



CANALES TI ABRIL 2021 - NÚMERO 476

Canales



EDGE

Impresión de altos volúmenes sin cartuchos, conoce los beneficios que te brinda los

BOTES DE TINTA HP



Practicidad inmediata



Impresiones de calidad para sentirse orgulloso



La mejor elección para el medio ambiente¹



Mejor juntos. Mejores resultados.



▶ **Botellas de tinta original HP** diseñadas específicamente para funcionar con su impresora HP Ink Tank, por lo que puede contar con una excelente calidad de impresión y fiabilidad, además de obtener un costo de impresión por página extremadamente bajo

VALOR Y CALIDAD DE IMPRESIÓN MEJORADOS



Imprima hasta 6000 páginas por cada botella de tinta negra y hasta 8000 páginas con el conjunto de botellas de color 1. Esto le permitirá hacer impresión de alto volumen a un costo muy bajo por página y sin dejar de disfrutar los beneficios de tener líneas más nítidas y negros más oscuros.



Calidad y durabilidad excepcionales de HP

Las botellas de tinta de alto rendimiento son el complemento perfecto para hogares donde se imprime mucho y que desean comprar tinta con menos frecuencia.

Diseño de boquilla a prueba de derrames

Observa fácilmente los niveles de tinta y llena los tanques con el innovador sistema de llenado sin derrames de HP. Este nuevo diseño evita derrames y mantiene limpio tu lugar de trabajo.





www.knesysplus.com

¿ESTÁS SIENDO

DIGITAL

O ESTÁS HACIENDO

DIGITAL?

Contáctanos.

Te acompañamos en la ruta de tu **transformación digital.**

contacto@knesysplus.com
(33) 3111 6949

EDGE



Edge Computing se ha vuelto uno de los conceptos más usados en TI aunque el mercado todavía no entiende completamente el alcance que tiene. Según Gartner existe una variedad de definiciones de "Edge", la firma clasificó seis tipos distintos: industrial, data center regional, DC local, informático, gateway y dispositivos Edge.

Edge Computing se puede definir como soluciones que facilitan el procesamiento de datos cerca de la fuente de generación de los mismos, según Gartner. Se trata de un sistema formado por micro data centers que se quedan en el borde de la red, los cuales permiten procesar los datos de forma local y más cerca de la fuente. Es considerada por muchos la evolución natural del modelo de Cloud Computing, pues al procesar datos críticos de una forma más rápida, permite dar respuestas más rápidas para tomar acciones y decisiones inmediatas.

Para Gartner, las organizaciones se han embarcado en un viaje de negocios digitales que requiere un enfoque más descentralizado para abordar los requisitos de su infraestructura de negocios. A medida que aumenta el volumen y la velocidad de los datos, también lo hace la ineficiencia de transmitir toda esta información a una nube o centro de datos para su procesamiento.

El 2021 presentará desafíos y grandes oportunidades debido a las nuevas necesidades de las empresas, los datos son importantes para fijar metas empresariales. Las firmas analistas han publicado varios

informes sobre lo que el 2021 podría ofrecer en términos de gastos de TI, tecnologías disruptivas, actividad de fusiones y adquisiciones, y una gama de otras áreas importantes.

Se proyecta que los gastos totales de TI sean de \$3.900 millones en 2021, un aumento del 6.2% desde 2020 de acuerdo con el último pronóstico de Gartner. El grupo de analistas señala que los directores de tecnologías de la información deben sopesar la situación en 2021, al ahorrar dinero en efectivo y ampliar la TI.

Sobre Edge Computing, IDC espera que el gasto a nivel mundial en computación en el borde alcance los \$250.000 millones en 2024. Mientras tanto, Forrester cree que el crecimiento del borde podría de hecho desviar algunos presupuestos de TI (y enfoque) de la nube, al recortar cinco puntos del crecimiento de la nube pública.

Con la evolución de la tecnología Edge, las comunicaciones prometen mejorar el retraso en las aplicaciones causado por la latencia, así que se espera que se invierta más en centros de datos e infraestructura de red, pues esta ha sido una de las preocupaciones más grandes a partir de que el mundo se fue a trabajar a distancia.

FORMAS DE APROVECHAR EXPERIENCIA PERSONALIZADA:

Los empleados de la tienda pueden procesar transacciones en cualquier lugar de la tienda a través de una tableta, lo que ayuda a los clientes a evitar largas filas de pago para lograr la sana distancia y un servicio más rápido y personal.

Con la nueva modalidad de compras y para evitar los espacios pequeños de los probadores, los espejos de realidad aumentada (AR) en las tiendas de ropa son una opción ideal para que los compradores vean cómo lucen usando diversos atuendos sin tener que probárselos todos.

Inventario: los sistemas de IoT solicitan inventario de forma inteligente, automática y en tiempo real; y mantienen los estantes abastecidos según las tendencias de compra y la logística de suministro.

Seguridad en la tienda: las balizas de información identifican las ubicaciones de los compradores dentro de una tienda, así como los artículos que transportan para evitar el robo hormiga.

Seguridad de los datos del cliente: Si bien algunos datos capturados en la red terminan en la nube; los servidores edge brindan la oportunidad de preseleccionar o procesar previamente la información confidencial del cliente para protegerla mejor antes de ser enviada a la nube.

Diversificación de las ventas: edge computing permite a los comercios de retail maximizar la eficiencia de su ecommerce para diversificar sus opciones de venta. Al incrementar la velocidad del procesamiento de datos, el edge computing les permite ofrecer transacciones e inventarios actualizados en tiempo real.

Fuente: Tripp Lite

Las aplicaciones cada día más requieren tener mayor velocidad y brindar acceso donde se necesite, a través de cualquier dispositivo y, sobre todo con la pandemia, atender la demanda de las aplicaciones que tantos clientes están accediendo a ellas de manera exponencial, explica Francisco Naranjo, director de canal de Cisco México.

Por ello, hay que tener el poder de cómputo lo más cercano al cliente, y además tener la posibilidad de que, en caso de que se requiera más capacidad, poder llevarlo al centro de datos central o hacia la nube. Y para soportar eso se necesitan varias tecnologías. Cisco tiene tiempo trabajando en estos temas y ha logrado adquisiciones de empresas que le dan la posibilidad de dar un servicio a través de sus canales en el país.

Por su parte, Edgar Rodríguez, Latin America Data Center Infrastructure Brand Manager de Lenovo, asegura que la clave en las soluciones Edge actuales es el origen del dato, el procesamiento y la acción. A partir de ahí se puede traducir en un montón de cosas. Por ejemplo, en publicidad se puede traducir en satisfacción instantánea del cliente.

Si vemos lo que ha pasado el último año, se calcula que más o menos se ha avanzado tecnológicamente de cinco

a seis años. En e-commerce incluso se avanzó hasta diez años. Al entender esto, la información tiene que estar procesada en el momento exacto para la persona exacta o para la entidad exacta o para la manufactura exacta. Pues todo ese tipo de cosas se han acelerado.

Hoy es necesario tener algo casi pegado al cliente para que esté procesando los datos y entregar las cosas de la mejor forma. En esto, Lenovo ha avanzado bastante y recientemente anunció todo un portafolio de equipo orientado para pegarlo a donde se genera el dato.

Sin embargo, en México y en algunas regiones de Latinoamérica la inversión en infraestructura moderna se ha visto limitada y muchas veces se remite al cableado o a subir a la nube la información y las aplicaciones. Sin embargo, la infraestructura en el borde todavía no ha sido tan adoptada, así que la adopción es aún lenta, explica.

La inversión en tecnología se ha movido mucho hacia el tema de trabajo seguro en casa, el cual requiere que los dispositivos, que originalmente se tenían resguardados a través de una red privada en las oficinas, ahora estén conectados en cada uno de los hogares y requieran una red virtual que sea definida por software, para poder

conectarse tanto a la red privada como a la nube. Eso provocó la necesidad de acercar más el cómputo hacia los clientes. Y ciertamente esta inversión no estaba en la agenda de las empresas, pero cada día se está incorporando más debido a esa necesidad del servicio que deben proveer a sus propios socios para subsistir, añade Cisco.

Y esto llegó para quedarse, pues no se puede ahora pensar en regresar a la misma situación que se tenía hace dos años. Mucha de la gente va a trabajar desde sus hogares y mucha la infraestructura va a acercarse más al cliente a través de estas tecnologías, lo cual es una gran oportunidad para el canal porque va a requerir servicio y soporte de los partners.

Descentralizar la nube

No es un concepto sencillo porque básicamente se trata de descentralizar los centros de datos o descentralizar el poder de cómputo de alguna forma. Y tiene tantas opciones como plataformas existen; desde pequeños centros de datos hasta closets de servidores, pasando por el fog computing o cómputo niebla, que son los pequeños dispositivos, appliances de red y sensores que también podría tener procesamiento.

Las múltiples caras del "Edge"

Eaton Power Quality afirma que el término se encuentra actualmente entre los más populares, muchos proveedores de soluciones no entienden completamente que en realidad existe una variedad de definiciones del "Edge", Gartner recientemente clasificó seis tipos de entornos distintos: El industrial, el data center regional, el local, el informático, el gateway y el dispositivo.

Mientras que el Edge del data center regional está ocupado por proveedores de colocación y MTDC, el Edge de los dispositivos abarca productos como vehículos autónomos y dispositivos wearables, Eaton quiere reforzar el conocimiento en los tres entornos Edge donde el canal puede añadir valor.

