

18 de Septiembre 2023 · Año 32 | No. 1541

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL



CIBERSEGURIDAD

con un valor de **175 MMDD** en 2023

Guía de compra
UPS Industrial

IBM
Impulsa watsonx para IA

Licencias OnLine
Partner Exchange 2023

Endpoint Detection & Response (EDR)

Proteja su empresa con seguridad TI Made in Germany.



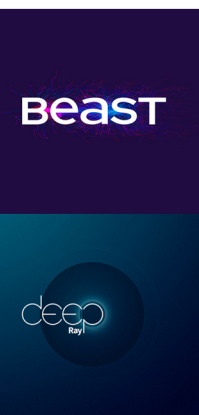
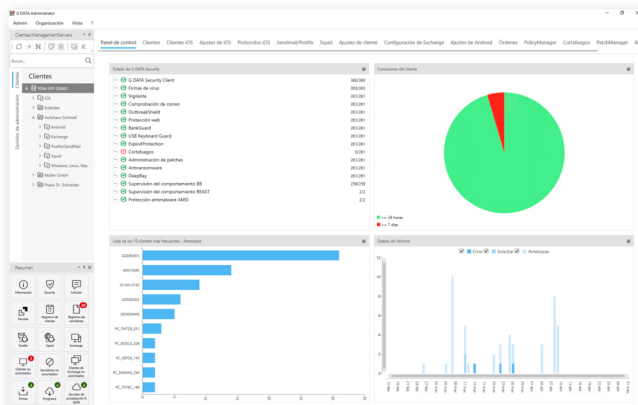
Protección completa para estaciones de trabajo, servidores y dispositivos móviles.



Tecnologías de vanguardia para defenderse de ransomware, vulnerabilidades, etc.



Administración fácil y centralizada de los clientes.



Administración de la red fácil y centralizada

Intuitiva interfaz le permite configurar clientes y controlar accesos, añadir nuevos clientes con la conexión Active Directory, reportes e informes, monitoreo de toda su Red, etc.

Máxima protección con G DATA

- ✓ Vigilante de archivos mejorado
- ✓ Tecnología de protección DeepRay®
- ✓ Monitoreo del comportamiento BEAST
- ✓ Protección anti-exploit
- ✓ USB Keyboard Guard



Conozca más

**1ST IN CYBER
DEFENSE**

CONTÁCTENOS



55 5703 3878



ventas@gdata.mx



www.gdata.com.mx

CIBERSEGURIDAD CON UN VALOR APROXIMADO DE 175 MMDD EN 2023

Desde la pandemia, la tendencia de crecimiento de ciberataques en México ha ido en ascenso; los expertos consideran que el valor de mercado en el país es de aproximadamente 1.45 mil millones de dólares, cifra que podría aumentar debido a que los ciberdelinquentes no se detienen e invierten grandes cantidades de dinero en sus propias infraestructuras. Especialistas entrevistados por el equipo editorial de eSemanal, aseguraron que de Latinoamérica, Brasil recibe el 50% de los ataques de la región, México el 23%, Colombia y Perú 8% cada uno y el resto del continente 11%. Las industrias: financiera, manufactura y energía, son las más atacadas. En el caso del ransomware, el 90% de los ataques se suscitan fuera del horario laboral y 43% de ellos se realizan entre viernes y sábado.

Los especialistas indican que un ataque podría dejar inhabilitada a una organización y los costos podrían ser incuantificables.

Ante este panorama, advierten de los grandes desafíos en materia de ciberseguridad, por ello indican poner foco de atención en que existe un déficit de personal calificado, en crear conciencia de buenas prácticas y asegurarse de contar con las soluciones adecuadas, que solamente un canal especializado puede brindar.



• Álvaro Barriga

Es importante mencionar que actualmente existe demasiada competencia en el mercado, por lo que las propuestas con mejor conocimiento de soluciones y oferta de servicios de implementación hacen la diferencia entre los canales, por ello es importante acercarse a las distintas marcas y mayoristas de seguridad para tener mejores posibilidades de negocio.

El pasado 14 de septiembre se llevaron a cabo en Guadalajara, una serie de actividades para conmemorar el 15 aniversario de GHIA, la primera marca de Grupo CVA, que lidera el experimentado Armando Gallo. En **eSemanal**, le enviamos una gran felicitación a toda la familia GHIA y a CVA ¡Enhorabuena!

Luis Férrez, Vicepresidente Senior y Presidente de América Latina en Ingram Micro, en compañía de su equipo directivo en México, encabezarán las actividades del IDX 2023 a celebrarse el 20 y 21 de septiembre en Cancún, Quintana Roo, evento que promete brindar anuncios importantes para sus canales más importantes del país, así como un contenido especializado por parte de sus marcas patrocinadoras. En **eSemanal** tendremos una cobertura, en la que les daremos a conocer todos los pormenores.

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 lícitud y contenido de título: 16101, Editor responsable: Francisco Javier Rojas Cruz. Los artículos firmados por los columnistas y los anuncios publicitarios no reflejan necesariamente la opinión de los editores. Los precios publicados son únicamente de carácter informativo y están sujetos a cambios sin previo aviso. PROHIBIDA LA REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL DEL MATERIAL EDITORIAL E INFORMACIÓN PUBLICADA EN ESTE NÚMERO SIN AUTORIZACIÓN POR ESCRITO de Contenidos Editoriales KHE, S.A. de C.V.



www.esemanal.mx



esemanal



esemanal



/noticias del canal



/noticias del canal



revista_esemanal



55 7360 5651

CONTENIDO

7

18 de Septiembre 2023 · Año 32 | No. 1541

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

CIBERSEGURIDAD

con un valor de 175 MMDD en 2023

Guía de compra
UPS Industrial

IBM
Impulsa watsonx para IA

Licencias OnLine
Partner Exchange 2023



LOL 34



PCH 36

GUÍA DE COMPRA UPS Industrial

18

7

Portada
A finales de 2023 el mercado de **ciberseguridad** alcanzará los 175 mil millones de dólares

18

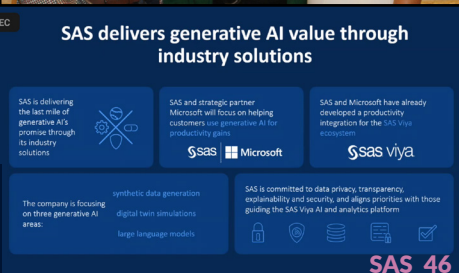
Guía de compra
UPS Industrial

25

Mi Cumple eSemanal

34

Mayoristas
LOL Partner Exchange 2023 México refrenda su compromiso con el canal a través de su oferta de valor



36 | Convención PCH 2023: Un Regreso Triunfal

Fabricantes

38 | Watsonx de IBM impulsa la transformación empresarial desde la IA

48 | Alcatel-Lucent y Grupo Sictel: innovación en soluciones de telecomunicación

Desarrolladores

42 | ServiceNow México City Summit: Transformación digital e IA para el negocio del mañana

46 | SAS anunció nuevas soluciones para desarrollo de aplicaciones de IA

Columnas

50 | Cinco fundamentos para una protección superior de entornos OT/TI

52 | Productos

DIRECTORIO

Editor | Álvaro Barriga 55 5090-2044 alvaro.barriga@khe.mx
 Reporteros | Raúl Ortega 55 5090-2059 raul.ortega@esemanal.mx
 Karime Vázquez 55 5090-2048 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

A finales de 2023 el mercado de **ciberseguridad** alcanzará los 175 mil millones de dólares

Por: Raúl Ortega



•EN LATAM EL 50% DE LOS CIBERATAQUES TIENEN LUGAR EN BRASIL, LE SIGUEN MÉXICO CON 23%, COLOMBIA Y PERÚ, CADA UNO CON EL 8%, Y EL RESTO DE LOS PAÍSES DEL CONTINENTE REPRESENTAN EL 11%

•LA INDUSTRIA FINANCIERA, MANUFACTURA Y ENERGÍA SON ALGUNAS DE LAS VERTICALES CON MAYOR CANTIDAD DE CIBERATAQUES

•EL 90% DE LOS CIBERATAQUES DE RANSOMWARE OCURREN FUERA DEL HORARIO LABORAL Y EL 43% DURANTE EL VIERNES O SÁBADO

•UN ATAQUE PERPETRADO A UNA ORGANIZACIÓN LE PODRÍA DEJAR INHABILITADA Y LOS COSTOS PODRÍAN ASCENDER HASTA 150 MIL DÓLARES

•LOS RETOS A FUTURO PARA LA CIBERSEGURIDAD INCLUYEN: DÉFICIT DE PERSONAL CALIFICADO, CONCIENTIZACIÓN DE BUENAS PRÁCTICAS Y PYMES CON RECURSOS LIMITADOS

La ciberseguridad en México, al igual que en todas partes del mundo, es un tema de gran importancia debido al aumento constante de las amenazas cibernéticas, es por lo que este mercado representa oportunidades y negocios en constante crecimiento para el canal de distribución.

Por otro lado, la ciberseguridad es un campo que siempre evoluciona, que juega un papel fundamental en la protección de la información y la infraestructura digital en las empresas y en todo el mundo. Así bien, la ciberseguridad se ha convertido en un tema de gran relevancia debido al aumento de las amenazas y a la creciente dependencia de la tecnología en la vida cotidiana y los negocios.

La ciberseguridad en México

Algunas de las principales problemáticas en ciberseguridad que el país enfrenta en la actualidad van desde la falta de cultura y concientización, ausencia o erróneas políticas internas en las empresas, hasta implementaciones por personal no certificado.

Es sí que, en México las empresas enfrentan una variedad de amenazas que incluyen ataques de malware, ransomware, phishing, ataques de denegación de servicio (DDoS) y más, por lo que las organizaciones y gobiernos requieren de una asesoría informada y con experiencia como la que el canal puede otorgar para garantizar una eficiente protección.

“En lo que va del año México ha sido uno de los países de LATAM con el mayor número de ciberataques, pero podríamos darle un mayor peso a los ataques por ransomware, ya que los ciberdelincuentes han perfeccionado técnicas y también las han hecho más simples, como poner a disposición plataformas de servicio de malware (RaaS y MaaS), en las que de una manera más sencilla y sin ser expertos, se pueden perfilar ataques más avanzados a las organizaciones. Sumado a ello, el phishing sigue siendo uno de los ataques con más impacto en México, es ahí donde la mayoría de ciberdelincuentes extraen la información necesaria para perfilar un ataque más sofisticado”: Giovanni Loarte, Team Leader Soporte Técnico en G Data.

