

9 de marzo de 2015 • Año 23 | No. 1125

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

Microsip
negocio próspero

Kingston
tecnología para
capitalizar

Select
oportunidad en
innovación

TECHDATA

el regreso de
un ganador

¡Últimos Stands!

Expo Tecnología

TIC's y Seguridad by RX

21-23 Abril
WTC Cd de México

Formas de participar:

Piso de Exposición

Patrocinios

Programa Educativo

Eventos Especiales



Aparte su stand en: ventas@expo-tecnologia.com

Tel: +52 (55) 5442 5760

www.expo-tecnologia.com

Patrocinadores
Silver



Kodak alaris
Document Imaging

Organizado por



Asociación Capacitación y
Apoyo a la Productividad, S.C.
www.acap.com.mx

SUMAR VALOR



Con poco más de dos meses al frente de la subsidiaria de Tech Data en México, el experimentado Eduardo Coronado, ya trabaja en los objetivos planteados con su llegada: mejorar el market share del mayorista, fortalecer su oferta de valor y reclutar nuevos socios.

En entrevista, el directivo explicó que trabaja para lograr un crecimiento del 50% en el país, con una estrategia que incluye atraer a canales de la competencia y hacer más atractivo el negocio de las marcas que comercializa, ya que el valor es su principal diferenciador.

Recientemente estuvo en nuestro país, Oscar Martínez, director regional para México, Miami, Centroamérica y El Caribe de Kingston, quien encabezó la presentación de las nuevas soluciones de almacenamiento y memorias DDR4 de la marca, a demás, destacó la importancia del canal para dar a conocer los beneficios tecnológicos al usuario final.

En otro orden de ideas, Ricardo Zermeño y Saúl Cruz, directores general y ejecutivo de Select, respectivamente, realizaron su evento SICAD (Servicio de Información Continua para la Alta Dirección), en el que dieron a conocer las proyecciones de la industria TIC para 2015, destacaron las reformas y tecnologías emergentes como catalizadores para el desarrollo. Según datos de la firma, la facturación de los canales en el 2014 alcanzó un monto de \$134,773 millones de pesos, de los cuales movilidad representó 15% del total, big data y analíticos 6%, seguridad 3% y 76% el resto de soluciones TIC.

Israel Coto, director de Microsip en Distrito Federal, mencionó que se encuentran en una etapa de selección de canales para capacitarlos y brindarles soporte necesario para cubrir la demanda que se espera durante 2015 y 2016 en términos de contabilidad electrónica, luego de que se prevé sea obligatoria para todo contribuyente, independiente del monto de facturación.

En días pasados, eSemanal entrevistó a Guillermo Gil, director comercial en Data Components, quien mencionó que están impulsando fuertemente el negocio de la marca BRobotix, que contempla accesorios de cómputo y conectividad, por ello busca conformar un ecosistema de distribución nacional donde participen canales y mayoristas.

El pasado 5 de marzo CVA inauguró su sucursal número 23, ubicada en Av. Independencia Oriente #914, col. Reforma y Ferrocarriles Nacionales, (entre Isabel la Católica y José María González), C.P. 50026, Toluca, Edo. de México.

¡Enhorabuena!

Alvaro Barriga

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 quincenal de Contenidos Editoriales KHE, S.A. de C.V., con domicilio en Pitágoras 504-307, Col. Narvarte, C.P. 03020, México D.F. Número de certificado de reserva: 04-2013-100817455000-102. Certificados de licitud y contenido de título: 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.