El Edge del data center local

En esencia, un centro de datos en un rack ubicado en un lugar remoto, este tipo de Edge está siendo impulsado en gran medida por las demandas de las aplicaciones que ahora manejan inteligencia artificial, y busca evitar los problemas de latencia, mejorando la experiencia de los clientes.

El Edge del data center local se enfrenta a desafíos que incluyen mayores requerimientos de energía y la necesidad del control de acceso dentro del rack, aunado al limitado personal para supervisar los equipos.

Los gerentes de TI buscan soluciones que les ayuden a organizar, proteger y administrar sus entornos, tales como racks seguros, PDU de medición a nivel de salida, UPS de racks escalables y pre-ensamblados que faciliten una rápida instalación, y capacidades de administración remota de la infraestructura.

Generar Edge Computing de manera organizada a través de micro centros de datos, procesa las operaciones y la información de manera más rápida y evita la latencia en las redes informáticas o los retardos temporales dentro de la red es el punto central en estas soluciones, porque la información no requiere ir y venir al centro de datos principal.

Por mencionar un ejemplo, los datos del sensor recopilados en las instalaciones de una línea de producción automatizada viajan a la nube para procesamiento y regresan a la maquinaria en el sitio en tan sólo 50 milisegundos, pero si la maquinaria requiere una respuesta en 20 milisegundos para mantener la línea de producción en movimiento, la latencia es una gran problemática que se soluciona con Edge Computing, anota Tripp Lite.

En la forma en que los servicios que se proveen a los clientes sean más fáciles de obtenerse, más fácilmente se aceptará la tecnología, explica Naranjo. Simplificar el uso de la tecnología tanto en su operación como en la forma de ofertar las soluciones es la clave para su adquisición.

Por ahora, las redes inalámbricas de 5G y el wifi 6 van a provocar una mayor capacidad de conectividad, lo cual

se puede aprovechar para tener más cómputo e incluso también conectividad hacia la nube y el Edge. Esto generará una posibilidad de nuevas aplicaciones de desarrollo para que los clientes tomen ventaja, agrega.

Gartner sostiene que Edge Computing se convertirá en un factor dominante en casi todas las industrias, pues dará recursos computacionales más sofisticados y especializados. Según la consultora, el 75% de los datos generados por las empresas se crearán y procesarán fuera de la nube para 2025.

En este sentido, sostiene que, para 2021, el 25% de las empresas a nivel mundial tendrán alguna aplicación de Edge Computing para mejorar el rendimiento de sus data centers.

Por su parte, IDC pronostica que el gasto mundial en computación perimetral alcanzará los 250.000 millones de dólares en 2024, con una tasa de crecimiento anual del 12,5% hacia el 2024.

Ello principalmente por la capacidad de colocar la infraestructura y las aplicaciones cerca de donde se generan y consumen los datos, pues las organizaciones buscan la tecnología de punta como un método para mejorar

El Edge informático

Este tipo de Edge, donde la infraestructura hiperconvergente (HCI) tiene realmente sentido, está siendo alimentado por mayores requisitos de computación local de los entornos de TI distribuidos, así como un aumento de los sistemas integrados que pueden ser desplegados y administrados más fácilmente.

Las limitaciones de espacio, el cierre de clusters y la administración remota son algunos de los principales desafíos que los profesionales de la TI deben abordar.

Las soluciones que suelen buscar incluyen racks verticales montados en la pared, ciberseguridad certificada por UL/IEC, UPSs para montaje en rack que ahorren espacio, sensores ambientales y capacidades de administración remota de la infraestructura.

El Edge del Gateway

La próxima generación de racks de red ha empaquetado una multitud de puntos de acceso, así como WLAN que sustituye a las redes de cable, dejando a los profesionales de la informática luchando por proteger lo que se encuentra dentro del Edge del Gateway.

Desafiado por las limitaciones de espacio, la seguridad de acceso y la falta de personal en el lugar, este sector necesita racks verticales para montaje en pared, soluciones de UPS más pequeñas, baterías de iones de litio que permitan una mentalidad de “ponerlo y olvidarlo” y soluciones que proporcionen ciberseguridad y gestión remota.

Debido a que Eaton entiende los múltiples tipos de aplicaciones Edge, estamos posicionados de manera única para entregar las soluciones de energía de punta a punta que usted y sus clientes requieren, sin importar el ambiente que estén soportando.

5 PREDICCIONES PARA EL INTERNET DE LAS COSAS EN 2021

Entre los factores que permitieron la continuidad de actividades comerciales, laborales y educativas durante los eventos del año pasado destacan la tecnología de digitalización y la conectividad, ésta última registró un crecimiento de 12% en México durante 2020(1). Como resultado, se espera que la tendencia a la alza continúe y, a propósito, Ericsson publicó 5 predicciones para el desarrollo del Internet de las cosas (IoT, por sus siglas en inglés) en 2021:

Salud.

Gracias a 5G y IoT ya existe la posibilidad de realizar cirugías remotas ejecutadas por robots. Otro caso de uso se dio en el hospital infantil UC Davis en Sacramento, California, donde utilizaron lentes de realidad mixta para visualizar la red de vasos sanguíneos antes de entrar al quirófano para separar a dos niñas siamesas, de 9 meses de edad, que estaban unidas por la cabeza.

Fuera del quirófano, dispositivos wearables pueden monitorear en tiempo real signos vitales, como temperatura o ritmo cardíaco, para reducir las visitas al médico. Además, con las capacidades mejoradas de 5G se pueden tener consultas virtuales en alta calidad, que serán populares para evitar el contacto, factor esencial a partir de la contingencia sanitaria.

Por su parte, los hospitales podrían implementar sensores conectados para rastrear en tiempo real la disponibilidad de camas, respiradores y demás equipo para salvar vidas. Adicionalmente, la conexión inalámbrica segura 5G será de gran utilidad en los puestos de aplicación de pruebas y vacunas contra Covid-19.

la agilidad empresarial y crear nuevas experiencias para los clientes.

Asimismo, los servicios representarán el 46,2% de todo el gasto de Edge en 2024. El hardware sigue como la segunda categoría, con un 32,2% de participación, mientras que el 21,6% restante irá al Edge relacionado con software, indica IDC.

Cuánto y cuándo se debe invertir

Si bien las inversiones en el país y el mundo se han visto afectadas por la pandemia, la inversión en innovación guiará la adquisición de TI en adelante. Edge se vislumbra como una innovación fundamental, pues permitirá tener mayor movilidad y agilidad en la toma de decisiones y análisis de negocios.

Desde este punto de vista, será el usuario quien reciba y aprecie primero los beneficios, antes que la gente de TI. Por ello cobra relevancia que sean los directamente involucrados en el negocio los que primeramente buscan la oportunidad de invertir en este tipo de soluciones, dice Paco Naranjo.

Edgar Rodríguez añade que pueden guiarse por las métricas de buenas prácticas, las cuales indican cuándo

conviene invertir en edge para reducción de fuerza laboral o mermas o eficiencias en procesos de manufactura, en procesos de producción, así como diseños de producto. Entonces, las empresas tienen que empezar a ver, no sus servicios actuales, sino cómo se generan sus datos para seguir trabajando o mejorar su posición de competencia; y entonces preguntarse dónde invertir

Sin embargo, las necesidades son, digamos, muy personales de cada empresa. Para algunos es indispensable saber cuánta gente entra a la tienda, por qué está entrando y qué compra o por qué no está adquiriendo el producto. Esta tecnología da visibilidad y permite determinar si hay algún problema en el flujo, pero en la solución el tiempo es esencial: tener una respuesta tan rápida como se pueda es fundamental para corregir.

Hay aplicaciones que requieren de la inmediatez, ya sea porque es una respuesta más directa, como la mercadotecnia o las ventas, donde depende de los clientes que están en el momento en la tienda o de las reacciones que se quieren tener en este momento. Pero también hay soluciones críticas en energía y producción que predicen fallos y requieren análisis y respuesta inmediatos. En ambos casos la velocidad es lo que importa.

Educación.

Veremos un incremento en enseñanza digital y virtual, así como en métodos de aprendizaje. Los elementos sociales de la educación no pueden reemplazarse, pero la tecnología puede ayudar a contar con soluciones creativas y atractivas, como visitas virtuales a museos.

Con conectividad y IoT se puede reducir la brecha digital, por ejemplo, al compartir recursos entre escuelas. Incluso pueden compartir profesores, quienes podrían enseñar su materia de manera remota a escuelas y estudiantes en áreas rurales.

Manufactura.

En 2021 se acelerará aún más la adopción de dispositivos inteligentes en manufactura. Por ejemplo, cámaras infrarrojas podrían inspeccionar los productos y liberar a esos trabajadores para otras tareas. Mientras que utilizar robots crawlers en los ductos de ventilación, calefacción y aire acondicionado pueden monitorear las condiciones del sistema de mejor manera.

Este será el año de los “gemelos digitales”, que se elaboran con información recopilada por sensores dentro de la maquinaria, a partir de esos datos se crea una representación digital del equipo, su “gemelo”, y se simulan condiciones normales de uso para determinar niveles de desgaste y programar mantenimiento preventivo o atender averías antes de que sucedan.

La compañía australiana Taylor Construction está cambiando sus operaciones al implementar 5G. Los constructores y arquitectos aprovechan la conexión mejorada para contar con visualización holográfica del edificio, escaneos de seguridad en 360 grados, sensores inteligentes en estructuras y diseño de planos en tiempo real.

