

3
DÉCADAS

3 de Octubre 2022 · Año 31 | No. 1495

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL



CT INTERNACIONAL
Soluciones Financieras
Innovadoras

GUÍA DE COMPRA
Herramientas Financieras
de Mayoristas

HP INC.
16^a Entrega de
Premios Monarca

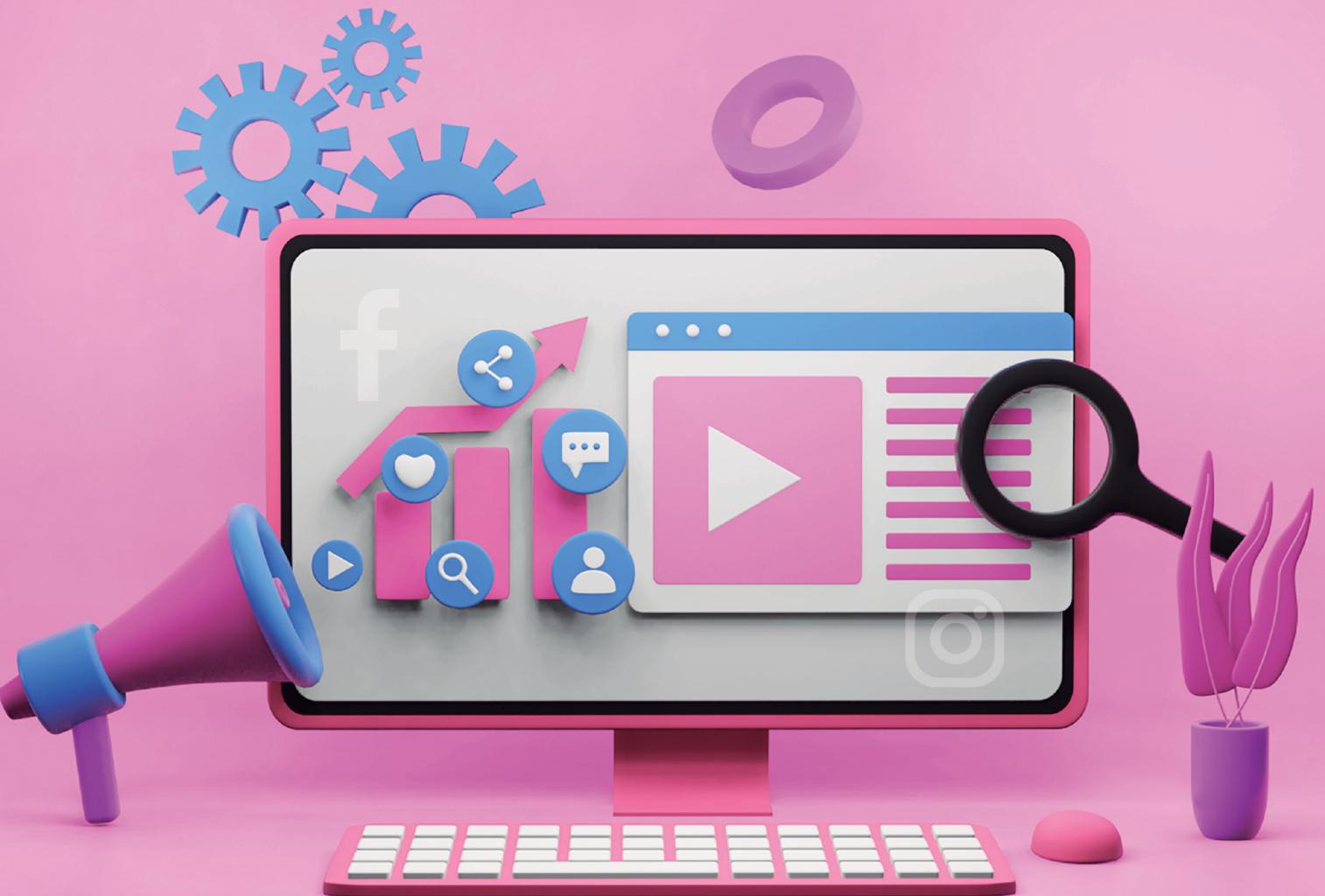
Código de Barras y QR potencial de negocio



eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

CONOCE NUESTROS SERVICIOS DIGITALES



- Estrategías comerciales
- Soluciones de comunicación
- Oportunidades de negocio

www.esemanal.mx ventas@esemanal.mx



Álvaro Barriga •

En Código de Barras y QR la tendencia es favorable para el canal

Aunque no existe una cifra exacta sobre el valor de mercado en los códigos QR y de barras en México, especialistas del canal consideran que la oportunidad supera los 90 millones de dólares anuales.

Si bien la crisis sanitaria mundial ha beneficiado a algunas tecnologías y a otras no, en el caso del mercado de código de barras y QR han encontrado alternativas, así como todos los accesorios alrededor de ellos como: impresoras, lectores y suministros, ya que son necesarios para la operación del día a día.

Algunos usos y oportunidades para los códigos QR están en: 1) salas de conferencias y hoteles: para proporcionar información y mensajes de bienvenida en espacios determinados. 2) Publicidad: Para brindar información sobre el domicilio comercial, teléfono de la empresa, direcciones de correo electrónico, URL con direcciones de sitios web o páginas web específicas, vínculos para aplicaciones móviles. 3) Seguridad: Para autenticación de cuentas en línea (los usuarios escanean un código con su smarphone para iniciar sesión automáticamente); Wi-Fi (almacena contraseñas); claves de accesos mediante doble verificación. 4) Restaurantes (Contactless): Se incluyen los menús, ofertas o promociones del día, precios y horarios. Con mayor auge a partir de la pandemia y de evitar el contacto. 5) Aeropuertos: El código contiene información sobre horarios, salas de espera, destino y número de vuelo. 6)

Entretenimiento: Se puede incluir en espacios como el cine sustituyendo al boleto o acceso de entrada, también es posible acceder a una prueba de juego (gaming). 7) Industria: almacenes con información sobre inventarios, disponibilidad, ubicación y características. 8) Salas de conferencias, hoteles, publicidad, seguridad, restaurantes (Contactless), aeropuertos, entretenimiento e industria, algunas de las múltiples opciones de negocio para los códigos.

Cabe señalar que los expertos consideran que los códigos de barra siguen siendo útiles, pero el uso masivo está en el QR.

En esta edición, el quipo consultó a especialistas de Citizen, EC Line, Newland, Zebra y el mayorista especializado Azerty, quienes coinciden en que la cantidad de usuarios con acceso a internet de alta velocidad crecerá de forma exponencial en los próximos años, aunado al aumento del uso de dispositivos inteligentes como smartphones, serán la puerta de entrada para el uso masivo de códigos QR. El pasado 22 de septiembre se llevó a cabo la décimo sexta edición de la entrega de los premios Monarca de HP In., se trata del reconocimiento que hace el fabricante a sus mejores socios del canal. En el evento, Carlos Cortés reconoció que 2023 no será un mejor año en términos económicos, ya que la inflación está apretando demasiado a los consumidores, pero señaló que la buena noticia es que el regreso a clases presenciales y a las oficinas está propiciando un crecimiento en el mercado comercial y empresarial.

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

7 En México el mercado para **CÓDIGO DE BARRAS Y QR** supera los 90 millones de dólares anuales



PUBLIRREPORTAJE

20 CT INTERNACIONAL SOLUCIONES

Financieras Innovadoras, sencillas y flexibles

19 MI CUMPLE ESEMANAL

GUÍA DE COMPRA

25 HERRAMIENTAS FINANCIERAS DE MAYORISTAS

FABRICANTES

28 XVI Entrega de los Premios Monarca de **HP INC.**

39 GTC 2022 de **NVIDIA** revela nuevos lanzamientos dirigidos al metaverso y los vehículos autónomos

41 HPE: Los protagonistas de la transformación digital son los canales

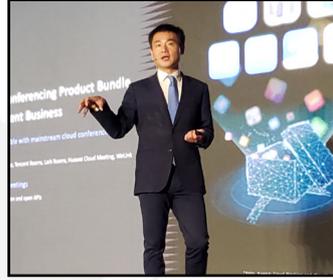


CT INTERNACIONAL



GUÍA DE COMPRA

45 HUAWEI reafirma su compromiso con México y presenta nuevas soluciones empresariales



HUAWEI

DESARROLLADORES

32 CONTPAQI afianza e incentiva el negocio en tiempos de incertidumbre

37 Partner Connect 2.0 de **VMWARE:** los beneficios están en SaaS, suscripciones y servicios



VMWARE

MAYORISTAS

34 LOL PARTNER EXCHANGE 2022 comparte visiones, tendencias y oportunidades para los canales

TENDENCIAS

43 El 45% de las consultas en México se hacen de manera remota:

FUNSALUD



PRODUCTOS

47 PRODUCTOS

BÚSCANOS EN:



/NOTICIASDELCANAL



/NOTICIASDELCANAL



ESEMANAL



ESEMANAL



55 7360 5651

WWW.ESEMANAL.MX

DIRECTORIO

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

Reporteros Raúl Ortega 55 5090-2059 raul.ortega@esemanal.mx 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.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

En México el mercado para CÓDIGO DE BARRAS Y QR supera los 90 millones de dólares anuales

- LOS CÓDIGOS DE BARRAS Y QR SON UNA PUERTA DE ENTRADA PARA MAXIMIZAR LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE Y EN CONSECUENCIA LA FIDELIZACIÓN Y GANANCIAS DE LAS EMPRESAS
- SALAS DE CONFERENCIAS, HOTELES, PUBLICIDAD, SEGURIDAD, RESTAURANTES (CONTACTLESS), AEROPUERTOS, ENTRETENIMIENTO E INDUSTRIA, ALGUNAS DE LAS MÚLTIPLES OPCIONES DE NEGOCIO PARA LOS CÓDIGOS
- LOS CÓDIGOS DE BARRA SIGUEN SIENDO ÚTILES, PERO EL USO MASIVO ESTÁ EN EL QR

Autor: Raúl Ortega





En la medida que la transformación digital avanza y las tecnologías se democratizan, los usuarios finales tienen expectativas muy altas al momento de ser atendidos y en caso de no estar preparadas las empresas, pueden buscar opciones alternativas en la vasta oferta que existe en el mercado, es por ello que, contar con herramientas como los códigos QR y de barras ayudan a las organizaciones a agilizar sus procesos de venta, inventarios y atención al cliente, lo que se traduce en mayores ingresos, pero todavía más importante, fidelizar a sus clientes.

