en la nube pública cerraron en 2021 con un crecimiento del 29%, de acuerdo con lo reportado por IDC, así bien, en el caso de las compañías mexicanas, el mercado ha caminado de manera favorable, registrando el primer cuatrimestre de 2022 alrededor de mil 559 millones de dólares gastados en promedio en servicios de infraestructura en la nube, equivalente al 60% más que en 2019. "Previo a la COVID-19, las PyMEs del sector privado con enfoque empresarial y educación fueron las que más solicitaron estas soluciones, normalmente para aplicativos como: ERP, desarrollo de software, CRM, e-commerce y paqueterías contables": director Adjunto en CT Internacional.

Al respecto de las PyMEs que más solicitan servicios en la nube, CompuSoluciones coincidió en los segmentos de manufactura, educación y







Manténte Informado

www.esemanal.mx

salud, como los de mayor demanda, estimando que en 2022 el 70% de las empresas integrará la gestión del cloud a través de sus nubes pública y privada y dijo: "Para 2024, más del 50% de todos los gastos de TI serán directamente para transformación digital e innovación": Gerente de Microsoft en CompuSoluciones.

> EL "SEGÚN **WORLDWIDE OUARTERLY ENTERPRISE**

INFRASTRUCTURE TRACKER: BUYER AND CLOUD DEPLOYMENT INTERNATIONAL DATA CORPORATION (IDC), LA INVERSIÓN DE **PRODUCTOS SERVICIOS** DE **ALMACENAMIENTO** EN NUBE. INCLUYENDO LOS ENTORNOS DEDICADOS Y

LEONEL GÓMEZ COMPARTIDOS, AUMENTÓ UN 6.6% INTERANUAL EN EL

TERCER TRIMESTRE DE 2021 HASTA LOS 18 MIL 600 MILLONES DE DÓLARES A NIVEL MUNDIAL Y PARA FINALES DEL 2022. IDC PREVÉ QUE LA INVERSIÓN EN NUBE CREZCA UN 8,3% EN COMPARACIÓN CON 2020, LO QUE RONDARÍA LOS 71 MIL 800 MILLONES DE DÓLARES": LEONEL GÓMEZ, CHIEF BUSINESS UNIT & MARKETING OFFICER TEAM.

MAPEO DE SERVICIOS EN LA NUBE CON MAYOR **DEMANDA POR LAS PYMES MEXICANAS:**

CompuSoluciones: De acuerdo con el mayorista de valor agregado, indicó que los servicios más solicitados por las PyMEs son hasta ahora: Colaboración, Máquinas virtuales, Almacenamiento.

CT Internacional: El mayorista con fuerte presencia en territorio nacional y un portafolio de productos TI extenso como diverso, compartió con eSemanal que las principales demandas de las PyMEs para los servicios en la nube, las ha identificado en: Servidores virtuales (Nube publica); VDI (Escritorios virtuales) y Backup.

TEAM: Tecnología especializada asociada de México explicó que su plataforma Stratosphere Cloud ha tenido una respuesta favorable por parte del mercado, solicitando principalmente: PaaS (Plataforma como Servicio), Virtual Machines, Virtual Desktop. BaaS (Back Up as a Service). Stratosphere Apps & Desktops v Stratosphere Cybersecurity.





Durante 2021 IDC reveló la consolidación del gasto de servicios en la nube y adelantó que el crecimiento continué en los servicios básicos de cloud, en particular el laaS (Infraestructura como servicio) y PaaS (Plataforma como servicio), esto principalmente por el actual escenario inflacionario, pues las PyMEs se ven obligadas a "apretarse el cinturón" y administrar cuidadosamente sus presupuestos, siendo la nube el camino alternativo al gastar por lo que usan. ejerciendo menor presupuesto que el destinado a hardware, superando las interrupciones sanitarias y quizás lo más importante, acelerar el cambio hacia el negocio digital.



"ACÉRQUENSE CON **NOSOTROS** PARA UN **PLATICARLES** POCO DE NUESTRA OFERTA DE RESELLER Y LOS BENEFICIOS DE UNA NUBE PÚBLICA, CT CLOUD APOYA A LOS CANAIFS EN TODO MOMENTO. CON CAPACITACIONES PRESENCIALES Y WEBINARS. **TAMBIÉN**

JUAN PABLO **ROJO** ASIMISMO, TAMBIÉN CONTAMOS CON PRUEBAS DE CONCEPTO SIN COSTO PARA QUE HAGAN USO DE NUESTRAS SOLUCIONES Y SE UNAN A LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL": JUAN PABLO ROJO, DIRECTOR ADJUNTO EN CT INTERNACIONAL.

Conclusiones

Antes de finalizar, existe un tema que no se debe pasar por alto para los canales, integradores, mayoristas y desarrolladores, y es todo lo relacionado con la ciberseguridad, por un lado, los especialistas en contención y protección informática aseguran que tecnologías como el IoT (Internet de las cosas) y conectividad desde cualquier lugar, han ampliado la superficie de ataque, siendo este el principal factor del aumento de casos y por otro, cómo la cadena TI transmite el mensaje al usuario final y PyMEs sobre la protección de sus datos, cargas de trabajo o cualquier otra información que almacenen a través de los servicios en la nube. "Uno de los retos en la actualidad con más importancia son la adopción de la ciberseguridad en nube, es decir, algunas empresas consideran que el





iSÍGUENOS EN /eSemanal!

Manténte Informado

www.esemanal.mx

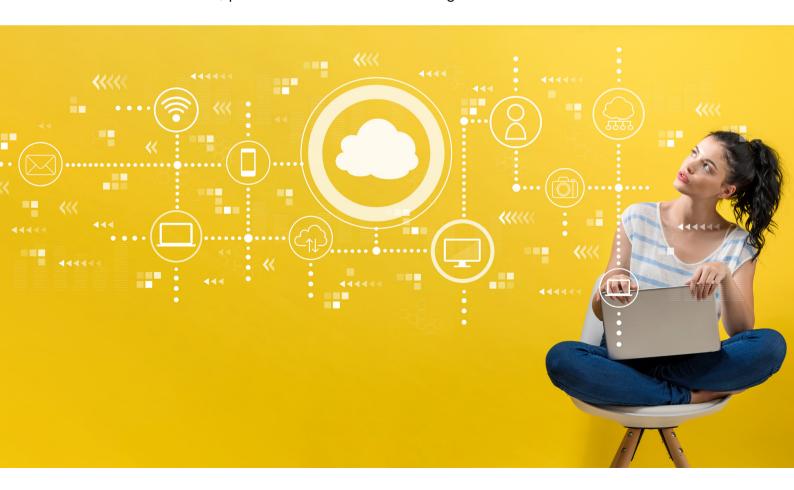
colocar las cargas de trabajo en la nube suelen ser más vulnerables que tenerlas en on premise y eso es incorrecto ya que en nube existen muchos sistemas de ciberseguridad para proteger toda tu información": Chief Business Unit & Marketing Officer TEAM.