Movilidad.

Con la contingencia sanitaria, la manera en que nos movemos cambió. La posibilidad de trabajar desde casa redujo la distancia en los viajes por comida o artículos básicos, por lo que plataformas de bicicletas o patines eléctricos se volvieron más populares, aumentando su presencia hasta en 100 ciudades dentro de 20 países en el mundo, por lo que las compañías detrás de estas plataformas requerirán conexiones confiables en 2021 para prestar sus servicios.

Sustentabilidad.

Reducir nuestras emisiones de efecto invernadero 30% para 2030 es una meta en la que las tecnologías digitales pueden contribuir. En el caso específico de Ericsson, por ejemplo, la compañía ya ha logrado reducir 50% sus emisiones. Adicionalmente, necesidades básicas pueden cubrirse con ayuda de la conectividad.

De acuerdo con la ONU, 3 de cada 10 personas no cuenta con suministro seguro de agua, problema que la tecnología puede ayudar a resolver. La compañía Wayout instala microfábricas inteligentes que utilizan energía solar para producir agua limpia de manera local y económica para cerca de 300 hogares cada una.

La tecnología también puede aprovecharse en la producción de alimentos. En India, Stanley Black & Decker ha instalado un sistema de irrigación de agua para granjeros locales, que aprovechan de manera más eficiente los recursos y agua disponible, permitiendo tener hasta 3 cultivos al año, que a su vez se traduce en mayores ganancias para los productores.

1 Internet Media Services (IMS)

Los desarrollos más grandes se han dado en manufactura y retail, aclara Lenovo. Hace tres años, ese mercado valía 12,000 millones de dólares. El mercado edge de manufactura hacia 2025 valdrá 25,000 millones de dólares. Así que es un segmento muy creciente. Sin embargo, no es que ventas o marketing o manufactura o retail sean los más importantes en las aplicaciones, sino depende de la necesidad que se quiera resolver.

En este momento ya hay productos que le permitan al cliente experimentar con la capacidad de cómputo y almacenamiento de forma hiperconvergente, sobre todo porque cuando se aborda todo este tema de conectividad y procesamiento hacia el usuario, es preciso tener un sistema de seguridad muy fuerte para asegurarse que la persona que está accediendo es quien dice ser.

Con ello se tienen aplicaciones que permiten tener visibilidad sobre cómo está funcionando. Si hay algún problema que esté retrasando el procesamiento, es posible identificarlo visualmente de manera sencilla. Esto es algo que Cisco recomienda a sus clientes que utilicen para poder entrar a este tema del mundo híbrido, pues ya no todo lo tienes en el centro de datos o en el edge, lo tienes

también en las nubes y, de esta forma, se tiene la posibilidad de beneficiarse de aplicaciones funcionando en múltiples nubes, con visibilidad, para que el cliente observe su camino y pueda hacer el mejor uso de su nivel de cómputo en la empresa.

Pero lo primero que se debe saber es qué necesidad se debe resolver, destaca Lenovo. Porque también, dependiendo del sector, la necesidad es diferente. Por ejemplo, se ofrecen productos que permiten entregar algunos analíticos de reconocimiento de rostros, para aprovecharlos debes procesarlo en tienda, entonces de ahí necesitas un servidor Edge.

Por ello, es importante que el canal tenga conocimientos de centros de datos, pues son los cimientos de estas soluciones. El canal a veces no sabe que sus clientes tienen ya algún servicio en la nube. Es muy importante que conozcan las diferentes soluciones y que pregunten a su cliente cómo están utilizando su infraestructura de cómputo. Sólo de esa forma puedan revisar qué nivel de inversión requieren. Como ayuda para ello, Cisco tiene todo un programa de capacitación para que los canales se puedan certificar, donde se les acompaña en sus primeras instalaciones.

Además de conocer el centro de datos, se debe investigar de los aplicativos, pues ellos son los que resolverán los problemas, desde los más comunes hasta las más sofisticadas de inteligencia artificial, analíticos o seguridad.

Sin embargo, no existe una sola capacitación que se pueda tomar para certificarse en Edge. Los expertos están formados en diversas áreas de hardware, software y servicios, y es el trabajo con el cliente lo que le permite saber su requerimiento y se dirigen hacia soluciones de este tipo. Así que el acompañamiento de las marcas es imprescindible.

Aprendizaje sobre la marcha

Para aprovechar las posibilidades de negocio en Edge, los canales deben enfocarse en su capacidad de servicio para logren una adopción adecuada de las tecnologías. Muchas verticales requieren que se adecúe la solución para la vertical en específico, ya sea de manufactura, hotelería o educación, por decir algunos. Entonces, también se debe saber de programas a la medida; eso es una gran oportunidad de negocio que pueden tener los distribuidores.

Además, el negocio va hacia un modelo recurrente con un pago mensual, así que el canal debe pensarlo en un modelo de renta.

GASTO EN NUBE SUPERA AL DESTINADO A CENTROS DE DATOS

Tal y como se desprende de los datos publicados por la consultora Synergy Research Group, el gasto de las empresas de soluciones en la nube creció un 35% en 2020 respecto al año anterior. De esta forma, el gasto anual se situó en torno a los \$130,000 millones de dólares mientras que en gasto en soluciones on-premise cayó un 6%, reduciéndose a los \$89,000 millones de dólares.

el uso de la nube ha superado los planes iniciales debido a la pandemia y que aceleraron la migración a la nube desde los centros de datos debido a la reducción de personal, las dificultades para acceder a las instalaciones del centro de datos y los retrasos en la cadena de suministro de hardware.

Para la consultora, el impacto de la pandemia de la COVID-19 ha sido el gran impulsor de este gasto en la nube al impulsar los proyectos de transformación digital y de incorporación de nuevas tecnologías para garantizar la continuidad de negocio.

En palabras de John Dinsdale, analista jefe de Synergy Research Group, esta evolución de la nube seguirá, al menos, en el próximo lustro.

No esperamos ver una reducción tan drástica en el gasto en centros de datos empresariales durante los próximos cinco años, pero seguro que continuaremos viendo un crecimiento agresivo de la nube durante ese período.

Las ofertas Edge permiten acceder a estas nuevas oportunidades de negocio en campos en los que no necesariamente está definido como tal. Por ejemplo, al vender una solución consultiva, no se ofrece sólo la caja, sino que se puede extender el requerimiento o complementarlo con tecnologías que involucren Inteligencia Artificial, analíticos o IoT, y, por supuesto, Edge.

En este sentido, además, hay una falta definitiva de especialistas en tecnologías como inteligencia artificial y análisis de datos. Hay un déficit completo, afirman los expertos. Así que un canal que le entre al análisis de datos y a IA, contará con mayores oportunidades de negocio.

En este trabajo, los mayoristas son una extensión de Cisco para el mercado, donde los canales adquieren los productos y tienen crédito, afirma Naranjo. Hay pocos canales que cuenten con una línea de crédito directa con Cisco, así que el mayorista cubre gran parte de esa demanda.

Y más allá del tema de crédito, apoyan mucho en el tema de entrenamiento. Son las manos con los clientes, quienes hacen realmente la instalación, operación y puesta en marcha de la solución. Por eso es muy importante el tema reclutamiento y entrenamiento continuo para los canales.

En cuanto a Lenovo, el 99% de sus operaciones son a través del canal. Por ello los mayoristas son básicos en la capacitación, equipo demo, programas de lealtad, presentaciones con los canales y apoyos con clientes. También controlan el funcionamiento de las pruebas de concepto y ayudan a llevar a clientes a sus centros de desarrollo.

Recomendaciones

Lenovo: Primero, conoce la necesidad que le quieras resolver al cliente y el lugar donde se requiere: un hotel, una línea manufactura, una carretera, un aeropuerto. La segunda, ¿cómo se la vas a resolver? ¿Con analíticos, con una aplicación, con desarrollos en casa? Y la tercera, apóyate en un socio de negocios importante, como lo puede ser Lenovo.

Cisco: Los invitamos a que conozcan y se capaciten en soluciones de Data Center y de nube. Después, acercarse a sus clientes para hacer preguntas sobre sus diferentes aplicaciones y si requieren de un soporte en la nube. De esa forma se puede llevar una oferta en conjunto. Cisco los apoya para ayudar a sus clientes en esta transición, en este mundo híbrido. No sólo es conocer al cliente, sino también el negocio del cliente, es decir, las verticales.



Por su parte, desde Gartner apuntan que la brecha entre el gasto destinado a los centros de datos y cloud computing se reducirá a lo largo de este año, si bien el gasto en servicios gestionados de nube pública no superará el gasto tradicional en centros de datos hasta 2022.

En esta línea, Synergy Research prevé que el gasto medio de servicios en la nube crezca un 52% anual a lo largo de los próximos diez años, mientras que la media del gasto en centros de datos aumentará un 2%.

Las herramientas en la nube, como el correo electrónico, videoconferencia, ERP, y sistemas de cadena de suministro, entre otras, han resultado de gran valor, especialmente durante los meses de confinamiento más estricto por la pandemia. De hecho, una encuesta de MariaDB apunta que el 40% de las empresas aceleró sus planes de adopción de la nube debido a la pandemia.

Ahora, probado su gran valor, aumentan las posibilidades de que más organizaciones decidan dar el salto a la nube, incrementando el gasto que destinan a ella, sobre todo a medida que los empleados vuelvan a la oficina y algunas empresas adopten un modelo de trabajo híbrido.