El mercado de código de barras y código QR guarda alto potencial de negocio, pues su fabricación determinada para guardar y codificar información de los productos y servicios, permiten que crucen o se enlacen otros productos como son las impresoras térmicas, software, etiquetas, lectores, lo que eventualmente podría ser la puerta de entrada de las empresas en su proceso de transformación digital.

Conocer los aspectos o características innovadoras de los códigos QR y de barras permite a las empresas conocer de mejor forma las ventajas que se adecuan a su core de negocio, aunque acercarse con los canales garantiza no sólo un conocimiento especializado, sino la confección de una solución llave en mano que maximice los negocios en términos de ventas, productividad y quizá, uno de los tópicos más relevantes en la actualidad para las compañías, la extraordinaria experiencia del cliente.

Tendencias y mercado maduro

En la actualidad, el uso de los códigos de barras se ve más lejano y acercado al desuso o por lo menos, la sustitución por los códigos QR, abriendo paso a nuevas tendencias y negocios, principalmente por su flexibilidad de acceso, es decir, desde un teléfono inteligente es posible verificar información del servicio o productos, esto sin perder de vista la tecnología de RFID (identificación por radiofrecuencia), la cual Citizen la observa como una tendencia presente.

“Se pueden considerar dos etapas en el pre y postpandemia, las políticas de sana distancia fomentaron el uso de los códigos bidimensionales, sin embargo, esto no se reflejó en el incremento de hardware, la tendencia permanece estable con pequeña tendencia hacia los procesos RFID”: Julio Martínez, Country Manager Citizen México.

Pese a que la tendencia está encaminada a las nuevas tecnologías, existe toda una base instalada para el uso de los códigos de barras y QR, la cual si bien más adelante podrá transitar a los nuevos desarrollos, de momento continuará trabajando con lo que ya cuenta, indicio de negocios seguros y constantes, al respecto Wilfredo Moros, Director Comercial de EC Line consideró que el uso de dispositivos para la lectura de los códigos (barra y QR) toman mayor fuerza debido a uso extendido y aseguró: “Cualquier producto terminado que se venda en un establecimiento tiene un código de barra con el que se identifica desde la planta que lo manufactura y sirve para controlar ingresos y egresos en los diferentes procesos de la cadena de comercialización. Por otro lado, el uso de aplicaciones y soluciones en las que los clientes pueden tener una mejor experiencia utilizan códigos QR para simplificar el proceso de captura de datos”.



¡ Evolucionata tu negocio con los escáneres de Zebra !



DS2208

Lector Imager Standar 1D y 2D con cable USB



DS9308

Lector Imager 1D y 2D con USB



DS4608

Lector HD Imager 1D y 2D con cable USB

¡ Identifican todo tipo de códigos !

Contáctanos

www.azerty.com.mx

CDMX 55 5082 0100 | MTY 81 8125 8200

Product Manager | Juan Romero
fromero@azerty-mexico.com.mx

☎ 55 5296 1189

Lo anterior retoma un elemento importante y que puede ser capitalizado por los canales al momento de ofrecer productos o soluciones basados en códigos de barras o QR, al garantizar una mejor experiencia por parte del cliente, disminuyendo los tiempos de espera al identificar la existencia del producto, sus características, dónde se encuentra, si tiene algún tipo de descuento u oferta e incluso, utilizarlo como una herramienta de fidelización. Cabe resaltar, su aplicación no está determinada por el tamaño de la organización, es decir, el canal tiene carta abierta para ofrecerlo desde una PyME hasta un conglomerado.

“Los sistemas de códigos de barras están siendo adoptados por más clientes en todas las industrias. Si bien muchos clientes de gran tamaño, como empresas de manufactura y supermercados, llevan años trabajando con estas soluciones, estamos viendo una tendencia cada vez mayor en pequeñas y medianas empresas. Son ellas las que están empezando a apostarle al código de barras por el valor agregado e iniciar su transformación digital”: Daniel Vargas, Gerente Regional de Producto para Soluciones de Suministros y RFID en Zebra.



DANIEL VARGAS



SNBC®

WWW.SNBC.COM.MX



ID & BARCODE
SOLUTIONS.
|||||

WWW.IDBARCODESOLUTIONS.COM.MX

DISTRIBUIDORES@IDBARCODESOLUTIONS.COM.MX

SALESMX@SNBC.CN

TELEFONO: 55 77 02 21 87



El entorno

Es una realidad conocida que la pandemia afectó a los mercados al paralizar las cadenas de producción, así como las de logística, acentuándose todavía más por la inflación y los conflictos armados, no obstante, la pandemia impulsó negocios que estaban soportados en comercio electrónico, lo que también propició la adquisición de equipos para inventariar las mercancías, tener un mayor control y administrar los envíos, todo ello posible gracias a los códigos de barras o QR.

“Una demanda que aumenta día a día, y más por la escasez mundial de chipsets para el armado de productos de lectura de códigos de barras, no importando la inflación actual en México, la demanda existe y cada vez es mayor”: Carlos Tavares, Ventas México y Centroamérica en Newland.

No es justo asumir de manera homogénea el costo de las afectaciones por la crisis sanitaria, incluso dentro de la misma industria TIC y el nicho de negocio de cada compañía, pues el golpe asestado por la pandemia a las empresas desequilibró de forma diferente a cada una; mientras algunas se beneficiaron o bien, sus pérdidas fueron mínimas, otras más estuvieron al borde del colapso y en casos trágicos, desaparecieron. “Hemos sufrido algunos obstáculos por diferentes circunstancias desde la pandemia, afortunadamente se han encontrado varias alternativas en el mercado del código de barras y todos sus adyacentes (impresoras, lectores y suministros) estos seguirán siendo una necesidad para nuestro día a día”: Rubén Márquez, Product Manager Zebra en Azerty.

“El mercado ha estado muy volátil: las condiciones logísticas e incrementos de costos, más la de falta de componentes han influido en la forma de comprar, muchos clientes han detenido sus proyectos, otros comprando lo necesario, lo que mantiene un mercado con poco crecimiento”: Julio Martínez, Country Manager Citizen México.



JULIO MARTÍNEZ

Iniciada la pandemia, los conflictos apenas comenzaban para los negocios, ya que no sólo debían lidiar con la problemática del cierre sino más importante, debían buscar las alternativas para darle continuidad a las ventas, lo que en su momento se conoció como la adaptación a la nueva normalidad y la cual tenía como principal característica evitar a todo costo el contacto físico, lo que requirió de toda la creatividad y audacia de fabricantes, desarrolladores, mayoristas, integradores y canales de distribución para enarbolar una estrategia que no pusiera en riesgo su salud, la continuidad del negocio y las relaciones con sus clientes finales.

“Hemos trabajado de la mano y muy cercanos con integradores que desarrollan soluciones para diferentes segmentos de mercado (retail, almacenes, venta de alimentos, logística, transporte, entrega de última milla) en los que el uso de este tipo de tecnología es indispensable para garantizar los procesos de negocio”: Wilfredo Moros, Director comercial de EC Line.



WILFREDO MOROS

Así bien, como todo cauce natural, los negocios transitan y terminan en los clientes finales y las herramientas de códigos QR o de barras no son la excepción, pues además de proporcionar un mejor control para las empresas, ahora se busca enriquecer la experiencia de los usuarios, algo que cada vez toma mayor valor para las organizaciones, pues frente a la desbordada oferta que existe en todos los ámbitos la diferenciación ya no descansa en el producto sino en el proceso de compra.





eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL



Manténte Informado

www.esemanal.mx

En el entendido del cliente final como una pieza central para desarrollar y aumentar los procesos, la matriz de puntos (QR) ha ido revolucionando la industria debido a su extenso uso, ya sea en aplicaciones (WhatsApp), aerolíneas o el cine (boletos), su mercado y posibilidades se han ampliado para satisfacer nuevos requerimientos. Lo anterior, es una muestra a nivel de retail, pero también puede ser usado en las industrias para agilizar procesos de inventario y búsqueda. “Buscamos siempre trabajar de la mano con nuestros canales para ofrecer soluciones completas de identificación. Nuestro objetivo es buscar que el canal esté siempre respaldado con la mayor cantidad de conocimiento posible en los productos y soluciones de identificación. Zebra ofrece herramientas de identificación y dispositivos de captura de datos para esas mismas soluciones de ID que van de punta a punta a lo largo de la cadena de suministros. De la mano con nuestros canales, buscamos ofrecer “site surveys” (encuestas del sitio), que le permitan al cliente entender cómo son sus operaciones y cuellos de botella”: explicó el Gerente Regional de Producto para Soluciones de Suministros y RFID en Zebra.

“Ante el desabasto y diferentes obstáculos hemos encontrado varias alternativas que incluyen identificar diferentes verticales como logística y e-commerce; lo que ha tenido un gran incremento después de la pandemia y donde ofrecemos una solución completa desde computo móvil hasta el suministro. También podemos enfocarnos en los servicios posventa como son las extensiones de garantía y el servicio administrado”:



RUBÉN MÁRQUEZ

Rubén Márquez, Product Manager Zebra en Azerty.