En ese tenor, Jorge Morales, Ingeniero Preventa Senior en Ciberseguridad para CompuSoluciones, destacó las principales problemáticas que observa para la ciberseguridad en México: “La falta de cultura y concientización en temas de ciberseguridad dentro de las empresas, las políticas internas de ciberseguridad mal planteadas, aunque también en la mayoría de los casos, las herramientas de ciberseguridad son implementadas por personal no certificado, lo que conlleva a puntos vulnerables dentro de las empresas”.

Estas preocupaciones resaltan la necesidad de abordar urgentemente estos desafíos en el ámbito de la ciberseguridad en México, y abre más posibilidades para el canal de distribución especializado.

Capitalizando oportunidades con el canal

Con respecto a lo que el canal debe considerar al momento de ofrecer soluciones de ciberseguridad, los especialistas para este reportaje enumeraron un enfoque del canal para ayudar a sus clientes a desarrollar estrategias sólidas en ciberseguridad, lo que implica trabajar en la consolidación de esquemas superiores y bien organizados en esta área, reconociendo que la venta de productos es solo una parte de la ecuación.





**Realiza tus compras hoy en ECExpress
y recibe una mochila Fortinet**

¡Ingresa a ECExpress ahora!

Consulta restricciones con tu ejecutivo de ventas.

“Hoy en día vender un producto no lo es todo, es importante que el canal tome un camino para poder ayudar a sus clientes a generar una estrategia, con la intención de consolidar un esquema superior y con orden en temas de ciberseguridad”: Giovanni Loarte.

GIOVANNI LOARTE



Es de suma importancia resaltar que existen algunas industrias en particular que han sido más vulnerables a los ciberataques durante tiempos recientes y, en consecuencia, los canales deben estar atentos a esto para acercarles soluciones y asesoría para implementar herramientas de protección.

El ingeniero preventa senior en ciberseguridad para CompuSoluciones identificó tres industrias que han sido más vulnerables y explicó: “Debido a la información confidencial que manejan, la industria financiera, manufactura y energía fueron las más atacadas el año pasado”: aseguró Jorge Morales. Como ya es conocido, en los últimos años un área que han tomado mayor relevancia para las organizaciones, empresas, gobiernos y usuarios finales, es la ciberseguridad lo que también ha propiciado un crecimiento exponencial en el valor de mercado y un abanico enorme de soluciones y productos para satisfacer dicha demanda y con oportunidades para el canal.

“A nivel global se espera que el mercado de la ciberseguridad alcance un valor aproximado de 175 mil millones de dólares para finales del 2023, en contraste, en México ronda en 1,45 mil millones de dólares, con una tasa de crecimiento anual compuesto (CAGR) del 8,12%, además, desde la pandemia a la fecha, su tendencia de crecimiento aumentó aproximadamente en un 11% por año”: Jorge Morales.



JORGE MORALES



Anúnciate en
eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL



• OPORTUNIDADES
DE NEGOCIO

• ESTRATÉGIAS
COMERCIALES

• SOLUCIONES DE
COMUNICACIÓN

ventas@esemanal.mx
www.esemanal.mx

Impacto

En los últimos años, México ha experimentado un preocupante aumento en los ciberataques, según las estadísticas recientes, estos incidentes han aumentado en número y sofisticación, lo que ha generado una creciente alarma tanto en el sector público como en el privado.

Uno de los tipos de ciberataques que ha cobrado mayor notoriedad es el ransomware, en el que los atacantes cifran los datos de una organización y exigen un rescate para su liberación.

En consecuencia, desde grandes corporaciones hasta pequeñas y medianas empresas (PyMEs), han sido víctimas de este tipo de ataques, lo que ha resultado en pérdidas financieras significativas y la exposición de datos confidenciales, es por ello que G Data Labs se embarcó en una misión de vital importancia: analizar y evaluar la creciente amenaza que enfrenta el ecosistema de Windows en términos de malware y programas potencialmente indeseables (PUA), estos informes anuales no solo proporcionan información esencial para la industria de la ciberseguridad, sino que también arrojan luz sobre la rápida evolución del panorama de las amenazas cibernéticas. "Con base en el análisis de G Data Labs, donde año con año se hace una suma del total de malware detectado para Windows y de programas potencialmente indeseables (PUA), obtuvimos los siguientes resultados e incrementos": afirmó el Team Leader Soporte Técnico en G Data.

G Data Labs

Suma total de malware detectado para Windows y programas potencialmente indeseables (PUA):

- 2019: Malware 661 millones. PUA 199 millones.
- 2020: Malware 773 millones. PUA 211 millones.
- 2021: Malware 919 millones. PUA 219 millones.
- 2022: Malware mil 013 millones. PUA 222 millones.
- 2023: Malware mil 092 millones. PUA 224 millones.

Es así como los ciberataques representan un desafío creciente en la actualidad, y su impacto económico en las empresas mexicanas y en la economía en general es significativo, ya que dichos ataques no solo amenazan la seguridad de los datos y la privacidad de las empresas, sino que también tienen repercusiones financieras que pueden ser devastadoras.



“Cuando un ciberataque de ransomware se materializa en una organización que no tiene las medidas adecuadas de ciberseguridad y un plan de respuesta a incidentes, puede llegar a perder hasta 150 mil dólares, esto contando el daño de operación y reputación”: Giovanni Loarte.

No se debe perder de vista que los temas de ciberseguridad también son competencia de algunas instituciones gubernamentales y del gobierno federal, pues además de dar certidumbre están obligados a desarrollar un marco normativo y legal que prevenga, sancione y fomente el uso adecuado de la ciberseguridad para las empresas y ciudadanía en general, lo que ha ido avanzando, aunque no al ritmo que crece la cantidad y complejidad de los ciberataques.

A pesar de los avances en esta materia como la Agencia Digital de Innovación Pública (ADIP), se debe continuar trabajando: sector privado, gobierno y ciudadanía para alcanzar mayores logros que entreguen certidumbre en ciberseguridad, no obstante, también se debe señalar lo alcanzado hasta el momento en La Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares (LFPDPPP), la ley de ciberseguridad, las Agencias gubernamentales y organismos de respuesta, el fomento de buenas prácticas y los estándares de seguridad.

“Aunque por ahora, no hay como tal una legislación enfocada a la ciberseguridad, existen algunas leyes y normas que mencionan a la ciberseguridad, dejando muchos vacíos legales, sin embargo, a consecuencia de los constantes ataques a las empresas y secretarías de gobierno, se ha llevado a cabo la creación de la ‘versión cero’ de la Ley Federal de Ciberseguridad, misma que sigue en proceso de ser liberada”: ingeniero preventivo senior ciberseguridad en CompuSoluciones.

Finalmente, la comparación de México con otros países en términos de inversión y adopción de medidas de ciberseguridad muestra un panorama diverso y revela tanto avances como áreas de mejora. “En Latinoamérica, el 50% de los ciberataques tienen lugar en Brasil, le siguen México con el 23%, Colombia y Perú, cada uno con el 8%. El resto de los países del continente representan el 11%, además, de acuerdo con el National Cybersecurity Index 2022, el índice de ciberseguridad de México es de 37.66 puntos sobre 100, lo que ubicó al país en la posición 84 de 160 a nivel mundial”, compartió Jorge Morales.

En resumen, la ciberseguridad en México es un tema en constante evolución que requiere una colaboración activa entre el gobierno, el sector privado, la sociedad en general y por supuesto, los canales de distribución como embajadores de la asesoría e implementación tecnológica, aunque los elementos torales han sido, siguen y seguirán siendo la concienciación, la educación y la inversión en tecnología para fortalecer la defensa digital y proteger la información y los activos críticos.

Retos a futuro

Antes de concluir el tema, es de suma importancia destacar que la educación de forma general, lo que incluye las capacitaciones y certificaciones para el canal, son elementos indispensables para desarrollar profesionales en el campo de la ciberseguridad y avanzar en la disminución de ataques perpetrados. “Considero que en los últimos años la ciberseguridad ha tenido un crecimiento académico bastante bueno, algunas universidades ya tienen un plan de estudios enfocado a la ciberseguridad, si bien hemos comenzado nos falta un gran camino por recorrer, hay muchos temas que se desconocen ya que la aplicación en campo es el campo es diferente”, indicó Giovanni Loarte, Team Leader Soporte Técnico en G Data.

Avances en la formación de especialistas en ciberseguridad:

- **Programas académicos especializados:** Las instituciones educativas en México han comenzado a ofrecer programas académicos especializados en ciberseguridad, que incluyen licenciaturas, maestrías y cursos de formación continua. Esto ha ampliado las oportunidades de educación en ciberseguridad para estudiantes y profesionales en activo.
- **Colaboración con la industria:** Quizás, uno de los puntos medulares en esta apuesta es que las instituciones educativas establezcan vínculos más estrechos con la industria de la ciberseguridad para permitir la incorporación de conocimientos y prácticas actualizadas en sus programas académicos, además de crear programas de pasantías y prácticas profesionales en empresas del sector.
- **Certificaciones internacionales:** La obtención de certificaciones reconocidas internacionalmente, como CISSP, CEH y CompTIA Security+, se ha vuelto más accesible en México, lo que valida las habilidades y conocimientos de los profesionales de ciberseguridad y aumenta su empleabilidad a nivel global.

Otro aspecto por destacar, son las iniciativas sobre las “buenas prácticas” que las empresas especializadas en ciberseguridad realizan para concientizar a otras organizaciones sobre la importancia y alcance de estos temas en caso de omitirlos; al promover buenas prácticas en ciberseguridad no solo se beneficia a la empresa, sino que también contribuye a un entorno digital más seguro, puesto que la inversión en ciberseguridad es una inversión en la protección y el crecimiento sostenible de las organizaciones en la era digital.



¡Aviso importante!

eSemanal informa a toda la industria que **NO TENEMOS** compromisos editoriales con ninguna agencia de Relaciones Públicas, por lo que la recepción de comunicados de prensa, invitaciones a eventos, coberturas, entre otros, a esta casa editorial no garantiza que asistamos o sean publicados en cualquiera de nuestras plataformas.

El trabajo de las agencias de relaciones públicas es independiente de **eSemanal** y lo respetamos, pero es ajeno.

Todas las **Estrategias de Comunicación** que ofrece **eSemanal** se contratan de manera directa con el personal de esta plataforma de comunicación, especializada en el canal de distribución de la industria TIC

**¡NO TE DEJES
SORPRENDER!**

contactame@eSemanal.mx | ventas@eSemanal.mx
editorial@khe.mx

“Como célula de ciberseguridad en CompuSoluciones, estamos llevando a cabo iniciativas en conjunto con fabricantes, donde se dan pláticas del panorama en México, y cómo hacer frente a varias amenazas cibernéticas que existen hoy en día, como el phishing o el ransomware, asimismo, la policía cibernética otorga pláticas gratuitas a cualquier institución o empresa, enfocado a la concientización de buenas prácticas de ciberseguridad”:
Jorge Morales.