Desde luego, el teletrabajo, la escuela desde casa y el entretenimiento en el hogar, fueron elementos que terminaron por allanar el camino de las PyMEs hacia los servicios en la nube. "El reto más grande es trabajar en temas de seguridad y se ha vuelto relevante por los nuevos modelos de trabajo. Más usuarios están trabajando desde sus casas, incluso con sus equipos personales y ahí es donde ubicamos una gran oportunidad de negocio para incrementar los ingresos a través de soluciones de seguridad": Gerente de Microsoft en Compusoluciones.

A forma de conclusión es necesario remarcar que los canales tienen que convertirse en ese agente de cambio que impulse las soluciones, incluido los servicios en la nube, para la transformación

digital de las PyMEs, en el entendido del progreso significativo que se ha visto, no obstante aún existen una buena cantidad de pequeñas y medianas empresas que requieren una asesoría personalizada para conocer a fondo qué les detiene en dar el paso hacia la era digital, ello sin demeritar que los canales tienen el deber de involucrarse y conocer a fondo el core de negocio de cada una de las PyMEs a las cuales vendan productos, servicios o integren soluciones completas, de esa forma comprenderán las expectativas y la estrategia, y de cumplirse en un futuro inmediato habría alto potencial de transitar hacia otras soluciones digitales.

De lograr un primer paso en la transformación digital de las PyMEs desde los servicios en la nube (laaS, PaaS, SaaS), los canales como conductores digitales podrían mostrarle la facilidad de uso, la implementación e integración, la accesibilidad a los datos, la reducción de tiempos para la toma de decisiones y los flujos de trabajo optimizados, son algunos beneficios en el inmediato.



Sesemanal NOTICIAS DEL CANAL

Felicita a Lunes 19 Septiembre

ALBERTO TORRES ROSALES, PRODUCT MANAGER VORAGO EN PCH MAYOUASTA DANIELA RODRÍGUEZ, MARKETING ANALYST EN ESET MEXICO MANUEL PEÑA LÓPEZ, VENTAS CANAL EN SMARTBITT OSRAMI POR SU 26 ANIVERSARIO PROLICOM POR SU 41 ANIVERSARIO

Martes 20 Septiembre

SANDRA MENDOZA MENESES, GERENTE DE MARKETING EN WESTERN DIGITAL

Miercoles 21 Septiembre

EDGAR ORTIZ GONZÁLEZ, DIRECTOR GENERAL DE 2FUN MÉXICO FERNANDO DE LA CRUZ LEPE, DIRECTOR GENERAL DE SEGURIDAD Y RASTREO SEYRA

Jueves 22 Septiembre

AIDEÉ ALEJANDRA OLVERA MONTAÑO, DISTRIBUTOR SALES MANAGER MX, CAM Y CARIBE EN AXI
ALEJANDRO HERNÁNDEZ, MARKETING MANAGER EN ACER MÉXICO
FABIOLA NARANJO MIRANDA, EJECUTIVA CUENTA EN EXTRATEGIA
MAURICIO REYES CERVANTES, DIRECTOR GENERAL DE SOLUCIONES BECMA
BROTHER INTERNATIONAL DE MÉXICO POR SU 30 ANIVERSARIO
CORNING POR SU 52 ANIVERSARIO
TOP DATA POR SU 32 ANIVERSARIO

Viernes 23 Septiembre

ELISEO ROBERTO HERNÁNDEZ DE LA CRUZ, CONSULTOR EN NANO SISTEMAS ERICK CHRISTIAN ROSALES, GERENTE GENERAL DE TERIAN INTEGRADORES DE TECNOLOGÍA

Sábado 24 Septiembre

AURA SOTO, FIELD MARKETING SPECIALIST MÉXICO EN WATCHGUARD TECHNOLOGIES OTILIA ZAMITTIZ, DIRECTORA REGIONAL EN APPGATE ROBERTO CAMPOS, SR. TERRITORY & CHANNEL MANAGER EN SONICWALL

Domingo 25 Septiembre

HÉCTOR PIMENTEL MONTES, DIRECTOR GENERAL DE FABRICA WEB MÓNICA NAVARRO ARAGÓN, MERCADOTECNIA EN SANDBOX-IT INOVAT TECHNOLOGY POR SU 16 ANIVERSARIO

SEPTIEMBRE 2022

GUÍA DE COMPRA

Kits y Productos de Limpieza

MANTENER LOS EQUIPOS ELECTRÓNICOS LIMPIOS SIN DAÑARLOS PARA PRESERVAR LA SALUD DE LOS USUARIOS ES FUNDAMENTAL. POR ELLO, ES FUNDAMENTAL QUE LOS PROVEEDORES CUENTEN CON LAS SOLUCIONES DE LIMPIEZA NECESARIOS PARA MANTENER EN BUENAS CONDICIONES SUS EQUIPOS Y ADEMÁS, ASEGURAR LAS CONDICIONES SANITARIAS DE QUIENES LOS OCUPAN, LO QUE TAMBIÉN REPRESENTA UN BUEN NEGOCIO PARA EL CANAL.

Autor: Karime Vázquez

Acteck

Aire Compirimido Cleanteck

Características: Ideal para equipo de cómputo y dispositivos electrónicos como cámaras fotogáficas.

Garantía: Un año.



Acteck

Toallitas Limpiadoras Towelteck

Características: Removedor de polvo y suciedad. No tóxico. Limpia dispositivos móviles. Ideal para equipos electrónicos y de cómputo. Incluye 100 piezas. 99.9% Agua; 0.45% Benzisotiasolinona; 0.43% Metilsotiazolinona; 0.22% Octilisotiazolinona.

Garantía: Un año.





GUÍA DE COMPRA

Perfect Choice

Espuma limpiadora F-Foam PC-030089

Características: Espuma diseñada para limpiar todo tipo de superficies de plástico como teclados, computadoras, impresoras, télefonos de escritorio, cubiertas, electrodomésticos, etcétera. Debido a sus propiedades antiestáticas ayuda a repeler el polvo manteniendo los equipos limpios por un periodo mayor.

Garantía: Un año.



Perfect Choice

Removedor de polvo F-Duster PC-030331

Características: Elimina polvo y contaminantes de áreas díficiles de alcanzar o superficies delicadas. Apto para usarse en equipos de cómputo, telefonía, comunicaciones, cámaras fotográficas y discos compactos. Es amigable con el medio ambiente y no daña la capa de ozono ya que no contiene CFCs.

Garantía: Un año.





