

SOLUCIONES DE VALOR

crecen a doble dígito



CT INTERNACIONAL
Anuncia ganadores
para ir a Qatar 2022

EXPO AZERTY 2022
Networking y negocio
para el canal

GUÍA DE COMPRA
Soluciones para
Ransomware



Comunicado de prensa

Dinámica del Centro S.A. de C.V. alcanza exitosamente el estatus Catalyst 3 Stars del programa HP Amplify Impact en México

Gracias a los esfuerzos y objetivos de HP en materia de sostenibilidad, HP Amplify Impact ofrece más beneficios tanto a los socios como a los usuarios finales, mientras se cumple con la responsabilidad ambiental.

México, a 17 de octubre de 2022- HP Inc. (NYSE: HPQ) tiene como una de sus metas el convertirse en la empresa tecnológica más sostenible y justa del mundo para 2030. Para ello, en febrero de 2021 la empresa lanzó el programa HP Amplify Impact con el objetivo de formar y capacitar a sus partners parte del programa para canales, HP Amplify, y ayudarles a generar un impacto significativo en el planeta, las personas y la comunidad; a la par de maximizar las oportunidades que ofrece la sostenibilidad como aspecto diferenciador clave para el negocio.

Conforme a esa idea, HP anunció Dinámica del Centro S.A. de C.V. Impresión y consumibles, ha completado con éxito los requisitos para convertirse en Catalyst 3 Stars, el máximo nivel de compromiso dentro del programa HP Amplify Impact, lo que implica la finalización de las formaciones en sostenibilidad y un alto grado de conocimiento en el desarrollo de ventas sostenibles, desarrollo de un plan de sostenibilidad a largo plazo, con objetivos específicos y medibles.

Es así como compañías como Dinámica del Centro S.A. de C.V, demuestran su consciencia con la sostenibilidad y alimentan la oportunidad de incrementar los negocios a la vez que contribuyen a una concientización global.

Cordialmente,

Vanessa González

Directora de Canales Comerciales & SMB

Sobre HP

HP Inc. es una compañía de tecnología que cree profundamente en el poder de cambiar al mundo a través de una idea considerada. Con nuestra cartera de productos y servicios de sistemas personales, impresoras y soluciones de impresión 3D, le damos vida a esta idea. Visite <http://www.hp.com>.



Álvaro Barriga •

El canal abandera la entrega de soluciones de valor

Expertos consultados por el equipo editorial de **eSemanal**, coinciden en que después desde la pandemia, el valor agregado evolucionó, y aquellos canales que ya habían iniciado su proceso de transformación digital, son quienes están a la vanguardia, en un mercado de valor que crece a doble dígito.

En esta edición, especialistas de CompuSoluciones, CVA, Ingram Micro, Licencias Online, TEAM, CyberPower y la consultora Select, exponen una serie de recomendaciones al canal de distribución para dar un paso hacia adelante en su oferta de cara al usuario final, donde el valor crece a doble dígito mientras los segmentos de volumen enfrentan poca diferenciación y mayor competencia en precios.

Es importante mencionar, que desde hace algunos años el mercado se ha movido hacia las ventas consultivas y de valor, de hecho, algunos fabricantes han diseñado estrategias puntuales para ajustar su oferta a ese tipo de modelos de negocio, en los que el cliente paga por lo que usa y lo paga de acuerdo a sus necesidades, dejando atrás el modelo tradicional de comercialización.

Algunos de los expertos consultados, destacaron que cualquier venta de volumen, debería estar reforzada por una consultoría de valor y ofrecer una solución completa, lo cual se verá con mayor frecuencia a partir de 2023.

También advierten que la oportunidad de negocio seguirá en las soluciones de valor, pero como en

todo modelo, la oferta crecerá y quienes se sumen más tarde a ofrecer este tipo de soluciones, tendrán una rebanada más pequeña del pastel y sus niveles de rentabilidad serán menores.

Hace unos días CT Internacional anunció a los ganadores de su dinámica “Vive el Mundial con CT”, en la que se sortearon un total de 30 viajes; 25 fueron seleccionados a través de diversas dinámicas de ventas, mientras que los cinco restantes fueron seleccionados de manera aleatoria en un sorteo. Al respecto, Saúl Rojo, Director del mayorista, se dijo contento por poder compartir con algunos de sus socios de la justa mundialista. Reiteró su compromiso por buscar mejores negocios para sus canales e impulsar la adopción tecnológica de las empresas para que alcancen su mejor potencial. ¡Enhorabuena a los ganadores!

La semana pasada se llevó a cabo el Tech Day 2022 de Grupo CVA, en Los Cabos, Baja California Sur, donde un grupo de canales de todo el país tuvo la oportunidad de acceder a información de valor, anuncios importantes del mayorista, así como de sus patrocinadores como: Adata, Aruba, BenQ, Cisco, CyberPower, Dell Technologies, Eaton, GHIA, HP, Huawei, Intel, Kingston, Koblenz, Lenovo, Lexmark, Microsoft, MSI, NEC, Ocelot, Qnap, Samsung, Seagate, TP-Link, Tripp Lite, así como de las áreas de Servicios Logísticos y Servicios Financieros de CVA.

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 SOLUCIONES DE VALOR: La nueva moneda de cambio en tiempos de transformación digital



20 MI CUMPLE ESEMANAL

GUÍA DE COMPRA

21 GUÍA DE COMPRA DE SOLUCIONES PARA RANSOMWARE

MAYORISTAS

31 CT INTERNACIONAL anunció a los 5 ganadores que estarán en el Mundial de Fútbol Qatar 2022

37 EXPO AZERTY 2022: reencuentro de negocio entre canales y fabricantes

41 Infraestructura y ciberseguridad son los requerimientos para la transformación digital: **CTD**

51 FRONT ENGINEERING consintió a sus canales al estilo de los años 20's



GUÍA DE COMPRA



CT INTERNACIONAL

FABRICANTES

34 ADATA y XPG

inauguran su primera tienda en México, colaboran con los canales para generar ventas de valor



ADATA Y XPG

43 ThinkPad de LENOVO

cumple 30 años y lo celebra con la serie Z



LENOVO

49 La nueva línea de video proyección de EPSON revoluciona el entretenimiento en casa

DESARROLLADORES

45 Desarrollar y exponenciar el talento local: la propuesta de SOFTSERVE para la industria



INFOBLOX Y TO SYNEX

53 INFOBLOX y TO SYNEX se asocian para generar soluciones en ciberseguridad

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



Apoyando el
negocio del canal

SOLUCIONES DE VALOR: LA NUEVA MONEDA DE CAMBIO EN TIEMPOS DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Autor: Raúl Ortega

- EL NEGOCIO Y LAS SOLUCIONES DE VALOR MIGRAN Y AHORA SE UBICAN EN LA PROVEEDURÍA DE SOLUCIONES, DEJANDO ATRÁS A LOS MODELOS DE COMPRAVENTA, FINANCIERO, COMERCIAL Y OPERATIVO
- FLEXIBILIDAD, DESPLIEGUES ÁGILES, ESQUEMAS FINANCIEROS (PAY AS YOU USE), USABILIDAD, PERSONALIZACIÓN, INNOVACIÓN, DISPONIBILIDAD, COSTOS Y SEGURIDAD, ELEMENTOS QUE EL CANAL DEBE CONSIDERAR PARA EL DESARROLLO DE SOLUCIONES DE VALOR
- EL CRECIMIENTO A DOBLE DÍGITO ESTÁ EN LAS SOLUCIONES DE VALOR

D Desde hace varios años las soluciones de valor se percibían como el único camino con futuro prometedor que tenían los canales para evolucionar, así bien, el futuro nos alcanzó más rápido de lo previsto, principalmente por la pandemia y el confinamiento, lo que orilló a transitar aceleradamente a la transformación digital y con ella, los nuevos retos para los usuarios finales y empresas no se hicieron esperar, al necesitar toda la asesoría y ayuda posible para realizar el viaje con los menores inconvenientes, así bien, en el caso de los canales que ya ofrecían servicios administrados en la nube (SaaS, PaaS, DaaS, IaaS) resultó ser más sencillo ofrecer soluciones de valor.

La simbiosis de la transformación digital y soluciones de valor

A forma de prelude, es necesario aclarar que las soluciones de valor no son otra cosa, sino los valores añadidos que el canal ofrece en cada producto o tipo de tecnología, lo que puede ser desde preventa, implementación, postventa, consultoría, administración o servicios de mantenimiento, lo que en los últimos años y debido a la transformación digital, se focalizó en gran parte de los servicios que se ofrecen en la nube, no obstante, durante el confinamiento y en una siguiente etapa de regreso a las actividades se ha sumado la necesidad de movilidad y seguridad.

“La pandemia demandó tener movilidad y seguridad en la información, soluciones que no teníamos e incluso creíamos no necesitábamos como un AV (Antivirus) IoT (Internet de las cosas) o una conexión VPN (Virtual Private Network) para tener seguridad en el canal de comunicación y tener nuestra información cifrada y que algún cibercriminal no tuviera acceso, es así como el regreso de las actividades en esta nueva movilidad permitió generar un mercado de soluciones de valor como seguridad para dispositivos móviles, seguridad end to end y no solo back end dentro de las compañías”, así lo describió Iván Galván, Ingeniero de Preventa Regional en Licencias Online.





En la compra de cualquier equipo MSA y StoreEasy

Te regalamos una playera de la selección.

MSA 2062

- 1 R0Q80A HPE MSA 2062 16Gb FC SFF Strg
- 2 C8R24B HPE MSA 16Gb SW FC SFP 4pk XCVR

MSA 2060

- 1 R0Q76A HPE MSA 2060 10GbE iSCSI SFF Strg
- 2 C8R25B HPE MSA 10Gb SR iSCSI SFP 4pk XCVR

Promoción 1



Ambas bundles tienen la opción de poner los siguientes discos.

- R0Q66A HPE MSA 10.8T SAS 10K SFF M2 6pk HDD Bdl
- R0Q67A HPE MSA 14.4T SAS 10K SFF M2 6pk HDD Bdl
- R0Q47A HPE MSA 1.92TB SAS RI SFF M2 SSD
- R0Q65A HPE MSA 7.2TB SAS 10K SFF M2 6pk HDD Bdl

Promoción 2



- R7G20A HPE StoreEasy 1560 16TB SATA MS WS IoT19
- Q2R96B HPE StoreEasy 1560 8TB SATA Storage
- R7G17A HPE StoreEasy 1460 16TB SATA MS WS IoT19
- R7G22A HPE StoreEasy 1660 32TB SAS MS WS IoT19
- R7G16A HPE StoreEasy 1460 8TB SATA MS WS IoT19

Promoción 3

- Q2R96B HPE StoreEasy 1560 8TB SATA Storage
- R7G16A HPE StoreEasy 1460 8TB SATA MS WS IoT19
- R7G17A HPE StoreEasy 1460 16TB SATA MS WS IoT19
- R7G20A HPE StoreEasy 1560 16TB SATA MS WS IoT19
- R7G22A HPE StoreEasy 1660 32TB SAS MS WS IoT19

Comprar ahora

Mayor información:

Issac Durán | aduran@compusoluciones.com | 55 3433 7747

Términos y condiciones:

- * Promoción válida al 28 de octubre.
- * Aplica solo para producto en stock.
- * No aplica con otras promociones.
- * La playera será enviada de 15 a 20 días hábiles una vez realizado el corte de ganadores.