Finalmente, y a pesar de los recursos limitados en las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs), existen estrategias efectivas que pueden ayudar a estas empresas a fortalecer su postura de ciberseguridad, como son: concientización y educación; implementación de políticas y procedimientos claros; actualización de software y parches; el uso de software de seguridad; copias de seguridad regulares; colaboración externa; evaluación de riesgos; y cumplimiento normativo.

Desde luego, este tema quedó al final, no porque sea menos importante, sino que, para el avance de las PyMEs con recursos limitados, primero debe existir personal calificado y especializado, y una cultura del riesgo que implemente concientización sobre las buenas prácticas dentro de las organizaciones.

Aunque las PyMEs en México pueden tener recursos limitados, la ciberseguridad es un aspecto crítico que no debe pasarse por alto. La implementación de medidas básicas y una cultura de seguridad cibernética pueden ayudar a proteger la empresa contra amenazas, por lo que el Team Leader Soporte Técnico en G Data, Giovanni Loarte, comentó: “Es importante apegarse a los canales de valor que puedan aportar una consultoría lejos de solo vender un producto, adicionalmente, las PyMEs se pueden apegar al triara de procesos, personal y tecnologías, donde la idea es comenzar con hacer una pequeña evaluación de riesgos para otorgar un valor a cada activo de la organización y al final se le pueda dar un tratamiento al riesgo; este puede utilizar políticas regulatorias o tecnologías”.

En conclusión, la ciberseguridad es un campo en crecimiento en México y el mundo, con oportunidades de negocio sustanciales para el canal de distribución, debido a la creciente conciencia sobre los riesgos cibernéticos y las regulaciones cada vez más estrictas, lo que hacen que la inversión en ciberseguridad sea una prioridad para las empresas, abriendo las puertas a una amplia gama de oportunidades comerciales en este sector en constante evolución.





Luis Antonio Díaz, Director Comercial

La oferta de la marca especialista y de valor en ciberseguridad, G Data compartió detalles sobre su perspectiva del mercado mexicano, así como los apoyos que entrega a los canales para habilitarlos y potenciar sus oportunidades de negocio, comenzando por su solución G DATA Managed Endpoint Security, una herramienta de gran alcance y protección de vanguardia contra amenazas digitales para las empresas, lo que también entrega ganancias recurrentes para el canal.

Por otro lado, G Data refuerza su oferta de valor con un abanico de apoyos que le permite a sus partners mayores posibilidades de comercialización, entre las que se incluyen: Precios escalonados, facturación mensual y gestión centralizada en la nube con capacidad Multi-tenancy.

Adicionalmente, la compañía también compartió su perspectiva sobre el mercado de la ciberseguridad, a lo que Luis Antonio Díaz comentó: “Hoy en día, la ciberseguridad es vital para cualquier empresa. La tendencia de los ataques cibernéticos siempre está al alza”. Además, destacó que esto crea una gran oportunidad de negocio para los socios de G DATA.



“Ofrecemos descuentos desde el 25% hasta el 35% según el volumen de ventas; algo interesante es que G DATA Managed Endpoint es nuestra solución premium en la nube y es mucho más flexible, esto permite que nuestro equipo de ingenieros especializados realice la gestión de la solución, garantizando las mejores prácticas para detener cualquier tipo de ataque cibernético, incluso ransomware; con esto, se evita la curva de aprendizaje para nuestros partners y les permite hacer más negocios a la vez”: Luis Antonio Díaz.

Finalmente, el directivo invitó a los canales a expandir su campo de negocio y a convertirse en partners de servicios esenciales para sus clientes, y destacó: “Managed Endpoint Security incluye la solución premium Endpoint Protection Business para proteger de forma fiable los sistemas de sus clientes frente a ciberataques, malware y espionaje, lo que ahorra tiempo, costos y esfuerzo gracias a la solución en la Nube”: finalizó Luis Antonio Díaz.

luis.diaz@gdata.mx / Luis Antonio Díaz Torres

**Conoce más:
www.gdata.com.mx**





UPS Industrial

Por: Karime Vázquez

LOS UPS INDUSTRIALES SON ESENCIALES PARA GARANTIZAR LA CONTINUIDAD DE OPERACIONES EN DIVERSAS INDUSTRIAS. PROTEGEN CONTRA CORTES DE ENERGÍA Y PROBLEMAS ELÉCTRICOS, EVITANDO DAÑOS A EQUIPOS, PÉRDIDA DE DATOS Y RIESGOS. EN LA MANUFACTURA, MANTIENEN LAS LÍNEAS DE PRODUCCIÓN EN MARCHA, EN CENTROS DE DATOS Y TELECOMUNICACIONES, ASEGURAN SERVICIOS ININTERRUMPIDOS, Y EN ENTORNOS CRÍTICOS COMO HOSPITALES, GARANTIZAN LA DISPONIBILIDAD DE EQUIPOS MÉDICOS VITALES. LOS UPS INDUSTRIALES SON FUNDAMENTALES PARA MANTENER LA CONFIABILIDAD Y EFICIENCIA DE LA INFRAESTRUCTURA.

CDP

UP033-20PF365

Características: Voltaje de salida configurable 120/208/127/220 Vca. Conexión paralelo redundante N+1. Incluye transformador de aislamiento a la salida. Interfaz de comunicación RS232, RS485/ SNMP. Monitoreo GPRS/3G. F.p a la salida 0.9. Bypass estático automático / manual para mantenimiento. Tiempo de respaldo extensible por medio de bancos de baterías adicionales.

Garantía: Dos años en partes electrónicas y baterías.

contactame@esemanal.mx



CDP

UP033-HFAX 10/15/20 KVA

Características: Disponible en 10,15 y 20kva, monitoreo remoto SNMP, factor de potencia a la salida 1.0. Optimiza espacios se puede colocar en paralelo hasta cuatro unidades. Incluye bypass de mantenimiento. Amplio rango de voltaje a la entrada. Onda 100% senoidal a la salida. Arranque en frío. Distorsión armónica $\leq 1\%$ distorsión armónica a la entrada. IGBT en rectificador y en inversor

Garantía: Dos años con cambio físico inmediato

contactame@eSemanal.mx



CyberPower®

HSTP3T30K

Características: UPS Trifásico Online de Doble Conversión. Entrada 3 fases 208/220V. Salida 208/220V o 120V. Capacidad para operar en paralelo. Entrada de alimentación dual. Bypass electrónico. Pantalla LCD. Salida de Onda Senoidal Pura. Opción de tiempo de respaldo escalable. Capacidad de administración remota por medio del software de administración PowerPanel Business Edition. Cuenta con modo ECO para en el consumo de energía y Administración Inteligente de Baterías (SBM) para extender la vida útil de la batería. Diseñada para proteger y garantizar la alta disponibilidad de los sites y centros de datos de industria, hospitales, centros comerciales, aeropuertos, entre otros.

Garantía: Un año en componentes electrónicos y uno en batería.

mx.sales@cyberpower.com



Disponible en:

CDC

jaqueline.arenas@cdcmx.com

CT INTERNACIONAL

aurora.valenzuela@ctin.com.mx

CVA

jortega@grupocva.com
garmendariz@grupocva.com

INGRAM MICRO

alberto.campos@ingrammicro.com

PCH MAYOREO

carlos.elisondo@gvadeto.com

SYSCOM

jose.cruz.garcia@syscom.mx

TECNOSINERGIA

crivas@tecnosinergia.com





Koblentz®



UPS On line

G19 BIFÁSICO

60019 OL 2P



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

Ideal para:



Servidores



Equipos Médicos



Redes



Telecomunicaciones



VoIP

MAYORISTAS



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



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

Comercializadora
de Valor Agregado

IN-GRAM

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

DAISYTEK

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

G-LOMA

Nadia Ortega
Product Manager
pm.marcas3@glomax.mx
(871) 7225 321
Ext. 208



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



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



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



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

CyberPower®

OLS3000RT2UA

Características: UPS 3000VA / 2700W, Online Doble Conversión, con pantalla LCD inteligente y multifuncional, con una onda senoidal pura y tecnología de gestión inteligente de baterías, compatible con generador de energía y con el software PowerPanel Business Edition, Formato Rack/Torre. UPS de alto rendimiento que proporciona energía de onda senoidal pura y con un tiempo de transferencia de cero segundos para dispositivos de misión crítica como servidores, unidades de almacenamiento (NAS) y video grabadores digitales (DVRs)/sistemas de videovigilancia, transporte e infraestructura.

Garantía: Dos años en componentes electrónicos y un año en baterías.

mx.sales@cyberpower.com



Disponible en:

CDC

jaqueline.arenas@cdcmx.com

CT INTERNACIONAL

aurora.valenzuela@ctin.com.mx

CVA

jortega@grupocva.com
garmendariz@grupocva.com

INGRAM MICRO

alberto.campos@ingrammicro.com

PCH MAYOREO

carlos.elisondo@gvadeto.com

SYSCOM

jose.cruz.garcia@syscom.mx

TECNOSINERGIA

crivas@tecnosinergia.com



DataShield

UPS 0L-40K33

Características: UPS trifásico de 40 KVA/36kw, tecnología on line de doble conversión, regulación de salida de +/- 1 %, voltaje de entrada y salida de 208/120V, capacidad de redundancia N+1, monitoreo SNMP, programable, bypass manual y electrónico, protección de sobrecarga y picos de voltaje, recomendado para aplicaciones críticas como SITE, Data Center e Industrial.

Garantía: Dos años en todos sus componentes.

ventas@datashield.net

BANCO

UPS



Disponible en:

CT INTERNACIONAL
jesus.suarez@ctin.com.mx

DC MAYORISTA
giovana.campos@dcm.com.mx

DataShield

UPS OL-60K33

Características: UPS trifásico modular hasta 60kva/54kw, tecnología on line doble conversión, regulación de salida +/- 1%, voltaje de entrada y salida 208/120 V, capacidad de redundancia N+1, monitoreo SNMP, programable, bypass manual y automático, protección de sobrecarga y picos de voltaje, recomendado para aplicaciones críticas como SITE, Data Center e Industrial.