41 aniversario

inovando en nuevos productos

Gel antibacterial, spray para manos, germicida, sanitizante en perlas cuaternarias, toallitas desinfectantes, desinfectante ambiental, etc.



GUÍA DE COMPRA



Air-Express 367585

Características: Gas limpiador envasado a presión. Su uso permite eliminar el polvo y las partículas acumuladas en los componentes electrónicos. Apto para usarse en equipo de cómputo, equipo de telefonía, equipo de control médico y científico, equipo de comunicación y equipo fotográfico. Puede usarse con equipo energizado y/o en funcionamiento.

Garantía: Dos años con cambio inmediato

administracion@prolicom.com.mx





Screen Cleaning-Express 367608

Características: Kit de limpieza Screen Cleaning-Express para equipos electrónicos de uso diario tales como: tabletas, pantallas de plasma, LCD, cámaras digitales, smart phone, monitores, pantallas de laptop, etc.

Garantía: Dos años con cambio inmediato

administracion@prolicom.com.mx



GUÍA DE COMPRA

Silimex

Compuklin Limpiador Dieléctrico en Aerosol

Características: Compuklin spray limpiador desengrasante dieléctrico, desintegra grasa, cochambre, polvo en circuitos eléctricos y tarjetas electrónicas, sin dañar plásticos, hule o pintura. Penetra lugares difíciles, limpiando sin dejar residuos y con efecto de rápida evaporación, cualidades que permiten usar el producto con equipo en funcionamiento.

Garantía: Seis meses.



Silimex

Compuklin Removedor de Polvo Aerojet 360°

Características: Removedor de polvo en aerosol con válvula 360°. Es ideal para la limpieza de productos electrónicos de manera interna como externa, puede aplicarse en cualquier posición del envase para los lugares de difícil acceso sin desperdiciar producto.

Garantía: Seis meses.







SÍGUENOS EN in /eSemanal www.esemanal.mx

GUÍA DE COMPRA

Steren

Guante Limpiador de Pantallas LIM-LCD4

Características: Guante limpiador en tela de micro fibra que sirve para limpiar pantallas, monitores y televisores LCD, LED y plasma. No deja rayones, contiene una botella con líquido limpiador con fórmula no abrasiva lo que ayuda a mantener limpias las pantallas. Es importante no aplicarl el limpiador directamente sobre la superficie para evitar que el líquido se escurra.

Garantía: Un año.



Steren

Pistola Eléctrica de Aire a Presión AIR-1000

Características: La bomba de aire o pistola de aire eléctrica es el equivalente del aire comprimido químico. Su función limpiadora que remueve el polvo puede ser utilizada las veces que sean necesarias sin agotar el contenido. Su turbina interna genera una ráfaga de aire a través de un motor de % de caballos de fuerza y un flujo de aire de 70 pies cúbicos por minuto. Incluye 5 boquillas intercambiables para distintos usos. Idóneo para superficies que deben permanecer secas o rincones difíciles de alcanzar

Garantía: Un año.



GUÍA DE COMPRA

Vorago

Aire comprimido 660 ML CLN-300

Características: El aire comprimido CL-300 ofrece limpieza a través de un sistema de aire a alta presión que permite remover polvo y partículas del interior y exterior de los equipos de cómputo. También es apto para la limpieza del hogar, oficina y automóviles, ya que no daña la capa superior de ozono ni es tóxico, por no contener cloro, al no ser un CFC ni un HCFC.

Garantía: Un año y 30 días de cambio.



Vorago

Limpiador de pantallas 150 ML CLN-109

Características: El limpiador antiestático para equipos electrónicos CLN-109 mantiene limpios los dispositivos y otros objetos como: smartphones, tablets, Laptop, cámaras digitales, lentes, monitores, escáneres, vidrios y todo tipo de pantallas LED o cristal líquido (LCD). Incluye una microfibra de 30 x 30 cms empacada en blister para aplicar la solución sin rayar las superficies, que crea una capa protectora sin dejar residuos o rayaduras.

Garantía: Un año y 30 días de cambio.





esemanal NOTICIAS DEL CANAL

CONOCE NUESTROS SERVICIOS DIGITALES



•Estratégias comerciales •Soluciones de comunicación •Oportunidades de negocio

www.esemanal.mx ventas@esemanal.mx



KOBLENZ

PROMUEVE NO BREAKS 5516 Y 7516 PARA EL HOGAR Y EL TRABAJO REMOTO CON GANANCIAS DE DOBLE DÍGITO

•LOS NUEVOS MODELOS OFRECEN MÁS DE UNA HORA DE RESPAI DO

•LA EMPRESA ASEGURA LA DISTRIBUCIÓN DE SUS NUEVOS EQUIPOS A TRAVÉS DE **ENTREGA INMEDIATA**

•LOS NUEVOS DISPOSITIVOS SERÁN PROMOVIDOS EN LOS EVENTOS ORGANIZADOS POR CT PARA EL MUNDIAL DE QATAR

Autor: Karime Vázquez

n entrevista exclusiva para eSemanal, Hugo Morales, Director de Canal Koblenz Electric y Luis Antonio Niño, Ingeniero de Aplicaciones UPS, compartieron los detalles de los nuevos No Break 5516 y 7516, aptos para uso doméstico y también para Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES), además de contar con las especificaciones gubernamentales.

Ambos productos cubren las necesidades de los usuarios que realizan trabajo o escuela remotos, ya que ofrecen de 63 a 75 minutos de respaldo, lo que otorga a los usuarios tiempo suficiente para quardar archivos o hacer copias de seguridad en caso de una falla eléctrica. Además, los nuevos dispositivos están respaldados por la calidad de Koblenz, compañía mexicana que cuenta con las certificaciones ISO 9001:2015, NOM-001-SCFI-2018 y NOM-024-SCFI-2013, que garantizan su calidad y rendimiento.



Koblenz No Break 5516 USB/R

- •Capacidad 550 VA/330 W
- •3 Años de Garantía en equipo, 2 en Baterías
- •6 contactos: (4) respaldados y (2) aterrizados
- •Regulador integrado
- •Display con A LED
- •Supresor de picos de 316 Joules
- •Hasta 63 min de respaldo



Koblenz No Break 7516 USB/R

- •Capacidad 750 VA/450 W
- •3 Años de Garantía en Equipo, 2 en Baterías
- •6 contactos: (4) respaldados y (2) aterrizados
- •Con regulador integrado
- •Display con A LED
- •Supresor de picos de 316 Joules
- •Hasta 75 min de respaldo



Estrategia comercial y distribución

Hugo Morales destacó que los productos se encuentran disponibles a través sus mayoristas (CVA, CT, Ingram Micro, Exel del Norte, Unicom, Daisytek, PCH y Grupo Loma) e incluyen 3 años de garantía en equipo y dos para la batería. Además, el fabricante cuenta con envíos inmediatos y atención en casi 170 centros de atención en todo el país. Así mismo la marca ofrece capacitaciones técnicas y comerciales para que los canales conozcan la forma adecuada de usar los equipos y en qué condiciones deben ser utilizados.