Valor de mercado y oportunidades

Conocer las ventas anuales y el estimado que se hace para los próximos años, sirven como una ruta de valoración y de lo que esperan los canales en términos del retorno de inversión al momento de comercializar productos, servicios o soluciones, en este caso, para lo relacionado con los códigos QR y de barras.



“No tenemos una cifra exacta para el valor de mercado en los códigos QR y de barras, sin embargo, se habla de una cifra en México, que supera los 90 millones de dólares anuales”: Carlos Tavares.

CARLOS TAVARES

“Solamente en el mercado de captura de datos a nivel mundial, de acuerdo con Statista, se estima que el tamaño es de 6.3 billones de dólares y con un crecimiento interesante proyectado hasta 2026. Durante el 2020, el mercado de impresoras térmicas alcanzó un tamaño de 34 billones de dólares”: Daniel Vargas.



Usos y oportunidades para los códigos QR:

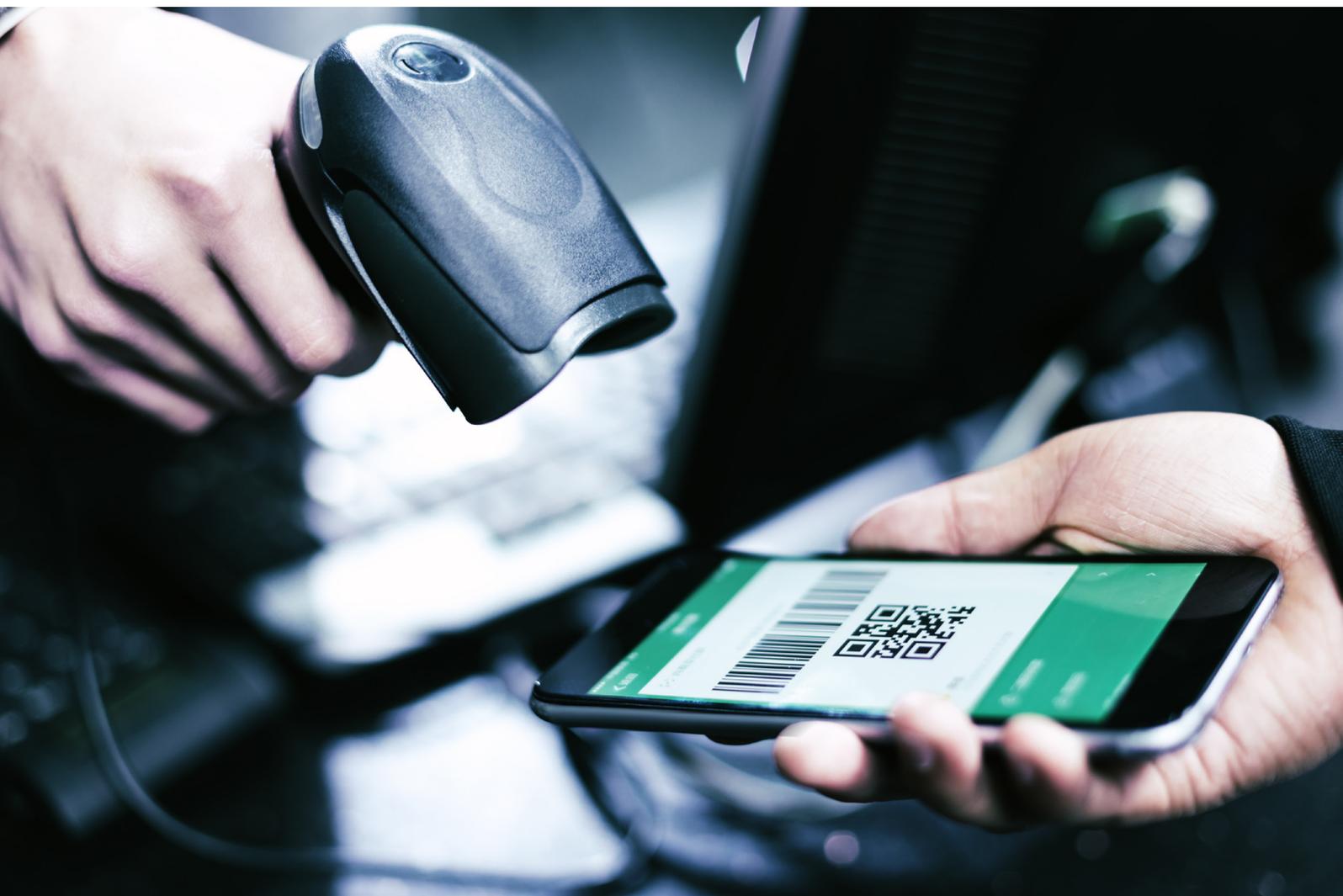
- **Salas de conferencias y hoteles:** Como texto simple para mensajes de bienvenida en espacios determinados.
- **Publicidad:** Domicilio comercial, teléfono de la empresa, direcciones de correo electrónico, URL con direcciones de sitios web o páginas web específicas, vínculos para aplicaciones móviles.
- **Seguridad:** Autenticación para cuentas en línea (los usuarios escanean un código con su smartphone para iniciar sesión automáticamente); Wi-Fi (almacena contraseñas); claves de accesos mediante doble verificación.
- **Restaurantes (Contactless):** Se incluyen los menús, ofertas o promociones del día, precios y horarios. Con mayor auge a partir de la pandemia y de evitar el contacto.
- **Aeropuertos:** El código contiene información sobre horarios, salas de espera, destino y número de vuelo.
- **Entretenimiento:** Se puede incluir en espacios como el cine sustituyendo al boleto o acceso de entrada, también es posible acceder a una prueba de juego (gaming).
- **Industria:** Almacenes con información sobre inventarios, disponibilidad, ubicación y características.



Para cerrar es importante hacer énfasis en la facilidad y flexibilidad que otorgan los códigos QR y de barras a los usuarios finales, ya sea para realizar una compra, como un sistema de pago, usarlo para obtener información de productos o servicios, en el turismo (hospitalidad), trámites administrativos y más; siendo tan diversa su utilización la oportunidad de negocio para los canales no sólo aguarda en infinidad de verticales, sino que también es posible ofertar impresoras, consumibles, lectores, software, asesoría, instalación, puesta en marcha y mantenimiento

para cualquier espacio o negocio que busque y priorice el tiempo y la experiencia de sus clientes como el más alto valor intangible.

Además, no se debe perder de vista que en la medida que la transformación digital avanza en las empresas, también lo hace con los individuos y prueba de ello es que los especialistas estiman que la cantidad de usuarios con acceso a internet de alta velocidad crecerá de forma exponencial en los próximos años, a esto se suma el aumento de dispositivos inteligentes, en específico smartphones, siendo la puerta de entrada para el uso masivo de códigos QR.



FELICITA

LUNES 3 OCTUBRE

LUIS GERARDO GARCÍA, GENERAL MANAGER MEX & CAC DE **AMD**
OMAR LÓPEZ RODRÍGUEZ, MARKETING EN **CABLES Y REDES**
DINET POR SU **19 ANIVERSARIO**

MARTES 4 OCTUBRE

CLAUDIA VILLARREAL, BUSINESS DEVELOPER EN **TABA**
FAVIO MORALES, GERENTE DE MARKETING EN **INGRESSIO**

MIÉRCOLES 5 OCTUBRE

VANESSA TOVAR VELÁZQUEZ, DIRECTORA DE CUENTAS EN **PORTER NOVELLI**
CHATSWORTH PRODUCTS POR SU **22 ANIVERSARIO**

JUEVES 6 OCTUBRE

GERARDO CASTAÑEDA, DIRECTOR GENERAL DE **GC SECURITY SOLUTIONS**
JAIME DAVID MARTÍNEZ ACOSTA, GERENTE DE MARKETING EN **KOBLENZ**
MADCATZ POR SU **33 ANIVERSARIO**

VIERNES 7 OCTUBRE

CELSO MUÑOZ, REPRESENTANTE DE VENTAS IT EN **RITTAL**
EMILIO MURILLO GÓMEZ, DIRECTOR COMERCIAL EN **EPSON**

SÁBADO 8 OCTUBRE

INGRID BECERRA SIEBER, COUNTRY MANAGER MÉXICO EN **CDP**
ISABEL VALDEZ CORONA, GERENTE DE MARCA PERFECT CHOICE EN **CVA**
LILIA MARTÍNEZ TRASVIÑA, DIRECTORA DE EXPOS Y CONGRESOS EN **ICREA**
NETSKOPE POR SU **10° ANIVERSARIO**

DOMINGO 9 OCTUBRE

ADRIANA CRUZ, ESPECIALISTA EN CONTENIDOS EN **THE GOOD AGENCY**
ANDRÉS SERGIO DE LA CRUZ, DIRECTOR GENERAL DE **COMPUCRUZ**
CARLOS OCHOA FERNÁNDEZ, COUNTRY MANAGER EN **BLACKBERRY**
DAVID GARZA MARÍN, EJECUTIVO DE CUENTA CONSULTIVO EN **INTEL**
JOSÉ ALBERTO GUZMÁN SALMERÓN, PRODUCT ESPECIALIST EN **CDP**
VORAGO POR SU **15 ANIVERSARIO**



SERVICIOS FINANCIEROS

Soluciones Financieras Innovadoras, sencillas y flexibles

IP

En una sociedad en la que los avances tecnológicos exigen a las empresas de todo tipo mantener actualizada su

infraestructura, contar con planes y acceso a soluciones financieras es de suma importancia. Por ello, CT Internacional ha desarrollado herramientas financieras que cubren y atienden las necesidades que cada usuario final requiere, además de que apoyan el negocio del canal.