“LA INCLUSIÓN DE NUBES PÚBLICAS GENERARON SOLUCIONES COMO SERVICIO (SAAS, PAAS, DAAS, ETCÉTERA) Y ESTOS MODELOS DE NEGOCIO SE VOLVIERON INDISPENSABLES, CUBRIENDO LA NECESIDAD DE ACCEDER A SOLUCIONES DE NUEVA GENERACIÓN SIN ESPERAR UNA IMPLEMENTACIÓN DE HARDWARE Y SOFTWARE MESES DESPUÉS, DANDO VENTAJAS

IVÁN GALVÁN COMPETITIVAS, SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN Y PAGAR POR LO QUE CONSUME, GENERANDO UNA MEJOR EXPERIENCIA A USUARIOS”: IVÁN GALVÁN.

Es debido al actual contexto donde muchas empresas ya están regresando a trabajar en oficinas o bien, lo hacen de forma híbrida que la soluciones de valor también se vieron trastocadas, no en su esencia, sino en servicios que antes no se consideraban, es por ello que definir con exactitud qué debe contener una solución de valor diferencial en la actualidad es fundamental, pues gran parte del negocio descansa ahí. En ese tenor de ideas, Zeferino Pérez, director de ventas CVA Mayoreo, explicó que las soluciones de valor deben contener tres componentes indudablemente: usabilidad, personalización e innovación: “La usabilidad consiste en que el usuario final pueda aplicar fácilmente la solución y resolver los problemas en cuestión, de esta manera garantizamos la satisfacción del cliente, la personalización también es clave y es el entender

3 eSemanal

DÉCADAS NOTICIAS DEL CANAL



SÍGUENOS EN LinkedIn



/NOTICIASDEL**CANAL**

que cada cliente tiene necesidades diferentes y requiere de soluciones personalizadas, por lo que detectar y entender las mismas es prioritario antes de ofrecer una solución de valor, la innovación bajo el entendido de anticiparse a futuros problemas los colocará en una posición de ventaja sobre otros competidores, manteniendo un enfoque en cada proyecto”.



“LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL SE HA IMPLEMENTADO EN LA MAYORÍA DE LAS INDUSTRIAS, DADO QUE NECESITAN MANTENERSE OPERANTES 24/7 LOS 365 DÍAS, LOS CENTROS DE DATOS SON LA PARTE MEDULAR DE DICHA OPERACIÓN, POR LO QUE EN SU MAYORÍA

ELOY MONTALVO

LAS SOLUCIONES DE VALOR TIC LAS VEMOS IMPLEMENTADAS EN ESTOS CENTROS DE DATOS; POR LO QUE DIAGNOSTICAR PROBLEMAS EXISTENTES O POTENCIALES Y ASÍ LOGRAR PROPONER SOLUCIONES BASADAS EN PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE AYUDEN ES UN IMPULSO PARA EL MERCADO DE VALOR A DIFERENCIA DEL MERCADO REGULAR, QUE NO DARÁ OPORTUNIDAD AL CLIENTE DE COMPARAR LOS PRECIOS DE LA CAJA, YA QUE ESTE ÚLTIMO NO BRINDA LA SOLUCIÓN A CADA CLIENTE EN PARTICULAR”: ELOY MONTALVO, COUNTRY SALES MANAGER EN CYBERPOWER.



PUNTOS IMPORTANTES AL DISEÑAR SOLUCIONES DE VALOR:

Flexibilidad: Los servicios en la nube permiten flexibilidad al aumentarlos o disminuirlos según sea la necesidad sin implicar costos extra.

Despliegues ágiles: Se puede hacer uso de los servicios de manera rápida.

Esquemas financieros (pay as you use): Los costos son mejor controlados, ya que únicamente se paga por lo que se usa.

Usabilidad: Es la simplicidad con que los usuarios podrán hacer uso de la solución y vean resultados rápidamente.

Personalización: Detectar las necesidades de cada cliente final e incluso la industria o negocio donde se aplicarán es de vital importancia para confeccionar soluciones que le aporten valor agregado al negocio.

Innovación: El adecuado conocimiento de lo que está buscando el cliente final permite ofrecer la tecnología más adecuada y que pueda ser vigente el mayor tiempo posible.

Disponibilidad: El acceso a su información desde cualquier lugar o dispositivo debe estar garantizada, además de la escalabilidad en caso de requerir mayores capacidades en el servicio.

Costos de soluciones: Las plataformas de pago bajo servicio han ganado terreno porque los usuarios conocen exactamente lo que pagarán y los canales obtienen un porcentaje con cada renovación o mes de uso.

Seguridad: La protección de los activos es uno de los temas más recurrentes y a los que muchas compañías le temen, debido a que la información ya no está en sitio al usar servicios de nube, pero el canal está en posibilidades de ofrecer opciones de backup, seguridad en capas para malware, ransomware, ingeniería social y más, capitalizando oportunidades y generando valor a las soluciones.

En seguimiento al comportamiento que han tenido las soluciones de valor después de la pandemia, la consultora Select abordó un tema que muchas veces se pasa por alto, pero que todas tecnologías lo tienen como propósito fundamental, la experiencia del cliente. “Observamos que las soluciones de valor se han movido hacia soluciones que mejoran la experiencia de los clientes y los colaboradores en ambientes seguros, basados en plataformas híbridas”, comentó Alejandro Vargas, Senior Manager en Select.



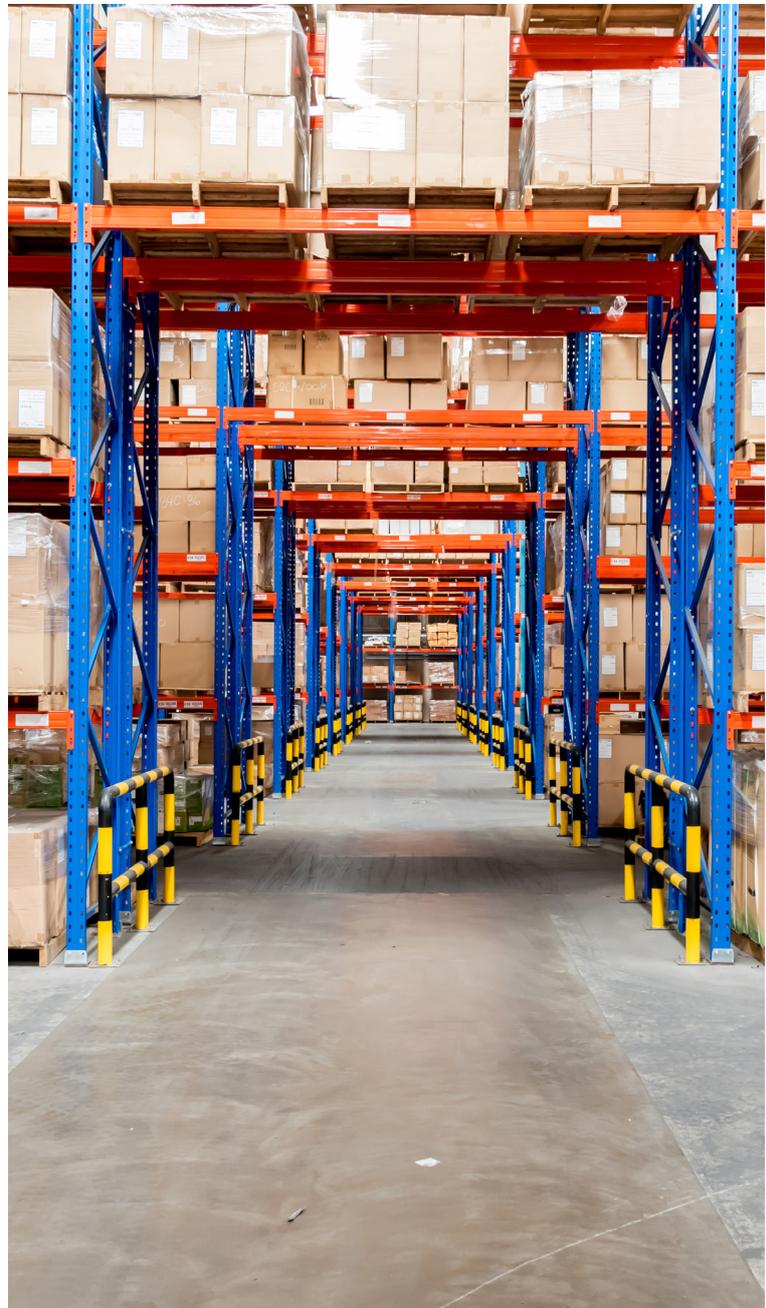
“LAS CARACTERÍSTICAS FUNDAMENTALES PARA QUE UNA OFERTA DE VALOR OFRECIDA POR LOS CANALES SEA DIFERENTE, PRIMERO DEBE TENER CONTENIDO YA QUE LOS COMPONENTES TECNOLÓGICOS (HW O SW) POR SÍ SOLOS NO RESUELVEN NADA, ES NECESARIO APLICARLO Y USARLO COMO BASE PARA DESARROLLAR

JOSÉ ANTONIO GARCÍA PARA DESARROLLAR SOLUCIONES QUE RESUELVAN UNA PROBLEMÁTICA O UNA NECESIDAD Y LA SEGUNDA ES LA FORMA DE ENTREGAR LA SOLUCIÓN CON ACCESO INMEDIATO Y EN FORMA DE SUSCRIPCIÓN O ADOPCIÓN; LISTO PARA USARSE O CLIC AND GO, LO QUE CAMBIA LA FORMA DE OPERAR DE LOS CANALES Y PASAR DE UN MODELO COMPRVENTA, FINANCIERO, COMERCIAL Y OPERATIVO A UNA PROVEEDURÍA DE SOLUCIONES”: JOSÉ ANTONIO GARCÍA, DIRECTOR GENERAL DE STRATOSPHERE EN TEAM.

La coexistencia de las Soluciones de Valor y el Volumen

Como se anticipaba desde el principio de este texto, las soluciones de valor será la nueva moneda de cambio para la gran mayoría de los canales, lo que no quiere decir que el volumen dejará de existir, al contrario, es indispensable contar con distribuidores, integradores, mayoristas y fabricantes que apuesten por este mercado, pero lo que es una realidad sobre la venta de volumen, es que cada vez se reduce el mercado y los participantes a unos cuantos debido a que los márgenes son ínfimos y sólo se puede obtener ganancias importantes en la medida que se vende demasiado, lo que en muchas ocasiones deja fuera a la gran mayoría de los canales.

De esta forma, los canales ahora tienen el reto de pasar de un modelo compraventa, financiero, comercial y operativo a una proveeduría de soluciones, pero en ese camino no están solos, puesto que mayoristas y fabricantes se han dado a la tarea de apoyarlos, al respecto CyberPower aportó: “El mercado se está moviendo rápidamente hacia ventas más consultivas y de valor (As a Service) en donde el usuario final encuentre un proveedor TIC que le brinde dichos servicios”: Country Sales Manager en CyberPower.