El lanzamiento y demostración de funcionamiento de ambos No Break se llevará a cabo en el TechDay organizado por CVA del 13 al 16 de octubre en el Hotel Hard Rock en Baja California Sur, México. Además, la marca participará en los eventos del mundial de Qatar junto a CT haciendo uso de los equipos con la finalidad de demostrar su capacidad y funcionamiento.

moralesh@koblenz.com





CITIZEN **ANUNCIA ALIANZA** CON NICELABEL PARA AGREGAR VAI OR AL PORTAFOLIO DE SUS PARTNERS

- Autor: Raúl Ortega
- EL SOFTWARE DE NICELABEL PERMITE INTEGRAR, **AUTOMATIZAR GESTIONAR DISEÑOS Y CONECTARSE** A BASES DE DATOS LO OUE PERMITE ROBUSTECER LOS **EQUIPOS DE CITIZEN**
- CON SOFTWARE DEMOY UNA ACADEMIA EN LÍNEA PARA **DESARROLLAR CAPACIDADES** TÉCNICAS Y COMERCIALES **DELOS CANALES. NICELAB** Y CITI7FN IMPUI SAN SU **ESTRATEGIA**
- LAS GANANCIAS PARA EL **CANAL PUEDEN IR DESDE UN 20% HASTA UN 40%** DE ACUERDO A LA VENTA DE LICENCIAMIENTO. NUBE O SERVICIOS PROFESIONALES. **MANTFNIMIFNTO Y** CAPACITACIÓN

itizen y NiceLabel celebran su alianza, lo que promete traer mayores beneficios a los clientes finales y al canal de distribución al robustecer su oferta, asimismo, la estrategia para acercarlos a conocer la plataforma de NiceLabel consiste en entregar software demo para que conozcan a fondo la solución para integrar, automatizar y gestionar diseños de impresión, y posteriormente, adiestrarlos técnica y comercialmente desde su academia en línea. El fabricante de productos para punto de venta dio a conocer su reciente alianza con NiceLabel, la cual está enfocada y dedicada a las soluciones de diseño y gestión de etiquetas en códigos de barras y RFID para pymes y grandes empresas a través de su plataforma que centraliza el etiquetado en las cadenas de suministro lo que ayudaría a las organizaciones a reducir costos. "Lo que buscamos es agregar valor a la oferta de Citizen, ya que, al ser un buen hardware, contar con una excelente calidad y mayor durabilidad que otras marcas en el mercado, lo que nos permite agregar valor en la automatización e integración con el software": Jorge Guerra, Gerente de Ventas para Latinoamérica en NiceLabel.

Con nuestro software le damos valor al usuario final, de manera que pueda integrar sus sistemas y sus bases de datos que ya tiene para automatizar ese proceso, sin necesidad de pasar por archivos de texto, archivos excel, sino integrar y automatizar la impresión, evitando errores, aislamiento de silos por no replicación en otra planta y nuestro software se encarga de la gestión de los diseños, procesos de diseño, automatizar, conectarse a bases de datos, lo que permite agregar valor al usuario final y a los canales de Citizen": Jorge Guerra.

Los equipos de Citizen al estar integrados con un software de las características de NiceLabel (interfaz intuitiva, procesos para creación de automatización sencillos) le permiten agregar valor a su portafolio de soluciones, ya que el canal está en posibilidad de entregar una solución llave en mano.

Por otra parte, aunque existen diversas ofertas en el mercado para POS (terminal punto de venta), la plataforma de NiceLabel tiene opción de utilizarse desde la nube en software como servicio, una ventaja atractiva y que el canal puede capitalizar al beneficiarse de todo lo que la nube ofrece. Asimismo, NiceLabel explicó su colaboración con Citizen como una mancuerna para permitir que los usuarios consigan aumentar la productividad de impresión, así como soluciones de gestión de etiquetas.

CCLa estrategia que estamos desarrollando con los canales es a través de ofrecerles la posibilidad de que realicen pruebas, que puedan obtener software de demostración y se cercioren de la calidad que ofrecemos, además, una vez obtenido el interés de los canales, les ofrecemos una academia en línea con acceso a cursos, videos, pruebas, exámenes y certificaciones desde la parte técnica": gerente de ventas para Latinoamérica en NiceLabel.



Jorge Guerra no pasó por alto que, si bien es necesario el desarrollo técnico de los canales,

también es importante el impulso que le ofrecen a la fuerza de ventas con la intención de maximizar sus posibilidades de éxito en el mercado, esto lo realiza mapeando el tipo y tamaño de las empresas para así confeccionar la solución que mejor se adapta, desde luego apalancado con la cantidad de equipos (hardware) Citizen que cubra las expectativas y necesidades.

CLos márgenes que podría obtener el canal serían desde la parte del licenciamiento con un 40%, en el caso de los servicios profesionales, contratos de mantenimiento y capacitación ronda el 20% y con la venta de la plataforma en la nube es un 30%": Jorge Guerra.

El gerente de ventas para Latinoamérica en NiceLabel recordó que los canales deben valorar alternativas de calidad y que les sean rentables para así crecer su negocio, por lo que invitó a conocer y probar su plataforma que está disponible a través de Citizen.





OPORTUNIDAD PARA EL CANAL AL ACTUALIZAR A **RED HAT ENTERPRISE LINUX 9**

DE VISITA EN MÉXICO, ADRIÁN CAMBARERI, RHEL BUSINESS UNIT LATIN AMERICA GEO MANAGER Y ALEJANDRO DIRGAN, RHEL LATIN AMERICA SPECIALIST SOLUTION ARCHITECT, HABLARON DE LOS BENEFICIOS QUE OFRECE LA VERSIÓN RED HAT ENTERPRISE LINUX 9, ANUNCIADA RECIENTEMENTE, DE LA CUAL TODAVÍA MUY POCAS EMPRESAS SE HAN ACTUALIZADO.

Autor: Álvaro Barriga



mbos especialistas destacaron la labor de sus asociados tecnológicos, así como la de sus canales, de quienes toman en cuenta sus observaciones para desarrollar mejores tecnologías.

RHFI 9

"Hace unos meses se cumplieron 20 años de la primera versión de Red Hat Enterprise Linux, en aquel tiempo RHEL tenía el propósito de ofrecer la misma calidad al mercado con los mismos tipos de servicios que ofrecían los grandes sistemas UNIX, pero a una fracción del precio, combinando dos elementos muy importantes: la innovación y la estabilidad en una única plataforma Linux para utilización de entornos de misión crítica, que a lo largo de estos 20 años se ha evolucionado y adoptado de manera masiva hasta ser hoy la plataforma sobre la que se despliegan la mayoría de las aplicaciones a nivel mundial", aseguró Cambareri.