Nueve de cada diez encuestados en el informe '2021 State of the Cloud', de Flexera, apuntan que el uso de la nube ha superado los planes iniciales debido a la pandemia y que aceleraron la migración a la nube desde los centros de datos debido a la reducción de personal, las dificultades para acceder a las instalaciones del centro de datos y los retrasos en la cadena de suministro de hardware.

Transforma tu negocio con IoT y Knesys Plus

La pandemia de COVID 19 vino a acelerar la transformación digital, pues muchas empresas empezaron a adoptar equipos que les ayudan a extraer la información de sus procesos, de sus edificios inteligentes y de la gente trabajando en sus casas, para poder monitorear su productividad. Con ello, se aceleró la adopción de las grandes tendencias de analítica de datos e IoT, en respuesta a lo cuál ABSA y Knesys Plus iniciaron actividades conjuntas de desarrollo de nuevas soluciones y go-to-market acelerado.

Si bien antes de la pandemia ya se usaban en promedio cinco dispositivos por persona -una tablet, un teléfono personal, un teléfono del trabajo, una computadora y un reloj inteligente-, el trabajo en casa dejó claro que IoT no se trata sólo de usar y conectar dispositivos, sino que es preciso combinarlos con Inteligencia Artificial y Analítica para obtener de ellos beneficios tangibles. Por ello, se volvió prioritario monitorear los procesos en las organizaciones para garantizar eficiencia.

Sin duda, estamos en un momento clave donde la tecnología y la innovación son piezas fundamentales para acercar a las personas y las empresas de manera más efectiva y veloz, pues los mercados de IoT y IIoT serán los que experimenten un crecimiento económico en los próximos años, según Forbes. De acuerdo con IDC, en 2019, la inversión mundial en IoT alcanzó los 745 mil millones de dólares (un aumento de 15.4% respecto al año anterior). Mientras que para el 2022, esta cifra superará el billón de dólares.

México no se queda atrás, comenta Roberto Fuentes, Gerente de Knesys Plus, especializada en Internet de las Cosas; “pues somos uno de los países con mayor potencial de crecimiento en IoT/IIoT, y se estima que a partir del 2019 se tenga un crecimiento del 28.3%, según indican números de IoT Analytics”.



Roberto Fuentes, Gerente de Knesys Plus.

La velocidad, la evolución tecnológica, la demanda de aplicaciones de IoT/ IIoT y el uso del cómputo en la nube para analítica de datos a gran escala y a bajos costos, irán teniendo mayor relevancia y creando diversos tipos de sensores a medida que se incorporan tecnologías más innovadoras.

“En este contexto, la adopción creciente de nuevos dispositivos IoT, el paradigma cambiante de la industria, y la aplicación de la inteligencia artificial, son algunos de los factores que contribuirán a que siga este crecimiento del mercado de IoT/IIoT, pues son soluciones que permitirán saber dónde están las personas o los activos dentro de la organización para no perderlos, y maximizar el rendimiento mediante sus datos, en segmentos como salud, operaciones o logística, por mencionar algunas áreas de oportunidad.”

Aquí, la inteligencia artificial mediante métodos de machine learning, Deep learning y redes neuronales van a hacer el gran diferenciador, pues los dispositivos, por sí mismos, son los habilitadores, pero el monitoreo de los datos y los métodos de IA, son el corazón de una verdadera solución IoT, explica el gerente de Knesys Plus.

- K+ | SBI**
Analítica en tiempo real
- K+ | Findable**
BTLS - Localización
- K+ | SBI APM**
Mantenimiento predictivo
- K+ | FaceDN**
Seguridad conectada
- K+ | DataCenter**
Sensores de monitoreo

Entonces, el secreto está en mostrar a los usuarios los beneficios en sus organizaciones, de una manera tangible... “es decir, ¿cómo puedo potencializar los beneficios mediante los habilitadores (sensores y/o gadget) con las herramientas adecuadas?”.

La oferta de ABSA

Para aprovechar este momento en el mercado, el mayorista ABSA tiene en sus portafolios la propuesta IoT de Knesys Plus, una empresa mexicana desarrolladora de soluciones tecnológicas para la extracción de información y datos, con sistemas que habilitan a sus aliados y clientes para tomar decisiones inteligentes que los fortalezcan, llevando el dato de forma confiable, segura y robusta desde el lugar donde se produce (insights operativos) hasta su punto de consumo (insights de negocio).

Dentro del portafolio de Absa, el distribuidor puede encontrar las siguientes soluciones:

- **K+| FaceDN – Seguridad Conectada.** Integra un equipo con reconocimiento facial mediante un sensor en la cámara termográfica, que resulta muy adecuada para la nueva normalidad en las empresas. Pues el sistema identifica y controla con una bitácora la entrada y salida del personal, junto con sus grados de temperatura. Además, la ventaja está en el software, que ayuda a llevar un control y cumplir con las auditorías sobre el acceso de las personas y el control de aforo, sin necesidad de contacto



físico con tarjetas, dispositivos ni otras personas, y eso se conecta a los sistemas de recursos humanos.

- **K+| DataCenter – sensores de monitoreo.** Permite que mediante sensores se realice el control de todos los puntos y variables, a fin de saber la temperatura, la vibración, la energía, presencia de líquidos, etcétera, para monitorear y gestionar el datacenter. Aquí el valor principal sigue siendo el modo de tomar decisiones, pues de nada sirve que el sensor esté monitoreando la temperatura, si cuando hay calentamientos no se notifica y por ende no se toman acciones; con ello se evitan accidentes y desperfectos. Por ello, las soluciones de k+ | DataCenter permiten

medir las condiciones óptimas de operación para prevenir daños críticos y reaccionar a tiempo para tomar medidas correctivas y asegurar la continuidad de tus procesos productivos sin interrupciones.

- **NUEVO. K+|Findable – Localización de personas y activos**, que funciona, por ejemplo, para complementar el control de aforo de personas, pues rastrea a aquellas que se detecten que tengan posible COVID. O bien para tener un control preciso de activos en la parte industrial, ideal para fábricas (plantas y almacenes) y concesionarias de autos. K+|Findable ofrece grandes beneficios basados en la información que genera tu empresa para maximizar su productividad. Está disponible desde este mes de abril.

- **K+| SBI RT – analítica en tiempo real y K+| SBI AMP – Mantenimientos predictivos.** Soluciones enfocadas en la

convergencia entre el piso de manufactura y el futuro, con analítica en tiempo real, para mantenimientos predictivos. Llevan los datos del proceso de producción, de las máquinas que están trabajando, a la toma de decisiones.

Las soluciones de habilitación de hardware que obtienen la información útil para la toma de decisiones en tiempo real o para el mantenimiento predictivo, Gateway Enterprise e industriales, integran sensores que se conectan perfectamente con diversos dispositivos Enterprise o industriales a través de diferentes interfaces.

Para la integración IT - OT (industria 4.0) nos basamos en el estándar internacional de convergencia ISA-95, que funciona entre la capa de negocio y la capa de operaciones, para visualizar el impacto de las métricas de operación en el negocio.

Beneficios IoT / IIoT

Productividad	Rendimiento de maquinas	Eficiencia	Medir y decidir en tiempo real	Optimización de costos	Flexible y escalable
 <p>★★★★★</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Maximizar la productividad y eficiencia operacional (OEE) de las máquinas de las estaciones críticas. ✓ Mediante la obtención del OEE en tiempo real impactamos directamente a la mejora del retorno de inversión (ROI). 	 <p>★★★★★</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Maximizar el rendimiento de las maquinas en tiempo real mediante la visualización de la disponibilidad en la operación. ✓ Colaboración a través de la planta, y entre plantas, con el ecosistema corporativo y externo. 	 <p>★★★★★</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Cuantificar el valor de la eficiencia en la operación ✓ A través de la visualización de la eficiencia real y el funcionamiento de los procesos en ejecución. ✓ Tecnología de alta especialidad para crear y mostrar analíticos en Tiempo Real con la habilidad de incorporar análisis con Inteligencia Artificial. 	 <p>★★★★★</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Mediante la obtención de métricas del OEE impactamos directamente a la mejora del retorno de inversión (ROI). ✓ A través de la identificación desde el origen de las pérdidas productivas para aumentar la competitividad. 	 <p>★★★★★</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ A través del análisis de paradas inesperadas, tiempos de ciclos, etc. ✓ Obteniendo un gran ahorro tanto en mantenimiento preventivo, como en los altos costos asociados al fallo de la máquina. ✓ Integración de marcos de datos en el tiempo, tanto históricos como en tiempo real. 	 <p>★★★★★</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Se iniciará en los equipos seleccionados y cuenta con la habilidad de ampliar su implementación hasta llegar a utilizarlo en múltiples plantas productivas ✓ Esta escalabilidad hace que se convierta en un sistema muy versátil e hiperescalable.

Recomendaciones de los CIO de manufactura que no debemos perder de vista para habilitar proyectos transformación digital IoT / IIoT.



★★★★☆

"Cultive una cultura de cambio e innovación colaborando con socios e interesados internos y externos, adoptando los pasos en falso como puentes para el éxito futuro"



★★★★☆

"Asegúrese de que la base de la infraestructura sea sólida y esté lista para la Ind. 4.0 (IIoT) o transformación digital (IIoT), transporte, seguridad, nube, conectores, etc."



★★★★☆

"Desarrolle marcos de seguridad, privacidad y gobernanza de datos para incorporar agentes virtuales mediante la implementación de procesos de gobernanza de datos adaptables."