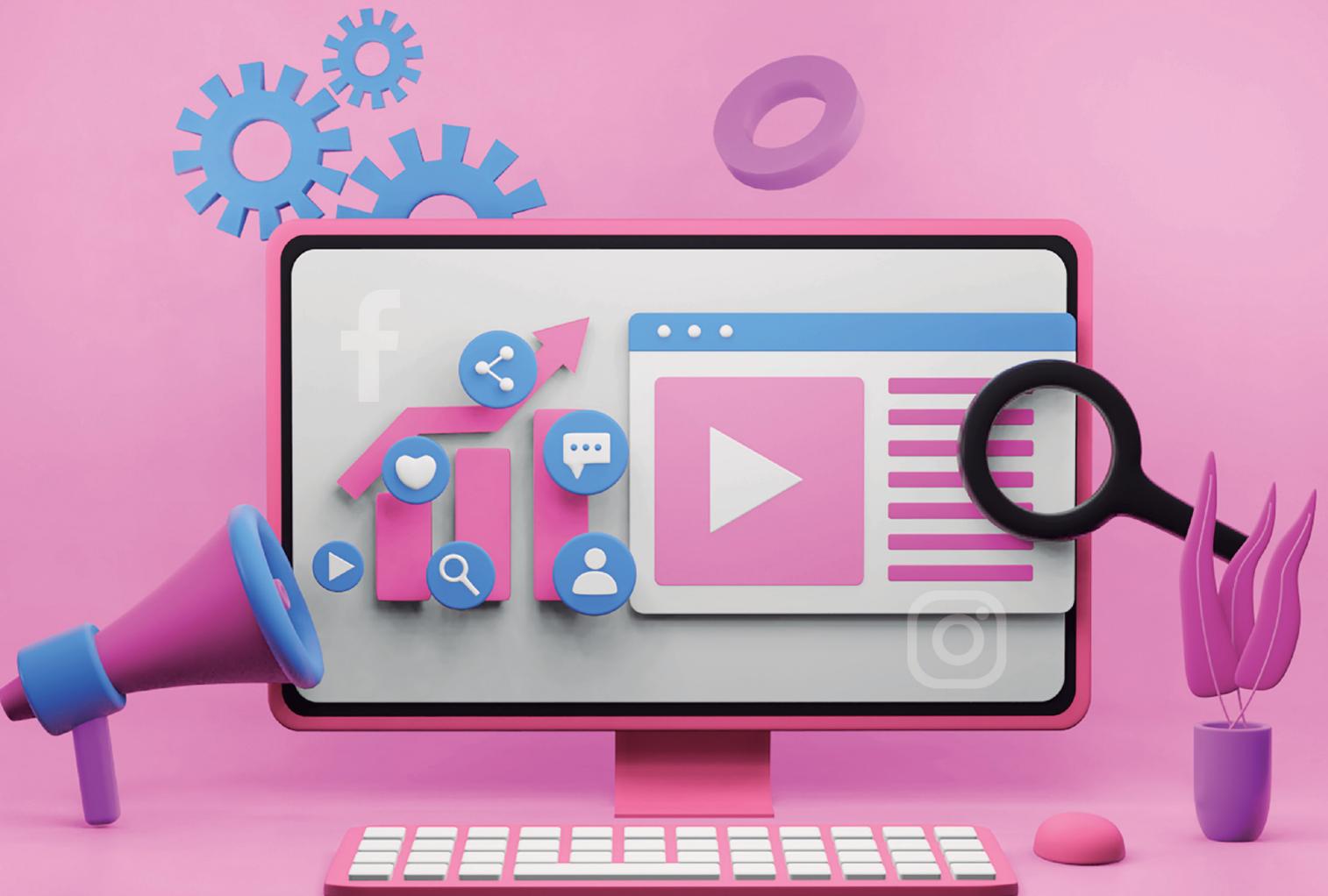




eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

CONOCE NUESTROS SERVICIOS DIGITALES



- Estrategías comerciales
- Soluciones de comunicación
- Oportunidades de negocio

www.esemanal.mx ventas@esemanal.mx



“EL NEGOCIO DE VALOR ES CLAVE PARA ACELERAR LOS TIEMPOS DE LOS PROYECTOS, PERO SOBRE TODO AYUDAR A LOS CLIENTES A CUBRIR LAS NECESIDADES Y RETOS QUE SE LES ESTÁN PRESENTANDO ANTE ESTA NUEVA REALIDAD, ES POR ESO QUE SEGURIDAD, SOLUCIONES

VÍCTOR URZÚA XAAS (TODO COMO SERVICIO) Y SUSTENTABILIDAD, TOMAN GRAN RELEVANCIA Y POR ELLO NUESTROS SOCIOS DE NEGOCIO DEBEN REPLANTEAR SU OFERTA DE VALOR Y PASAR DE VENDER CAJAS A VENDER SOLUCIONES INTEGRALES QUE AYUDEN AL CLIENTE”: VÍCTOR URZÚA, SUBDIRECTOR COMERCIAL COMPUSOLUCIONES.

Así bien, la coexistencia del volumen y las soluciones de valor no sólo es necesaria, sino que se complementan una a otra con elementos como la consultoría, así lo detalló Salvador Rico, Manager Professional Services en Ingram Micro: “Me parece que más que una comparación es un complemento, ya que cualquier solución de volumen debería de estar reforzada por una consultoría de valor y poder ofrecer una solución completa para nuestros clientes, hacia 2023 y en adelante estoy seguro que esta forma de trabajo y evolución de mercado será una realidad, hoy día y con la pandemia vimos y vivimos este tipo de interacciones, por ejemplo se hizo sumamente común vender un negocio de volumen (computadoras) con una solución de ciberseguridad en Attach ya que por home office se disparó el número de ataques”.





ALEJANDRO VARGAS Y MAYOR COMPETENCIA EN PRECIOS”: ALEJANDRO VARGAS, SENIOR MANAGER EN SELECT.

Es importante mencionar que, en el caso de los grandes proyectos, el hardware utilizado regularmente está apoyado desde una solución de valor que previamente se ha desarrollado y

“EL CRECIMIENTO A DOBLE DÍGITO ESTÁ EN SOLUCIONES DE VALOR EN UN ENTORNO ALTAMENTE VOLÁTIL CON FUERTES RIESGOS DESDE EL EXTERIOR, POR OTRA PARTE, LOS SEGMENTOS DE VOLUMEN SE ENFRENTAN A LA POCA DIFERENCIACIÓN

aunque son los menos, sí existen oportunidades para el volumen, aunque nuevamente, el futuro está en las soluciones de valor.

“LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO SEGUIRÁ EN LAS SOLUCIONES DE VALOR, PERO COMO EN TODO MODELO LA OFERTA CRECERÁ Y QUIENES SE SUMEN MÁS TARDE A OFRECER ESTE TIPO DE SOLUCIONES, TENDRÁN UNA REBANADA MÁS PEQUEÑA DEL PASTEL Y SUS NIVELES DE RENTABILIDAD SERÁN MENORES”: ZEFERINO PÉREZ, DIRECTOR DE VENTAS CVA MAYOREO.

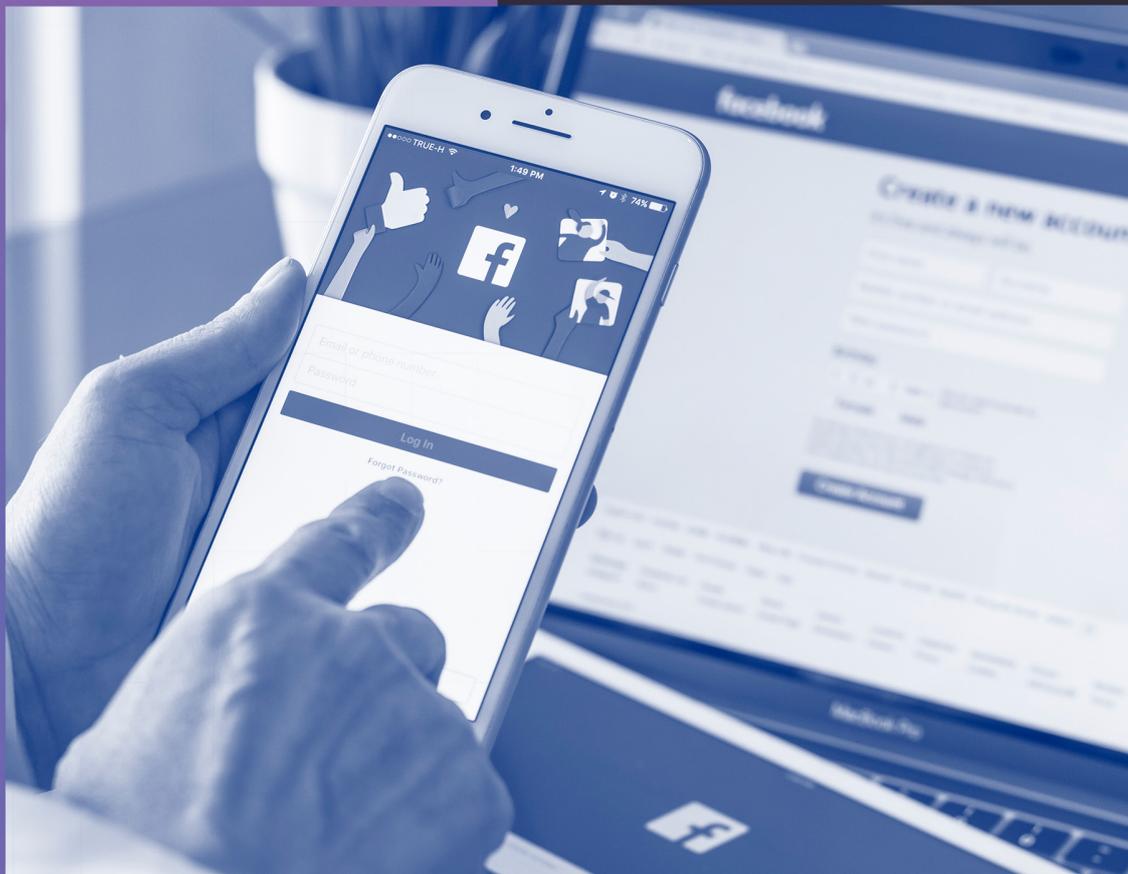


ZEFERINO PÉREZ



3 eSemanal

DÉCADAS NOTICIAS DEL CANAL



SÍGUENOS EN
FACEBOOK
FACEBOOK
FACEBOOK

/Revista **eSemanal**



SOLUCIONES DE VALOR QUE OFRECEN AL CANAL FABRICANTES Y MAYORISTAS:

CompuSoluciones: La empresa puso especial atención al trabajo que han realizado para fortalecer su portafolio principalmente en soluciones de ciberseguridad, financiamiento y un esquema DaaS que han habilitado para cubrir las necesidades del mercado, pero con un modelo pensado en el asociado, que sea rentable para todos los involucrados en la cadena de distribución.

CVA: El mayorista compartió que desde hace más de un año han robustecido su portafolio de soluciones de valor, las cuales complementan con alternativas financieras y los servicios logísticos ofrecidos a través de FMM (Fulfillment Management México) que incluyen llave entrega en mano, con este esquema CVA busca colocarse como uno de los principales mayorista en ofrecer herramientas 360 que generan un verdadero valor agregado a soluciones de este tipo.

CyberPower: El fabricante explicó la necesidad de contar con soluciones que le permitan certidumbre y aseguramiento de las operaciones a los clientes finales, por lo que contar con un UPS's garantiza el correcto funcionamiento del hardware, así como la continuidad en la operación, ofreciendo equipos trifásicos que ayuden a tener resiliencia a fallas y garantizando las actividades de los usuarios finales.

Ingram Micro: La compañía explicó contar con soluciones de servicios administrados, tanto de red como de ciberseguridad, Device as a Service (DaaS) para proveer a los clientes un servicio de monitoreo que puede ser con atención de hasta 24x7.

Licencias OnLine: El mayorista explicó que cuentan con visibilidad de negocio a nivel de seguridad y de Cloud, lo que permite atacar necesidades puntuales de mercado como lo son: ciberseguridad, nube híbrida, respaldo, monitoreo y gestión de clientes, dispositivos y entornos de red variados. Ofrece servicios administrados para que los canales puedan proponer su conocimiento y consultoría de negocio como parte del valor y sumar a las soluciones tecnológicas que implementan con sus clientes.