El Área de Servicios Financieros de CT Internacional se encarga de asesorar y gestionar a los socios para que puedan llevar a cabo proyectos de alto nivel tecnológico.

Mediante programas desarrollados y previstos con instituciones bancarias y financieras, el mayorista ofrece esquemas de venta a plazos para que el canal pueda expandirse e innovar su poder de venta tradicional, con una herramienta atractiva para el usuario final, permitiendo adaptar y sumar estos esquemas a su portafolio de servicios, reduciendo el riesgo de inversión y generando relaciones a largo plazo con los usuarios finales e incrementando el margen de utilidad del canal.

De esta manera, CT Internacional pone a disposición de los usuarios y los canales, tres soluciones financieras de gran capacidad, que se distinguen del resto por su Adaptabilidad, Sencillez y Eficiencia.





Soluciones Financieras de CT Internacional

- **Arrendamiento puro:** es un esquema de rentas que al finalizar el plazo contratado ofrece la devolución de los equipos. Dentro de sus beneficios destacan: no tener impuesto al activo, rentas deducibles de impuestos y la reducción en gastos de mantenimiento.
- **Arrendamiento Financiero:** ofrece rentas ligeramente superiores al arrendamiento puro, sin embargo, contempla al valor residual como simbólico. Esta opción se presenta como ideal para aquellas compañías que desean mantener los beneficios fiscales del arrendamiento puro y prefieren conservar los equipos al final del periodo contratado.
- **Crédito Simple:** en esta opción, el cliente adquiere el equipo como propio desde el inicio. Se realiza mediante el préstamo de una cantidad de dinero para adquirir equipo tecnológico con el compromiso de devolver la suma, más una tasa de interés.

Más valor

Con la finalidad de ofrecer soluciones financieras eficientes en todos los sentidos, CT Internacional cuenta con una estrategia de distribución y abasto con apoyo de las 52 sucursales distribuidas a lo largo del país, en las que disponen de un amplio catálogo de marcas y productos listos para ser adquiridos por los usuarios finales con tiempos de entrega mínimos.

Además, la compañía ofrece asesoramiento en todas las etapas del proceso para la contratación de la solución adecuada para cada uno de sus clientes. La atención se hace de manera personalizada, a través de procesos rápidos y eficientes que garantizan que todas las empresas que adquieren un plan de arrendamiento vuelvan a hacerlo después.

“CT Internacional trabaja de manera cercana con los canales de distribución para brindarles la información que requieren con el propósito de que puedan convertirse en proveedores de soluciones financieras para sus clientes, además de que las integren en sus esquemas de ventas como una forma innovadora y diferente de mantener mejores relaciones y generar nuevas estrategias que coloquen al usuario final y sus necesidades como prioridad”: Juan Diego Salazar, Director Comercial en CT Internacional.



JUAN DIEGO SALAZAR

Las soluciones financieras con las que cuenta CT se presentan como una forma de generar alianzas en el largo plazo con los usuarios finales, pero también como un modelo estratégico que genera márgenes de ganancia amplios para los canales que las integran en sus esquemas de compra-venta y distribución de soluciones tecnológicas. Para más información sobre las soluciones financieras de CT los invitamos a comunicarse al correo: arrendamientos@ctin.com.mx en el que el equipo de servicios financieros atenderá y dará seguimiento a todas sus dudas.

 [CTInternacional](#)

 [@CTInternacional](#)

 [ctinternacional](#)

 [CT Internacional](#)

 [@ctinternacional](#)

 [CT Internacional](#)

GUÍA DE COMPRA

HERRAMIENTAS FINANCIERAS DE MAYORISTAS

EL SURGIMIENTO Y AUMENTO DE LA ESPECIALIZACIÓN DE LAS TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN (TI) HA PROPICIADO LA CREACIÓN DE NUEVAS FORMAS FINANCIERAS DESTINADAS A CUBRIR LAS NECESIDADES ESPECÍFICAS DE LAS EMPRESAS. POR ELLO, ES IMPORTANTE CONOCER LA VARIEDAD DE HERRAMIENTAS FINANCIERAS QUE SE ADAPTAN MEJOR A LOS REQUERIMIENTOS Y CAPACIDAD DEL CANAL Y SUS CLIENTES.

Texto: Karime **Vázquez**

CompuSoluciones

Arrendamiento Fair Market Value (FMV) y Arrendamiento Full Payout (FPO)

Características: Opción para un cliente que maneja proyectos, debido a que el cliente final goza del uso de un bien y paga renta a una financiera durante un tiempo determinado.

FMV es un esquema de rentas con finalidad de devolución de equipos y pagar un valor residual, mientras que, FPO es un esquema de renta mayor, que, al concluir el plazo, tiene un valor residual mínimo.

CompuSoluciones

Crédito SimpleValue (FMV) y Arrendamiento Full Payout (FPO)

Características: Compra de soluciones en parcialidades con una tasa de interés fija. Las tasas varían de acuerdo con el monto, plazo y moneda en la que se adquiera el servicio financiero. Con esta solución el cliente es dueño contable y fiscal ya que cuenta con la propiedad del activo.

GUÍA DE COMPRA



Servicios Financieros Arrendamiento

Características: El arrendamiento puro consiste un esquema en el que el cliente paga rentas por el uso de activos, las cuales son deducibles al 100%. Ideal para clientes que quiere renovar su equipo cada cierto tiempo. Mientras que, el arrendamiento financiero está dirigido a clientes que desean adquirir los equipos al término del contrato, pagando un valor simbólico a la financiera. Contemplado para proyectos de 10,000 USD antes del IVA.

arrendamientos@ctin.com.mx



Servicios Financieros Crédito Simple

Características: Los equipos son propiedad fiscal del cliente desde el inicio del financiamiento, que consiste en un préstamo monetario con devolución a futuro con una tasa de interés fija mediante el que la arrendadora cobra la renta mensual al acreditado. Contemplado para proyectos de 10,000 USD antes del IVA.

arrendamientos@ctin.com.mx



TECH DAY 2022

Innovación, Creatividad y Tendencias

VIVE EL MEJOR
EVENTO
DE TECNOLOGÍA
EN MÉXICO



Los Cabos B.C.S.

Speakers invitados:



**PABLO
HERNANDEZ
O'HAGAN**



**LEO
ZUCKERMAN**

STREAMING
26 Y 27 DE OCTUBRE

¡Regístrate!

www.techdaycva.com



GUÍA DE COMPRA



Alternativas Financieras

Características: Otorga a sus distribuidores una alternativa para llevar a cabo todos sus proyectos. Actualmente se está diversificando su propuesta de valor para sus clientes, para ello ofrecen: Crédito tradicional CVA, Créditos Especiales para proyectos, Venta conjunta, Cesión de Derechos de Cobro, Fideicomiso, Check Plus, Fondeo Directo, Cadenas productivas con Nafin, Keo/American Express, Alianza con Synnex para proyectos especiales, entre otros. Lo único necesario para obtener estos beneficios es ser cliente activo de CVA y acercarte a tu sucursal de preferencia para el alta y el seguimiento.

servicios-financieros@grupocva.com



Servicios Financieros

Características: Servicios Financieros CVA ofrece asesoramiento proyectos a través de arrendamiento y financiamiento con: HPE Financial Services, Dell Financial, DLL Solutions Group, Cisco Capital, SYNEX, CSI Leasing y Nacional Financiera. Esta herramienta financiera está dirigida a personas morales que buscan no descapitalizarse y evitar la obsolescencia.

servicios-financieros@grupocva.com

GUÍA DE COMPRA

TD Synnex Arrendamiento

Características: El cliente paga una renta fija por el uso y goce temporal de un bien (HW, SW y servicios) durante un plazo determinado (12 a 60 meses). Deducible hasta 100%.

El arrendamiento ofrece tres opciones: 1) Ejercer la opción de compra del equipamiento (Arrendamiento puro: el valor del equipo usado al finalizar el plazo de la operación o arrendamiento financiero: valor simbólico, 1- 1,5% del total de la solución). 2) Extender la vigencia del contrato. 3) Devolver los equipos con la posibilidad de un nuevo contrato.

TD Synnex Crédito Simple

Características: El cliente adquiere la propiedad física y legal del bien desde un inicio, comprometiéndose a pagar una cuota fija por un plazo determinado. Se pueden incluir HW, SW y Servicios. (puede tratarse de una operación 100% Intangibles/servicios). El monto mínimo es de 5.000 USD o su equivalente en MX (+ IVA) en plazos de 12 a 60 meses.



eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

SÍGUENOS EN:
f /Revista eSemanal

Manténte informado
-Mayoristas
-Fabricantes
-Integradores

www.esemanal.mx

XVI ENTREGA DE LOS PREMIOS MONARCA DE HP INC.

• CON LA PRESENCIA DE 44 CANALES Y 8 MAYORISTAS, EL FABRICANTE LLEVÓ A CABO LA DÉCIMO SEXTA ENTREGA DE PREMIOS MONARCA, RECONOCIMIENTO QUE ENTREGA A SUS MEJORES SOCIOS DEL PAÍS.

Autor: Álvaro Barriga



Carlos Cortés, Presidente y Director General de HP Inc. México, habló sobre la evolución que

vivido el mercado en los últimos tres años, en el que la transformación digital ha hecho que se opere de manera diferente con modelos de trabajo híbrido; explicó que seguirán invirtiendo en robustecer los programas de canal y algunas iniciativas de la marca.