Garantía: Dos años en todos sus componentes.

ventas@datashield.net



Disponible en:

CT INTERNACIONAL

jesus.suarez@ctin.com.mx

DC MAYORISTA

giovana.campos@dcm.com.mx

Felicita a

LUNES 18 SEPTIEMBRE

Cecilia Boimorto, Directora Comercial en **SHINE MARKETING**
Mónica Alcaraz Ayala, Marketing HPE en **COMPUSOLUCIONES**
HD LATINOAMERICA por su 10º Aniversario

MARTES 19 SEPTIEMBRE

Alberto Torres Rosales, Product Manager VORAGO en **PCH MAYORISTA**
Alejandro Apan Wong, Director General y Presidente de **NEOCENTER**
Daniela Rodríguez, Marketing Analyst en **ESET MÉXICO**
Dulce García, Gerente Administrativo en **EXCELERATE SYSTEMS**
Manuel Peña López, Ventas Canal en **SMARTBITT**
OSRAMI por su 27 Aniversario
PROLICOM por su 42 Aniversario

MIÉRCOLES 20 SEPTIEMBRE

Manuel Uribe Ramírez, Director General de **SOLUCIONES INTEGRALES YDOSK**
Sandra Mendoza Meneses, Gerente de Marketing en **WESTERN DIGITAL**

JUEVES 21 SEPTIEMBRE

Edgar Ortiz González, Director General de **2FUN MÉXICO**
Eduardo Salazar, Gerente de Marketing en **CT INTERNACIONAL**
Fernando De La Cruz Lepe, Director General de **SEGURIDAD Y RASTREO SEYRA**

VIERNES 22 SEPTIEMBRE

Aideé Alejandra Olvera Montaña, Distributor Sales Manager MX, CAM y Caribe en **AXIS**
Alejandro Hernández, Marketing Manager en **ACER MÉXICO**
Fabiola Naranjo Miranda, Ejecutiva Cuenta en **EXTRATEGIA**
Mauricio Reyes Cervantes, Director General de **SOLUCIONES BECMA**
BROTHER INTERNATIONAL DE MÉXICO por su 31 Aniversario
CORNING por su 53 Aniversario
TOP DATA por su 33 Aniversario

SÁBADO 23 SEPTIEMBRE

Erick Christian Rosales Cruz, Gerente General de **TERIAN INTEGRADORES DE TECNOLOGÍA**
Iván Villalpando, Director Comercial en **CREAVI PC MARKET**

DOMINGO 24 SEPTIEMBRE

Aura Soto, Field Marketing Specialist México y NoLA en **WATCHGUARD TECHNOLOGIES**
Dalila Pérez Tapia, Ventas en **INTELEC NETWORKS**
Otilia Zamittiz, Directora Regional en **APPGATE**
René Marenco Vázquez, Director de Soporte Técnico en **COMPU SMART**
Roberto Campos, Sr. Territory & Channel Manager en **SONICWALL**

SEPTIEMBRE 2023



30018 USB/R

Características: No-break de línea interactiva de 3000VA/1800W, con 8 contactos; 6 con respaldo de batería y 2 con supresor de picos. Botón silenciador de alarma y 6 leds indicadores (5) para nivel de carga y nivel de batería (1) para falla, acceso a baterías, cargador inteligente, regulador de voltaje integrado, arranque en frío y auto reinicio.

Garantía: Tres años en equipo, dos años en banco de baterías.

moralesh@koblenz.com



Disponible en:

CT INTERNACIONAL

zaira.delgadillo@ctin.com.mx

CVA

santiagob@grupova.com

DAISYTEK

macosta@daisytek.com.mx

EXEL DEL NORTE

jorge.gordian@exel.com.mx

INGRAM MICRO

evelyn.lechuga@ingrammicro.com

PCH MAYOREO

francisco.paez@gvadeto.com

UNICOM

fgomezgarcia@unicom.com.mx





60019 OL 2P

Características: UPS doble conversión de 6kVA con factor de potencia unitario, cuenta con onda senoidal para compatibilidad con cualquier tipo de carga, función hot Swap y escalable en baterías. Incluye transformador de aislamiento. Equipo en formato rack/torre con pantalla LCD y compatible con protocolo SNMP para monitoreo y gestión remota.

Garantía: Tres años en equipo y dos en batería.

moralesh@koblenz.com



Disponible en:

CT INTERNACIONAL

zaira.delgadillo@ctin.com.mx

CVA

santiagob@grupova.com

DAISYTEK

macosta@daisytek.com.mx

EXEL DEL NORTE

jorge.gordian@exel.com.mx

INGRAM MICRO

evelyn.lechuga@ingrammicro.com

PCH MAYOREO

francisco.paez@gvadeto.com

UNICOM

fgomezgarcia@unicom.com.mx



PANDUIT

UPS00100DC

Características: Las UPS de red industrial de Panduit utilizan ultracapacitores en vez de baterías, lo que proporciona alimentación sin interrupciones y reduce el riesgo de tiempo de inactividad en aplicaciones industriales críticas, como los switches de red administrados, micro PLC y HMI. Este diseño no requiere mantenimiento, lo que duplica la rentabilidad y reduce el costo de propiedad en un rango del 50 hasta el 70% comparado con las UPS con baterías. Posee capacidades de gestión remota vía Ethernet con capacidades SNMP v1/ v2c/v3 y de interfaz con navegador estándar de red, lo que reduce los gastos de operación.

Garantía: Un año.

contactame@esemanal.mx



TRIPPLITE

SMART1524ET

Características: UPS de 1500VA, recomendado para temperaturas extremas ya que funciona en un rango de -40 ° C a 80° C. Opción de tarjea de red para monitoreo y control remoto, panel de control LCD reajutable, con sistema de batería de 24 V ampliables a 200 Ah. Integra sensor de temperatura para optimizar la carga y durabilidad de las baterías.

Garantía: Dos años, y tres años con registro en la página.

contactame@eSemanal.mx



eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

SÍGUENOS EN

X @eSemanal



SUSCRÍBETE
ESEMANTAL * ESEMANTAL *



TRIPPLITE

SMART1548ET



Características: UPS de 1500VA, recomendado para temperaturas extremas ya que funciona en un rango de -40°C a 80°C . Opción de tarjea de red para monitoreo y control remoto, panel de control LCD reajustable, con sistema de batería de 48 V ampliables a 200 Ah, integra sensor de temperatura para optimizar la carga y durabilidad de las baterías

Garantía: Dos años, y tres años con registro en la página.

contactame@eSemanal.mx



VERTIV

Liebert EXS

Características: UPS integrado, trifásico (entrada/salida) y en línea de 208/220 V, optimizado con un espacio compacto en el área de producción. Las configuraciones estándar ofrecen protección confiable y rentable del suministro en las capacidades de 10, 15, 20 y 30 kVA.

Garantía: Un año.

octavio.hoyos@vertiv.com





VERTIV

Liebert GXT5

Características: UPS de doble conversión en línea solución, ofrece protección contra cortes de energía y acondicionamiento continuo de energía. Formato compacto y flexible en forma de rack o torre. Recomendado para proteger elementos críticos infraestructura tanto centralizada como aplicaciones de red de borde. Opciones de tiempo de ejecución escalables con coincidencia. Los gabinetes de baterías externas ofrecen flexibilidad cuando se extiende ininterrumpidamente y se requiere potencia.



Garantía: Tres años.

octavio.hoyos@vertiv.com



VICA

OSM 40/60/80 KVA

Características: El UPS modular solución compacta de menos de 4,5 m2 con una capacidad máxima de 900 kVA en paralelo. Tecnología de tres niveles que garantiza una alta eficiencia del 94% con módulos independientes de potencia y una pantalla LCD que ofrece una visión directa de los datos de estado y alarmas en tiempo real. Interfase Amigable. Pantalla táctil LCD de 10.4" con información gráfica para una sencilla operación y mantenimiento. Cada Módulo contiene información independiente de sus componentes críticos y es monitoreado en tiempo real.

Garantía: Dos años.

contactame@eSemanal.mx



VICA

OSR 20K



Características: UPS Online de doble conversión de alto rendimiento. Banco de baterías externo (opcional) para ampliar el tiempo de respaldo. Redundancia N + X paralela y ampliación de capacidad (Opcional). El control por microprocesador garantiza una alta fiabilidad. Distorsión armónica <5% Entrada / <2% Salida. Función de apagado de emergencia (EPO). Modo de alta eficiencia (modo ECO). Regulación de la tensión de salida <1%. Transformador de aislamiento. Función de prueba automática, Software de administración de energía, Factor de potencia de salida 0.9.

Garantía: Dos años.

contactame@eSemanal.mx

LOL Partner Exchange 2023

México refrenda su compromiso con el canal a través de su oferta de valor

• LOS MODELOS COMO SERVICIO Y LOS PROCESOS DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL SEGURA, DIRECTRICES EN LA ESTRATEGIA DEL MAYORISTA

• MÁS DEL 50% DEL NEGOCIO DE LA EMPRESA EN LATINOAMÉRICA SE BASA EN EL MODELO DE RECURRENCIA

Por: Raúl Ortega

En el marco del LOL Partner Exchange 2023 en la Ciudad de México, el mayorista expresó su gratitud por la asistencia y compartió sus impresiones sobre el actual mercado, así como las oportunidades y retos que observan para el resto de 2023.

*“Agradezco a todo el equipo de Licencias Online y a las alianzas presentes en el evento, ya que su participación es importante para compartir mensajes y estrategias de negocio con todos los asistentes”:
Ernesto Jiménez, Country Sales Manager de Licencias Online en México.*

Ernesto Jiménez habló sobre el crecimiento que ha tenido la compañía y los pilares estratégicos que lo han permitido, enfocándose en la transformación digital y la importancia de las plataformas impulsoras en el desarrollo del negocio.

*“Más del 50% del negocio de la empresa en Latinoamérica se basa en el modelo de recurrencia”:
Ernesto Jiménez.*



Colaboración y enfoque hacia el canal

Uno de los temas destacados del evento fue la perspectiva sobre la economía y la industria TI en México para el cierre de 2023, por lo que el ejecutivo ofreció su visión: “Evidentemente, hay muchas oportunidades, porque hay muchas necesidades, y como ejemplo está la ciberseguridad que es un tema crítico, debido a la importancia de proteger la información y los datos en este proceso, pero también el concepto de la transformación digital es fundamental en el mercado, ya que genera oportunidades de negocio significativas”.

Por su parte, Cinthia Pinedo, Field Marketing y encargada de la Estrategia de Generación de Demanda para México en Licencias Online, habló sobre el impacto positivo del LOL Partner Exchange, como un evento anual regional que promueve el networking y el intercambio de información entre proveedores y socios del mayorista.

El evento también contó con la participación de Fabio Castiblanco, Product Manager Servicios Profesionales, quien destacó el crecimiento y diversificación del ecosistema de partners, además, mencionó que sumar nuevas marcas en la distribución actual amplía la cobertura y permite llegar a nuevos mercados.

Finalmente, los líderes de Licencias Online compartieron recomendaciones para el canal de distribución, comenzando por Ernesto Jiménez, quien enfatizó en la importancia de la ciberseguridad

y la flexibilidad en los modelos de consumo, a su vez, Cinthia Pinedo alentó a los socios a colaborar con el equipo de marketing local para generar demanda, mientras que Castiblanco invitó a los partners a buscar herramientas en Licencias Online para complementar su oferta y satisfacer las necesidades de sus clientes.