REGISTRO POSTAL PP09-01937

PORTADA

>> 16

VALOR, ESTRATEGIA PARA EL
NUEVO MAYOREO DE **TECH DATA**



PRODUCTOS

33 >>



NOTICIAS

32

DESARROLLADORES

▼ ▼ 6 **MICROSIP**
TRIPLICARÁ SU
NEGOCIO PARA EL
2015



8 INNOVACIÓN TIC LA OPORTUNIDAD PARA EL FUTURO DEL CANAL: **SELECT**

ALESTRA ABRE MÁS ESPACIOS A LA INNOVACIÓN

>>
20



FABRICANTES



KINGSTON, EL RETO DE ESTAR A LA VANGUARDIA

12

<<



28 **DATA COMPONENTS** BUSCA IMPULSAR SOLUCIONES DE **BROBOTIX**



<<

GUÍA

DIADEMAS

22

DIRECTORIO

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

Reporteros **Victor Chávez**
(55) 5090-2046
victor.chavez@khe.mx

Rogelio Herrera
(55) 5090-2042
rogelio.herrera@khe.mx

Brenda Azcarategui
(55) 5090-2045
brenda.azcarategui@khe.mx

Alfredo Pimenteles
alfredo.pimenteles@khe.mx

Redacción Web **Claudia Alba**
(55) 5090-2044
claudia.alba@khe.mx

DISEÑO

Coordinación de Diseño **Carmen Núñez**
(55) 5090-2058
carmen.nunez@khe.mx

Web Master **Diego Barriga**
(55) 5090-2061
diego.barriga@khe.mx

ADMINISTRACIÓN

Director General y de Nuevos Proyectos **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

COMERCIALIZACIÓN

Ventas de Publicidad **José Luis Flores**
(55) 5090-2054
jose.flores@khe.mx

María Mendoza
(55) 5090-2053
maria.mendoza@khe.mx

Administración de ventas **Mariana Ávila**
(55) 5090-2051
mariana.avila@khe.mx

Asistente de ventas **Jeannette Enríquez**
(55) 5090-2056
jeannette.enriquez@khe.mx

Suscripciones **Tania Herrera**
(55) 5090-2049
suscripciones@khe.mx

Distribución **Marcelino Santillán**

Búscanos en:



eSemanal Periodismo del canal Tic



/noticiasdelcanal



/noticiasdelcanal



/esemanal



@esemanal

www.esemanal.mx

Microsip triplicará su negocio para el 2015

Brenda Azcarategui

Con expectativas de crecer de forma acelerada en la oportunidad que se presenta, luego de la disposición del SAT (Servicio de Administración Tributaria), **Microsip** aplicará una estrategia que se desarrollará hombro a hombro con sus socios de negocio.



Israel Coto

Este proyecto se lleva a cabo desde el pasado 2014, según lo destacó Israel Coto, director de Microsip en Distrito Federal, quien declaró que ya se ha trabajado en una fuerte etapa de selección de canales para ofrecerles toda la capacitación necesaria y soporte que requieran para dar cobertura a la demanda que se espera en el periodo 2015-2016, en términos de contabilidad electrónica, luego de que se prevé que será obligatoria para todo contribuyente, independiente del monto de facturación al principio del próximo año. Aunado a esta estrategia, el directivo reveló que también continuarán por esta línea buscan-

do más certificación de sus canales ya existentes.

Además continuarán reclutando nuevos canales sumando la búsqueda de alianzas con despachos contables, “estamos invitando a los contadores para que nos vean como una opción más, para que se vuelvan empresas multiplataforma y conozcan las ventajas que pueden tener en el negocio, además que con nosotros solucionarán muchos problemas y facilitarán procesos entre ellos y sus clientes”, continuó Coto.

Al respecto, el directivo destacó que el contador ha tenido recientemente un papel preponderante en el que ha logrado transformarse, de ser el que calcula impuestos a un perfil tendiente a consultor que toma otro tipo de soluciones, como por ejemplo en el tipo de software que se utiliza. “del mismo modo, también pueden sumarse a la fila de distribuidores en todos los niveles: de los que solo recomiendan o aquellos que lo ven como un área de negocio”, explicó.

Con lo anterior el directivo apuntó que lograrán un crecimiento del 30% durante este periodo.

Sobre la empresa

Microsip cuenta ya con cinco franquicias y más de 130 personas trabajando para ellos, una red de 300 socios y

un aproximado de 25 de ellos activos, número que buscan triplicar para llegar a 100 socios formalmente capacitados y desarrollándose constantemente en el mercado.

La firma cuenta con oficinas en Torreón, Monterrey, Mérida, Guadalajara y Puebla, así como dos en la Ciudad de México

Israel Coto subrayó que una de las principales ventajas que tiene su software es la facilidad de uso, que le permite llegar a la pequeña y mediana empresa, consideró que se encuentran en constante transformación y al pendiente de todas las regulaciones y cambios que en ellas se van dando para ofrecer mejores versiones de su producto, remarcó que otros de los factores que favorecen su participación en el mercado son el tema de los precios amigables con los usuarios, sin sacrificar la calidad y detalló tres características clave de su oferta.

-Son sistemas modulados que permiten hacer pequeñas soluciones que pueden crecer para llegar a corporativos de mayor tamaño, personalizando la suite.

-La confiabilidad: un software muy estable y seguro, más del 90% de soporte y conocimiento del usuario.