Añadió que hoy las áreas de TI enfrentan desafíos más relacionados con el área de la nube, el cómo hacer para crear aplicaciones y ejecutarlas de manera eficiente, administrar ese conjunto de tecnologías de hardware y software tan heterogéneos que componen la nube híbrida, muchas veces sin tener las capacidades y el conocimiento, "mucha veces la tecnología evoluciona tan rápido que muchas veces el mercado no tiene la capacidad de generar a los profesionales para administrar esa tecnología. "Con RHEL estamos transformando la plataforma de tal manera en que podamos ofrecerla como un conjunto de servicios de gestión de nube, de tal manera que todos esos elementos que el área de TI tiene que hacer, confíen en la plataforma para que los haga de manera práctica".

El especialista señaló que lo que vamos a ver desde RHEL 9 hasta RHEL 10 (en tres años) es la incorporación progresiva de un conjunto de servicios de administración de la nube híbrida a través de la plataforma y el sistema operativo, sin necesidad de ser expertos.

Canal

Según Cambareri, la marca trabaja fuertemente con su cadena de distribución, con diferentes alianzas estratégicas a nivel local, regional y global, "son parte esencial de todo lo que hacemos de go to market. Nos hemos reunido con los distribuidores e integradores para contarles las novedades y hacer un trabajo integral", agregó que la marca ofrece capacitaciones a su canal para que tengan mejores herramientas de cara a los usuarios.

CPara un integrador, seleccionar la plataforma y el sistema operativo que le da mayor libertad para construir sus soluciones es esencial, porque no sólo le permite llegar con una solución integral hacia su cliente, sino también optimizar en términos de su margen, entonces RHEL es la plataforma que le va a permitir tener acceso a más de 5 mil aplicaciones certificadas para la plataforma y con ello enriquecer su propuesta comercial": Alejandro Dirgan.

Más datos

- •Según la marca, RHEL 9 combina código confiable, abierto y reforzado con servicios basados en la nube, lo que potencia las cargas productivas de trabajo tradicionales de próxima generación, además de permitir el impulso en la transformación empresarial, en conjunto con las fuerzas del mercado en evolución y las demandas de los clientes en un mundo de TI automatizado y distribuido.
- •RHEL 9 admite diferentes arquitecturas de hardware que van desde x86, IBM Power, Mainframes, hasta arquitecturas ARM, así como la ejecución en máquinas físicas y virtuales, en contenedores e incluso integrados en dispositivos.
- •Garantiza la seguridad de datos de los usuarios. Si bien las cadenas de suministro de software son compleias y los exploits, el ransomware y otros problemas de ciberataques están presentes, RHEL 9 vincula la innovación de código abierto en Linux con la seguridad y la confianza de la que depende la empresa moderna.





VEEAMON:

ESTRATEGIAS QUE INVOLUCRAN A LOS CANALES

TRAS TRES AÑOS DE AUSENCIA Y CON EL COMPROMISO DE REGRESAR A LOS EVENTOS PRESENCIALES ANUNCIADO EN LAS VEGAS, NEVADA, EN MAYO, VEEAM LLEVÓ A CABO SU PRIMER EVENTO PRESENCIAL EN MÉXICO, EN EL QUE PRESENTÓ LAS NUEVAS ALTERNATIVAS QUE TIENE PARA LOS CANALES EN MATERIA DE CIBERSEGURIDAD, ALMACENAMIENTO REMOTO A TRAVÉS DE LA NUBE Y PROGRAMAS EN GESTIÓN DE EMERGENCIAS.

Autor: Karime Vázquez

n su conferencia de prensa, Danny Allan, Director Técnico. compartió con los asistentes que, de acuerdo con los datos recabados, la preocupación de las empresas respecto al aumento de los ciberataques. Remarcó que las compañías se encuentran en un punto en el que es importante no sólo implementar soluciones seguridad, sino almacenamiento remoto protocolos de emergencia, además de conocer la forma de usar estas herramientas para evitar ataques y no sólo para actuar en caso de que ocurran.



Para Mauricio González. Vicepresidente de América Latina en Veeam, el punto clave consiste en no ser reactivos. sino de prevenir a través del conocimiento, entender cómo los ataques y amenazas de seguridad son evitables, ya que no sólo se trata de tecnología sino de contar con estrategias que abarquen todos los sectores de las organizaciones: desde los altos ejecutivos, pasando por el área de seguridad y llegando a los usuarios finales.

A través de sus programas e información en múltiples formatos disponible en su web, la compañía busca informar a los canales respecto a las acciones que pueden implementar y las promociones que la plataforma ofrece en capacitación, demostraciones y asesoria a través de sus socios.



SARA WILSON



MAURICIO GONZÁLEZ

CCLos clientes necesitan alguien que les venda tecnología, los clientes necesitan alguien que les ayude a sus problemáticas y que le agregue valor a las organizaciones": Mauricio González.

Por su parte, Sara Wilson, Directora de Canales para Latinoamérica en Veeam, compartió con eSemanal algunas de las promociones vigentes para los canales:

•10% de descuento al contratar Kasten de manera directa o a través de los mayoristas.

En tanto, Tomas Dacoba, Marketing Director Latin America & Caribbean en Veeam, destacó el trabajo de los canales y su importancia para la marca, resaltó que las iniciativas de marketing de la compañía están muy orientadas a desarrollar negocios. Abelardo Lara, Director en México de Veeam, resaltó la importancia del país para la compañía, donde tienen más de ocho años de presencia, indicó que son más de 30 personas para atender el mercado local, con más de 2500 clientes. Finalmente, los directivos reiteraron su invitación a los canales para acercarse a sus socios que también ofrecen soluciones integradas en ciberseguridad. almacenamiento y respaldo en la nube.

TOMAS DACOBA

Remarcaron que el compromiso de la firma se encuentra en dar al canal las herramientas necesarias para abordar temas que, de acuerdo con datos a nivel mundial, preocupa a toda la industria tecnológica.





KINGSTON **CUENTA CON EQUIPOS PARA TODOS LOS** USUARIOS

Autor: Karime Vázquez

·LA COMPAÑÍA ANUNCIÓ EL LANZAMIENTO DE SUS NUEVAS UNIDADES SSD Y RAM EL SECRETO PARA MANTENERSE A LA VANGUARDIA ES LA VERSATILIDAD Y ACCESIBILIDAD EN **SUS DISPOSITIVOS**



n su conferencia de prensa, Oscar Martínez, Director Regional para México

y Centro América en Kingston, explicó que el motivo por el que la compañía se ha mantenido a la vanguardia es gracias al desarrollo de dispositivos que garantizan la eficiencia, rapidez y adaptabilidad para realizar actividades cotidianas o labores empresariales.