Al cierre de la entrevista, Licencias Online dejó en claro que, el LOL Partner Exchange, busca ser un espacio valioso para la colaboración y el crecimiento de sus partners, con un enfoque en la transformación digital y la ciberseguridad como motores clave de oportunidades en la industria TI.



FABIO CASTIBLANCO CINTHIA PINEDO ERNESTO JIMÉNEZ



Convención PCH 2023: Un Regreso Triunfal

CON ÉXITO ROTUNDO, PCH MAYOREO REALIZÓ SU CONVENCION 2023 EN LA QUE REUNIÓ A MÁS DE 150 ASISTENTES, ENTRE CANALES A NIVEL NACIONAL Y REPRESENTANTES DE LAS MARCAS DEL MUNDO TECNOLÓGICO. DURANTE ESTE EVENTO, SE DESTACARON LOS ESFUERZOS POR FORTALECER LAS RELACIONES COMERCIALES, PRESENTAR NUEVAS MARCAS Y PRODUCTOS, ASÍ COMO BRINDAR VALIOSAS EXPERIENCIAS A LOS PARTICIPANTES.

Por: Karime Vázquez

Regreso Triunfal

Tras una pausa de convenciones desde 2018 debido a la pandemia, PCH Mayoreo regresó con fuerza en 2023. Al respecto, Monserrat Baltazar, La Directora Comercial en el mayorista, comentó: "Quisimos regresar con una magna convención, hacer algo mucho más fuerte, más llamativo para los clientes, fortalecer nuestra relación con los canales a nivel nacional y las marcas de mayor potencial".

Durante la convención, uno de los momentos destacados fue la charla sobre inteligencia artificial ofrecida por Alejandro Correa, cofundador de Rappi, quien enfocó la atención en las oportunidades que ofrece la IA en el ámbito tecnológico.

Por su parte, Francisco Barraza, Director de Producto, enumeró a las diversas marcas que participaron en el evento, incluyendo marcas mexicanas y líderes globales como Asus, Microsoft, Kingston y MSI. Además, se anunciaron nuevas alianzas y productos, como las líneas de almacenamiento de Kaeser y HP, así como soluciones de negocio para punto de venta y seguridad.



MONSERRAT BALTAZAR

El mensaje principal: “Conecta”

El lema de la convención, “Conecta”, enfatizó la misión de PCH Mayoreo de conectar a los canales con los fabricantes y otros actores clave de la industria tecnológica. Francisco Barraza explicó: “Estamos aquí, no vamos a ningún lado, pero juntos formamos parte de todo este ecosistema élite aquí en el país.”

Javier Flores, Director de Ingresos en PCH, detalló que los servicios financieros ofrecidos por la empresa, como los arrendamientos puros y el programa de Gross Payment en asociación con American Express. Esta alianza busca ayudar a los clientes a alargar plazos para proyectos o situaciones específicas.

Reflexiones y Aprendizajes

Tras de la convención, los representantes del mayorista compartieron sus reflexiones respecto al evento. Francisco Barraza enfatizó la importancia de estar presentes y escuchar a los canales para adaptarse a las cambiantes necesidades del mercado. Mientras que Monserrat Baltazar subrayó la satisfacción de los clientes y la necesidad de mantener el compromiso de continuar creciendo en la parte comercial. Por su parte, Javier Flores destacó la personalización en la atención a los clientes y el enfoque en relaciones uno a uno.

De esta manera, con el éxito obtenido durante la Convención PCH 2023, PCH Mayoreo se proyecta como un sólido actor en el mercado tecnológico mexicano. Los mensajes clave de “Conecta” y la adaptación continua a las necesidades del mercado refuerzan su posición como un mayorista de confianza para canales y marcas.

Marcas participantes durante la Convención PCH 2023

ADATA, AMD, ASUS, BENQ, BIWIN, BROTHER, CDP, CYBERPOWER, DAHUA, ESET, KAS, KINGSTON, LINKSYS, LOGITECH, MANHATTAN / INTELLINET, MICROSOFT, MSI, NATIONAL SOFT, NECNON, QIAN, SEAGATE, STYLOS, TOSHIBA, VICA, VORAGO



JAVIER FLORES



FRANCISCO BARRAZA



Watsonx de IBM impulsa la transformación empresarial desde la IA

Por: Raúl Ortega

- EL MANEJO DE DATOS, SU CONFIDENCIALIDAD Y SEGURIDAD, SON TORALES EN EL USO Y APLICACIÓN DE LA IA EMPRESARIAL
- IBM CALCULA QUE LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO PARA IA ES DE MÁS DE 15 TRILLONES DE DÓLARES PARA EL 2030
- PARA SUPERAR LOS RETOS DE IMPLEMENTACIÓN DE IA EN LAS EMPRESAS, LA PLATAFORMA WATSONX ESTÁ BASADA EN CINCO PILARES: EXPLICABILIDAD, TRANSPARENCIA, GUÍA EN EL ENTRENAMIENTO DE DATOS, ROBUSTEZ Y PRIVACIDAD



Mauricio Torres

Durante el IBM Summit 2023 México, la compañía presentó lo más reciente que ha desarrollado en su portafolio enfocado a Inteligencia Artificial (IA), así como la evolución vertiginosa de esta tecnología en los últimos años, destacando los inicios hasta la actualidad y cómo IBM ha sido parte integral de esta revolución.

“Las empresas están no solamente incorporando inteligencia artificial, que era el primer paso, sino que están cambiando modelos de negocio completos, la están usando a su favor para poder pensar en una empresa diferente y disruptiva”: Mauricio Torres, Presidente y Líder de Tecnología en IBM México.

Watsonx de IBM

Después de realizar un recorrido por la historia y valoración del actual estado de la IA en México, específicamente para el sector empresarial, IBM presentó Watsonx, una plataforma que coloca a la inteligencia artificial en el centro de los modelos de negocio. “Nuestra propuesta al mercado se llama Watsonx y la anunciamos muy recientemente”: afirmó Mauricio Torres.

Al presentar la nueva plataforma Watsonx, se destacaron tres enfoques en los que está basada y con los cuales se busca impulsar el potencial de las empresas en el campo de la IA generativa, comenzando por la misma, aunque también han aprovechado para fusionar y sacar lo mejor de tecnologías como el Data Lake o Data Warehouse.



Elida Godínez

“Por un lado vamos a tener un enfoque de IA generativa, gracias a las alianzas que hemos realizado y con las que podemos hacer uso de diferentes tipos de modelos, por otro lado y como segundo enfoque está el Data Lake o Data Warehouse, con los que tomamos lo mejor de

los mundos de cada una, para entonces fusionarla y darle mucho más flexibilidad, buscar la parte también económica y optimizar”: Elida Godínez, Directora de Cloud & Cognitive en IBM México.

Como último elemento y quizás, el más importante ya que ahí radica la habilitación de la inteligencia artificial, están los datos, por lo que IBM destacó su compromiso de no desechar las inversiones y fuentes de datos existentes, en cambio, se centrarán en aprovechar al máximo estos recursos para encontrar la mejor solución posible. “Vamos a aprovechar todas esas fuentes de datos que tenemos alrededor o inversiones que ya hicimos y las vamos a aprovechar para encontrar el mejor de los mundos”: aseguró Elida Godínez.

Por último, se plantearon temas como la gobernanza y responsabilidad en torno a los datos, los modelos reusables para acelerar la adopción de IA en las empresas debido a sus costos accesibles y se anunció la utilización de inteligencia artificial para acceder a fuentes de datos mediante lenguaje natural, lo que agilizará el proceso de consulta de información y toma de decisiones.

“Imagínense que esas fuentes de datos que tenemos en los Warehouse, en el Data Lake, ahora le infusionalamos inteligencia artificial, para que en vez de tener que construir consultas de cero y nos tardemos semanas en este proceso para poder explotar la información, ahora con lenguaje natural, a esas fuentes de datos accederán los usuarios”: Directora de Cloud & Cognitive en IBM México.

La compañía también presentó sus visiones y estrategias para abordar los desafíos y oportunidades que presenta la inteligencia artificial, esto desde sus dos unidades, las cuales buscan habilitar las capacidades tecnológicas para ayudar a las empresas a crecer, mientras que la segunda aplica esta tecnología a los clientes para lograr sus objetivos de negocio.

A su vez, IBM destacó las oportunidades de negocio que ofrece la inteligencia artificial, con un cálculo de más de 15 trillones de dólares de oportunidad para el año 2030, con un crecimiento anual sostenido del 30% al 35%.

“La oportunidad de negocio se calcula en más de 15 trillones de dólares para el 2030, con un crecimiento anual de 30% al 35% sostenido a partir de ahora, lo cual es brutal”: Jordi Ballesteros, General Manager Consulting en IBM México.



Jordi Ballesteros

LOS RETOS DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LA IA

- De acuerdo con un estudio del Institute for Business Value de IBM, solo el 29% de las empresas se considera lista para la era de la inteligencia artificial.
- El 74% de los encuestados aseguran que su compañía tiene los skills, pero no necesariamente están listos para la IA.
- Respecto a los skills, el 42% considera a la creatividad como lo más importante.
- El segundo skill que las empresas consideran más importante es la tecnología con 40%.
- Las organizaciones ven la aplicación de IA en tres áreas prioritarias: ciberseguridad, servicio al cliente y ventas, y áreas relacionadas con la innovación.



En conclusión, las oportunidades para los canales alrededor de la IA son amplias y seguirán en crecimiento, pero no sólo es necesario que se conozca cómo aplicarla sino la importancia de la ética y cómo estos principios han evolucionado con el tiempo.



Finalmente, los temas regulatorios, así como la ética en torno a la IA también es un tema relevante que las empresas deben tomar en consideración antes de iniciar cualquier implementación, es así que, Manuel O'Brien, Director de relaciones gubernamentales en IBM México dijo: "Como IBM, en nuestra plataforma Watsonx, contamos con cinco pilares: explicabilidad, transparencia, guía en el entrenamiento de datos, robustez y privacidad, lo que nos permite que el propósito de la inteligencia artificial sea aumentar la inteligencia humana, acompañando las decisiones humanas, sin reemplazarlas".



eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL



CONOCE NUESTROS SERVICIOS DIGITALES

- *SOLUCIONES DE COMUNICACIÓN*
- *ESTRATÉGIAS COMERCIALES*
- *OPORTUNIDADES DE NEGOCIO*

www.esemanal.mx
ventas@esemanal.mx

ServiceNow México City Summit: Transformación digital e IA para el negocio del mañana

Por: Raúl Ortega

• LAS OPORTUNIDADES PARA EL CANAL ESTÁN EN OFRECER NOW PLATFORM PARA AYUDAR A LAS EMPRESAS A INTEGRAR SUS FLUJOS DE TRABAJO DESDE LOS COLABORADORES HASTA EL CLIENTE

• LA RESISTENCIA AL CAMBIO CULTURAL Y LA FALTA DE TALENTO ESPECIALIZADO, SON DOS DE LOS RETOS MÁS IMPORTANTES A SORTEAR POR LAS EMPRESAS ANTES Y DESPUÉS DE DAR EL SALTO A LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Uno de los eventos anuales más importantes del desarrollador, ServiceNow México City Summit se celebró con éxito al lado de partners, aliados, canales e interesados en conocer las nuevas tendencias, la importancia de la transformación digital en los negocios y los siguientes pasos que deben dar las empresas para afianzarse en una economía cada vez más digital.