-Servicio personalizado, creemos mucho en el canal, no vendemos ni intentamos vender al usuario.

El portafolio de la marca se compone por las siguientes soluciones:

- Business to Consumer
- Administración
- Business to business
- Cómputo móvil
- Manufactura

Con productos como Contabilidad, Bancos, CEO móvil, Nómina, Cuentas por pagar, Compras, Inventarios, Microsip Manufacturing, Microsip en Ruta, Ventas, Punto de Venta y Cuentas por Cobrar.

El papel del canal

Como ya se destacó, la empresa comercializa exclusivamente bajo un esquema de socios a los que brinda capacitaciones por medio de cursos técnicos y comerciales, en tema de ventas consultivas, cursos contables para que

puedan dar consultoría de mayor calidad, para lo anterior cuentan con un número de 250 técnicos que les ayudarán a resolver y recorrer el proceso, agregó Coto.

“APOYAMOS A CADA DISTRIBUIDOR CON EVENTOS MUY ESPECIALIZADOS CON EXPERTOS EN LOS TEMAS, HACEMOS SINERGIAS ENTRE ELLOS PARA CUBRIR MÁS SECTORES Y LLEGAR A MÁS USUARIOS”: ISRAEL COTO

En cuanto a los márgenes, el directivo acotó que dependiendo de la posición en la escala comercial en la que se encuentra un distribuidor es la posibilidad de incrementar de un 25 hasta un 30% más la ganancia de las consultorías.

Dijo que cualquiera puede pertenecer a su base de distribuidores, sin embargo, el perfil ideal es el de consultores, desarrolladores, contadores o comercializadores de hardware. Estos nuevos canales podrán luego de cuatro a cinco sesiones presenciales comenzar a trabajar en la primera etapa del producto.

“Enseñamos a los canales a seguir un proyecto hasta dejar al cliente puesta a punto. Es importante la satisfacción, siempre le damos consultoría, le enseñamos cómo negociar, cómo delimitar un proyecto, cómo detectar necesidades a largo plazo preocupándose así por el cliente, porque las empresas evolucionan con líneas nuevas de productos, listas de precio nuevas, más sucursales, etcétera”.

Para concluir, Coto subrayó la basta oportunidad que se observa en empresas que aún no facturan de modo electrónico, nómina y contabilidad y aunque sí se presenta una resistencia al cambio tendrán que hacerlo de modo obligatorio, por lo que la labor de los distribuidores será en ofrecerles una opción adecuada para su perfil. “Siempre hay una resistencia cuando nos imponen algo no nos gusta cumplir, pero cuando le agarran el gusto ya se dejan llevar, es un proceso natural, los primeros días son complicados pero luego ya no se percibe el cambio solo los beneficios”. Dijo que a pesar de ser está un punto de partida su objetivo será no perder de vista que de lo que se trata es alcanzar mayor beneficio para los usuarios más allá de cumplir con una ley. 

Innovación TIC la oportunidad para el futuro del canal:

Select

Brenda Azcarategui

La firma consultora presentó en su evento anual **SICAD (Servicio de Información Continua para la Alta Dirección)** sus proyecciones para el 2015 en la industria TIC, destacó las **reformas y tecnologías emergentes** como catalizadores para su desarrollo.



Ricardo Zermeno

A pesar de que la consultora enfatizó que la industria ha alcanzado ya un momento de madurez, acentuó que las innovaciones TIC que se presentan auguran un crecimiento sostenido para los próximos años, estas áreas de desarrollo son: la nube, movilidad, big data y analíticos, seguridad.

Según datos de la empresa la facturación de los canales en TIC en el 2014 alcanzó un monto de \$134,773 millones de pesos, de los cuales movilidad representó un 15% del total, big data y analíticos 6%, seguridad 3% y 77% el resto de soluciones TIC. En el caso de los fabricantes, su monto total de facturación (\$249,059 millones de pesos) fue del 0.4% de representatividad la nube, 6% big data y analíticos, 40% movilidad, 2% seguridad, 53% el resto de las soluciones. Para los prestadores de servicio: 1% la nube, 1% big data, 1% seguridad, 0.3% movilidad y 95% otros. Para los operadores de telecomunicaciones nube representa el 1% y movilidad el 9%.