"KINGSTON OFRECE TECNOLOGÍA ACCESIBLE QUE NOS PERMITE ACTUALIZAR LOS EQUIPOS MEJORANDO SU RENDIMIENTO CON UNA MÍNIMA INVERSIÓN ECONÓMICA Y SIN TENER QUE RECURRIR A LA COMPRA DE UN NUEVO EQUIPO": OSCAR MARTÍNEZ



OSCAR MARTÍNEZ

Sus nuevos dispositivos SSD y RAM, diseñados para ser aliados en tareas simples como entretenimiento, trabajo o escuela, hasta actividades complejas que requieren hardware especializado, estarán disponibles a partir de octubre de este año a través de sus mayoristas.

Estrategia que prioriza a los canales

En entrevista para eSemanal, Cristina Carbajal, Gerente General de la marca en México, remarcó que a través de capacitaciones y encuentros informativos para los canales, la compañía busca llegar a un segmento de usuarios finales amplio; desde conjuntos empresariales, hasta gamers profesionales; ambos sectores han tenido un crecimiento importante en los últimos dos años.

Además invitó a los canales a acercarse para conocer más sobre las nuevas soluciones que ofrece el fabricante y sequir sus redes sociales para saber más sobre sus nuevos productos v eventos exclusivos para el canal.



CRISTINA CARBAJAI

LO NUEVO DE KINGSTON TECHNOLOGY

SSD NV2 - ELNV2 PCIe 4.0 NVMe SSD de Kingston solución de almacenamiento de última generación impulsada por un controlador Gen 4x4 NVMe que ofrece velocidades de lectura/escritura de hasta 3500/2800 MB/seg. con menos requisitos de energía y menor temperatura. El diseño compacto de un solo lado M.2 2280 (22 x 80 mm) con almacenamiento hasta 2TB, ahorra espacio para otros componentes, ideal para portátiles más delgados, sistemas de factor de forma pequeño (SFF) y placas madre personalizadas. Disponible en capacidades de 250GB - 2TB2.

Kingston FURY Renegade DDR5 **RGB**-rendimiento en plataformas DDR5 con memoria 6400MT/s v 16 efectos de iluminación RGB personalizables. Diseño de disipador de calor negro y plateado con una barra de luz LED que utiliza la patente de Kingston Infrared Sync Technology para proporcionar efectos de iluminación RGB.



Kingston FURY Beast DDR4 RGB Edición especial – Rendimiento con velocidades 3200 MT/s v 3600 MT/s. disipador de calor blanco e iluminación RGB. Personalizablecon software Kingston FURY CTRL con la tecnología patentada Infrared Sync Technology. Disponible en latencias CL16-18, capacidades de módulo único de 8 GB v 16 GB v capacidades de kit de 16 GB y 32 GB. Garantía ilimitada de por vida. Disponible para cualquier sistema basado en Intel o AMD.











MANAGEENGINE: EL TRABAJO AUTOMATIZADO ES EL FUTURO

Autor: Karime Vázquez

FNFI MARCO DE LA CUARTA CONFERENCIA DE USUARIOS DE MANAGEENGINE EN MÉXICO, ANDRÉS MENDOZA, JEFE TÉCNICO REGIONAL DE LATINOAMÉRICA. REMARCÓ LA PRIORIDAD DE **IMPLEMTENAR PROCESOS** DE AUTOMATIZACIÓN EN LAS **EMPRESAS OUE BUSCAN MEJORAR SUS DINÁMICAS** LABORALES Y CAPACITAR A SUSTRABAJADORES PARA UN FUTURO QUE DEPENDERÁ DE LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN.



través de una serie de estrategias y pláticas uno a uno con las empresas, compañía busca capacitar al personal y directivos en la automatización de los procesos de trabajo, con el propósito de mejorar

los esquemas laborales que cambiaron por completo tras la pandemia, principalmente, con la implementación de estrategias de teletrabajo.

Los cambios ocurridos durante el 2020, en el que todas las empresas enfrentaron retos debido a que no contaban con infraestructura ni logística capaces de soportar y adaptarse para el trabajo remoto. Dos años después, las preocupaciones se centran en saber hasta qué punto son capaces las compañías de administrar el trabajo fuera de las oficinas atendiendo a las necesidades, por un lado, de sus trabajores, y por el otro, de los clientes.

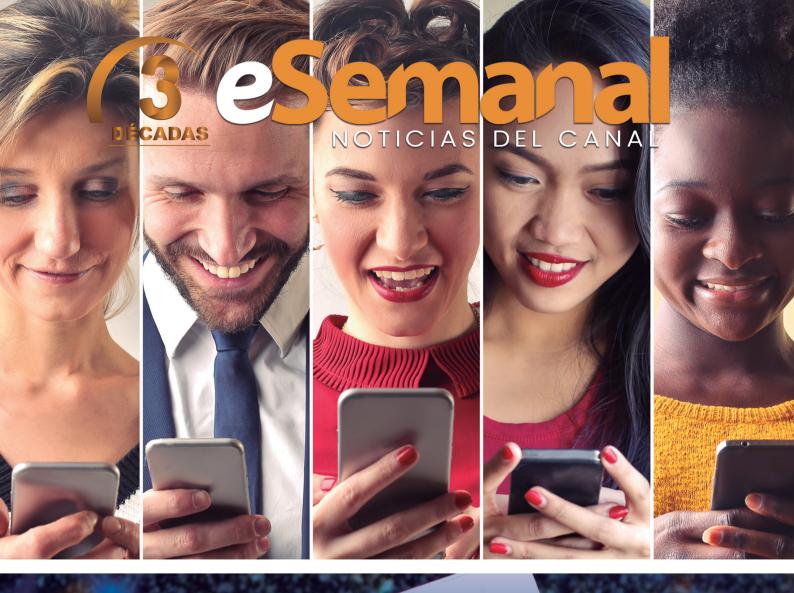


CCLa pandemia democratizó el acceso a las TI sólo para ciertos sectores. Lo que necesitan las empresas para continuar la transformación digital es entender que el trabajo ahora no sólo es remoto, sino desde cualquier lugar. Necesitamos empleadores que entiendan la forma en la que el trabajo ha evolucionado y empleados listos para los cambios que vendrán": Andrés Mendoza.

La estretagia de ManageEngine para expandir las estrategias de automatización consiste en dar capacitaciones técnicas que permitan a las áreas no especializadas en el uso de software tomar decisiones estratégicas que impulsen su trabajo en conjunto con otras áreas, impulsando el rendimiento de la organización en su totalidad, lo que se traduce en trabajos y servicios de mayor calidad, rápidez y satisfacción.