TEAM: Con su plataforma Stratosphere, TEAM ha formado un ecosistema y relaciones con prácticamente todos los fabricantes líderes del mercado para tener acceso a la tecnología de punta en cualquier tema. Cuenta con una red de 3 mil asociados de negocio y ofrece su plataforma también a ISV (Independent Software Vendor) para colocar su solución y esté a la vista de más de 3 mil posibles clientes.

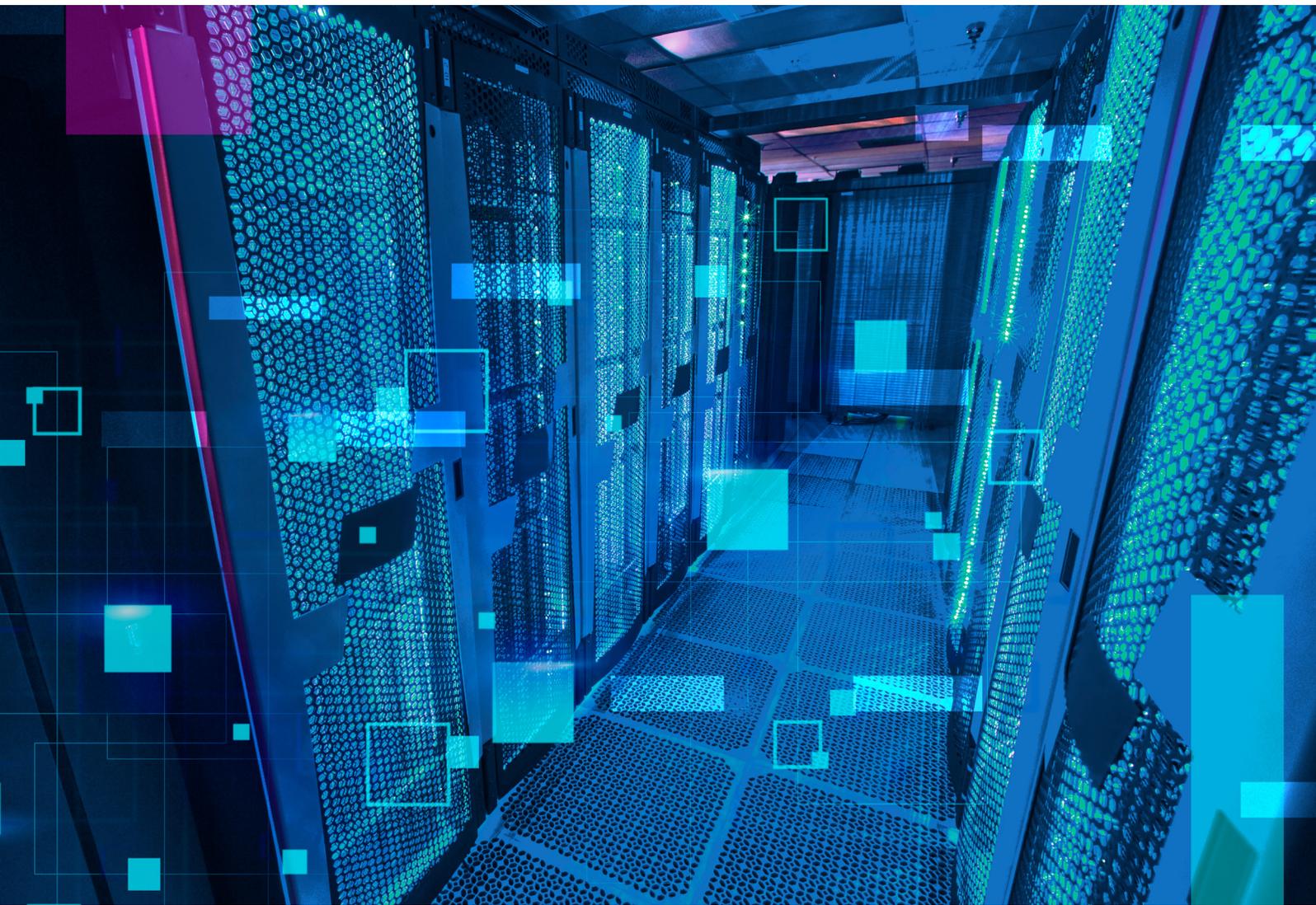


Tanto fabricantes como mayoristas se pronunciaron activamente comprometidos, con propuestas y estrategias que ayuden al canal es su proceso de transformarse y rentabilizar soluciones de valor, principalmente por las alianzas que algunos han construido con fabricantes y desarrolladores importantes en el mercado, así lo expresó José Antonio García: “Hemos hecho alianzas importantes con un HPE en su modelo GreenLake entre otras más, por lo que nuestro ecosistema nos hace únicos y hace que para el canal de ventas tradicional sea muy atractivo afiliarse, porque pueden comenzar a comercializar inmediatamente soluciones sin necesidad de tener inversión, desarrollo o curva de aprendizaje”.

“LA ESTRATEGIA ESTÁ CENTRADA EN QUE A TRAVÉS DE UNA RENTA MENSUAL OBTENGAN LOS BENEFICIOS TANTO DE HARDWARE Y SOFTWARE, EL SERVICIO DE MONITOREO POR INGENIEROS EXPERTOS Y CERTIFICADOS LOS CUALES DARÁN UN MEJOR SERVICIO ADEMÁS DE AHORRAR COSTOS PARA LOS CLIENTES EN ESTAS ACTIVIDADES”: SALVADOR RICO, MANAGER PROFESSIONAL SERVICES EN INGRAM MICRO.



SALVADOR RICO



Al respecto, CompuSoluciones destacó su compromiso constante al trabajar de manera conjunta con los canales y con especial atención a cada uno para transformar su oferta de valor. “Trabajamos en planes de negocio 1:1 con nuestros asociados y en conjunto aprovechar la experiencia que hemos adquirido en los últimos años, sumando esfuerzos para que puedan transformar su oferta de valor y con esto mejorar su rentabilidad, además de que contamos con diferentes herramientas que les permitan agilizar su negocio”: Víctor Urzúa.

A forma de epílogo es viable asegurar que las empresas que logran transformarse incluidos los canales, son los que están a la cabeza de la vanguardia, pues lo hacen a la par de las

tendencias en el mercado y escuchando a sus clientes finales, por lo que diseñar una estrategia que permita cambios puntuales de forma y fondo, les allanarán el camino para los siguientes pasos en el viaje hacia las soluciones de valor, esto desde luego se puede hacer de manera individual si el canal ya cuenta con cierta experiencia, pero aún con ella, lo recomendable es acercarse con los mayoristas CompuSoluciones, CVA, Ingram Micro, Licencias Online o TEAM, consultoras como Select y fabricantes como Cyberpower para tender puentes, generar alianzas y el respaldo único que cada uno brinda para el desarrollo de Soluciones de Valor que les generen rentabilidad y proyección a futuro.



FELICITA

Lunes 17 Octubre

HERÓN OGILVIE ESTILLADO DÁVALOS, DIRECTOR GENERAL DE SICECOMPUTACIÓN

Martes 18 Octubre

**JORGE SOSA QUIROZ, BDO DE IDRIC
EDITEL POR SU 30 ANIVERSARIO**

Miércoles 19 Octubre

**KENIA ALEXANDRA ALARCÓN CABRAL, DIRECTORA DE OPERACIONES EN ÍNDIGO CENTRAL DE ELECTRÓNICOS
OLIVIA CASTAÑÓN, ACCOUNT VICEPRESIDENT EN PORTER NOVELLI**

Viernes 21 Octubre

**ALEJANDRO CORONA, CEO DE PAUTA CREATIVA
EATON POWER QUALITY POR SU 111 ANIVERSARIO
ICOPTIKS POR SU 14 ANIVERSARIO
TULIKO POR SU 14 ANIVERSARIO**

Sábado 22 Octubre

**CRISTINA CARBAJAL, GENERAL MANAGER MEXICO DE KINGSTON TECHNOLOGY
LESLIE AGUILERA TAPIA, EJECUTIVO ECOMMERCE EN BROTHER MÉXICO
AVIGILON POR SU 18 ANIVERSARIO**

Domingo 23 Octubre

**FERNANDA FLORES ALMARAZ, CHANNEL MANAGER LATAM EN ELO TOUCH
LUIS LÓPEZ MÁRQUEZ, DIRECTOR GENERAL DE GRUPO LOMA**

OCTUBRE 2022

Soluciones para Ransomware

EL AUMENTO DE LOS ATAQUES RANSOMWARE EN MÉXICO SE DUPLICÓ DURANTE LA PANDEMIA Y GENERÓ PÉRDIDAS ECONÓMICAS IMPORTANTES A LAS EMPRESAS QUE FUERON VÍCTIMAS DE ESTOS ATAQUES. POR ELLO, IMPLEMENTAR UNA ESTRATEGIA ACTIVA Y NO REACTIVA FRENTE A LOS CIBERATAQUES ES UNA PRIORIDAD PARA LAS COMPAÑÍAS DE TODOS LOS SECTORES. A CONTINUACIÓN PRESENTAMOS ALGUNAS SOLUCIONES PARA RANSOMWARE DE LAS PRINCIPALES MARCAS.

Autor: **Karime Vázquez**

A10

Networks Thunder CFW

Características: Producto de seguridad todo incluido de alto rendimiento con un enfoque rentable para fortalecer las posturas de seguridad y proteger los perímetros de la red sin necesidad de productos puntuales adicionales. Descubre amenazas en el tráfico SSL, protege activos de alto valor en los centros de datos de ataques de red, Ransomware y DDoS. En conjunto con Thunder SSLi ofrece una solución multicapa que protege de las técnicas de ataque en tráfico cifrado.



A10

Networks Thunder SSLi

Características: Thunder SSLi elimina “el punto ciego” al descifrar el tráfico SSL y enviándolo a equipos de seguridad dedicados como FW, IPS, SGW, etc. Que facilita la identificación de Ransomware. Además, incrementa el performance de las soluciones de seguridad existentes, ya que descifra en un punto específico de la red. Cuenta con wizards de configuración que facilitan la creación de políticas y filtros.

GUÍA DE COMPRA

Check Point

Cloud Guard AppSec

Características: Al aprovechar el aprendizaje automático y un motor de inteligencia artificial contextual pendiente de patente, CloudGuard aprende cómo se usa normalmente una aplicación, perfila al usuario y el contenido de la aplicación y califica cada solicitud en consecuencia. Este enfoque ha demostrado eficacia en la eliminación de los falsos positivos al tiempo que mantiene los estándares de seguridad de las aplicaciones. El motor se adapta automáticamente a los cambios de la aplicación al perfilar continuamente al usuario, la aplicación y el contenido.

Check Point

Cloud Guard Spectral SecDevOps

Características: Plataforma de seguridad de código centrada en el desarrollador que supervisa, clasifica y protege los códigos, los activos y la infraestructura. Con Spectral, las organizaciones pueden protegerse contra claves API, tokens y credenciales expuestas, así como identificar y detener configuraciones incorrectas de seguridad. Admite más de 500 stacks diferentes y es independiente del lenguaje del programa para la gama de protección. Puede escanear plataformas de alojamiento de código público (como Github, Gitlab, etc.) para descubrir recursos ocultos y puntos ciegos de seguridad. Usando AI y ML, permite a las organizaciones identificar y resolver problemas en su código antes de la producción.