★★★★☆

"Empiece por identificar los habilitadores clave y las interrupciones que se sabe que afectan los resultados; luego, identifique formas de medir el desempeño y el impacto."

Gartner

Estrategia y oportunidades

ABSA y Knesys Plus, quienes forman parte de la misma familia empresarial, acompañan al canal para llegar al mercado con estas soluciones IoT/IIoT, con el objetivo de apoyarlo en todo este proceso de transformación digital. Para ello certifican a los partners con habilitadores y capacitación constante sobre tecnologías emergentes.

Además, realizan talleres de descubrimiento de valor tecnológico para identificar el nivel de madurez tecnológico de los clientes, y evaluar cuáles de sus soluciones ayudan mejor a dar ese paso

cuántico, desde la automatización hasta la gestión del Big Data.

Entre los beneficios que ofrece Knesys destacan los siguientes:

- Ahorros a los clientes.
- Ganancias derivadas de nuevos modelos de negocio.
 - Análisis y optimización de los procesos de fabricación.
 - Mantenimiento predictivo.
 - Análisis y optimización de la logística.
 - Gestión de recursos y energía.
 - Seguimiento de activos.
 - Cuantificación del valor de la eficiencia en la operación.
- Métricas del OEE para mejorar el

retorno de inversión.

- Maximiza la productividad y eficiencia operacional.
- Maximizar el rendimiento de las máquinas, tecnologías y personas. Entre otros

Hoy existe más necesidad de las empresas por hacer una transformación digital, remarca el gerente de Knesys Plus.

“Antes, el tema de la transformación digital lo revisaba un área de innovación, y obviamente muy pocas empresas tenían un presupuesto asignado a ello. Pero a partir del impacto de COVID-19, muchas organizaciones aceleraron este proceso, lo cual provocó el crecimiento significativo en la demanda de estas soluciones; 28% en el último año, frente a 10% de los años anteriores.”


Resulta evidente que el hecho de que la gente tuvo que trabajar a distancia con múltiples dispositivos, multiplicó el uso empresarial de internet de las cosas. Pero, advierte Roberto Fuentes, además tenemos el impacto en la Industria 4.0, que necesita habilitadores tecnológicos de realidad aumentada, inteligencia artificial, nube, big data, integración, ciberseguridad, impresión 3D y, por supuesto, IoT.

“Para lograrlo, un equipo industrial debe tener ciertas características, pues en una red de una planta de producción lo único que pasa son datos de control, no datos del proceso. En un edificio corporativo hay datos, streaming de video, hay voz; pero eso no puede transitar en una red de control de manufactura, porque podría afectar la

calidad del dato y la calidad de las líneas de producción. Por ello, en todas las compañías están haciendo esa diferencia a nivel industrial con ciertas características.”

En ese sentido, Knesys Plus trabaja con datos, y lo importante, es la solución completa para poder llevar el dato desde la métrica donde se está obteniendo hasta la toma de decisión. Por eso separa el insight de negocio y el insight operativo, explica Fuentes.

Por este contexto, los canales que quieren vender las soluciones de Knesys Plus, requieren fundamentalmente conocer de transformación digital, tener certificaciones o experiencia en infraestructura, como cableado estructurado, comunicaciones unificadas, IoT... o un área de desarrollo de software, pues se trata de llevar sus soluciones a una última milla, de manera personalizada, para conectar todas las variantes que el cliente tiene.

Así, Knesys Plus y ABSA se comprometen a desarrollar y habilitar a todos los canales que se registren para comercializar estas soluciones IoT/IIoT; quienes también tendrán acceso a beneficios importantes a medida que avancen en su desarrollo, con precios especiales y actualización tecnológica. 

Contacto:

Roberto Fuentes Dehesa
Gerente de Knesys Plus
roberto.fuentes@grupoabsa.com
33 3450 7619

Sorprende CompuSoluciones en



Abren primera oficina fuera de México, incursionan en el codiciado mercado gaming, lanzan un laboratorio de innovación, un fondo de inversión para startups y una línea de negocio para la consultoría en gestión de talento... vaya que el equipo de los hermanos Medina Mora dejan mudos a más de uno de sus partners durante su evento Comunidad Digital de este año.

Tal y como se esperaba, más de mil distribuidores TIC participaron en el evento virtual “Comunidad Digital CompuSoluciones” el 9 y 10 de marzo, junto con 52 fabricantes, aliados y 25 expositores.

Con ello, cumplieron su objetivo: llevar su evento virtual a más partners de todas las regiones del país, y haciendo accesible sus contenidos de alto valor a todos los colaboradores de estos canales, “cuidando su salud y buscando que ellos sigan cuidando la salud de sus negocios”.

En la conferencia inaugural, el director general de CompuSoluciones, Juan Pablo Medina Mora, compartió con su ecosistema de partners las buenas nuevas para el desarrollo del negocio conjunto. Para abrir boca, anunció su plan de arranque de internacionalización con la apertura de su primera oficina fuera del territorio nacional, que será en Colombia, donde proyectan concretar la constitución oficial de la

empresa este mismo mes de marzo, y así poder comenzar operaciones en los meses siguientes.

“Este 2021 buscamos el crecimiento a través de la diversificación geográfica, iniciando así la expansión de cobertura hacia Latinoamérica, promoviendo fundamentalmente ventas mediante plataformas digitales, para incrementar el negocio y minimizar el riesgo.”

En el tema de fortalecimiento y desarrollo de nuevos negocios, el directivo presentó con orgullo dos iniciativas que serán pilares para su estrategia de crecimiento y expansión como proveedor, habilitador y comercializador de soluciones de valor:

- Los Laboratorios de Innovación Emprende, que busca convertir ideas de colaboradores en modelos de negocio, con base en un proceso ordenado. La intención es aterrizar las ideas, validar en el mercado y crear un MVP, acompañados de su metodología de innovación

OBJETIVOS DE COMPUSOLUCIONES PARA 2025

para crear nuevos modelos de negocios basados en tecnología. Hasta el momento, se recibieron y se están evaluando 114 propuestas, 9 están en proceso de viabilidad y 4 ya fueron aprobadas.

- El Fondo Corporativo de Inversión, donde se capitalizan los proyectos autorizados por los Laboratorios; y donde ya se tienen 4 startups con inversión autorizada.

- Altum Lab, una plataforma Web de gestión inteligente de procesos para la industria transformadora de materias primas.

- Yaydoo, plataforma que agiliza los pagos B2B, donde se automatiza el proceso de adquisiciones y se gestiona la cartera de cuentas por cobrar.

- Kriptos, para la clasificación de documentos mediante inteligencia artificial para la localización de la información.

- Rocketbot, framework de RPA multiplataforma para la automatización de procesos.

Por un lado, el objetivo del mayorista es generar propiedad intelectual con ideas que surgen de sus propios colaboradores, y por otro buscan startups en Latinoamérica con modelos de negocio principalmente B2B o B2B2B que ayuden a las empresas a ser más eficientes en su operación.

“Nuestra intención es buscar tecnologías disruptivas y acompañar en la creación de empresas para complementar a los fabricantes. Porque la Transformación Digital es hoy una necesidad prioritaria en los clientes, por lo que los partners que no se alineen a ello será difícil que sobrevivan. Entonces, si el modelo de negocio se mueve, hay que innovar para no salir del mercado, ser mejor y diferente.”

- Operar el 80% del negocio a través de plataformas digitales, que incluyen ventas fuera de México.

- Entregar soluciones perfectamente articuladas con capacidades propias y de terceros.

- Ser líderes en implantación y soporte de soluciones de gestión empresarial.

- Que la contribución a la utilidad de las ventas de soluciones marca CompuSoluciones representen al menos el 20% del total de la compañía.

- Crecer la lealtad de clientes 10 puntos del NPS, gracias a una experiencia digital de clase mundial.

- Que los fabricantes, los clientes y los colaboradores los reconozcan como una empresa ágil, apasionada de servicio al cliente, humana y con mentalidad de startup.



José y Juan Pablo Medina Mora, presidente y director general en CompuSoluciones.

Y para no dejar de sorprender, el director adelantó que muy pronto inaugurarán una nueva célula de negocio enfocada en uno de los mercados más demandados hoy y para los próximos años: el gaming.

Crecer con el análisis de datos

Por su parte, la directora Comercial Ana María Arreola, fue enfática al declarar que uno de los pilares de la estrategia 2021 son los datos y su conversión en herramientas para la toma de decisiones que generen mejores resultados.

Para ello lanzarán un portal de inteligencia comercial, que apoyará de manera significativa el desarrollo de canales, junto con la disponibilidad de más talleres de Transformación Digital, planeaciones y oportunidades de negocio.

“Fue lamentable perder 9% de nuestra comunidad de partners durante 2020, pero el mercado sigue ahí, demandando nuestras soluciones, pues dimos de alta a 21% de canales nuevos, y 37% de nuestro ecosistema crecieron de manera importante, sobre todo los que están enfocados en Transformación Digital, quienes incrementaron sus ingresos en 2 y 3 dígitos”, compartió la directiva, uno de los brazos más importantes del mayorista.

En este sentido, “ver” e interpretar los datos del negocio da vistas de qué acciones tomar. Por

ejemplo, Ana María comentó que sus partners están concentrados en 11 clientes y su ticket promedio es de 3 proyectos por marca, por lo que la estrategia de CompuSoluciones será que el canal amplíe su cartera de clientes y el portafolio para crecer en un negocio escalable.