En ese sentido, destacó: 1) HP Amplify, un programa global de socios de canal optimizado para impulsar el crecimiento dinámico de los socios y conseguir experiencias constantes para el cliente final. 2) HP Amplify

Impact, donde los socios que se comprometan a unirse a él aprovecharán la amplia gama de la marca, conocimiento, capacitación y recursos para evaluar y mejorar su propio desempeño de sostenibilidad mientras optimiza oportunidades de venta impulsadas por la sustentabilidad. 3) HP Experto, enfocado en dar acceso a los socios de negocios a cientos de cursos en línea para aumentar sus competencias y adquirir nuevas habilidades. 4) HP Bootcamp, plataforma donde se integran capacitaciones, incentivos de ventas, herramientas de mercadotecnia y comerciales para el desarrollo de mejores ofertas de cómputo. 5) HP en tu Ciudad, gira nacional destinada a actualizar a los miembros del canal de distribución sobre las novedades tecnológicas de la marca.



Enfoque

El directivo, reconoció que nos encontramos en una coyuntura volátil compleja, por la inflación y las tasas de interés, “Estamos atravesando momentos difíciles y la mala noticia es que el próximo año no va a ser tan bueno como este, debido a que la inflación está saturando al consumidor, pero la buena noticia es que el negocio comercial y empresarial está creciendo”, en ese sentido, mencionó que el regreso a las oficinas está moviendo el negocio comercial, por lo que una de las áreas clave que detectan son los servicios digitales como Daas, en donde ya es una realidad que el corporativo, la Pequeña y Mediana Empresa (PyME) y gobierno invierten en este tipo de servicios, en donde hoy tiene una base instalada en México de más de 120 mil dispositivos y sigue creciendo de manera importante. Otra área de oportunidad está en soluciones de Punto de Venta, para lo que disponen de un número importante de productos, por lo que pidió no perder de vista ese mercado.

“Impresión de tanque de tinta, donde el hogar, la PyME y el mercado SOHO representa 65% del mercado, es una oportunidad enorme”, resaltó.

En cuanto a eCommerce, señaló que siguen creciendo, lo que brinda oportunidades para el canal.

“Necesitamos cobertura, ya que creo que durante la pandemia dejamos de cubrir todo el país y por ello necesitamos de ustedes”, indicó.



Por último, mencionó que la adquisición de Poly le permitirá captar a HP Inc. la oportunidad existente en soluciones corporativas de audio y video, ya que existen 90 millones de salas y menos del 10% cuenta con la tecnología necesaria para su mejor uso. “No se sorprendan si más adelante comenzamos a hablar de un modelo rooms as a service”, afirmó.

“El próximo año se ve complejo por lo que debemos ser prudentes y cuidadosos en cómo invertimos y con quién lo hacemos y yo confío en que ustedes hagan su apuesta con HP Inc.”: Carlos Cortés.





Ganadores de los Premios Monarca de en la XVI Edición

Crecimiento en ventas zona norte – Consultoría Integral de Informática

Crecimiento en ventas zona occidente – CompuCAD

Crecimiento en ventas zona sur – Ofix

Crecimiento en ventas zona centro – Mainbit

Crecimiento Supplies – Source Toner de México

Mayorista con mayor crecimiento HP-Intel – Tecnología Especializada Asociada de México (Team)

Canal con mayor crecimiento HP-Intel – Cyberpuerta

Mayor volumen generado por mayorista – CompuSoluciones y Asociados

Mayor volumen generado por canal – Mainbit

Mayorista con mayor crecimiento en consumibles de impresión – Exel del Norte

Mayorista con mayor crecimiento en hardware de impresión – DC Mayorista

Mayorista con mayor crecimiento en cómputo comercial – Ingram Micro

Crecimiento servicios administrados de impresión – Innovación y Soporte en Impresión

Canal con mayor crecimiento en servicios de cómputo – CompuCAD

CONTPAQi

AFIANZA E INCENTIVA EL NEGOCIO EN TIEMPOS DE INCERTIDUMBRE

- **LA MARCA REALIZARÁ SU PRÓXIMA CONVENCION DE SOCIOS DE NEGOCIO DEL 16 AL 20 DE NOVIEMBRE**
- **DURANTE EL SEGUNDO TRIMESTRE DE 2023 CONTPAQi LANZARÁ UNA APLICACION BASADA EN BLOCKCHAIN PARA CONTRATOS**

Autor: Raúl Ortega

La compañía habló sobre la situación actual y los procesos de adopción que hizo en el transcurso de los últimos años con motivo de la pandemia, sin perder de vista el trabajo hombro a hombro realizado con sus partners para sortear los desafíos en un clima cargado de incertidumbre, asimismo, CONTPAQi adelantó el lanzamiento de una aplicación para realizar contratos inalterados con ayuda de blockchain y recordó que ya está próximo a celebrarse su Convención de Socios de Negocio 2022.

Después de un repaso por los inicios y orígenes de CONTPAQi, su fundador y actual director general, René Torres, explicó la importancia de emprender y confiar en la visión que se tiene sobre un proyecto, no obstante, también hizo hincapié en los retos por lo que han atravesado como compañía a lo largo de 35 años, lo que desde luego incluyó la pandemia y la adaptación a nuevos modelos de trabajo, así

como la adecuación de recompensas para sus trabajadores. “La pandemia nos ha llevado a innovar en la manera en cómo administrar una empresa y cómo estar en contacto con los colaboradores, ya que fueron años retadores, pero hemos salido adelante”: René Torres.

“**Muchos socios de negocio ya estaban trabajando en soportes remotos, además sus herramientas de trabajo les permitían estar en contacto con sus clientes, ayudarlos sin tener presencia física en el lugar, también muchos de ellos hicieron una migración a la nube a través de escritorios virtuales que fue una transición intermedia entre nube y desktop, lo que permitió que las empresas tuvieran acceso a su información desde cualquier lugar y en cualquier momento”**: René Torres.

Preparándose para el futuro

La compañía compartió su interés por desarrollarse e involucrarse muy cerca con plataformas de Inteligencia Artificial, Machine Learning, blockchain, este último para realizar contratos inalterados a través de una aplicación que la compañía tiene planeado lanzar próximamente. No obstante, CONTPAQi no perdió de vista las tecnologías que existen actualmente y han ayudado a las empresas como a sus partners, entre las que se encuentra el e-commerce.

“Muchas veces una factura electrónica está soportada por un contrato físico y cómo a través de blockchain podemos hacer que ese contrato quede inalterado, por lo que próximamente lanzaremos una aplicación para formar contratos digitales, pero que esos contratos se puedan inscribir en blockchain para que no se puedan borrar, tenemos planeado lanzar la aplicación para el segundo trimestre de 2023”: director general de CONTPAQi.

Convención de Socios de Negocio 2022

Es importante resaltar que del próximo 16 al 20 de noviembre, la compañía estará realizando su Convención de Socios de Negocio 2022 en Costa Rica, donde contará con la participación de especialistas que incluyen a contadores, administradores e ingenieros, para hablar sobre lo más relevante en innovaciones y tendencias en temas fiscales, aunque no serán los únicos invitados, ya que también figuran colaboradores de CONTPAQi, patrocinadores y canales de distribución, lo que eventualmente permitirá enriquecer de sobremana la agenda.



RENÉ TORRES

LOL PARTNER EXCHANGE 2022

COMPARTE VISIONES, TENDENCIAS Y OPORTUNIDADES PARA LOS CANALES

- **EL MAYORISTA CRECIÓ 22% EN LO QUE VA DEL 2022**
- **LA PANDEMIA FUE UN DESAFÍO QUE LA MARCA SORTEÓ GRACIAS A LA CONSTANTE COMUNICACIÓN, RESPALDO Y APOYOS A SUS PARTNERS**
- **EL DÉFICIT DE PERSONAL CALIFICADO Y ESPECIALIZADO, ES UNO DE LOS PRINCIPALES DESAFÍOS QUE RETAN AL MERCADO Y A LOL**

Autor: Raúl Ortega

Licencias OnLine presentó porcentajes sobre su crecimiento durante 2022, compartió su visión en relación a las oportunidades y retos que observa en el inmediato y reforzó su compromiso con sus socios y canales al inaugurar el LOL Partner Exchange 2022.

En el evento se dieron cita canales, líderes de la industria y partners del mayorista como: Acronis, Citrix, Imperva, Trellix, Trend Micro, Veeam, Microsoft, Check Point, VMware, Sophos, entre otros, lo que permitió que la jornada estuviera nutrida de mensajes importantes y de alcance, desde los anunciados por la marca en términos de crecimiento (22% anual) hasta los relacionados con cada uno de los nichos de negocio de fabricantes y desarrolladores, incluyendo ciberseguridad, protección de datos, APIs, aplicaciones, bases de datos, hiperconvergencia y más.

“El trabajo conjunto nos permitió que este fuera el mejor año de nuestra historia en términos de facturación, fue un año en el que además incorporamos seis nuevas alianzas; las ventas de nube pública crecieron 70% respecto al año pasado, las ventas en seguridad crecieron un 35% y nube privada 8%, lo que no permitió un crecimiento acumulado de 22% en lo que va del año”: Carolina Losada, CEO de Licencias OnLine.



CAROLINA LOSADA

LOL y los canales

El evento del mayorista sirvió como plataforma para compartir con sus canales el potencial y las oportunidades de negocio que observa en el futuro inmediato así como los retos venideros y los que ya han pasado derivado de la pandemia, a lo que Cecilia Rodas, Vendor Manager Latam en Licencias OnLine, refirió: “Para nosotros fue bastante natural el modelo de trabajo home office ya que como tenemos una gran estructura regional ya lo teníamos incorporado como práctica y lo expandimos al resto de los equipos, estando tecnológicamente preparados para hacer el movimiento sin el menor impacto. La compañía tomó la decisión de que todo el equipo se quedara trabajando desde casa antes de que los países lo dispusieran formalmente, así que creo fue una transformación rápida y positiva que aún permanece, pero ahora de forma híbrida”.