En términos generales, según los datos de Select la nube representa el 1% del mercado total TIC: “es el negocio global que más crece con una tasa del 54%”, destacó Saúl Cruz, director ejecutivo de Select, por su parte seguridad representa 5% y se observa un ritmo de crecimiento del 22%, big data y analítica 12% y movilidad 82%. En suma estas cuatro áreas crecen a un ritmo del 9% comparado con el 1% del resto de las soluciones tradicionales de TI, explicó el directivo.

“En total la industria crece 3% impulsado por el tema de las innovaciones clave; estas grandes cuatro agrupaciones que no son un solo mercado sino la convergencia”, indicó Cruz.

Con estos datos el directivo destacó que la oportunidad

para todos los jugadores de la industria se encuentra en las áreas más actuales, “innovación es un sector que crece de forma acelerada, tres o cuatro veces más de forma trimestral y recurrente”, detalló Cruz. Dijo también que los prestadores de servicio son hoy en día quienes más oportunidad tienen con un crecimiento del 12%, comparado con el resto que solo crecen un 9%. “Debemos de tener claro de qué lado queremos estar”, enfatizó, que del total, 23% de la facturación de los canales ya se debe a los frutos que les ha dado estas soluciones”.

“En la actualidad la forma de hacer negocios ha cambiado y eso aplica para todos. Lo que tiene que tener presente el canal es que la forma en la que trabajaba ya no es vigente, hay que innovar, tener un portafolio más robusto. La especialización es muy importante porque es el único modo de diferenciarse, sino se estará compitiendo contra retail y los commodities y ahí ya está comprobado que se tiene perdida la batalla. Además si un usuario no percibe el valor del canal terminará comprando por precio al ver que son uno más del montón”, comentó Cruz.

Así mismo se identifica oportunidad y tendencia hacia la dilución de las fronteras entre innovaciones clave, por ejemplo en la combinación de analíticos o accesos a la nube en dispositivos móviles, seguridad desde y para la nube, soluciones analíticas para ofrecer seguridad e infraestructura TIC, y las múltiples posibilidades de relacionamiento entre ellas.

En términos generales, las cifras de la firma revelaron que México y Latino América representa tan solo del 0.5% al 2% de las ventas totales a nivel global de la industria TIC. Asimismo se destacaron las estrategias que están realizando los jugadores que participan en la industria: guerra de precios principalmente en los líderes y subsidiarias de estos, fusiones por parte de las empresas medianas y pequeñas, venta a MNC (corporativos multinacionales) de competidores medianos y pequeños, Eco-sistemas en todos los niveles, más productos y servicios en los líderes, subsidiarias y empresas medianas, foco a nicho en empresas medianas, pequeñas y nuevas tecnologías en todas las anteriores.

Marcas a la cabeza en México

- Dentro de las firmas que se ubican como líderes del mercado de innovación se encuentran:
- En tema de la nube: KIO, Telmex, Google, Microsoft y Cisco
- Big data y analíticos: IBM, Oracle, SAP, EMC, SAS.
- En Movilidad: Apple, Samsung, LG, Nokia y Sony.
- Seguridad: Symantec, McAfee, Cisco, Karspersky y Check Point.

Centro de datos

Los servicios serán los más dinámicos y los proveedores de servicio son los más destacados, pero para que todo esto sea posible es necesaria la infraestructura que posibilita las redes. Ricardo Zermeno, presidente de Select, informó referente a los servicios de centros de datos que entre el 2014 y el 2015 se está gestando una consolidación de escenarios híbridos. Indicó que en el crecimiento anual del software y la nube se presentó un crecimiento del 37% en 2014 y se proyecta un 36% para el presente año. En cuanto al software herramental se experimentó un 31% de crecimiento y se espera la misma tendencia para el 2015, al igual que aplicativos de los cuales se espera mantengan un ritmo del 29%. En aplicaciones en la nube, crecerán un 1% alcanzando así \$38, 503 millones de pesos, un aumento considerable en comparación del 2014 el cual tuvo un \$34,055 millones de pesos.

Dentro de la optimización y protección del negocio las claves del crecimiento son, según la consultora: virtualización \$3,344 millones de pesos de facturación en el 2015, seguridad \$5,317, administración de sistemas \$2,697, software de almacenamiento \$1,411 y sistemas operativos de \$1,247.

La principal demanda de los data centers proviene de servidores, aplicaciones, redes y servicios de integración. La oferta se diversificará en: contenidos (ocupando un lugar primordial), colaboración, nube y servicios, servicios administrados (fuera de la nube) además del IoT.