“Hay que resaltar que las transacciones siguen creciendo en plataformas digitales en la Nube, una tendencia a la que hay que subirse pues ayudan a habilitar los modelos de negocio para hacerlo escalables, y sumar la tecnología como servicio, dispositivos como servicio o data center como servicio, y construir así negocios a largo plazo. Para lo cual hay que tener conversaciones distintas con el cliente, explicar cómo desglosar TD para que el cliente lo entienda.”

También el director general, Medina Mora, fue enfático en el mensaje de convertir los datos que se generan en la empresa, en información para la toma de decisiones, a nivel de objetivo corporativo. Por ejemplo: ¿con cuántos clientes haces tu negocio?, ¿con qué frecuencia te compran?, ¿qué productos te dejan mayor utilidad?, ¿cuánto crece el fabricante?, ¿cuánto crece tu negocio?, etcétera.

Apalancados en desarrollo empresarial

La responsable Desarrollo Empresarial, la directora comercial María Eugenia Moreno, ratificó que esta área sigue siendo hoy más que nunca uno de los pilares de la estrategia de CompuSoluciones, pues acompaña de manera fundamente a los partners en su proceso de transformación para adaptarse a esta nueva realidad.

Ganadores “Los Aros” 2020

Mejor Asociado McAfee

DXC Technology

Mejor Asociado Lenovo

Acit

Mejor Asociado Red Hat

Javanes

Mejor Asociado IBM Software

TPS

Mejor Asociado IBM Hardware

Lodes

Mejor Asociado Autodesk

Compucad

Mejor Asociado de Servicios Financieros

Computación Interactiva

Mejor Asociado Veeam

Sellcom

Mejor Asociado VMWare

Nexta

Mejor Asociado de Aruba

Compucad

Mejor Asociado en SMB Hewlett Packard Enterprise

PC Home

Mejor Asociado Hewlett Packard Enterprise

Compucad

Mejor Asociado de Microfocus

Sellcom

Mejor Asociado en Desarrollo Empresarial

Nexta

Asociado con Mayor Crecimiento en Microsoft Modern Work

Industrias IONET

Mejor Asociado Microsoft Azure

Grupo Honnex

Mejor Asociado Apple

Soluciones EXA

Asociado con Mayor Crecimiento HP inc

Grupo Intego

Mejor Asociado HP inc.

Sellcom

Mejor partner de servicios Tesselar

Altriatec

Mejor asociado en el programa de OES Tesselar

IJAM

Mejor Manejo de Crédito

Consultorías informáticas en Soluciones de Negocio

Mejor Asociado de CompuSoluciones

Compucad

Para este 2021, el equipo de Desarrollo Empresarial se enfocará en cuatro puntos, en alianza con Ipade e Icamí.

1. Dirección: programa de resurgimiento y crecimiento empresarial.
2. Habilidades comerciales.
3. Softkill para todos los colaboradores, en innovación, manejo de estrés, inteligencia emocional, comunicación efectiva, etcétera.
4. Consultoría especializada para desarrollo de procesos.

También se anunció su nueva área “Talentry”, que buscará automatizar la gestión del capital humano de los partners a fin de lograr mayor productividad, potenciar su cultura organizacional y así lograr un mejor desempeño administrativo, social, técnico y de evaluación de mejoras.

Su misión, explican los voceros del mayorista, es crecer la productividad y potenciar la cultura de las organizaciones a través de metodología propia y soluciones digitales de gestión de talento, con base en la vivencia de valores. Para ello proveerán de servicios de consultoría especializada en gestión del talento, donde comparten mejores prácticas en cultura organizacional (políticas y procesos, descripciones de puestos diagnósticos de clima organizacional y definición de valores organizacionales) y de productividad (planeación estratégica, indicadores de productividad, diagnóstico de necesidades de capacitación e innovación de talento).

Para cerrar con broche de oro, CompuSoluciones celebró con su comunidad digital la entrega de sus Premios Aro a sus partners más destacados durante 2020, donde COMPUCAD se erigió como el mejor canal.

Y como mensaje final, los anfitriones informaron que su siguiente Convención se llevará a cabo durante el segundo semestre del 2022, donde esperan poder recibir a sus canales, ahora sí, presencialmente, en algún punto turístico del país.



ECOS DEL FABRICANTE

HP Inc.

HP cuenta en México con 26 canales expertos en servicios de impresión, pero están abiertos a desarrollar más para lograr mayor cobertura. De hecho, CompuSoluciones tiene en exclusiva los equipos A3 de alto volumen y son un aliado estratégico para implementar la estrategia y llevarla al mercado. En cómputo tienen disponibles dos programas de device as a service, donde están buscando reclutar más partners y certificarlos con el apoyo del mayorista de los hermanos Medina Mora. También, HP se preocupa por el medio ambiente, por lo que busca un mundo sin residuos tecnológicos. Para ello, invita a la comunidad de partners a sumarse al programa amplify impact, y convertirse en empresas sustentables, que garanticen la viabilidad del planeta.

Autodesk

Hoy, la empresa está enfocada en tres industrias: arquitectura, ingeniería y construcción; medios

y entretenimiento, y manufactura. Donde el objetivo es ayudar al canal a elevar el nivel de venta a un esfuerzo consultivo, para entender a los clientes, desde sus objetivos, sus retos y sus procesos, y con ello presentar propuestas de valor.

Su red de distribuidores se ocupa de implementar correctamente las soluciones vendidas, obtener los valores y beneficios máximos, tener la visibilidad de clientes, el control de la capacitación y el entendimiento de la industria a la que se vende. Por ejemplo, se puede hablar de proyectos de infraestructura de trenes, refinerías, aeropuertos, etcétera. Pero también podemos llegar a la industria privada, donde, en el sector de construcción, hay gente que se encarga de infraestructura como carreteras, de puentes, pero hay gente inmobiliaria, hotelera, y aunque el año pasado sufrieron algunos sectores, hoy están reinventando procesos y no necesariamente de manera presencial, sino también desde la nube.

IBM

CompuSoluciones es uno de los mayoristas más importantes para IBM y van de la mano para mejorar el nivel, desarrollando las competencias con herramientas de la marca para generar las capacidades requeridas. Su objetivo es convertir al canal en el brazo de estrategia en nube híbrida e inteligencia artificial. También disponen de modelos de contratos en servicios e implementación, para ofrecer valor de formas diferentes.

Veeam

La empresa está lanzando la versión 11 con márgenes más robustos y otros beneficios como la oferta de servicios, que sólo se comercializan a través de partners. Para ello están capacitando al canal sobre virtualización, almacenamiento, nube y la integración de soluciones con HPE, Lenovo, Microsoft, etcétera.

Microsoft

Queremos liderar la Transformación Digital de los clientes en México. Pero el primero que tiene que pensar en transformarse digitalmente es el canal. Debe entender que los patrones de comportamiento de clientes han cambiado y se transforman de forma acelerada.

La venta de Nube se ha duplicado, pero no todos los canales están aprovechando esta oportunidad. Por ello, la empresa está capacitando sobre cómo crear ofertas cloud, donde hay cuatro escenarios:

trabajo moderno en ambiente híbrido, soluciones de colaboración efectiva, analítica de datos en la nube, y soluciones de virtualización en la nube.

Lenovo

Una de sus mayores apuestas es “edge computing”, junto con almacenamiento, que habilitan soluciones de IoT e inteligencia artificial. Para ello anunciaron recientemente todo un portafolio de servidores portables listos para 5G. Se trata de tendencias que no van a ser moda, pues permanecerán, como las soluciones de video vigilancia, vehículos autónomos, etcétera. Con el apoyo CompuSoluciones, capacitan a los partners a fin de generar autonomía para tener el control de la conversación y negociación con los clientes.

Jamf

Ofrecen soluciones de trabajo remoto. Atacan tres vertientes: administración de equipos Apple, conectividad de recursos de la empresa, y seguridad sobre equipos Apple. Muchos usuarios lo usan como herramienta y lo piden, y hay quienes lo usan desde casa y necesitan el servicio. Actualmente buscan canales que vendan Apple, a fin de que ahora sumen a su portafolio estas soluciones de software como servicio. Proveen de un programa de capacitación y habilitación de 12 meses, pero pueden empezar a vender antes de 3 meses.

McAfee

Hay oportunidad de ser más rentable con el portafolio innovador de este fabricante, pues ofrece una plataforma completa que integra productos y servicios McAfee y de terceros para asegurar todas las áreas de seguridad informática. El objetivo es proveer de seguridad correctiva y predictiva con una solución proactiva, que usa tecnología IA que permite al cliente estar preparado para un posible ataque.

México y su búsqueda por garantizar el acceso a Internet

A partir de la Reforma en Telecomunicaciones promulgada en 2013, el acceso a Internet se convirtió en un derecho garantizado por la Constitución.

De acuerdo con el Gobierno de México, el “Internet es un habilitador de otros derechos fundamentales como el derecho a la información, derecho a la privacidad y derecho de acceso a las Tecnologías de Información y Comunicaciones, a los servicios de radiodifusión y telecomunicaciones”.

Dado que el Internet es considerado un derecho y, además se ha vuelto indispensable para nuestras actividades diarias laborales, estudiantiles, de información y entretenimiento; sobre todo ante el confinamiento por la pandemia. Por ello, el gobierno ha planteado proyectos enfocados a garantizar el acceso a Internet a toda la población.