“Reunimos a clientes, partners, socios de negocio y compartimos con ellos tendencias, futuro, casos de éxito de nuestros clientes, hacia dónde vamos, qué estamos haciendo, nuestra plataforma, hablar sobre Inteligencia Artificial (IA)”: Mauricio García, Vicepresidente de ServiceNow para Hispanoamérica.

Con un aforo aproximadamente de 700 personas, Mauricio García también compartió que entre los casos de éxitos de sus clientes en México están: Sanofi, Sigma, TEC de Monterrey, entre otros, los cuales han experimentado un crecimiento significativo gracias a la plataforma de ServiceNow.

Por su parte, Katia Ortiz, Vicepresidenta de Latinoamérica de ServiceNow, explicó que, si bien ya trabajaban con inteligencia artificial desde 2017, no era generativa, pero sí se podían tomar acciones en tiempo real, aunque en la actualidad eso ha cambiado y ahora la plataforma de la empresa es más efectiva.

México

Dando continuidad a los temas relacionados con la transformación digital y la IA, Danielle Hernández, Director of CxO Engagement, Office of the CEO, ServiceNow, habló sobre la importancia que tiene México para la compañía, destacando cómo el mundo de los negocios se está expandiendo en el país y cómo la tecnología puede empoderar al talento humano aquí.

La empresa reconoció que uno de desafíos principales en la transformación digital es la falta de integración efectiva, es decir, a menudo, las empresas invierten en tecnologías aisladas y proyectos de prueba que no están integrados en una estrategia de transformación digital, lo que dificulta la obtención de resultados. “La parte de integración es complicado, pero es ahí donde se integra una plataforma como la nuestra y hacemos que todo sea una conexión transparente desde el colaborador hasta el cliente”: Mauricio García.

“Nosotros vemos horizontalmente a las compañías y unimos todas las áreas, pero esa integración, anteriormente, era complicada, aunque ahora es sencillo con nuestra plataforma y esa es la razón de nuestro crecimiento”: Katia Ortiz.

Otro desafío que la empresa observa en el inmediato, aunque podría persistir a futuro, es la dificultad que se tiene para encontrar talento calificado en tecnología en el mercado laboral mexicano, a pesar de que el país produce una gran cantidad de ingenieros y técnicos.



MAURICIO GARCÍA KATIA ORTIZ DANIELLE HERNÁNDEZ

“Siete de cada diez empleadores en México tienen dificultades para encontrar talento calificado”: Danielle Hernández.

Déficit de talento especializado, apoyo a las PyMEs y canales

La firma también profundizó sobre diversos temas relacionados con la transformación digital en México y el papel de la compañía para abordar los desafíos actuales, revelando su compromiso y actuar constante.

Con respecto a la falta de talento, el Vicepresidente de ServiceNow para Hispanoamérica, comentó: “Hoy en día, hay mucha demanda de profesionales con talento en nuevas tecnologías, como data analytics. Estamos trabajando con universidades, como el TEC de Monterrey, para capacitar a estudiantes y reducir este déficit”.

“Nuestro programa RiseUp busca certificar a más de un millón de personas en ServiceNow de aquí a diciembre de 2024, por lo que estamos proporcionando cursos gratuitos para que más personas estén preparadas para trabajar en empresas que utilizan nuestra plataforma”: Mauricio García.

Las PyMEs son otro eslabón importante en la cadena económica y los canales pueden encontrar grandes oportunidades en este sector al ayudarles en su proceso de transformación digital y posteriormente, la implementación de tecnologías que les faciliten los negocios. Al respecto el Vicepresidente comentó: “Las microempresas y PyMEs enfrentan desafíos para dar el salto a la transformación digital debido a limitaciones de presupuesto, pero trabajamos con nuestro ecosistema de canales y Service Providers para ofrecer soluciones adecuadas a su escala, además, las nuevas PyMEs buscan comenzar sus operaciones de manera digital desde el día uno, lo que permite a nuestro ecosistema de canales jugar un papel crucial en ayudar a estas empresas a abrazar la transformación digital”: aseguró.

“A los canales de distribución, les insto a acercarse a ServiceNow, ya que existe una gran oportunidad de negocio; trabajando juntos, seguramente lograremos que nuestros clientes finales sean exitosos”: Vicepresidente de ServiceNow para Hispanoamérica.



eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

Síguenos en

LINKEDIN

/NOTICIASDEL**CANAL**



SÍGUENOS
* ESEMANAL *
* LINKEDIN *

SAS anunció nuevas soluciones para desarrollo de aplicaciones de IA

Por: Karime Vázquez

• LAS NUEVAS FUNCIONES DE SU PLATAFORMA SAS VIYA, ABARCAN DATOS, IA Y ANÁLISIS.

• LOS NUEVOS PRODUCTOS PROMETEN CREAR ENTORNOS ÁGILES PARA LA CONSTRUCCIÓN RÁPIDA DE MODELOS Y APLICACIONES DE IA, ADMITEN MÚLTIPLES LENGUAJES DE PROGRAMACIÓN Y BRINDAN ACCESO A CÓMPUTO EN LA NUBE DE FORMA ESCALABLE

• LA COMPAÑÍA ANUNCIÓ SU ACUERDO CON TD SYNnex COMO SU COMERCIALIZADOR GLOBAL Y OTORGARÁ MAYORES BENEFICIOS A LOS SOCIOS REGIONALES

Novedades

Durante el evento organizado por el desarrollador, Bryan Harris, Vicepresidente Ejecutivo y Director de Tecnología de SAS, afirmó: “La intensidad del entorno actual exige que las organizaciones estén orientadas hacia los resultados, y la IA es fundamental para aumentar la productividad humana. Estamos evolucionando constantemente el ecosistema SAS Viya con productos que satisfacen las necesidades emergentes de científicos de datos y desarrolladores, para lograr una mayor productividad y una innovación más rápida”.

Los nuevos productos en el ecosistema Viya incluyen: SAS Viya Workbench; un entorno de desarrollo que ejecuta código en la nube y promueve una arquitectura multi-idioma, lo que permite a los usuarios construir modelos en el lenguaje que prefieran: Python, R o SAS. Actualmente, está disponible en versión de previsualización privada, con disponibilidad general estimada para principios de 2024.

SAS delivers generative AI value through industry solutions

- SAS is delivering the last mile of generative AI's promise through its industry solutions
- SAS and strategic partner Microsoft will focus on helping customers use generative AI for productivity gains
- SAS and Microsoft have already developed a productivity integration for the SAS Viya ecosystem
- The company is focusing on three generative AI areas:
 - synthetic data generation
 - digital twin simulations
 - large language models
- SAS is committed to data privacy, transparency, explainability and security, and aligns priorities with those guiding the SAS Viya AI and analytics platform



Por otro lado se encuentra SAS App Factory, un entorno de desarrollo para crear aplicaciones impulsadas por IA que automatiza la configuración e integración de una pila tecnológica nativa en la nube basada en React, TypeScript y Postgres, permitiendo a los desarrolladores centrarse en poner modelos y aplicaciones de IA en producción. Se espera su disponibilidad general para 2024. Finalmente, SAS Energy Forecasting Cloud, el primer producto de la marca que utiliza SAS App Factory, y permite a las empresas de servicios públicos predecir la demanda máxima de energía y mejorar sus previsiones, lo que ayuda a mantener la estabilidad y reducir costos.

“La asociación es un movimiento sólido para el futuro de SAS y debería ayudarles a escalar, crecer y expandir su alcance”, dijo Paul Edwards, Director de Canales de Software y Ecosistemas en IDC. “TD SYNnex tiene el potencial para impulsar la estrategia de canal indirecto de SAS”.

Por su parte, TD SYNnex afirmó que continua realizando inversiones significativas en tecnologías como datos, inteligencia artificial e IoT para brindar a sus socios acceso a experiencias, soluciones agregadas y habilitación empresarial para crear resultados basados en datos.

John Carey, Vicepresidente de Canales Globales en SAS, indicó: “Asumir la distribución y elevar nuestras asociaciones a través de canales indirectos es una parte importante de nuestra estrategia de crecimiento. Nuestro nuevo acuerdo con TD SYNnex nos ayudará a mejorar la escalabilidad, llegar a mercados no explotados y ofrecer resultados a nuestros clientes junto a nuestros valiosos socios de la marca”.

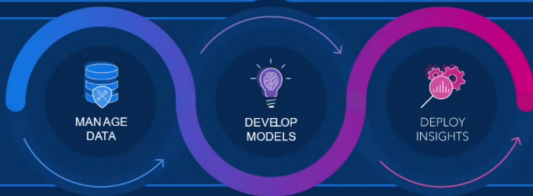
Bajo el nuevo acuerdo, los revendedores de soluciones de SAS se beneficiarán de una experiencia a través de TD SYNnex, lo que les proporcionará acceso a experiencias adicionales, presencia regional dedicada y una mayor exposición en nuevos mercados.

En tanto, Clay Davis, Vicepresidente de Soluciones Globales de Datos, IA e IoT en TD SYNnex, afirmó: “Nos comprometemos a proporcionar a nuestros socios herramientas que desbloqueen el potencial del ecosistema de TI con un enfoque en ofrecer soluciones que aprovechen los datos para impulsar la inteligencia”, concluyó.

SAS unveils software as a service products for rapid AI application development

With SAS Viya as the foundation, SAS is creating a powerful analytics ecosystem that enables data scientists and app developers to experience the power and productivity of Viya

New SaaS offerings create lightweight environments for rapidly building AI models and applications, support multiple programming languages, and provide immediate access to scalable cloud compute



Casos de uso y participación

La empresa compartió algunos casos de éxito del uso de sus nuevas herramientas, como el de La Universidad de Cambridge que utilizó SAS App Factory para desarrollar una aplicación que aumenta la tasa de éxito de los trasplantes de riñón. La app utiliza visión por computadora e IA para evaluar las biopsias de riñón y priorizar los riñones más viables para el trasplante.

De acuerdo con los directivos, la evolución de Viya, que incluye los nuevos productos SAS, se centra en garantizar que los algoritmos se ejecuten en cualquier lugar, utilizando los datos donde ya se encuentran.