CECILIA RODAS

“En paralelo a trabajar desde casa, también estuvimos presente con los canales y vendors más allá de no estar presente físicamente, lo que nos llevó a un desafío como equipo, pues se incrementó la demanda de webinars, acciones de experiencias virtuales, de ir innovando en cómo acercarnos al cliente y al canal, pero siempre estando presentes; realmente creo que nos dejó mucho aprendizaje y nos desafió positivamente”: Cecilia Rodas.

Por otra parte, y dando continuidad a la agenda del evento, se abordaron temas como los tres pilares en los que se afianza la compañía: Digital Sales; Experiencia de los Clientes; y Generación de demanda, cada uno de estos permitió el crecimiento de LOL al tiempo que robusteció su portafolio de soluciones para entregar mayores oportunidades a sus canales de distribución, no obstante, aún existen

retos que la empresa no ha perdido de vista y para los cuales ya está trabajando en estrategias que le permitan reducir el impacto, comenzado por la falta o déficit de personal calificado o especializado en temas como ciberseguridad. “Desde LOL comenzamos un programa de jóvenes talentos en toda Latinoamérica, que son contratados durante la carrera estando en un desarrollo profesional, derivado de fomentar e incentivar el talento especializado que se requiere dentro de la organización y el mercado”: Ernesto Jiménez, director comercial México en Licencias OnLine. Además, el directivo explicó que existen fabricantes con programas similares y con los cuales LOL está contribuyendo a través de sesiones dirigidas a los grupos de talento en formación, aportado experiencias y recomendaciones.

“En Licencias OnLine tenemos LOL Educación y Servicios Profesionales, desde el cual realizamos entrenamientos, comunidad de negocio, pero no sólo desde el aspecto técnico sino también comercial para el canal posea capacidades consultivas para vender más que un producto; todos los días trabajamos en acercar certificaciones, capacitaciones, cursos y más para ayudar a los partners”: Ernesto Jiménez.



ERNESTO JIMÉNEZ

En la recta final del LOL Partner Exchange 2022, Cecilia Rodas y Ernesto Jiménez, coincidieron en refrendar su agradecimiento a los socios, dejando claro la importancia de construir relaciones sostenidas en el tiempo, crecer en conjunto, al tiempo que el mayorista se compromete en seguir aportando nuevos valores a la oferta de los canales.

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



PARTNER CONNECT 2.0

DE VMWARE: LOS BENEFICIOS ESTÁN EN SAAS, SUSCRIPCIONES Y SERVICIOS

www.youtube.com/noticiasdelcanal

Autor: Raúl Ortega

- **LAS NUEVAS ADECUACIONES AL PROGRAMA PRIORIZAN ACELERAR LA OFERTA DE SAAS Y SUSCRIPCIÓN, MOTIVAR EL DESARROLLO DE LOS PARTNERS Y RECONOCER SUS CAPACIDADES DE EJECUCIÓN**
- **LOS BENEFICIOS FINANCIEROS EN PREVENTA POR PRUEBAS DE CONCEPTO O ASSESSMENT TÉCNICO, SON NUEVAS RECOMPENSAS QUE LA MARCA INCLUYÓ EN EL PROGRAMA**
- **EL NUEVO PROGRAMA ENTRARÁ EN VIGOR EN MARZO DE 2023**

El programa apuesta por los nuevos modelos de negocio como servicio, las suscripciones y los servicios posventa que incluyen evaluaciones técnicas y pruebas de concepto, puesto que ahí descansará la rentabilidad y negocio de los partners; desde luego, VMware se dijo comprometida en ayudar e impulsar a sus socios en lograr esta transición, es por ello que dispuso un tablero para dar seguimiento a su desempeño y conozcan qué tan cerca están del próximo nivel, sumado a la ampliación de beneficios financieros para la categoría de preventa.

Aunque el programa Partner Connect del desarrollador es relativamente nuevo, pues vio la luz hace un par de años, ya se ha estado trabajando y adecuando para entregar mayores beneficios que los socios ven materializados en resultados tangibles y que impulsan su transformación hacia los nuevos modelos de negocio como servicio, lo que ha dado como resultado el nuevo programa. “Estamos diciendo que es el Partner Connect 2.0, porque Partner Connect lo anunciamos hace un par de años, antes el programa de canales de VMware se conocía como Partner Network y cuando lanzamos la siguiente versión (Partner Connect) lo que buscamos era decirle al canal que tenemos un portafolio de soluciones sofisticadas de ahí la importancia de que se especialicen en áreas como Data Center Virtualization, Network Virtualization, multinube, espacio de trabajo digital, etcétera. Lo cual se logró, ya que tenemos varios canales en cada una de las diferentes áreas de especialidad y que van progresando en los diversos niveles”: Gustavo Ríos, director del área de canales y alianzas de VMware para América Latina.

“AHORA VEMOS QUE LOS SOCIOS DE NEGOCIO ESTÁN INCORPORANDO EN SUS OFERTAS LOS SERVICIOS, QUE SEAN RECURRENTES PARA LOS CLIENTES, AUNADO A LA EVOLUCIÓN DE LA NUBE Y SUSCRIPCIÓN, DONDE LOS CLIENTES DEBEN CONSUMIR MÁS SOLUCIONES EN UN MODO DE SUSCRIPCIÓN; VIENDO ESTO, NOS DIMOS A LA TAREA DE HACER MEJORAS AL PARTNER CONNECT 2.0”: GUSTAVORÍOS.

LO NUEVO DEL PARTNER CONNECT 2.0:

Impulsar la oferta de SaaS y suscripción: La empresa se ha dado a la tarea de buscar elementos para aclarar a sus socios de negocio que, en la medida que oferten soluciones de SaaS (Software como servicio) y suscripción será importante para ellos y los clientes finales.

Motivar el desarrollo del partner: VMware está apostando al desarrollo capacidades de sus socios para que puedan entregar servicios de preventa y postventa al usuario final.

Reconocimiento: El desarrollador tiene presente reconocer las capacidades de ejecución de cada uno de sus partners, puesto que anteriormente la progresión de niveles dentro del programa estaba basada en certificaciones o competencias y ventas; ahora tomarán en cuenta acciones de servicio que entreguen a los clientes finales, como pueden ser pruebas de concepto, assessment técnico del cliente para conocer el entorno, etcétera.

Mejorar la experiencia de los socios de negocio en el programa: A través de un tablero y con información casi en tiempo real, VMware mostrará sus actividades en preventa, certificaciones y otras evaluaciones a considerar para ascender al próximo nivel con mayores y mejores beneficios.

Mantener y mejorar los beneficios financieros: Los beneficios financieros se extienden a los servicios de preventa, es decir, las pruebas de concepto o assessment técnico, esto para los canales que tengan un nivel “avanzado”, VMware les pagará incentivos financieros por desempeñar actividades críticas como preventa.

El trabajo con los canales

Si bien es cierto que las recompensas, así como la nueva forma de hacer negocios a través de las suscripciones y servicios en la nube parecen ser muy atractivas, también es cierto que existen canales muy tradicionales que aún requieren de un “empujón” para llevarlos hasta esos modelos o bien, algunos que continúan comercializando en ambos formatos, por lo que es importante la presencia del desarrollador



GUSTAVO RÍOS

no sólo como facilitador de los nuevos modelos, sino como agente de cambio para que la mayor parte de los canales incluyendo sus partners, puedan transitar con los menores inconvenientes hacia dichos modelos.

“VMWARE CLOUD UNIVERSAL SIMPLIFICA TODO EL AMBIENTE MULTINUBE EXISTENTE, PERO AHORA LO ESTAMOS CONVIRTIENDO EN MÁS SENCILLO PARA QUE EL PARTNER A TRAVÉS DEL PROGRAMA DE CANALES DE VMWARE PUEDA OFRECER AL CLIENTE UNA SOLUCIÓN MULTINUBE Y ESTAMOS CONVENCIDOS DE QUE ES LA FORMA MÁS SENCILLA EN QUE UN CLIENTE PUEDE MOVERSE A UN MODELO MULTINUBE, PORQUE RESULTA EXACTAMENTE IGUAL QUE MANTENER UN DATA CENTER EN SITIO, PUES NO TIENE QUE CODIFICAR NADA, LO QUE LE PERMITE LLEVARLO A CUALQUIER NUBE PÚBLICA O DEL MERCADO A TRAVÉS DE VMWARE”: GUSTAVO RÍOS.

Es importante destacar la fecha de inicio del nuevo programa, la cual se tiene planeada para que arranque en marzo de 2023, así bien, mientras la fecha llega, la compañía planea sumar aproximadamente en 10% su capacidad de socios de negocio.

GTC 2022 DE NVIDIA

REVELA NUEVOS LANZAMIENTOS

DIRIGIDOS AL METAVERSO Y LOS

VEHÍCULOS AUTÓNOMOS

Autor: Raúl Ortega

• **EL METAVERSO YA FIGURA COMO EL NUEVO ESPACIO DONDE LAS OPORTUNIDADES AGUARDAN PARA EL SECTOR ENTERPRISE**

• **EL FABRICANTE APUESTA FUERTEMENTE POR SOLUCIONES, SERVICIOS Y PRODUCTOS ALREDEDOR DEL METAVERSO**

• **EL POTENCIAL DE NEGOCIO PARA LOS VEHÍCULOS AUTÓNOMOS ESTÁ CRECIENDO E NVIDIA DRIVE THOR SERÁ LA NUEVA COMPUTADORA CENTRALIZADA PARA ELLO**

En el marco del GTC 2022, el fabricante adelantó la presentación de algunos de sus próximos lanzamientos enfocados al metaverso, donde ofrecerá servicios de omniverso cloud para crear y operar aplicaciones industriales, equipos como la nueva GPU RTX 6000 para workstations, la segunda generación de Nvidia OVX y más; todos estos desarrollos tienen la intención de convertirse en herramientas que ayuden a las compañías en su viaje hacia el metaverso y explorar nuevas oportunidades, negocios y crecimiento. La primera oferta SaaS de la compañía incluyen Omniverse Cloud, un suite integral de servicios dirigido a un mercado de desarrolladores, diseñadores y equipos empresariales para publicar, operar y experimentar aplicaciones del metaverso en cualquier lugar, lo que evidentemente es un camino bifurcado, por un lado la constante transformación de las empresas en favor de la digitalización de sus procesos y por otro, las oportunidades que se abrirán para los canales al poder ofrecer soluciones, productos y servicios a las empresas, una vez emprendan el viaje.