El papel del gobierno

Primeramente, hay que reconocer que el esfuerzo que ha hecho el gobierno con proyectos enfocados a garantizar el acceso a Internet no ha sido en vano, pues se ha logrado incrementar la población con acceso a Internet. Pero, aún queda un largo camino por recorrer para que el objetivo de conectar a toda la población sea una realidad.

De acuerdo con el Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT), ha habido un avance importante en la población con acceso a Internet en los últimos años. Sin embargo, aún falta poco más de una cuarta parte de la población por cubrir y quizá, esa es la parte más difícil.

A este respecto, la actual administración dio por cancelado el programa de México Conectado, el cual fue el proyecto más importante para

Cerrar la brecha digital de México no es una tarea fácil y tampoco de una sola entidad, se requiere la participación del gobierno, de los operadores y de la industria privada que no está en el sector de telecomunicaciones.

conectar al país durante la administración de Enrique Peña Nieto. Con esto, se creó la empresa CFE Telecomunicaciones e Internet para Todos, a la cual se le delegó la responsabilidad de llevar conectividad a todos los mexicanos.

El proyecto de Internet para Todos busca habilitar 200 mil puntos de acceso a Internet para 2024, llevando así servicios de red y banda ancha a 135 mil localidades. Para este proyecto se anunció una inversión de 11 mil millones de pesos.

Sin embargo, el avance del proyecto ha ido lento. Por ello, recientemente el presidente de México, Andrés Manuel López Obrador, se reunió con las principales empresas de telecomunicaciones móviles del país y se les invitó a sumarse a cerrar la brecha digital en el país, conectando a las comunidades menos favorecidas.

Esto a través de un acuerdo denominado “Roaming Social” con la Red Compartida, la cual fue impulsada en el sexenio anterior. Con este acuerdo, Altán Redes pone a disposición de todos los operadores móviles, su infraestructura a través de servicios de usuario visitante o roaming social, en localidades de menos de 5 mil habitantes, para ofrecer servicios de 4.5G.

Esto sin duda es un gran paso para cumplir con el objetivo de llevar la conectividad a toda la población y acelerar el cierre de la brecha digital del país.

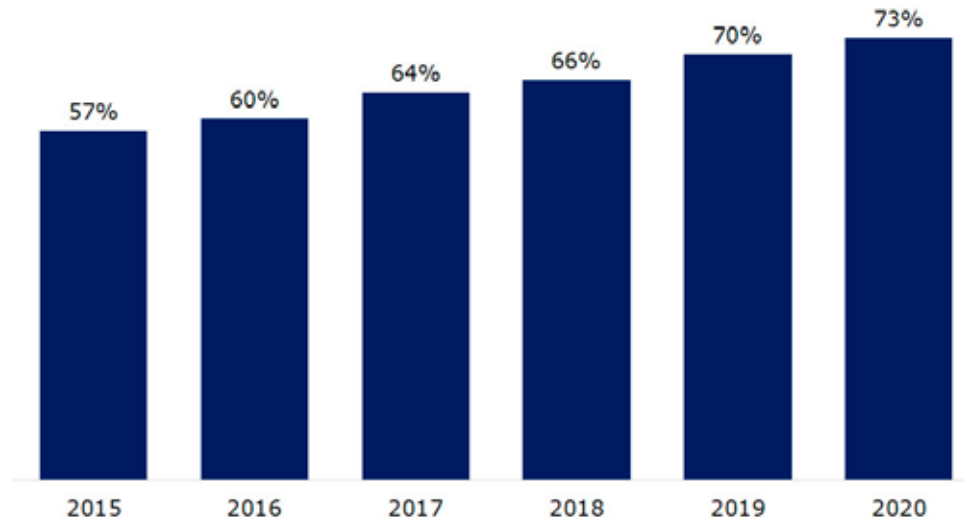
La iniciativa privada

Como Select lo había anticipado en el 2019 en el Reporte TyN ¿Quién financiará el Internet para todos?, la participación de empresas del sector privado que no son empresas de telecomunicaciones pero que llegan a las comunidades más apartadas, pueden ofrecer conectividad como parte de su propuesta de valor, fungiendo como operadores virtuales (MVNOs).

Recientemente, Heineken de México, Coca Cola FEMSA, Imbrea y el Gobierno de Querétaro lanzaron una iniciativa que busca cerrar la brecha digital del país a través de la proveeduría de servicios de conectividad en las zonas más apartadas y rurales.

El proyecto denominado “Wi-Frío”, que se encuentra en fase piloto, tiene el objetivo de mejorar el desarrollo social y económico de 17 comunidades, las cuales a través de 30 puntos de acceso (tienditas) distribuidas de manera estratégica, proveerá conectividad a un aproximado de 800 mil habitantes de poblaciones marginadas.

Esto también supone un caso de éxito de Internet de las Cosas (IoT), pues la conectividad será accesible mediante 30 refrigeradores que estarán equipados con un procesador, Bluetooth, WiFi, puerto para SIM y memoria sólida SD, a los cuales los usuarios podrán conectarse vía WiFi sin necesidad de dispositivos de última generación. El programa piloto estará listo el 17 de marzo de 2021.



Aunque la navegación estará limitada a 30 minutos por usuario y no permitirá la conexión a sitios libres, como video streaming, si permitirá el acceso a instituciones educativas y servicios financieros, así como plataformas de correo electrónico. Esto es un primer paso a la inclusión digital de las zonas más apartadas de la población que aún no cuenta con acceso a Internet.

Conclusión

En reportes semanales anteriores de Select, hemos analizado la importancia de reducir y eventualmente cerrar la brecha digital del país, y así acelerar el crecimiento económico, de educación y salud del país, entre muchos otros.

Sin duda, cerrar la brecha digital de México no es una tarea fácil y tampoco de una sola entidad, se requiere la participación del gobierno, de los operadores y de la industria privada que no está en el sector de telecomunicaciones.

Por otro lado, abre una oportunidad para los operadores de hacer alianzas con las industrias que llegan a las ‘tienditas’ y otros negocios de localidades apartadas. Además, de contribuir a cerrar la brecha digital del país.



ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA: CÓMO SERÁ LA RECUPERACIÓN EN 2021

A causa de la pandemia, el Banco Mundial auspiciaba la peor recesión desde la Segunda Guerra Mundial, de acuerdo con la edición de junio de 2020 del informe “Perspectivas económicas mundiales”. Particularmente para América Latina y el Caribe, las perturbaciones originadas por la pandemia harían que la actividad económica se desplomara un 7,2% en 2020. Luego se observó que el colapso de la actividad económica mundial en el último año había sido ligeramente menos grave de lo que en un principio se había proyectado.

Según esta organización, para 2021 la economía mundial se expandirá en un 4%, donde se espera que, particularmente, la actividad económica regional en América Latina y el Caribe, crezcan en un 3,7%. La distribución de vacunas y las inversiones serán la clave para sostener la recuperación.

La primera enseñanza que nos deja lo vivido durante la pandemia, es que debemos acostumbrarnos a una situación de cambio y adaptación permanente, donde el statu quo siempre será el próximo y debemos estar preparados para ello. En materia de hechos, el fortalecimiento del comercio electrónico y el cambio que esto implica en el comportamiento de los consumidores, la incorporación de la inteligencia artificial, medios digitales de pago, nuevos canales financieros, una nueva manera de comunicarse de la sociedad y de ver las relaciones laborales son, sin duda, los aspectos más relevantes que han marcado el 2020.

Es así como la pandemia fortaleció aún más la necesidad de acelerar los procesos de transformación digital e impulsó estos procesos de adaptación en la mayoría de las empresas.

El fundador de Liveware analiza la proyección económica para este año y cómo la tecnología será clave en los procesos de recuperación y reactivación de la producción, como así también, en las nuevas formas de hacer negocios.

Todas las industrias, en mayor o menor medida, debieron acelerar sus procesos de digitalización, abriéndose así nuevas oportunidades para sus productos y servicios. A medida que esta nueva normalidad se termine de “institucionalizar” los procesos comerciales volverán a una dinámica pre pandemia en donde la tecnología tiene un rol protagónico. Por esto, el desafío de recuperar la economía en los sectores más perjudicados por la pandemia tiene en la digitalización un componente estratégico.

Los cambios en la forma de trabajar a todo nivel ha sido un desafío para toda la sociedad, empresas, personas y los mismos estados. Aquellos que por su infraestructura tecnológica, procesos y gestión de su talento humano habían comenzado a invertir en trabajo remoto, ahora pueden absorber el impacto. Pero para aquellas organizaciones que no venían preparándose, el impacto ha sido duro de enfrentar.

No obstante, de a poco lo han logrado. Particularmente en el sector tecnológico, la mayoría venían adoptando un trabajo remoto gradual. Antes de la pandemia algunas empresas tenían casi un 50% de la organización trabajando en modalidad remota, y hoy lo hacen al 100%.

Para este sector y previo a la pandemia, los temas vinculados con Data Management, Big Data y Analytics estaban en la agenda de los CIOs junto con cuestiones vinculadas a la evolución de su plataforma aplicativa, la inserción de metodologías ágiles y el camino hacia una cultura DevOps. En este sentido, las empresas de tecnología ya venían trabajando fuertemente en ofrecer valor a sus servicios incorporando aceleradores para la transformación digital y ayudando a las empresas a convertirse en organizaciones data-driven.