GUÍA DE COMPRA

Eset

Endpoint Security

Características: Solución de seguridad que trabaja con protección en múltiples niveles que se implementa en los dispositivos de su compañía para prevenir ataques cibernéticos, detectar actividades maliciosas y permitir una reparación instantánea. Es compatible con todas las plataformas.

Eset

Liveguard Advanced

Características: Es un sandboxing basado en la nube que proporciona un entorno de prueba potente y aislado, en donde se envía de manera automática un archivo sospechoso que quiera ingresar a la red, ahí se ejecuta para observar y analizar su comportamiento. Útil para amenazas de 0-day y ransomware.



SÍGUENOS EN
TWITTER

TWITTER

@eSemanal

Hillstone Networks

CloudHive

Características: CloudHive proporciona una plataforma integral de protección de cargas de trabajo en la nube (CWPP) para proteger las máquinas virtuales en nubes públicas y privadas. CloudHive, se integra con los ecosistemas de VMware y OpenStack, brinda visibilidad del tráfico del centro de datos este-oeste y ayuda a bloquear los movimientos laterales que forman parte de ataques multietapa y multicapa.

Hillstone Networks

Server Breach Detection Systems (sBDS) I-Series

Características: La solución de protección del servidor (sBDS) I-Series detecta y ayuda a mitigar las amenazas avanzadas de múltiples etapas y capas que tienen como objetivo los servidores y hosts críticos. Con tecnología sofisticada construida sobre la bien aceptada “Cyber Kill Chain” y los marcos de trabajo MITRE ATT & CK en evolución.

HPE

Zerto CDP & DR

Características: Zerto utiliza el software de replicación virtual para automatizar la implementación, las pruebas y la gestión de DR. La replicación se realiza a nivel de hipervisor, lo que permite tener flexibilidad, control y ahorro de costos en comparación con el almacenamiento tradicional, además de proveer recuperación ante ataques ransomware.



Kaspersky

Endpoint Security Cloud Pro

Características: Protege escritorios y servidores de archivos de Windows, dispositivos con sistema operativo MacOS, dispositivos móviles iOS y Android y Microsoft 365. Sólo se requiere una cuenta y Kaspersky bloqueará el ransomware, el malware sin archivos, ataques de día cero y otras amenazas emergentes.



Manténte Cerca



SÍGUENOS EN
revista_esemanal

www.esemanal.mx

Palo Alto Networks

Cortex XDR

Características: Plataforma extendida de detección y respuesta de la industria que integra datos de red, endpoint, nube y de terceros para detener ataques sofisticados. Diseñada para proteger activos digitales y usuarios mientras simplifica las operaciones. Cuenta con análisis de comportamiento, modelos de inteligencia artificial y aprendizaje automático. Identifica amenazas desconocidas de cualquier fuente, incluidos dispositivos administrados y no administrados. Ayuda a acelerar las investigaciones al proporcionar una imagen completa de cada alerta. Une diferentes tipos de datos y revela la causa raíz y el cronograma de las alertas. La integración con los puntos de aplicación permite responder a las amenazas en cualquier lugar de la organización o restaurar fácilmente los hosts a un estado limpio.



Pure Storage

All-flash FlashBlade

Características: Hasta 15 GB/s de banda ancha con 15 cuchillas en un solo chasis. Hasta 24M NFS IOPS de un sistema FlashBlade con 150 cuchillas. 16 puertos Ethernet de 100Gb/s por sistema FlashBlade. Dos módulos de estructura externa (XFM) de FlashBlade para escalar a 150 cuchillas. 4U por chasis. Hasta 2900 watts por chasis (nominal en la configuración completa).

Garantía: tres años de garantía con cambio físico inmediato.



GUÍA DE COMPRA

SonicWall

SonicWave 600 Series Access Points

Características: Utiliza 802.11ax para un rendimiento en entornos complejos con varios dispositivos. Reduce la latencia. Administrados en la nube mediante Wireless Network Manager (WNM) de SonicWall, Zero-Touch Deployment y detección automática junto a aprovisionamiento automático.



Veeam

Backup & Replication v11

Características: Permite a las empresas aprovechar las siguientes funciones como parte de una solución de protección de datos completa: Recuperación ante Desastres con Veeam Protección de Datos Continua (CDP, protección contra ransomware, AWS S3 Glacier y Azure Blob Archive, Microsoft Azure Archive Storage a través de la gestión del ciclo de vida del respaldo extremo a extremo con Veeam Scale-out Backup Repository Archive Tier, Google Cloud Storage, recuperación instantánea extendida para Microsoft SQL, bases de datos Oracle y recursos compartidos de archivos NAS de Instant VM Recovery.



GUÍA DE COMPRA

WatchGuard

AuthPoint MFA

Características: La autenticación multifactorial (MFA) de AuthPoint brinda seguridad para proteger identidades, activos, cuentas e información. Autenticación multifactorial completa, rentable y fácil de usar que puede administrarse a través de WatchGuard Cloud. No es necesario portar tokens; puede autenticarse usando una aplicación en el teléfono. La interfaz de usuario permite ver los informes y las alertas de AuthPoint, configurar servicios y administrar tokens desde una sola ubicación.



WatchGuard

EPDR

Características: Protección, detección y respuesta de Endpoints. Combina las tecnologías Endpoint Protection con funcionalidades Endpoint Detection and Response para computadoras de escritorio, computadoras portátiles y servidores, para detectar amenazas que las soluciones tradicionales ni siquiera pueden ver. Automatiza la detección, contención y respuesta ante cualquier amenaza avanzada. Solución de seguridad nativa en la nube que centraliza el antivirus de última generación para todas sus computadoras de escritorio, computadoras portátiles y servidores Windows, macOS y Linux.



CT INTERNACIONAL ANUNCIÓ A LOS 5 GANADORES QUE ESTARÁN EN EL MUNDIAL DE FÚTBOL QATAR 2022

- CT INTERNACIONAL ANUNCIÓ A LAS 30 EMPRESAS GANADORAS DE LOS VIAJES PARA EL MUNDIAL DE QATAR 2022
- ADEMÁS DE LOS VIAJES PARA LA COPA DEL MUNDO DE FÚTBOL, LA EMPRESA SORTEÓ PANTALLAS DE 50, 60 Y 70 PULGADAS PARA SUS SOCIOS

Redacción eSemanal

Durante un evento con sus socios comerciales, CT Internacional anunció a los ganadores de su dinámica “Vive el Mundial con CT”, en la que se sortearon un total de 30 viajes; 25 fueron seleccionados a través de diversas dinámicas de ventas, mientras que los 5 restantes fueron seleccionados de manera aleatoria durante el evento.

Acompañado del anuncio de los ganadores, la empresa compartió su participación en diferentes rubros en conjunto con sus socios durante la justa mundialista. “Claro que estamos orgullosos de ser parte del mundial y tener la posibilidad de llevar a nuestros socios a compartir esta experiencia, sin embargo, más allá de eso, lo que nos emociona es tener un ambiente de retroalimentación y convivencia”, enfatizó Saúl Rojo, Director de CT Internacional.

Además, la firma tecnológica, reiteró su compromiso con los canales para buscar mejores oportunidades de negocio e impulsar la adopción de la tecnología para que las empresas alcancen su máximo potencial. Agradecieron a sus asociados por abrazar esa labor y trabajar en conjunto día con día para llevar la tecnología a más lugares, de manera eficiente a través de la capacitación y preparación constantes.

“En este momento más que nunca ha quedado demostrado el papel que juega la tecnología para que las empresas mantengan sus operaciones, el papel que tienen los canales para que todo funcione. Una gran labor, se merece un gran premio”: Saúl Rojo.

Qatar 2022: una oportunidad de aprendizaje para el canal

Saúl Rojo remarcó que Qatar, además de ser el primer evento masivo de carácter internacional tras la pandemia, es también una oportunidad de aprendizaje para la industria de la tecnología.

A través de la implementación de las soluciones que la tecnología ofrece, el torneo se caracteriza por la implementación de sistemas tecnológicos en todas las áreas: desde el transporte en el metro de lujo, hasta la arquitectura y diseño de los estadios que involucran directamente el uso de tecnología para crear una experiencia de alto nivel.

Ganadores de la dinámica Vive el Mundial con CT

Ganadores de pantallas de 50 pulgadas

- Peatec Soluciones S.A. de C.V.
- Eduardo Sánchez Abad
- Enrique Velarde García
- Comercial oro de Veracruz S.A. de C.V.
- Abigail Balcazar Urueta
- Francisco Javier lozano espitia
- Andres Izquierdo Segovia
- Cristian Eduardo Quezada Nuñez
- Francisco Felipe Pallas López
- Juan Manuel Herrera Peñaloza
- Francisco Manuel Paredes Enriquez
- Edgar Ulises Villicana
- Jesus Antonio Hernandez Campos
- Grupo Digital on line y Sistemas S.A. de C.V
- Soluciones Tecnomid del sureste S.A. de C.V
- Beetes hd S.A. de C.V
- Elementos Computacionales S.A. de C.V
- Luis Enrique Davey Bautista
- Carlos Alejandro Vasquez Quintero Marmol
- Levi Alfredo Magdaleno Cárdenas



Ganadores de pantallas de 65 pulgadas

- Grupo Comercializador Risa S.A. de C.V
- José Guadalupe Aguilar Ruiz
- Guadalupe Tlatempa Moreno
- Mass Geosciences S.A. de C.V
- Novalan Computadoras y Redes S.A. de C.V
- Jersson Fabian Parra Gonzalez
- Td Soluciones del Bajío S.A. de C.V
- Antonio de Jesus González Martínez
- Jesus Arael Cepeda Adame
- Hagen Herramientas y Soluciones Integrales S de RL
- Claudia Alardin Tellez
- Jaciel Manuel Hernández Zamora
- Jts Computación S.A. de C.V
- Jose Luis Prieto Armenta
- Victor Ulices Baeza Flores

Ganadores de pantallas de 70 pulgadas

- Norfel Technologies S de RL de C.V.
- Pronet Servicios ti S de RL de C.V.
- 3md Mexico S de RL de C.V.
- Pedro Cardenas Vera
- Comercializadora Camaleón S.A. de C.V
- Alejandro Lohr Escalante
- Ofitec Tecnología S.A. de C.V
- Marco Antonio Morales Morales
- Networks Consulting and Information Security S.A. de C.V.
- 360 grados en tecnologia

Ganadores de viaje a Qatar 2022

- Alta comercializacion en Oficinas S.A. de C.V.
- Compuepress Soluciones, S.A. de C.V.
- Grupo Loma del Norte, S.A. de C.V.
- Compuneza, S.A. de C.V.
- Casa de Música de Luxe S.A. de C.V.



ADATA Y XPG

INAUGURAN SU PRIMERA TIENDA EN MÉXICO, COLABORAN CON LOS CANALES PARA GENERAR VENTAS DE VALOR

- LA ADMINISTRACIÓN DE LA TIENDA CORRERÁ A CARGO DE XPG
- LA TIENDA SE UBICA EN EL SEGUNDO PISO DEL CENTRO COMERCIAL MANACAR, AL SUR DE LA CIUDAD DE MÉXICO

Autor: Karime Vázquez

El anuncio de la primera tienda de Adata en colaboración con XPG y de la mano con Supermex, llega en un momento en el que podría parecer que

las tiendas físicas no son necesarias debido al auge del e-commerce. Sin embargo, de acuerdo con Álvaro Huerta, Director de Adata México, la tienda tiene el propósito de proveer una experiencia integral a sus usuarios.