Para lograrlo, la firma tradujo y adaptó su contenido (cursos y capacitaciones) al español, con la finalidad de que los canales, que buscan renovarse y tengan acceso a las herramientas que ofrecen. Además, anunciaron el regreso de los encuentros con socios y pláticas de asesoría personalizada que contemplan la situación económica del país con modelos flexibles.

Finalmente, Andrés Mendoza concluyó invitando a los canales consolidados a conocer su portafolio de opciones, ya que cuentan con las herramientas que necesitan para automatizar sus empresas, y también a pensar en ManageEngine como un aliado estratégico, y no sólo como una herramienta de automatización.



MANTENTE INFORMADO

- •Noticias •Fabricantes •Integradores •Laboratorio de Pruebas•Productos
- •Tendencias •Oportunidades de negocio

www.esemanal.mx

www.youtube/noticiasdelcanal



DELL TECHNOLOGIES

FORUM 2022: CONSOLIDANDO CANALES DESDE LA INNOVACIÓN, EL LIDERAZGO DIGITALYTENDENCIAS

Autor: Raúl Ortega

-EL PARTNER ADVISORY BOARD (PAB) UN ESPACIO PARA ESCUCHAR A LOS CANALES Y CONSTRUIR PROGRAMAS CON BASE EN SU OPINIÓN

-EL ESTUDIO AVANCES INNOVADORES EN LA INTERSECCIÓN ENTRE LAS PERSONAS Y LA TECNOLOGÍA, REVELÓ A LA FUERZA LABORAL COMO UNA VARIABLE IMPORTANTE EN LA ECUACIÓN DEL ÉXITO EMPRESARIAL

-DESPUÉS DE DOS AÑOS DE FORMATO DIGITAL, SE REGRESA DE MANERA PRESENCIAL AL DELL TECHNOLOGIES FORUM 2022 CON UN AFORO DE MÁS DE 2 MIL PERSONAS



quien realizó un recorrido por las tres décadas de vida de la compañía, su evolución y tendencias, con especial interés en temas como ciberseguridad, ambientes multicloud, trabajo remoto, 5G, Edge y modelos 'As a Service'. "Con el auge de las conexiones inalámbricas, la necesidad de un rápido procesamiento de datos, menor latencia y mejores anchos de banda, todo ello gracias al 5G y Edge, además las empresas ya no compran necesariamente los activos sino tiempos de respuesta, por lo que nos estamos enfocando cada vez más en estos modelos", aseguró.



EN 2007-2008 (PROGRAM PARTNER DIRECT) SE CAMBIÓ EL MODELO DE VENDER DIRECTO A VENDER A TRAVÉS

DE PARTNERS, EN 2010 (PARTNER PROGRAM) SE CREÓ FORMALMENTE UN PROGRAMA Y EN 2016 (PROGRAMA UNIFICADO DE CANALES) UNIFICA CON LOS

ÁLVARO CAMARENA PROGRAMAS DELL, ADEMÁS, PARA

LOGRARLO TUVIMOS LARGAS JUNTAS CON LOS PARTNERS PARA CREAR EL PROGRAMA Y ACTUALMENTE ES MÁS DEL 60% EL NEGOCIO QUE VA A TRAVÉS DE LOS SOCIOS Y VA CRECIENDO": ÁLVARO CAMARENA.

El programa de canales tiene como pilares ser simple, predecible y rentable, lo cual ha rendido frutos puesto que ya con varios años en marcha, Dell Technologies cuenta con 107 canales, al respecto Miriam García, Directora de Canales de Dell Technologies México, comentó: "Desde sus inicios, el programa se diseñó para ser simple, predecible y rentable, lo que les permite crecer al unísono y entregar soluciones tecnológicas en diferentes regiones".

"SIMPLE: TENEMOS UN PROGRAMA MUY ESTABLECIDO Y SENCILLO, PARA QUE LOS PARTNERS

ENTIENDAN CUÁLES SON SUS RETOS. **NECESIDADES**

CÓMO **HACER** NEGOCIO FÁCILMENTE **NOSOTROS:** CON PREDECIBLE: ELLOS SABEN CUÁNTO NEGOCIO VAN **GANAR** EN CADA **PROYECTO** RENTABLE: EN LA **ACTUALIDAD** PARTNER DE DELL ES UN



La compañía cuenta con 107 partners metálicos de los cuales 55 son Gold, 35 Platinum y 17 Titanium, aunado a esto, Rafael Schuh, Director de Estrategia de Canales y Programas, habló sobre el "Consejo de Canales, PABs (Partner Advisory Board)" como una pieza fundamental para desarrollar el programa y ayudar a crecer a los canales: "Nuestro programa es plataforma del crecimiento

de los canales y escuchamos aué necesitaron para afianzar su conformidad en la compañía, pero también para que puedan crecer y aliarse con Dell".

"FI CONSEJO DE CANALES SE REALIZA DOS VECES POR AÑO. YA QUE ES UNA PARTE **FUNDAMENTAL PARA** NOSOTROS ESCUCHAR ESTA RETROALIMENTACIÓN PARA SEGUIR RAFAEL SCHUH DESARROLLANDO EL PROGRAMA":



RAFAELSCHUH.

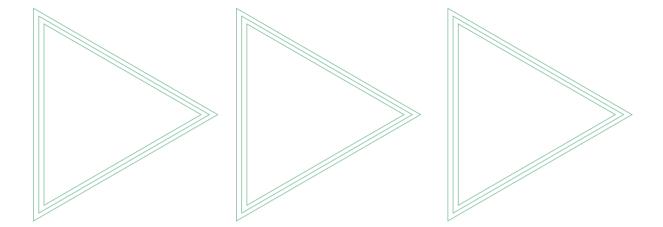
La charla cerró con la participación de Marcos Ibáñez, Director Regional de Ventas y Marketing Dell Technologies, quien ahondó más sobre el programa de canales recordando que además de los 107 partners que denominan como metálicos, tienen miles de canales que aun no están en esta categoría, sin embargo, la marca a través de Account Managers los desarrollan e impulsan para generarles mayores oportunidades, al respecto, Ibáñez compartió: "Antes de que estos canales pasen a ser metálicos, tenemos un equipo de Account Managers que

nos encargamos de desarrollar previamente para graduarlos, lo que evidencia que nuestro programa está conectado".

"A PESAR DE OUE **NUESTRO PROGRAMA** GLOBAL. **FORMA** LOCAL **LOGRADO HEMOS** HACER ADECUACIONES, **INCLUYENDO** MÉXICO, AYUDÁNDOLES A REGISTRAR



MARCOS IBÁÑE7



OPORTUNIDADES Y LOS TRATAMOS COLABORATIVAMENTE PARA HACFRI OS GANAR": MARCOS IBÁÑEZ.