El objetivo de la compañía y sus ecosistema SAS Viya, es brindar una plataforma de IA, análisis y gestión de datos que permita a las personas, independientemente de su nivel de habilidad, participar en el proceso de análisis y toma de decisiones de manera colaborativa.

Alianza estratégica con TD Synnex

Además, la firma anunció que firmó un acuerdo global con TD SYNnex, que lo convierte en el principal distribuidor global de SAS para sus socios proveedores de soluciones, que llevará sus soluciones de software, IA y analítica, incluyendo la plataforma en la nube SAS Viya, a clientes en Latinoamérica, Europa y Asia a través de un modelo de distribución de dos niveles.

Alcatel-Lucent y Grupo Sictel:

innovación en soluciones de telecomunicación

Por: Karime Vázquez

• DURANTE UN EVENTO CON SUS SOCIOS DE NEGOCIO Y CLIENTES, EL FABRICANTE EN ALIANZA CON GRUPO SICTEL PRESENTÓ ALGUNAS SOLUCIONES DE TELECOMUNICACIONES ENFOCADAS EN CUBRIR LAS NECESIDADES DEL SECTOR PÚBLICO Y PRIVADO A TRAVÉS DE LA NUBE HÍBRIDA.

El fabricante especializado en telecomunicaciones realizó la presentación de algunas de las soluciones de su portafolio a los clientes del integrador Grupo Sictel. Destacaron el uso de herramientas de nube híbrida, automatización y softwares que habilitan la infraestructura de telecomunicaciones para diversas industrias.

Los voceros del fabricantes explicaron la forma en la que operan a través del integrador en la implementación y despliegue de arquitecturas que fusionan la infraestructura por un lado, y por el otro, la integración de software que ayuda a operar y gestionar dichos despliegues.

De esta manera, Grupo Sictel se posiciona como un aliado estratégico del fabricante, ya que a través de su plantilla de empleados y expertos capacitados, ofrece a las empresas diferentes servicios, enfocados en el back y front office con herramientas como CRM, ERP, marketing, pricing y digitalización.

El valor que las compañías obtienen de la alianza entre el fabricante y el integrador es principalmente, contar con arquitecturas que se adaptan a las necesidades concretas en cada caso. Destacando y diferenciándose el trabajo conjunto y la especialización por parte del personal de ambas partes.

Además, Sictel cuenta con diferentes líneas de especialización y atención, enfocadas en brindar no sólo servicios administrados, sino también consultoría y capacitación a los clientes que lo requieran. Así lo destacaron sus voceros, quienes remarcaron las principales verticales que abarcan : infraestructura, servicios en la nube, ciberseguridad, centro de datos, servicios informáticos y aplicaciones de negocio.

La propuesta de Alcatel-Lucent

Como fabricante de tecnología conocido principalmente por sus productos para telefonía y comunicación por voz, tiene el objetivo de crear alianzas con integradores y socios estratégicos que presenten su portafolio, que abarca diversos sectores de las telecomunicaciones y opera con compatibilidad con múltiples soluciones como Asterisk, Broadsoft, Microsoft Teams, SIPWise, entre otras, y que tienen el objetivo de facilitar y extender los procesos de comunicación y colaboración de las organizaciones.

Así lo enfatizaron durante sus presentaciones los voceros de la compañía, quienes destacaron diversas formas y casos de uso en los que su portafolio ha sido implementado como parte de soluciones integrales que ayudan a mejorar las comunicaciones internas y externas en diferentes rubros.

Por ejemplo, el despliegue realizado para diversas instancias gubernamentales

que habilitan a las instituciones para recibir y atender de manera fluida los incidentes de diversas áreas, como, fugas de agua, gas y accidentes viales. Las soluciones del fabricante, al ser compatibles son diversos softwares, permiten generar ecosistemas que se ajusten a las necesidades de cada caso.

De esta manera, el Director Comercial de Alcatel-Lucent en México, Saúl Torres, invitó a los canales a conocer más sobre las soluciones que ofrecen a través de su socio de negocio, y que se enfocan en satisfacer las necesidades de las diversas organizaciones, ya sean del sector público o privado.



Cinco fundamentos para una protección superior de entornos OT/TI

**Roberto Suzuki.*

Esto ya no es noticia: las redes de ambientes de producción, también conocidas como redes OT (tecnología operacional) que trabajaban de forma aislada, están integrándose a las redes corporativas. Sin embargo, lo siguiente merece toda nuestra atención: las redes OT están cada vez más vulnerables a ciberataques, ya que estos están apuntando sus amenazas directamente contra las redes OT.

De hecho, el 75% de las organizaciones OT encuestadas en nuestro último Reporte del Estado de la Tecnología Operacional 2023, arrojó haber tenido por lo menos una intrusión en el último año y 49% tuvieron sus entornos productivos atacados.

Ante este panorama, las compañías deben abordar sus desafíos de seguridad de OT de la manera más rápida y completa posible, o corren el riesgo de sufrir un evento negativo importante que contrarreste todos los beneficios que conlleva tener un entorno OT/TI convergente. Un sistema de producción comprometido puede generar graves impactos, ya que se tratan de sistemas que controlan dispositivos físicos. Imagine el peligro que podría surgir si los ciberdelincuentes tuvieran acceso a equipos de alta especialización y maquinaria pesada utilizados en plantas de fabricación, centrales eléctricas, oleoductos, ferrocarriles, instalaciones de tratamiento de agua y otras infraestructuras críticas, grandes o pequeñas.

Para poder proteger el ambiente interconectado OT/TI de un modo más eficiente, recomiendo emplear los siguientes 5 fundamentos para madurar y fortalecer tu estrategia de seguridad:

1.- Segmente las redes y asegure los límites

Temas como industria 4.0 impulsan la convergencia de redes OT/TI y eso incluye la incorporación de nuevas tecnologías como los IoTs, que deben llegar a la impresionante marca de 41,6 mil millones de dispositivos conectados para 2025. Esta evolución exige fortalecer los límites de tu organización y la segmentación de la red. Estas tácticas tienen como objetivo reducir el riesgo de una detención de los sistemas productivos iniciados a través de una intrusión que se inició por el lado corporativo.

La segmentación de red es una arquitectura que divide la red en secciones o subredes más pequeñas. Cada segmento de red actúa como si fuera una red independiente. Esto brinda a los equipos de operaciones y seguridad un mejor control sobre el tráfico que fluye tanto vertical como lateralmente.



ROBERTO SUZUKI

2.- Obtenga visibilidad completa de redes y activos digitales

Inventariar los activos de la red OT es clave para planificar una arquitectura de seguridad. Aunque muchas organizaciones tienen un buen conocimiento acerca de sus controladores lógicos programables, unidades terminales remotas, interfaces hombre-máquina, historiadores operativos, sistemas SCADA y DCS, este inventario es todavía hecho de forma manual. El otro reto que tienen es poder identificar las vulnerabilidades específicas presentadas por dichos activos. Muchas organizaciones coinciden en que ganar visibilidad es una prioridad clave. El 42% de los responsables por gestionar los activos OT encuestados dicen que una mayor visibilidad de los activos y configuraciones cibernéticas del sistema de control es su principal iniciativa de inversión en seguridad.

3.- Monitoree y controle el acceso

Para abordar eficazmente los desafíos de seguridad de OT, las organizaciones deben implementar un enfoque “zero trust”. Una arquitectura “zero trust” requiere una verificación de identidad estricta de cada individuo y dispositivo que intente acceder a su red y aplicaciones. Esta verificación se aplica independientemente de que el dispositivo o usuario esté dentro o fuera del perímetro de la red. Controlar el acceso remoto y local a los entornos

de producción es muy importante ya que vemos el crecimiento del concepto de trabajo híbrido y del mantenimiento remoto, tanto de colaboradores internos como de contratistas. Restringir el acceso solamente a aplicaciones y sistemas específicos es lo que brinda el concepto “zero trust”, una evolución natural de la arcaica pero aún muy popular VPN.

Las soluciones de acceso “zero trust” protegen los dispositivos, los usuarios, los endpoints y la nube. Desafortunadamente, muchas organizaciones todavía están muy lejos de estar preparadas apropiadamente para enfrentar los desafíos de los accesos seguros. A modo de ejemplo: el 64% de las empresas de manufactura no ha implementado tecnología de control de acceso a la red.

4.- Tome un enfoque proactivo de detección y defensa

Debes estar preparado para amenazas conocidas y futuras, y operar como si ya hubiera enfrentado algún tipo de brecha. Recomendando dividir la preparación en tres categorías: prevención, mitigación y remediación para mejores resultados. Parte de la preparación incluye tener playbooks y un plan de respuesta a incidentes ante la posible intrusión e incluso cuando ya haya ocurrido. Esto lo ayudará a ahorrar tiempo y recursos.

5.- Optimice las operaciones de seguridad (SecOps)

Es importante que dentro de la organización se establezca un “centro cibernético integrado”, que reúna personas de diferentes disciplinas, incluidos analistas de seguridad, ingenieros y hasta ejecutivos encargados del cumplimiento de políticas de gobernanza. Esta colaboración es esencial para detectar y responder a los ciberataques de forma rápida y eficaz.

Este tipo de colaboración, junto con fuentes de inteligencia de terceros, puede ayudar a generar una visibilidad completa de los dispositivos, el provisionamiento de accesos, los incidentes y las amenazas, y elevar el nivel de madurez de seguridad de su organización. En una encuesta reciente, solo el 57% de las organizaciones informó haber alcanzado el nivel 3 o 4 de madurez de seguridad OT.

En conclusión, asegurar el ambiente interconectado de redes OT/TI debe ser parte primordial de la estrategia de cualquier organización que opere entornos de producción. Siguiendo los cinco elementos fundamentales compartidos en este texto, estaremos todos en camino a madurar la estrategia de seguridad para los tan vitales entornos OT.

***El autor es Director de OT para Latinoamérica y Caribe en Fortinet.**



P2424HT DE DELL TECHNOLOGIES

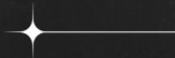
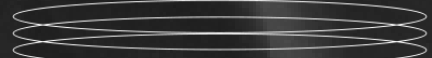
Monitor touch de 23.8" y funcionalidades de hub USB-C para conexión con laptops a través de un solo cable y proporcionar hasta 90W de energía a dispositivos. Admite hasta 10 toques simultáneos, permitiendo zoom, desplazamiento, rotación, arrastre, pellizco y doble toque en la pantalla.

Descripción

Con soporte articulado ajustable en altura, inclinación y rotación. Cuenta con las certificaciones Energy Star, TCO Certified Edge y EPEAT Gold2, además de la función ComfortView Plus.