El fabricante de soluciones de hardware ya tiene presencia en el metaverso, espacio que abre la posibilidad de interacción de los usuarios y que se proyecta, aumente en el número de actividades que se realizan, entre ellas, la compra y promoción de artículos.





Además, debido al crecimiento de la comunidad de los eSports, la compañía tiene el propósito de proveer a sus usuarios experiencias vinculadas con sus productos que les permitan realizar la mejor decisión de compra.

“Es una estrategia de doble dirección. Por un lado, tenemos la tienda física en la que los usuarios conocen el producto físicamente, lo prueban y deciden dónde adquirirlo, ya sea en la tienda de manera física, o a través de nuestros proveedores en línea. De esta manera, la tienda se convierte en un punto de marketing que suma valor al canal de distribución, y al mismo tiempo, genera experiencias”, remarcó Álvaro Huerta.

De esta manera, la apuesta de la empresa es la promoción de una experiencia de compra que posibilite a los usuarios no sólo a comprar los productos que ofrece, sino también, a expandir los medios por los que conoce la marca, interactúa con ella y la incorpora a su rutina. El objetivo es colocarse en un mercado que crecerá en los próximos años y crear una comunidad que esté dispuesta a colaborar y tener experiencias conjuntas con los fabricantes de tecnología.



Los beneficios para el canal

De acuerdo con varios de los estudios realizados por consultoras a nivel mundial, las nuevas generaciones buscan experiencias que les permitan conocer a profundidad los productos que desean adquirir. Por esta razón, los puntos de venta físicos representan una nueva forma de generar interacción directa y ventas.

Si bien el propósito de las tiendas es lograr la comercialización directa, la realidad es que muchos de los usuarios visitan estos lugares con la intención de conocer qué es lo que desean comprar y después, adquirirlo a través de medios electrónicos. Esa es el área de oportunidad que genera para el canal que a través de sus páginas y redes de distribución, logra generar las ventas.

Los puntos de venta, sobre todo para la industria del metaverso y los eSports, son una forma de generar valor a través de experiencias en las que los usuarios escogen una marca por encima de otra. Por ello, la apertura de tiendas físicas es importante para generar ventas al canal y al mismo tiempo, robustecer el catálogo de productos y servicios disponibles enfocados en brindar experiencias integrales, desde que se visita la tienda hasta que se hace la compra.





EXPO AZERTY 2022: REENCUENTRO DE NEGOCIO ENTRE CANALES Y FABRICANTES

Autor: Raúl Ortega

- EL MAYORISTA FOMENTA EL NEGOCIO DE LOS CANALES UNIENDO FABRICANTES Y PARTNERS EN UN MISMO ESPACIO
- EL EVENTO CONTÓ CON MÁS DE 200 PERSONAS REGISTRADAS Y 14 MARCAS



El aforo durante el evento fue constante, lo que permitió que marcas como: Avery, Bixolon, Citizen, Datalogic, Epson, Honeywell, Manhattan, Sato, Silimex, Star Micronics, Touch Dynamic, TSC y Zebra, pudieran exponer su oferta actual, algunos productos que están por salir al mercado e innovaciones para Punto de Venta (POS) al margen de las tendencias y oportunidades para los canales; asimismo, el canal logró reencontrarse (después de más de dos años) con los

fabricantes y conversar sobre nuevos proyectos y oportunidades.

La exposición del mayorista enfocado a soluciones POS, código de barras, credencialización y más, tuvo un aforo aproximado de 200 personas que se registraron y asistieron en un horario abierto de 5 horas, donde además de conocer las innovaciones, tendencias y algunos futuros lanzamientos por parte de cada una de los fabricantes que asistieron, también tuvieron la oportunidad de conversar con el personal de las marcas, exponer sus dudas e incluso, asesorías en caso de tener algún proyecto en puerta.



Expo Azerty 2022 no incluyó en la agenda espacios para networking, sin embargo, el contacto directo con los Product Manager de los fabricantes propició el espacio para resolver algunos temas que los canales tuvieron como parte de sus agendas, al respecto Carlos Leyva, Director Comercial en Azerty, dijo: “Es un showroom donde estamos mostrando los nuevos productos que se tienen, los nuevos lanzamientos que se darán, y es una forma que los canales tengan un “face to face” con los fabricantes, no hay conferencias, ni eventos posteriores, sino es para conocer las novedades actuales y a futuro, así como la posibilidad de generar nuevos negocios debido al acercamiento entre canales y fabricantes”.

El evento se enriqueció gracias a la participación de 14 marcas, quienes presentaron sus productos, convivieron con los canales, les asesoraron y reafirmaron estar disponibles a apoyarlos con los proyectos que tengan.



CARLOS LEYVA

Marcas participantes en Expo Azerty 2022

AVERY

El fabricante especializado en etiquetas explicó tener un repertorio amplio que incluye diferentes tipos, formas y colores, la cuales se pueden personalizar gracias al software gratuito que ofrece la marca, así lo detalló Griselda González, coordinadora de marketing: “En nuestro software tenemos plantillas prediseñadas y listas para usarse, así que acérquense a nosotros, somos una línea de productos muy grande para ayudarles con la personalización de productos”.



GRISELDA GONZÁLEZ

BIXOLON

Mónica Soto, Territory Manager de la marca, compartió que su participación en el evento tuvo la intención de presentar la nueva línea de impresoras de etiquetas industrial (XT5 40), la cual tiene características de transferencia térmica y directa, además de los modelos de escritorio (XD3-40 y XD5-40). “Tenemos equipos de entrega inmediata y Azerty ha sido un excelente aliado de negocios, por lo que les invitamos a que se acerquen con nosotros para conocer más sobre nuestra tecnología”.



MÓNICA SOTO

CITIZEN

La marca presentó su línea de impresoras para etiquetas dirigidas al mercado de POS e impresoras térmicas que han tenido auge en los últimos años; así bien Georgina Quintanar, encargada de mayoristas, invitó a los canales a acercarse a la compañía y agregó: “Conozcan nuestra línea de impresoras para que se cercioren de la calidad que ofrecemos como Citizen en todos nuestros productos y principalmente las ventajas competitivas que les garantiza trabajar con nosotros”.



GEORGINA QUINTANAR

DATALOGIC

“Una de nuestras verticales es el retail y traemos un portafolio enfocado para esto con scanners handheld, computadoras móviles y scanners fijos para captura de códigos de barras”: compartió Artemio Lara, Distribution Chanel Account Manager, asimismo, recordó que la marca apoya a sus socios de negocios en el desarrollo de nuevas cuentas y aplicaciones.



ARTEMIO LARA

EPSON

El fabricante presentó su línea ColorWorks que son impresoras de inyección de tinta de 4 a 8 pulgadas y trabajan con diversos materiales desde papel, polipropileno, mate y más, y están enfocadas industria química, retail y logística; la Ejecutiva de ventas, Natalia Shvedova, cerró diciendo: “Somos líderes en el mercado de punto de venta por lo que consideren nuestros productos. Les invitamos a que conozcan los equipos”.



NATALIA SHVEDOVA

SATO

“Estamos presentando el nuevo modelo CL4NX Plus, que es una impresora industrial robusta, 24/7 y que puede ser una plataforma muy flexible en industrias como preparación de alimentos, logística y especialmente en manufactura”: planteó Salvador Becerra, gerente de desarrollo de negocios, sobre su participación en Expo Azerty, además recomendó a los canales acercarse e integrarse a su programa con el cual obtendrán beneficios.



SALVADOR BECERRA

HONEYWELL

En la Expo Azerty 2022, el fabricante presentó sus tres líneas de negocio: impresión, terminales y escáner, y los cuales son de reciente lanzamiento y con inventario disponible con Azerty. “Les ayudamos a los canales con acompañamiento a los usuarios finales con lo cual ampliamos las posibilidades de cerrar el negocio”: Álvaro González, Product Manager.



ÁLVARO GONZÁLEZ

SILIMEX

La compañía focalizada en productos de limpieza presentó el extenso catálogo que tiene para el mantenimiento y limpieza de los equipos tecnológicos. “Traemos los productos que ustedes ya conocen, pero no por ello menos innovadores ya que siempre continúan utilizándose para el mantenimiento. Nos pueden buscar a través de Azerty”: Alfredo Álvarez, representante de ventas.



ALFREDO ÁLVAREZ

Durante la Expo Azerty 2022, se realizó un intermedio que el mayorista aprovechó para realizar una rifa de premios a forma de agradecimiento a los canales, lo que levantó el ánimo de los participantes para continuar la segunda parte de la jornada.

MANHATTAN

La compañía aseguró que están reincorporándose al portafolio del mayorista y lo están haciendo con accesorios para cómputo, línea gaming, cables, convertidores, webcams, diademas y más. “Tenemos más de 900 productos especializados y los podemos atender, así que acérquense con nosotros para que conozcan toda nuestra línea”: Laura Hernández, Directora Comercial.



LAURA HERNÁNDEZ

STAR MICRONICS

La compañía expuso todo su portafolio con la intención de que los canales conocieran que su oferta no se limita a impresoras, sino que ya cuentan con bases para tabletas, cajones de dinero, lectores de código de barras, básculas, aunque no por ello ha dejado de innovar en su línea de impresoras y ahora lo hace con los nuevos equipos que cuenta con conectividad a la nube y conectividad con Android. Ricardo Fuentes, Country Manager, cerró diciendo las necesidades de consumo y de los canales son distintas, además: “los clientes demandan más cosas por lo que invitamos al canal a que se acerquen con nosotros y ayudarlos a ofrecer soluciones integradas para cualquier necesidad”.



RICARDO FUENTES

TOUCH DYMANIC

Con procesadores de 11a generación, el fabricante permitió que los canales conocieran su nueva línea de punto de venta, tabletas y quioscos con impresoras integradas, aunque el principal producto que presentó fue una tableta llamada Fusion, al respecto Luis Acosta, gerente regional, dijo: “Los invitamos a conocer la marca, estamos presentes en retail, hospitalidad y comercio, además contamos con inventario en todos nuestros productos”.

LUIS ACOSTA

TSC

Antonio Castro, gerente de ventas de la marca, sostuvo que su participación estuvo enfocada para presentar equipos de transferencia térmica para escritorio, industriales y portátiles, además transmitió al canal estar pendiente de la marca, ya que son una opción y agregó: “estamos presentes en el mercado y tenemos la ventaja de ser fabricantes y diseñadores de nuestros equipos”.

ANTONIO CASTRO

ZEBRA

La marca recordó los problemas que persisten por el desabasto, en razón de ello, están ofertando producto que esté disponible como: dispositivos portátiles de código de barras, impresoras de escritorio, lectores alámbricos

e inalámbricos. “Los invitamos a conocer lo que tenemos disponible y las soluciones en las que podemos apoyarlos”: Rubén Márquez, Product Manager



RUBÉN MÁRQUEZ

El mayorista cerró su participación haciendo énfasis en la problemática del desabasto como principal afectación, aunque planteó que esto les orilló a buscar caminos alternos para no dejar sin productos al mercado, sustituyendo los productos solicitados por otros muy similares en características con la intención no hacerle perder negocios al canal; asimismo, indicó que el cierre de 2022 lo observan entusiasmados y esperan concluirlo con números positivos en términos de ventas.