“Las primeras empresas en adoptar Omniverse Cloud incluyen RIMAC Group, WPP y Siemens AG. El metaverso, la Internet 3D, conecta mundos 3D virtuales descritos en USD y vistos a través de un motor de simulación, con Omniverse en el cloud, podemos conectar equipos de todo el mundo para diseñar, construir y operar mundos virtuales y digital twins”: Jensen Huang, fundador y CEO de NVIDIA.



En segundo lugar, estuvo la presentación de la nueva GPU RTX 6000 para workstations, la cual tiene por objetivo facilitar las tareas de diseñadores y creadores, gracias a su arquitectura Ada Lovelace con renderización en tiempo real, gráficos e IA, es importante destacar que, la nueva GPU se inserta como parte de la estrategia y es la apuesta que hace Nvidia para crear contenido y herramientas para el metaverso.

Con un rendimiento hasta 2-4x mayor que la RTX A6000 de la generación anterior, la nueva GPU promete ser una herramienta que impulse el trabajo de científicos, investigadores y profesionales de la salud para el desarrollo de medicamentos.

“Los estudios de proteínas, genómica e imágenes será la próxima demanda computacional que se requerirá desde las áreas de genómica”: Marcio Aguiar, Director de NVIDIA Enterprise para Latinoamérica.



En perspectiva, parece ser que todo lo anunciado por el fabricante está centrado en habilitar y explotar al máximo las posibilidades que representa el metaverso, ya que la segunda generación de Nvidia OVX poseen capacidades innovadoras en simulación de gráficos en tiempo real, digital twins e IA, lo que ayudará a operar simulaciones inmersivas dentro del omniverso (Nvidia Omniverse Enterprise), logrando una plataforma integral y escalable que habilite a las empresa con su operación y creación de aplicaciones dentro del metaverso.

Finalmente, aunque no menos importante, se presentó una nueva computadora centralizada para vehículos autónomos, Nvidia Drive Thor, lo que permitirá unificar funciones inteligentes como: conducción automatizada y asistida, monitoreo del conductor y ocupantes, entretenimiento para los viajeros. La arquitectura ayudará a mejorar la eficiencia y los costos generales. “El superchip de próxima generación del Nvidia Drive Thor, incluye capacidades de IA vanguardista y que presentamos por primera vez en la arquitectura Hopper, Grace y la GPU Ada Lovelace”: Director de NVIDIA Enterprise para Latinoamérica.

HPE: LOS PROTAGONISTAS DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL SON LOS CANALES

Autor: Karime Vázquez

- LA COMPAÑÍA BUSCA DOTAR AL CANAL DE HERRAMIENTAS PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL
- A TRAVÉS DE TALLERES, ASESORAMIENTO Y TRABAJO COLABORATIVO, SE PLANTEAN NUEVAS ESTRATEGIAS PARA LOS CANALES
- LAS CAPACIDADES DEL CANAL DEBEN DIVERSIFICARSE PARA MANTENERSE Y GENERAR VALOR EN EL MERCADO

a transformación tecnológica experimentada durante los últimos años ha propiciado el surgimiento de nuevas formas de fabricación y distribución de las herramientas tecnológicas. De la misma manera, ha planteado nuevas necesidades para los canales de distribución.

De acuerdo con Pamela González, Directora de Canales y Alianzas de HPE México, presentó, durante una conferencia de prensa, las nuevas estrategias de la compañía anunciadas durante el HPE Discover 2022; enfocadas en las necesidades y demanda de los canales que apuntan al requerimiento en capacitaciones y recursos para proveer un mayor número de servicios.

En este sentido, se presentaron dos de las estrategias para los canales. Por un lado, el nuevo programa GreenLake; una consola de administración que combina los recursos de la nube on premise y la nube pública, que estará disponible a partir del 2023 para México y el resto de Latinoamérica.



Además, se expusieron los cambios realizados en el programa Partner Ready, que tienen como propósito brindar al canal herramientas indispensables para generar sus propios servicios y convertirse en proveedores de un número mayor de estos.

“OFRECER SERVICIOS COMO SOLUCIÓN REQUIERE OTRAS CAPACIDADES DE LOS CANALES. EL PROPÓSITO DE ESTOS ESQUEMAS ES DAR A LOS CANALES ESAS CAPACIDADES PARA SUMARSE A LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y GENERAR VALOR EN EL MERCADO”: PAMELA GONZÁLEZ



Dar valor a los canales y atender sus necesidades

La prioridad para la firma con el anuncio de estos programas para el canal es dotarlos de las herramientas necesarias y generar alianzas que tengan valor en el corto, mediano y largo plazo. A través de capacitaciones, certificaciones, asesoramiento y trabajo en conjunto con el canal, se busca brindar valor a las empresas para que se mantengan en el mercado y afronten los retos que implica la transformación digital.

Finalmente, Pamela González, reiteró que los canales son el protagonista de sus estrategias, ya que están pensadas y diseñadas para que cuenten, cada vez más, con los recursos que requieren de acuerdo con sus verticales y especialización, e invitó a los canales acercarse a sus mayoristas para conocer sus estrategias.

PAMELA GONZÁLEZ

EL 45% DE LAS CONSULTAS EN MÉXICO SE HACEN DE MANERA REMOTA: **FUNSAUD**

Redacción eSemanal

- **EL ESTUDIO APLICADO A DOS MIL MÉDICOS REVELÓ ALGUNOS DE LOS HÁBITOS RESPECTO AL USO DE LA TECNOLOGÍA**
- **LA IMPLEMENTACIÓN DE HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS AHORRARÍA 38 MIL MILLONES DE PESOS AL SECTOR PÚBLICO DE SALUD**
- **TRAS LA PANDEMIA AUMENTÓ LA DEMANDA PARA EL USO DE TECNOLOGÍA EN LA ATENCIÓN MÉDICA**



HÉCTOR VALLE

ENRIQUE CULEBRO

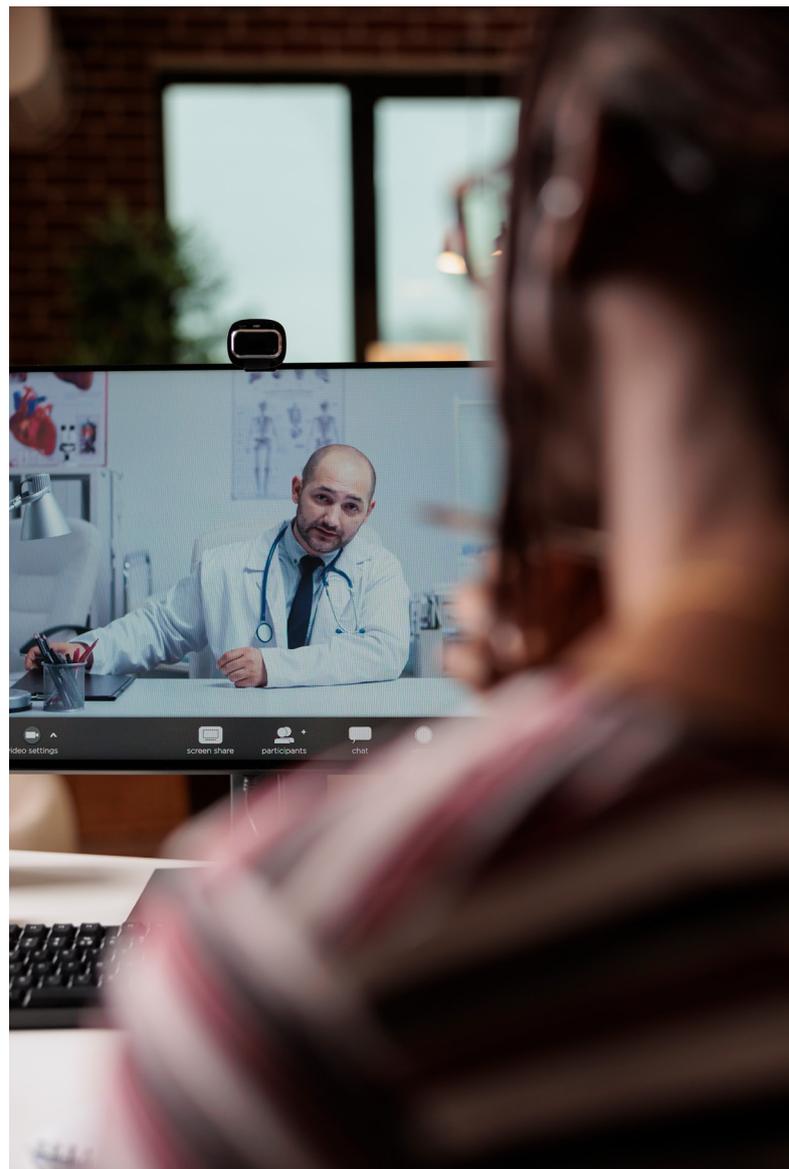
La Fundación Mexicana para la Salud (FUNSALUD) reveló datos de su primer estudio en el que se encuestó a dos mil médicos de instituciones públicas y privadas, con el propósito de conocer los hábitos en el uso de tecnologías para su labor.