Según la Cámara de la Industria Argentina del Software (CESSI), afirma que en el sector tecnológico la Ley de Economía del Conocimiento será clave para contribuir a generar 500,000 puestos de trabajo y \$10,000 millones de dólares en exportaciones proyectadas a 2030, esperando que este año se incremente en un 15% la cantidad de puestos de trabajo.

Esta Ley es un importante incentivo para el crecimiento de la industria tecnológica, pero como para todo el resto del aparato productivo, se necesitan acuerdos estructurales para hacer una economía predecible y sostenible que permita generar riqueza que es la única manera de reducir la pobreza y generar igualdad de oportunidades.

Nuestro país deberá afrontar diversos pendientes: En lo tecnológico/educativo, la falta de profesionales sigue encabezando la lista, sobre todo por la especialización progresiva que se demanda. En este último caso los esfuerzos de la CESSI, junto con actores de todos los niveles gubernamentales deben ser reconocidos como muy meritorios por los resultados que se obtendrán hacia el futuro.



En lo económico, surgen diferentes subenfoces: resolver los impedimentos y trabas bancarias y fiscales a la hora de poder operar con el exterior en igualdad de condiciones, pasando por la alta carga tributaria a un sector absolutamente transparente y permanente formador de empleo profesional, o las necesidades de financiamiento poco contempladas para el sector incluso por la propia banca pública.

En conclusión, las tendencias en TIC que crecerán en su adopción en 2021 serán todas aquellas vinculadas a la transformación de las organizaciones hacia el mundo digital junto a toda su amplia gama derivada: análisis de datos y sus aplicaciones, internet de las cosas, inteligencia artificial, biotecnología, medicina digital, entre otras.

Por otro lado, continuará un crecimiento en las migraciones a Cloud y también la renovación de sistemas centrales para facilitar el proceso de transformación. Las organizaciones tienen muchos proyectos en cartera que, en cuanto la economía despegue o empiece a mostrar signos de recuperación, seguramente la demanda crecerá en forma sostenida.



LA OFICINA DEL FUTURO

Cuando por fin regresemos a nuestros corporativos, es probable que nos acerquemos con una mirada diferente, es decir, ¿estaremos seguros en ellos? Por esta razón, muchos propietarios de edificios invertirán en nuevas tecnologías que les ayuden a inspirar la confianza de que la salud de todos estará protegida.

Para determinar cuáles son las tecnologías que se pueden implementar y aplicar con éxito dentro del corporativo, las Tecnologías de la Información (TI) y las Tecnologías Operativas (TO) deben colaborar más cerca que nunca; y deben tener en consideración las tres cuestiones siguientes:

Estrategias para oficinas más inteligentes y saludables

Muchas empresas planean colocar menos escritorios distribuidos en un espacio más grande. Una posible consecuencia de esto es la necesidad de un horario flexible, con menos empleados trabajando en la oficina al mismo tiempo.

Esto requeriría nuevas aplicaciones que permitirán a los empleados programar su tiempo en la oficina y encontrar el escritorio adecuado en el lugar correcto para respetar el distanciamiento social, con notificaciones en tiempo real que les permita saber cuándo

La era pospandémica demandará una serie de nuevas tecnologías que garanticen la seguridad de los empleados dentro y fuera de los corporativos, con espacios seguros y flexibles para trabajadores que se adaptan.

no deben acudir a la oficina porque se ha detectado algún riesgo para la salud.

Para minimizar el número de personas en los espacios compartidos, se requiere una nueva tecnología de sensores que controle el número de personas dentro de una sala y active alertas automáticas cuando el número supere un límite permitido.

Algunas empresas están colocando cabinas de empleados sin contacto para controles de acceso a la entrada de los corporativos utilizando cámaras térmicas para controlar la temperatura corporal.

Además, muchas empresas aprovecharán esta oportunidad para acelerar la adopción de tecnologías diseñadas para edificios inteligentes, como los sistemas de climatización, los controles de iluminación y la supervisión de ascensores. Las TI y las



luces LED inteligentes, señalización digital de alta definición y otras soluciones de automatización de edificios.

Además, el creciente uso de las videoconferencias requiere un ancho de banda adicional para proporcionar una calidad de video y audio de alta definición e integrar las conferencias con otras herramientas de comunicación y colaboración.

Mientras que, los empleados que están en casa también necesitan un acceso rápido y seguro a los recursos críticos que los mantienen conectados a la vida de la oficina, incluida una capacidad suficiente de VPN.

Por último, los directivos deben confiar en las nuevas tecnologías de la nube para obtener la visibilidad y los controles que necesitan para gestionar sus equipos desde cualquier lugar.

TO deberán asegurarse de que estas nuevas tecnologías se integren con los programas de salud y proporcionen visibilidad en las operaciones del edificio para ayudar a reducir los costos a largo plazo.

Requisitos de la red para soportar nuevas aplicaciones y dispositivos

La integración de nuevas aplicaciones de salud y seguridad en los edificios requiere una serie de nuevas tecnologías inteligentes, como cámaras y sensores de seguridad alimentados por el Internet de las cosas (IoT),

Dado que estas aplicaciones suelen interactuar en tiempo real, los departamentos de TI y TO necesitarán una plataforma analítica centralizada para gestionar toda la infraestructura como una única red cableada e inalámbrica convergente, difuminando la distinción entre LAN y WLAN.

Esta red convergente exigirá enormes cantidades de ancho de banda, baja latencia, alta confiabilidad y una fuerte resistencia a la interrupción o degradación de la red. Esto significa que la mayoría de los edificios con más de un par de años de antigüedad tendrán que ser adaptados. Por ejemplo:

- Una mayor dependencia de los dispositivos de borde requiere la actualización de la infraestructura, incluidos nuevos conmutadores multigigabit y cableado Cat 6A de gran ancho de banda que admita 90 watts de alimentación a través de Ethernet (PoE) y alimentación a través de HDBaseT, así como video definido por software a través de Ethernet (SDVoE).

- Mantener a todo el mundo conectado en todo momento y en cualquier lugar de un edificio requiere un mayor despliegue de la telefonía celular en los edificios, incluidos los servicios de acceso inalámbrico fijo (FWA) y las nuevas redes privadas CBRS y otras redes celulares 4G LTE o 5G.

- Una infraestructura digital segura requiere un sistema de gestión de redes que proporcione visibilidad y autenticación de la red para los dispositivos conectados.

Asociaciones para el éxito del proyecto

La implantación de estas nuevas tecnologías depende de que los propietarios y gestores de edificios se asocien con empresas especializadas en el diseño, la entrega, la configuración y la instalación de tecnologías alámbricas, inalámbricas, de banda ancha y de redes.

El primer paso es trabajar con un experto en soluciones de conectividad para redes de comunicaciones con el fin de crear un plan integral para satisfacer las necesidades

actuales y futuras. El experto en conectividad también tendrá una lista de empresas autorizadas para configurar e instalar las soluciones recomendadas, lo que es clave para evitar futuros problemas.

Los equipos de TI y TO también deben comprender cómo coordinar sus actividades en el entorno transformado del edificio.

Por ejemplo, para ofrecer nuevos servicios y garantizar la seguridad del edificio y el cumplimiento de la normativa, los equipos de TO necesitan la capacidad de gestionar la red, incluidos los protocolos Wi-Fi, PoE e IoT, como Zigbee y LTE-M.

Además, necesitan entender cuánto ancho de banda está disponible en la red, qué lo está consumiendo y cómo los planes futuros afectarán a los usuarios empresariales.

Aunque la adopción de estas aplicaciones específicas está siendo impulsada por la pandemia, todas las tecnologías facilitadoras ya estaban siendo adoptadas de forma generalizada en los edificios de oficinas antes del año pasado porque ayudan a las organizaciones a mejorar la experiencia de los empleados, a controlar los costos de gestión de los edificios y a responder a las tendencias empresariales y sociales.

Como resultado, cada inversión realizada ahora en la modernización de la infraestructura de conectividad y comunicaciones para la era pospandémica dará incluso mejores resultados durante la próxima década.





www.knesysplus.com

¿ESTÁS SIENDO

DIGITAL

O ESTÁS HACIENDO

DIGITAL?

Contáctanos.

Te acompañamos en la ruta de tu **transformación digital.**

contacto@knesysplus.com
(33) 3111 6949

Impresión de altos volúmenes sin cartuchos, conoce los beneficios que te brinda los

BOTES DE TINTA HP



Practicidad inmediata



Impresiones de calidad para sentirse orgulloso



La mejor elección para el medio ambiente



Mejor juntos. Mejores resultados.



▶ **Botellas de tinta original HP** diseñadas específicamente para funcionar con su impresora HP Ink Tank, por lo que puede contar con una excelente calidad de impresión y fiabilidad, además de obtener un costo de impresión por página extremadamente bajo

VALOR Y CALIDAD DE IMPRESIÓN MEJORADOS



Imprima hasta 6000 páginas por cada botella de tinta negra y hasta 8000 páginas con el conjunto de botellas de color 1. Esto le permitirá hacer impresión de alto volumen a un costo muy bajo por página y sin dejar de disfrutar los beneficios de tener líneas más nítidas y negros más oscuros



Calidad y durabilidad excepcionales de HP

Las botellas de tinta de alto rendimiento son el complemento perfecto para hogares donde se imprime mucho y que desean comprar tinta con menos frecuencia.

Diseño de boquilla a prueba de derrames

Observa fácilmente los niveles de tinta y llena los tanques con el innovador sistema de llenado sin derrames de HP. Este nuevo diseño evita derrames y mantiene limpio tu lugar de trabajo.