“ESPERAMOS TENER UN BUEN CIERRE 2022 Y CON BUEN ABASTECIMIENTO DE PRODUCTO, PERO NO SE VE IGUAL PARA INICIOS DE 2023 DEBIDO A LA ELEVADA INFLACIÓN; PESE A ESTO VEREMOS QUÉ PODEMOS HACER PARA SUBSANAR ESA PARTE CON NUESTROS PARTNERS Y ESTAMOS HACIENDO YA TODOS LOS PLANES PARA TENER LOS INVENTARIOS DISPONIBLES PARA Q1 DEL AÑO ENTRANTE, CERRANDO PROYECTOS PARA EVITAR DESABASTO Y LA CUESTA DE INICIO DE 2023”:



INFRAESTRUCTURA Y CIBERSEGURIDAD SON LOS REQUERIMIENTOS PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL: CTD

LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PROMOVIDA POR EL DESARROLLO Y EXPANSIÓN DEL METAVERSO OBLIGA A LA INDUSTRIA DE LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN (TI) A REALIZAR CAMBIOS IMPORTANTES EN DOS SECTORES FUNDAMENTALES: **INFRAESTRUCTURA Y CIBERSEGURIDAD.**

Autor: Karime Vázquez

De acuerdo con Carlos García, Director de CTD, mayorista de soluciones de infraestructura, ciberseguridad e integración, la transformación digital marcará una diferencia entre las empresas: aquellas que entiendan y logren adaptarse y aquellas que no lo hagan. Uno de los principales cambios que se detectan en la industria es en la infraestructura. Debido a la demanda de mayor velocidad en transmisión de datos, el cobre ya no será un material que posibilite alcanzar niveles óptimos, mientras que la fibra óptica se posicionará como la forma principal para dar soporte a una transmisión veloz y efectiva.



Otro de los cambios que propiciará una mayor cantidad de datos intercambiándose, será la exigencia de los usuarios de sistemas que protejan y resguarden su información (datos biométricos y geográficos, registros de salud y comportamiento, etcétera). Las empresas deberán invertir en soluciones de ciberseguridad que implementen Inteligencia Artificial como una forma de prevención de ataques. Además de establecer protocolos de acción inmediata y atención de crisis.

La implementación de tecnología que posibilite tener infraestructura capaz de proveer calidad y seguridad en las experiencias de los usuarios será lo que genere valor para las empresas, y sobre todo, para el canal que las provea.

Conexión Metaverso: Conocer y preparar al canal

Ante los cambios que se han generado en la industria TI y con la finalidad de preparar al canal para estos, CTD ha realizado durante todo el año, su gira de conferencias Conexión Metaverso, en la que se hace acompañar de marcas especializadas en infraestructura como Furukawa, seguridad, entre otras.

Mediante la colaboración con los canales, el evento busca proveer información que sea de utilidad para que las empresas conozcan y comiencen a implementar soluciones que las habiliten para la transformación digital del Metaverso.

“Trabajamos escuchando las inquietudes del canal y los usuarios para proveer soluciones que se ajusten a sus necesidades y les permitan implementar cambios útiles que mantengan una relación costo-beneficio significativa”: Kimberly Quintanares, Coordinadora de Marketing CTD.



KIMBERLY QUINTANARES

De esta manera, CTD Net busca brindar soluciones al canal que le permitan sumarse a la transformación digital con herramientas que se adapten a sus presupuestos y necesidades, pero sobre todo, les permita entender cuáles son las implicaciones que tiene el Metaverso en la industria.

“El objetivo es tener soluciones que sean accesibles para todas las empresas y que generen un valor comercial durante mucho tiempo. La infraestructura y seguridad de calidad, flexibles y adaptativas son el diferenciador entre las empresas que se suman a la transformación digital y las que no”: Carlos García.



CARLOS GARCÍA

Los próximos eventos de CTD Net serán anunciados a través de sus redes sociales y el blog Conexión TD.

ThinkPad de **LENOVO** cumple 30 años y lo celebra con la serie Z

- **LOS NUEVOS EQUIPOS THINKPAD Z13 Y Z16 TIENEN COMO PRINCIPAL CARACTERÍSTICA LA SUSTENTABILIDAD**
- **EL PARTNERSHIP DE LENOVO CON AMD ALCANZA NUEVOS MERCADOS Y OPORTUNIDADES PARA SUS SOCIOS**

Autor: Raúl Ortega

La presentación de los equipos de la línea ThinkPad prometen nuevas capacidades de rendimiento con los procesadores AMD y que se ajustan a las nuevas modalidades de trabajo (home office e híbrido), asimismo, son fabricadas de forma sustentable, pero sin descuidar la estética ejecutiva.

En el marco de la celebración del 30 aniversario de la línea ThinkPad, se anunció el lanzamiento de la nueva serie Z de Lenovo que, entre otras características, integran procesadores de AMD, tienen un diseño y construcción sostenible, aunque sin demeritar las capacidades y performance. “Damos por inaugurado el festejo de los 30 años de ThinkPad y ThinkSystems, además de esto, tenemos un lanzamiento importante que se une a esta familia con AMD y es la serie Z”: Antonio Olmos, Gerente de Producto Comercial para Lenovo.

“Tendremos muy pronto una planta Lenovo de manufactura en Guadalajara y que se suma a la que ya tenemos en Monterrey; nuestra fuerte relación con AMD creció y con ello un portafolio más amplio, por lo que creemos que la innovación debe cumplir el propósito de una vida mejor para la humanidad más inclusiva, más respetuosa con el medio ambiente y en constante cambio para el planeta”: Antonio Olmos.



ANTONIO OLMOS

Durante la presentación de los equipos ThinkPad Z13 y Z16, estuvo presente Luis Gerardo García, Gerente General de AMD México, quien habló sobre la importancia del poder de cómputo en la actualidad derivado de la conectividad y la cantidad de datos que se generan diariamente y dijo: “El día de hoy les vamos a presentar una computadora que cumple con todos los requisitos que un ejecutivo necesita en su día para el alto desempeño; con diseño, capacidad de cómputo y los procesadores AMD”.



ThinkPad Z13



Una de las características que se resaltó durante la presentación de los equipos ThinkPad Z13 y ThinkPad Z16, fue su fabricación con materiales sostenibles y ecológicos, desde su embalaje, presentación y diseño. “Continuamos trabajando para poder brindar soluciones más ecológicas y sostenibles que reduzcan el costo ambiental de hacer negocios. Nuestros nuevos portátiles vienen con un diseño sofisticado y ultrafino, elaborados de aluminio reciclado en un 70 %, y son entregados en un embalaje ecológico de bambú y fibra de caña de azúcar, 100% renovable y compostable”: Gerente de Producto Comercial para Lenovo.

• **ThinkPad Z13:** Materiales reciclados (aluminio y cuero vegano PET), pantalla optimizada de 13” y bordes ultra estrechos, mayor resolución, peso menor a 1,3 kg. Procesador AMD Ryzen PRO R7 6860Z de la serie U en su única presentación en el mercado corporativo con gráficos AMD RDNA-2, cámara dual FHD RGB+IR. Obturador electrónico, teclado de bordes redondeados, adaptable a la curvatura natural de los dedos, sensor de cámara más grande y mayor resolución, bisel ultrafino de 4 mm y ofrece la mayor relación pantalla-cuerpo de cualquier ThinkPad, memoria de hasta 32 GB, almacenamiento de hasta 1TB y batería de carga rápida que puede durar hasta 15 horas.

• **ThinkPad Z16:** Portátil de 16”, procesador AMD Ryzen PRO R9 6950 de la serie H y con gráficos discretos AMD Radeon RX6500M opcionales de la tecnología SmartShift, bisel superestrecido y una relación pantalla-cuerpo de más del 92 %, diseño ultradelgado, sofisticado, carcasa elaborada de aluminio reciclado, cámara premium FHD RGB + IR para lograr una imagen de mayor resolución, altavoces masivos orientados al usuario y alimentados por el sistema de Dolby Atmos de primera calidad. 32 GB de memoria y hasta 2TB de almacenamiento.



ThinkPad Z16

DESARROLLAR Y EXPONENCIAR EL TALENTO LOCAL: LA PROPUESTA DE **SOFTSERVE** PARA LA INDUSTRIA

Autor: Karime Vázquez

• **LA BRECHA DE EDUCACIÓN Y PROFESIONALIZACIÓN EN MÉXICO ES UNA DE LAS PRINCIPALES PREOCUPACIONES DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR DE LA TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN (TI). CON LA IDEA DE REDUCIR ESTAS BRECHAS Y CONTRIBUIR EN LA FORMACIÓN DE PROFESIONALES PARA LA INDUSTRIA TECNOLÓGICA, SOFTSERVE ANUNCIÓ SU LLEGADA AL PAÍS CON LA APERTURA DE SU SEDE EN GUADALAJARA, JALISCO.**



La industria de la Tecnología de la Información (TI) presenta un rezago de alrededor de 40,000 profesionistas en México. De acuerdo con datos del Colegio Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), la inversión pública para la formación profesional disminuyó un 15% durante 2020.

Derivado de este panorama, la empresa ucraniana de consultoría y desarrollo de estrategias para el sector de TI y asociaciones con las principales empresas a nivel mundial (Google, Microsoft, AWS), SoftServe, anunció su llegada al país con la apertura de su sede en Guadalajara, Jalisco.

La compañía busca cubrir una parte de la brecha de profesionalización a través de sus iniciativas University SoftServe y People Excellence. La primera de ellas, la Universidad de SoftServe, consiste en

la oferta de diferentes certificaciones, cursos y capacitaciones para estudiantes y egresados que desean desarrollar las habilidades tanto técnicas como comerciales requeridas por la industria.

La segunda iniciativa de la firma ucraniana, Personas de Excelencia, se enfoca en generar una plataforma de trabajo transparente para que todos los miembros de la empresa participen de manera activa en el proceso de innovación y toma de decisiones.

La información de ambas propuestas se encuentra disponible en el sitio web de la compañía (www.softserveinc.com). Además, las fechas de las convocatorias para los cursos, programas de capacitación e información relacionada con la oferta en aprendizaje se publican a través de su cuenta de LinkedIn.

Cerrar brechas, abrir oportunidades

En el marco del anuncio sobre la llegada de la compañía a México, Chris Baker, CEO de la compañía, enfatizó que el propósito de la compañía es reducir la brecha de profesionales de la industria que hay en México. A través del reclutamiento y profesionalización del talento local proyectan generar alrededor de 1,000 empleos, cifra que estiman continuará creciendo de manera orgánica en los próximos años.



CHRIS BAKER

“VINIMOS A MÉXICO A CERRAR BRECHAS Y FORMAR TALENTO. NOS INTERESA GENERAR UN IMPACTO EN LA INDUSTRIA A TRAVÉS DE LA FORMACIÓN DE PROFESIONALES QUE TRABAJEN Y APORTEN A LAS EMPRESAS DE TECNOLOGÍA”: CHRIS BAKER

El desarrollo e implementación de la Universidad de SoftServe, se realizará con alianzas con las principales universidades del país y tendrá ofertas laborales diferentes, la compañía busca generar oportunidades para personas que no tuvieron acceso a recursos educativos y que ahora buscan aprender sobre la industria TI.



VLADIMIR MENDOZA

“GENERAMOS OPORTUNIDADES PARA LAS PERSONAS QUE ESTÁN INTERESADAS EN CONOCER Y APRENDER DE LA INDUSTRIA. EN EL PAÍS HAY TALENTO QUE PUEDE BENEFICIARSE DE LAS PROPUESTAS QUE TENEMOS. QUEREMOS ENCONTRAR Y TRABAJAR CON ESE TALENTO”: VLADIMIR MENDOZA, GERENTE GENERAL PARA SOFTSERVE MÉXICO.