De acuerdo con los datos obtenidos, la especialidad que hace un mayor uso de las tecnologías para llevar a cabo consultas virtuales corresponde a la psiquiatría, con el 94%, mientras que, para el resto de las áreas, el 45% de los médicos reportó hacer chequeos de manera remota.

Además, el estudio reveló que, si bien el uso e implementación del Expediente Clínico Electrónico en el sector público generó ahorros por 38 mil millones de pesos, su implementación general no rebasa el 40% entre los encuestados. Esto supone que aún existen retos para la incorporación de esta herramienta en la atención médica.

Dispositivos más utilizados para fines profesionales

- Smartphones 68%
- Laptop 61%
- Computadora de escritorio 58%
- Tablet 30%
- Asistente virtual 12%
- Reloj Inteligente 11%
- Smart TV 11%



A partir de la pandemia, la forma de acceso a información y obtención de diagnósticos médicos de los pacientes tuvo modificaciones importantes. El 35% de las personas reportó hacer búsquedas previas a la valoración médica, el mismo porcentaje suele buscar información sobre la trayectoria de los especialistas. El 44% de los profesionales de la salud admite que el trato con los pacientes se ha modificado a partir de la generalización al acceso a información mediante internet.

HUAWEI

REAFIRMA SU COMPROMISO CON MÉXICO Y PRESENTA NUEVAS SOLUCIONES EMPRESARIALES

Autor: Álvaro Barriga

DESTACANDO LA IMPORTANCIA DEL PAÍS PARA LA MARCA, TONY SZE, PRESIDENTE DE HUAWEI ENTERPRISE PARA AMÉRICA LATINA, HABLÓ DE INNOVACIÓN, CONECTIVIDAD, WI-FI 6 E INFRAESTRUCTURA PARA LOS NUEVOS ENTORNOS DE PRODUCTIVIDAD Y EDUCACIÓN.

Ante socios y clientes, el directivo señaló que la conectividad ubicua y la inteligencia (artificial), son catalizadores para cambiar los hábitos en nuestro trabajo y vida diaria. Por ello han realizado una inversión en I+D, para tener la capacidad de construir una red de comunicación segura, ecológica y eficaz, así como un servicio inteligente para todos los socios y clientes de América Latina y El Caribe.

Destacó que la marca pretende ser capaz de construir una conectividad omnipresente para llevar la inteligencia generalizada y la experiencia personalizada a todo el mundo, así como establecer plataformas digitales que ofrezcan apertura, flexibilidad, facilidad de uso y seguridad.

Algunas de las soluciones más destacadas que presentó fueron: 1) Huawei 86 Panel AP, un diseño para una experiencia de red inalámbrica totalmente nueva para hoteles, SOHO (Small Office, Home Office, pequeñas oficinas y oficinas en casa) y oficinas; 2) OptiXstar T823E-D, la más reciente ONU (Optical Network Unit, Unidad de Red Óptica) industrial y 3) IdeaHub S2 –la primera pantalla multitáctil para colaboración con dualidad de sistemas operativos Harmony y Windows, todas las soluciones ya están disponibles con sus mayoristas CVA y XWeb.

“Queremos construir un mundo totalmente conectado e inteligente. Esta es nuestra misión y con ella, lanzamos los nuevos productos de escenario completo de 2022. Esperamos trabajar con socios y clientes para llevar lo digital a cada persona, hogar y organización para un mundo totalmente conectado e inteligente”: Tony Sze.

NUEVAS SOLUCIONES

Panel AP Huawei 86: con apariencia compacta y estética, soporta Wi-Fi 6, y tiene antenas inteligentes integradas. Con el alto ancho de banda, la alta concurrencia y una apariencia mejorada, puede ser utilizado en hoteles, SOHO, oficina entre otros escenarios. Ofrece velocidad de 3000 Mbps.

AirEngine 5762-12SW: proporciona simultáneamente servicios en las bandas de frecuencia de 2.4 GHz (2x2 MIMO) y 5 GHz (2x2 MIMO), logrando una velocidad de dispositivo de hasta 2.975 Gbps. Además, este pequeño AP soporta un ancho de banda de 160 MHz, lo que aumenta el número de subportadoras de datos disponibles y amplía los canales de transmisión.

OptiXstar T823E-D: Los ONUs de esta serie son aplicables a las redes de estaciones de metro, a las redes de distribución de energía y a las salas de válvulas de los campos de petróleo y gas. El dispositivo cuenta con dos puertos de red GPON o XGS-PON y ocho puertos GE con Power over Ethernet Plus (PoE++), en el lado del usuario.

IdeaHub S2: Proporciona inteligencia en todos los escenarios, incluyendo los lugares de trabajo, las escuelas y los hogares. Integra una serie de tecnologías como la videoconferencia FHD, Bring Your Own Meeting (BYOM), Wi-Fi 6 para la proyección directa, Multi-Window y App Multiplier, por lo que es una opción para ayudar a todos los espacios de trabajo a digitalizarse.

Está diseñado sobre la base de la experiencia acumulada por Huawei en tecnologías de videoconferencia profesional en casi 30 años.



Ofrece capacidades integrales de recopilación, codificación, transmisión, decodificación y visualización de vídeo, lo que permite obtener imágenes de vídeo fieles a la realidad para disfrutar de una magnífica experiencia FHD. Además, las principales aplicaciones de conferencia en la nube, como Huawei Cloud Meeting y Huawei CLOUD WeLink, pueden utilizarse directamente en el IdeaHub S2 sin necesidad de un OPS adicional, lo que mejora la rentabilidad y la experiencia del usuario.

MHCP4I de **GHIA**

Mini PC para los requerimientos básicos de cómputo para el hogar, educación básica y negocios.

Descripción

Para espacios pequeños que requieren optimizar el lugar de trabajo y desempeñar las actividades de ofimática o punto de venta con facilidad.

Características

- Intel Celeron N4020 Dual Core 1.10 GHZ
- SO WIN 11 Pro
- RAM 4 GB
- EMMC 128 GB almacenamiento
- WiFi, BT

Disponibilidad

Grupo CVA e Ingram Micro.

amontalvo@grupocva.com



Shift Pro modelo 2NIC211CP de **GHIA**

Equipo portátil 2 en 1 convertible 360°. Puede utilizarse como laptop o una tablet. Ofrece desempeño móvil gracias a su batería de 8000MaH.

Características

- Pantalla de 11.6" HD Touch
- Procesador Intel Celeron hasta 2.5 GHZ
- SO W10 Pro
- RAM de 4GB
- Almacenamiento de 64 GB
- WiFi, BT
- Garantía de un año

Disponibilidad

Grupo CVA e Ingram Micro.

sauls@grupocva.com



Heroll Black Creator Edition de **GoPro**

Para capturar contenido envolvente. Con video en color de 10 bits, campo de visión más amplio, estabilización de video HyperSmooth 5.0, bloqueo del horizonte de 360° y batería Enduro de alto rendimiento.

Descripción

Con suscripción a GoPro sube el contenido a la nube, edita y envía videos destacados al teléfono. Liviana, cabe en la palma de la mano. Cuenta con un mango con batería y botones para controlarla con una mano y más de cuatro horas de grabación en 4K por carga.

Características

- Micrófono direccional opcional, entrada de micrófono externo
- Puerto HDMI
- Dos soportes con sujeciones para montar accesorios
- Lente digital HyperView/mayor toma gran angular de 16:9
- Tres modos de secuencia con efectos nocturnos
- TimeWarp 3.0 ahora captura en 5.3K

contactame@esemanal.mx



DDR4 RGB Edición Especial de **Kingston FURY**

Ofrece mejorar el rendimiento del sistema, ya sea para videojuegos, edición de video u otra actividad. Certificada para Intel XMP, lista para AMD Ryzen y para realizar overclocking.

Descripción

Disipador de calor en color blanco con iluminación RGB. Dimensiones de 133.35 mm x 45.8 mm x 8.1 mm.

Características

- Velocidades de 3200 y 3600 MT/s2
- Capacidades de módulo individual de 8 GB y 16 GB y en kits de 16 GB y 32 GB
- Efectos RGB son sincronizados por Infrared Sync
- Latencias CL16, CL17, CL18
- Garantía limitada de por vida

contactame@esemanal.mx



Leviathan V2 X de **Razer**

Barra de sonido para juegos de PC, alberga dos controladores de rango completo y dos radiadores pasivos. Ofrece claridad y profundidad de resonancia para una experiencia de audio inmersiva en todas las necesidades de entretenimiento.

Descripción

Compacta y de conectividad sencilla. Se adapta debajo de la mayoría de los monitores. Permite cambiar sin problemas entre la PC y los dispositivos móviles emparejados a través de la aplicación Razer Audio

Características

- Funciona con un solo cable USB tipo C
- Salida de volumen máxima de 90dB
- Con 14 zonas de iluminación
- Patrones y efectos de iluminación dinámicos en el juego
- Personalización RGB
- Compatible con Bluetooth 5.0

contactame@esemanal.mx



Redmi Buds 4 Pro de **Xiaomi**

Auriculares inalámbricos con varias opciones de sonido, sistema de audio inmersivo y batería para todo el día.

Descripción

Incorporan sistema de controladores duales de 10 mm+6 mm así como un sistema inalámbrico de audio de alta resolución para mayor calidad a través de Bluetooth.

Características

- Hasta nueve horas de uso continuo
- Hasta 36 horas de uso colocándolos en el estuche de carga inalámbrica de 620 mAh
- Dos micrófonos
- Utilizan algoritmos de IA para reducción de ruido
- Clasificación IP54 de resistencia al polvo y al agua
- Vienen en colores blanco o negro

contactame@esemanal.mx



MANTENTE INFORMADO EN NUESTRAS REDES SOCIALES





Manténte Cerca



SÍGUENOS EN
revista_esemanal

www.esemanal.mx