Características

- Tipo de Panel IPS
- Resolución nativa 1920 x 1080 a 60 Hz
- Distancia entre pixels 0.2745 mm
- Brillo 300 cd/m²
- Relación de aspecto 000:1
- Tiempo de respuesta 5 ms
- Soporte de color 16,7 millones de colores (99% sRGB)
- Puerto RJ45, HDMI, DisplayPort y 2 puertos USB downstream
- Garantía de tres años con opción de extenderse hasta cinco



contactame@esemanal.mx





WORKFORCE PRO WF-C878R DE **EPSON**

Multifuncional para grupos de trabajo que requieren alta productividad a bajo costo, gracias a su sistema tinta reemplazable que ofrece hasta 86,000 páginas ISO (negro) y hasta 50,000 páginas ISO (color)

Descripción

Cuenta con Connect que facilita la impresión de fotos y documentos inalámbricamente desde una tablet, smartphone o computadora, utilizando Google Cloud Print, Windows 10 Mobile, entre otras herramientas. Tamaño A3.

Características

- Impresiones a 25/24 ppm ISO (negro/color)
- Escanea hasta 45 imágenes por minuto (dúplex)
- Capacidad total de papel de 1,835 hojas
- Impresión automática a doble cara
- Tecnología PrecisionCore Heat-Free para un bajo consumo de energía

contactame@esemanal.mx



DS-K3B631TX DE **HIKVISION**

Torniquete inteligente con terminal de reconocimiento facial MinMoe, lectores de códigos QR y lectores de tarjetas. Para el control de acceso en hoteles y oficinas, edificios de apartamentos e instituciones educativas, hospitales, gobierno e industrias verticales.

Descripción

Su módulo de autenticación brinda una experiencia de control de acceso más rápida y puede procesar hasta 50 mil usuarios, leer 250 mil tarjetas y asentar hasta 1 millón de registros de control de acceso.

Características

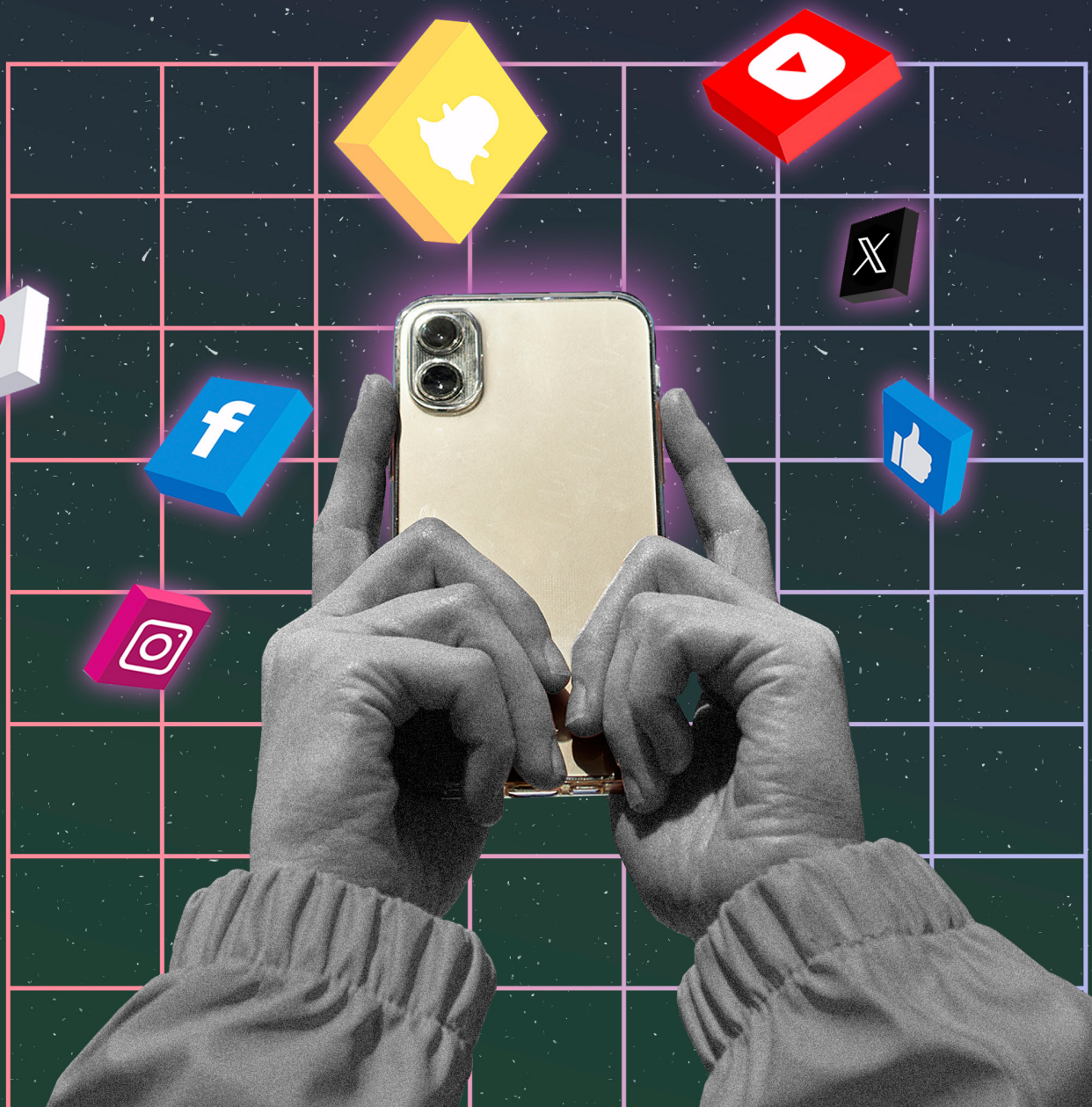
- Conteo de personas para el control de multitudes
- Anti-passback para asegurar que las tarjetas no puedan ser utilizadas por varias personas para acceder a áreas restringidas
- Gestión de visitantes para instalaciones con autorización de acceso pase de control, y enlaces con ascensores para escenarios de oficinas o apartamentos de varios pisos

contactame@esemanal.mx



eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

**MANTENTE INFORMADO
EN NUESTRAS
REDES SOCIALES**





VERSASTUDIO SERIE BN2 DE ROLAND DGA

Impresoras/cortadoras de sobremesas para la producción gráfica profesional como camisetas personalizadas, carteles, pegatinas, etiquetas, exhibidores, entre otros artículos.

Descripción

La serie incluye los modelos BN2-20 de cinco colores CMYK más blanco, y la BN2-20A de cuatro colores CMYK. Compactas, sus funciones de corte de contornos permiten cortar gráficos en un único flujo de trabajo. Instalación, configuración y funcionamiento sencillo.

Características

- BN2-20 y BN2-20A de 50 cm (20 pulgadas)
- Cabezales de alta definición
- Tintas eco-solventes
- Incluyen el software de diseño FlexiDesigner VersaStudio Edition y VersaWorks 6
- El software Utility facilita el manejo mediante iconos intuitivos
- Servicio Connect, basado en la nube, ofrece detalles de las operaciones de impresión
- Garantía de un año, con opción de adquirir garantías ampliadas

contactame@esemanal.mx



XENIA 15G DE XPG

Laptop, su diseño garantiza un rendimiento estable y fluido incluso en actividades extremas como edición de video y videojuegos. Creada para realizar con facilidad cualquier tarea.

Características

- Procesador Intel Core i7-13700H de 13ª generación
- GPU Nvidia GeForce RTX 4070 / 4060 / 4050
- Memoria RAM ADATA DDR5
- Un año de garantía

Disponibilidad

DDTech, Decme, Digitalife, Supermex y Zegucum.

erika_lopez@adata.com

SUSCRÍBETE AL NEWSLETTER

PARA
ENTERARTE
DE TODAS
LAS
NOTICIAS
DE LA
INDUSTRIA
TIC



SUSCRÍBETE AL
NEWSLETTER
• ESEMANAL •

eSemanal

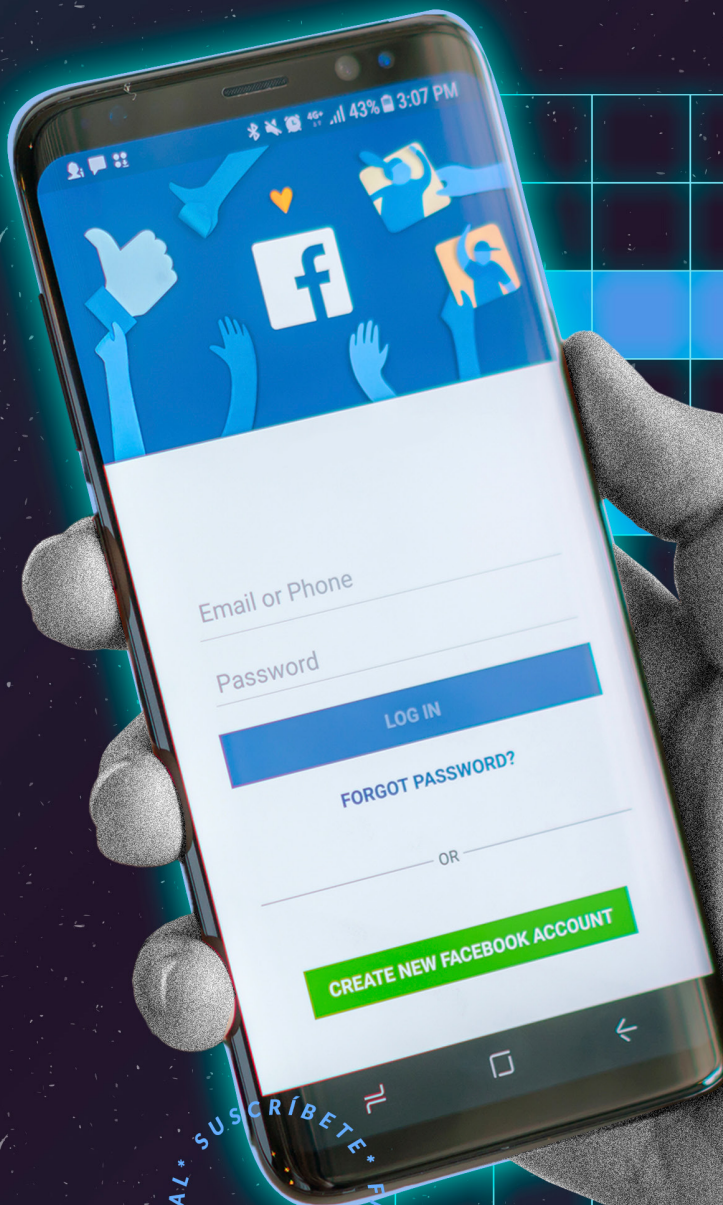
NOTICIAS DEL CANAL



**SÍGUENOS
EN FACEBOOK**

/Revista eSemanal

FACEBOOK



SUSCRÍBETE
eSEMANAL * FACEBOOK