Los recursos de la empresa están disponibles para todas las personas interesadas en obtener conocimientos y habilidades para el sector tecnológico. La información sobre los programas de consultoría y colaboración para las empresas se encuentran en el sitio oficial. Los contactos y portafolio de servicios para el canal, también están disponibles a través del sitio de la firma.

Keith Rozmus, Presidente de la División para América Latina, mencionó que la compañía está enfocada en generar valor comercial en el país, pero también en dejar una huella digital y formar talento local que después otras empresas puedan aprovechar e incrementar de manera colectiva.



KEITH ROZMUS

“LAS PROPUESTAS DE SOFTSERVE SON ENTRENAR Y ACTUALIZAR AL TALENTO LOCAL, HACER PREDICCIONES SOBRE EL FUTURO DE LA INDUSTRIA Y ASÍ, INVERTIR EN ÁREAS QUE NO SON POPULARES AHORA, PERO LO SERÁN DESPUÉS, Y CUANDO ESO OCURRA, TENDREMOS CONOCIMIENTO Y EXPERIENCIA PARA GENERAR NUEVAS PROPUESTAS”: KEITH ROZMUS





eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

CONOCE NUESTROS SERVICIOS DIGITALES



•Estrategías comerciales

•Soluciones de comunicación

•Oportunidades de negocio

www.esemanal.mx ventas@esemanal.mx

LA NUEVA LÍNEA DE VIDEO PROYECCIÓN DE EPSON REVOLUCIONA EL ENTRETENIMIENTO EN CASA

EL USO DE LAS PLATAFORMAS DE STREAMING TUVO UN REPUNTE DURANTE LA PANDEMIA, PERIODO EN EL QUE LAS PRINCIPALES EMPRESAS PROVEEDORAS DE SERVICIOS DE ENTRETENIMIENTO, DIERON UN SALTO A LO QUE SERÍA LA NUEVA FORMA DE INTERACCIÓN. BAJO ESTA PREMISA, EPSON ANUNCIÓ EL LANZAMIENTO DE SU NUEVA LÍNEA DE PRODUCTOS DE VIDEO ENTRETENIMIENTO EPIQVISION.

Autor: Karime Vázquez

Esta línea de productos es la propuesta de la empresa para innovar en la forma en la que se concibe el entretenimiento en los hogares, ya que, como apuntan las principales tendencias; sin importar la generación, la demanda de los usuarios para la industria del entretenimiento es una: tener mejores experiencias.

Mario Pedreros, Director de Epson México, mencionó que a pesar de que la venta de video proyectores disminuyó en los sectores empresarial y educativo debido a la contingencia sanitaria, la venta de soluciones para entretenimiento en el hogar aumentó de manera considerable (24%). Durante 2021 el tiempo promedio de los usuarios en México en plataformas de streaming y broadcast fue de 4.1 horas diarias, de acuerdo con cifras del Digital 2021 Global Overview Report.

De esta manera, los nuevos proyectores de la marca fueron diseñados con el propósito de satisfacer un mercado amplio, desde la generación baby boomer hasta la generación Z, ambos sectores han tenido un aumento importante en el consumo de soluciones que permitan no sólo tener experiencias inmersivas, sino también que puedan ser compartidas en todos los espacios posibles sin los límites que una televisión implica.



MARIO PEDREROS

Características de la línea EpiqVision

Los modelos de la línea Epson EpiqVision; LS300 Smart Laser Projection TV, Epson EpiqVision EF12 Portable Laser, Projection TV y el Epson EpiqVision CO FH-02 Portable Smart Projector, brindan una experiencia de visualización en cualquier espacio del hogar o al aire libre. Además, cuentan con Android TV 1 y ¡Ok, Google! integrado e incluyen (sólo los modelos EF12 y LS300) un sonido personalizado de Yamaha, en combinación con la tecnología láser de Epson.



Proveer soluciones de entretenimiento en alianza con el canal

En entrevista con eSemanal, Mauricio Doce, Gerente Regional de Marcom de Epson México, remarcó que con este lanzamiento, la empresa tiene el objetivo de revolucionar la industria del entretenimiento en casa. Ya no se trata de contar con televisión y audio, sino de brindar una solución portátil, fácil de usar y que sea posible compartir con amigos y familia.

Para la compañía es de suma importancia el trabajo con los canales para que más usuarios conozcan y adquieran esta solución. Por ello, la estrategia de distribución a seguir para llegar a todos los usuarios finales se realizará por etapas. Primero, los puntos de venta físicos y de e-commerce, y enseguida, los mayoristas con los que ya opera la compañía (CT Internacional, CVA, Ingram Micro).

Con dicha estrategia, se busca familiarizar al usuario final con el funcionamiento y capacidad de cada uno de los productos y, una vez solventados estos conceptos, comenzar la distribución a través de los canales. Además, el plan de acción contempla la comunicación constante con el canal para conocer qué es lo que necesita para generar ventas de valor.

“Es un negocio bidireccional. Lo que queremos es mantener la comunicación con los canales, ser conscientes sobre qué es lo que necesitan para llegar al usuario final, cuáles son los mecanismos de venta y qué podemos hacer para que concreten todos los negocios que se les presenten”: Mauricio Doce.



MAURICIO DOCE

FRONT ENGINEERING consintió a sus canales al estilo de los años 20's

• EL STOCK FAVORECE EL CRECIMIENTO DEL MAYORISTA EN AÑOS DE PANDEMIA

• LOS CANALES FUERON LOS PRINCIPALES INVITADOS, PERO TAMBIÉN SE DIERON CITA MARCAS COMO: TOSHIBA, UNITECH, HISTONE, DATALOGIC, HONEYWELL, MINNO, ZEBRA, BIXOLON Y GAME JOHNSON

Autor: Raúl Ortega

Front Engineering realizó su Summer Event 2022 al puro estilo de los años 20's, como una forma de agradecer a sus canales, partners de negocio y colaboradores, el compromiso que han tenido hacia el mayorista especializado, recordando que está dispuesto a seguir tendiendo puentes para concretar negocios.

Los años de pandemia fueron complicados para la economía en general, incluida la industria TI, no obstante, Front Engineering (antes Nimax), que es como desde hace poco más de un año se le conoce al mayorista, consintió a sus canales al organizar una fiesta para su disfrute que tuviera como temática los años 20's; todo ello con la intención de agradecer la confianza, compromiso y lealtad de los canales, que pese a las circunstancias complicadas caminaron y trabajaron en conjunto.

La celebración comenzó con unas palabras de Gonzalo Trejo, Gerente de Mercadotecnia en Front Engineering, extendiendo la invitación para que todos los asistentes se divirtieran, disfrutaran la noche, recalcando que la fiesta se realizó con y para los canales del mayorista.

“Muchas gracias por asistir a su fiesta, el objetivo es que todos disfruten el momento, la noche, el lugar y es un placer a nombre de Front Engineering estar con nuestros canales, les tenemos preparadas más sorpresas durante el resto de la noche. Muchas gracias a todos”: Gonzalo Trejo.

Aunque el evento se realizó a forma de celebración y dejando un poco de lado los temas laborales, además de los canales de la marca también se dieron cita representantes de algunas marcas como: Toshiba, Unitech, Histone, Datalogic, Honeywell, Minno, Zebra, Bixelon y Game Johnson, logrando alrededor de 200 invitados.



Las expectativas

Front Engineering habló lo que visualiza hacia un 2023 que si bien ya casi con las actividades retomadas en su totalidad, ahora se insertan nuevos retos, algunos tan complicados como la inflación, así bien, Gonzalo Trejo comunicó sentirse confiado, ya que, en 2020, 2021 y 2022 tuvieron números positivos en ventas, lo cual le atribuye a tener suficiente producto y no dejar escapar oportunidades. “Sucedió que pedíamos ciertas órdenes de producto y se retrasaban, pero cuando las surtían ahora se tenía el problema de ‘sobre-stock’ y hemos realizado estrategias para mover el producto y distribuirlo, atendiendo otros mercados, entre otras cosas”.



El mayorista dijo que gracias a contar con suficiente stock, se han encontrado con oportunidades interesantes y que debido a la falta de producto de otros competidores en la cadena de distribución, ellos han cerrado negocios importantes que les han permitido no sólo mantenerse a flote durante años tan difíciles como fue la pandemia, sino más importante crecer sus niveles de facturación en comparación con años anteriores.

“Llevábamos más de 30 años como Nimax y desde hace un año y medio o dos, nos hemos estado anunciando como Front Engineering para renovarnos y mejorar con mayor énfasis y trabajo en nuestra página web, cambiamos nuestro sistema interno, mejorando nuestros sistemas y todo ello tiene la intención de entregar un mejor servicio al cliente”: Gonzalo Trejo.



GONZALO TREJO

Finalmente, aunque no menos importante, es de recordar que la compañía realizará su ya conocida premiación de Reyes en enero de 2023, por lo que Gonzalo Trejo invitó a los canales a acercarse al mayorista y aseguró: “Ahora nos estamos cambiando a Front Engineering, pero traemos la experiencia y know how de 30 años como Nimax, se pueden acercar a nosotros para ayudarles a conocer los productos a través de nuestros asesores y Product Manager, además al estar únicamente en México, conocemos muy bien el mercado nacional”.

INFOBLOX Y TD SYNnex SE ASOCIAN PARA GENERAR SOLUCIONES EN CIBERSEGURIDAD

LAS EMPRESAS ANUNCIARON SU ASOCIACIÓN PARA GENERAR UNA SOLUCIÓN DE CIBERSEGURIDAD QUE TRABAJA A TRAVÉS DE DNS. ADEMÁS, OFRECEN PRUEBAS Y VISITAS PARA LOS SOCIOS INTERESADOS EN CONOCER EL FUNCIONAMIENTO DE LA NUEVA SOLUCIÓN.

Redacción eSemanal

El aumento de los ciberataques en México alcanzó el 600% en el último año de acuerdo con datos de la consultora IDC. Es por ello que uno de los principales rubros de inversión de las empresas se ha centrado en la implementación de soluciones de ciberseguridad, que protejan la información vulnerable de posibles ataques. Es bajo este contexto que, Infoblox anunció su asociación con TD Synnex, para que sus soluciones DDI en la nube y BloxOne Threat Defense estén disponibles en el Cyber Range del distribuidor, se trata de la primera instalación de formación en ciberseguridad de su tipo.

BloxONE Threat Defense

Opera a nivel de DNS para detectar amenazas y detener antes los ataques. Emplea la automatización generalizada y la integración del ecosistema, impulsa la eficiencia en SecOps, eleva la eficacia de la pila de seguridad existente, asegura los esfuerzos digitales y de trabajo desde cualquier lugar reduciendo el costo en ciberseguridad.



“El movimiento impulsado por la pandemia hacia las redes en la nube creó una superficie de ataque más grande para que las organizaciones la defiendan. Esto ha cambiado el juego para los profesionales de redes y seguridad en todas las industrias. No solo necesitan aprender las herramientas para construir una red corporativa distribuida, sino que también necesitan evaluar tecnologías que extiendan la seguridad a la nube”: Scott Willock, Director Senior de Distribución Global de Infoblox.

En sitio o en línea, los socios pueden llevar a los clientes a recibir capacitaciones sobre los servicios básicos de red y seguridad. Las visitas de clientes se programan a través de TD SYNEX a través del administrador de cuentas de canal de Infoblox. Durante las visitas, los clientes pueden ver demostraciones y realizar pruebas de los productos de red, NIOS y BloxOne DDI. También se puede poner a prueba la correlación del tráfico IP hasta el nivel del dispositivo y ver el funcionamiento de BloxOne Threat Defense.

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



MANTENTE INFORMADO EN NUESTRAS REDES SOCIALES