Keynote

La presentación principal dio comienzo con un mensaje poderoso de Michael Dell, CEO de Dell Technologies, quien recordó la importancia de los datos en los tiempos que corren, explicando la importancia de las tecnologías no sólo que hacen posible el resguardo de la información, sino más importante, cómo es posible emplearlos. "Hemos apoyado y hemos desarrollado un conjunto de tecnologías, que nos han traído a la realidad y han moldeado nuestro mundo digital. Ahora, continuamos liderando el futuro digital, un futuro lleno de posibilidades que dependen de la eficacia con la que se usen los datos y la optimización de esos datos según la ubicación. Damos el próximo paso, y lo ubicamos en el centro de un ecosistema de múltiples nubes que abarca el borde a los procesos de IA y permite transferir datos a través de redes 5G en entornos altamente automatizados, gracias a evaluaciones de resiliencia cibernética a fin de ayudarlo a

identificar vulnerabilidades y riesgos

cibernéticos".

"INNOVACIONES ΕN ALMACENAMIENTO DEFINIDO POR SOFTWARE, **QUE AMPLÍAN NUESTRAS** FUNCIONALIDADES DE **ALMACENAMIENTO** HASTA LAS NUBES PÚBLICAS, LO QUE **BRINDA UNA EXPERIENCIA** DE MÚLTIPLES NUBES. **SUMADO A LAS ASOCIACIONES** ESTRECHAS CON VMWARE PARA IMPLEMENTAR TANZU,

TRANSFORMACIÓN DEL MÉTODO DE DESARROLLO, ENTREGA, ADMINISTRACIÓN Y EJECUCIÓN SEGURA DE LAS APLICACIONES Y LA POSIBILIDAD DE ACCEDER A TODAS NUESTRAS OFERTAS COMO SERVICIO CON APEX, LO QUE GARANTIZA EL TIEMPO DE INGRESO AL MERCADO Y LA INNOVACIÓN": MICHAEL DELL.

Durante el Keynote también se dieron cita Luis Goncalvez, líder de Dell Technologies LatAm, Kyle Leciejewski, SVP, Global Security Sales Storage, Platforms and Solutions, Apex as-a-Service solution, Marcus Dantus, Fundador y presidente De Startup México y Tiburón del Programa Shark Tank México, entre otras personalidades.

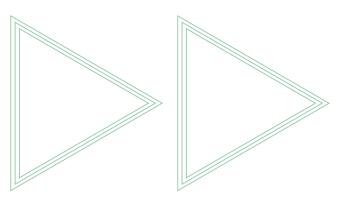
Estudio: Avances innovadores en la intersección entre las personas y la tecnología

Por otra parte, Juan Francisco Aguilar, Director General de Dell Technologies México, presentó un estudio realizado por la marca en donde se revelaron datos importantes entorno a la transformación digital acelerada, el avance de la conectividad, la productividad y la empatía.

Estudiar las formas de comportamiento de las instituciones sobre cuál es la nueva dinámica de trabajo y cómo se comportan las organizaciones en términos de la fuerza laboral para la atracción de talento, son elementos indispensables para entender la nueva realidad y mercados en la que devendrá la tecnología, así bien, el estudio (Avances innovadores en la intersección entre las personas y la tecnología) detalló el universo que contempló, 10 mil 500 tomadores de decisiones de negocio y del área de Tecnologías de la Información, así como colaboradores, 14 Industrias, incluyendo salud pública y privada, educación, TI/Tecnología Telecomunicaciones, Retail y finanzas y se ubicó en más de 40 países, incluido México.

Finalmente, Juan Francisco Aguilar, dijo: "El trabajo accesible desde cualquier lugar llegó para quedarse. Las culturas de las organizaciones deben adaptarse para mantener el ritmo de cambio actual y el equilibrio entre el trabajo y la vida personal requiere de estrategias centradas en las personas y en trabajar desde cualquier lugar".

MICHAEL DELL



"EL AVANCE DE LAS ORGANIZACIONES SE LOGRARÁ CON LOS MIEMBROS DEL EQUIPO AL FRENTE, ES DECIR, NO CENTRÁNDOSE EN EL NEGOCIO O EN EL OBJETIVO, SINO CENTRÁNDOSE EN CADA UNA DE LAS PERSONAS QUE LABORANENLA ORGANIZACIÓN, YA QUE, LAS PERSONAS SON Y SERÁN FUENTE INTEGRAL DE LA CREATIVIDAD, Y EL VALOR, Y ESA ALIANZA ENTRE HUMANOS Y MÁQUINAS BIEN PLANEADA TIENE LA CAPACIDAD DE LIBERAR TODO EL POTENCIAL INNOVADOR": JUAN FRANCISCO AGUILAR.

No se debe perder de vista que para lograr estos resultados es importante que los CIO modernicen las TI, construyendo una base segura y ofreciendo experiencias de trabajo intuitivas e inteligentes.



JUAN FRANCISCO AGUILAR

DATOS RELEVANTES DEL ESTUDIO:

Conectividad: El 43% considera que la organización debe recibir mayor claridad en relación con el compromiso con un trabajo flexible y las practicidades para que funcione. Un 61% preferiría ver a sus líderes meior equipados para administrar efectivamente los equipos remotos y un 50% les gustaría ser empoderados para elegir su modelo de trabajo y recibir las herramientas e infraestructura necesaria.

Productividad: El 27% dice que su trabajo es estimulante y no repetitivo, mientras el 75% esperaría aprender nuevas habilidades v tecnologías como liderazgo, cursos de aprendizaje automático o centrarse en oportunidades más estratégicas para elevar su rol. Por otra parte a las empresas les preocupa no poder mejorar su fuerza laboral y competir por falta de presupuesto, el 26% de los encuestados temen que se les excluyadel mundo porque notienen los fondos para invertir en la tecnología adecuada, por lo que el modelo As-a-Service se vuelve una opción favorable para muchas empresas.

Empatía: El 49% de los encuestados amenudos e sienten abrumados por tecnologías complejas, lo que requiere de adaptar los programas de cambio alas habilidades de las personas.

Dell Technologies Forum 2022 reunió a más de 2 mil personas, entre los que se incluyeron empresas de la talla de AMD, Intcomex, TD Synnex, CT Internacional, Grupo CVA, Ingram Micro, Exel del norte, Xweb y más.



MANTENTE INFORMADO EN NUESTRAS REDES SOCIALES







Manténte informado suscríbete a nuestro NEWSLETTER

Y RECIBE TODAS LAS NOTICIAS DE LA INDUSTRIA TIC



www.esemanal.mx