En cuanto a los sectores que mayoritariamente invertirán en tecnología son: finanzas, gobierno, comercio, manufactura e información en medios masivos,



Saúl Cruz

los anteriores alcanzando un 58% de inversión del total de todas las industrias. “Todos se van a la nube, pero no todo está en la nube” destacó Zermeño, ex-

plicó ante la posibilidad de que los canales se vean parcial o totalmente eclipsados por los nuevos modelos en la industria, que los canales han sido capaces de transformar el negocio de TI en otras ocasiones por lo que confía en que estos sobrevivan cambiando a un perfil de servicios.



César Tovar

Mayoristas

Para los mayoristas el escenario más favorable también se ubica en los negocios dinámicos como software enfocado a ofrecer valor, aunado al tema de cobertura destacando su presencia en las regiones más importantes del país. La consultora recomendó poner atención a segmentos de crecimiento como en portafolios enfocados a centros de datos y movilidad.

Así mismo remarcó a la especialización y el trabajo con canales de nicho, en este tenor, Saúl Cruz expresó: “el papel del mayorista tiene dos polos importantes, ya sea enfocado a volumen y que logren economía de escala y cobertura que tienen esa capacidad incluso de hacer alianzas, por ejemplo empresas como Ingram. Y por otro lado los de soluciones que tienen una mayor tasa de crecimiento, aunque el negocio es más pequeño están enfocados a la rentabilidad. El problema será quedarse en medio y no tener claras las fronteras”.

En la dinámica del canal de distribución en el país el escenario se vivió de la siguiente forma en el 2014: mayoristas de soluciones alcanzaron una facturación de \$14,644 millones de pesos, mayoristas en consumibles \$9,804, VARs \$13,309, mayoristas en general \$18,737, distribuidores de sistemas personales \$47,848, detallistas \$32,172, mayoristas especializados en componentes \$7,387 mil millones. A la alza están los mayoristas de soluciones con aproximadamente un 18 a un 19%, VARs con un ritmo del 9 al 10%.

Por su parte las líneas que más crecen son: servidores, software, consumibles, equipo telecom, juegos y componentes.

En cuanto al crecimiento que se identifica por región se demostró que el Valle de México gana importancia por cobertura de mayoristas no tradicionales, otras zonas destacadas con alto índice de crecimiento son: oeste centro con más del 15% a la alza, sureste y su aproximado del 10%, Pacífico mucho más lento con un ritmo de 4 a 5% y por último norte en números rojos con un decrecimiento de entre -5% y 0%, de acuerdo a su nivel de participación en facturación durante el año pasado.

El escenario en Telecom

Para este sector el escenario no es tan favorable debido a las condiciones económicas del país y calculó que tan solo tuvo un 1% de crecimiento.

Los analistas destacaron que la oportunidad más importante se encuentra para ellos en la diversificación, ya que se observa un marcado descenso de los servicios de voz por lo que algunas operadoras ya invierten en servicios en la nube, con los cuales crecen ya un 45% en promedio del 2013 a la proyección del 2015 y con servicios TIC un 16%. En este terreno los operadores más destacados son Telmex con el 44% del mercado, Alestra con el 19%, Axtel con el 24%, Grupo Televisa 4% y Megacable 4%.

Respecto al escenario que se forma a partir de las reformas de telecomunicaciones, César Tovar, subdirector de mercado en Select, aseguró “los cambios estructurales causan polémica en materia de competencia, ya que las reformas podrían provocar de nuevo grandes concentraciones (por parte de los preponderantes)”.

Frente al papel que juegan ofertando servicios en la nube dijo que no son una competencia directa frente al canal, ya que no están buscando la especialización para llegar con foco al mercado, dijo que por ello se pueden observar alianzas interesantes con el canal. ➡



Rack Acero Negro
Sku: AW220NXT72
19" ancho 7Ft 2 postes

- Acabado pintura electrostática color Negro
- Capacidad de carga hasta 500 kilogramos
- Material de fabricación Acero
- Ancho 19 pulgadas
- Altura 42 Unidades de rack



Rack para Servidores
Sku: AW220NXT74
19" ancho 7Ft 4 postes

- Cumple con los estándares ANSI/TIA/EIA-568 C.2, así como con los criterios ANSI/EIA RS-310-C, D, E, F
- Capa electrostática para protegerlo contra la humedad, oxidación, rayones, descascaramiento, ácidos fuertes y erosión alcalina.
- Revestido con pintura en polvo, de poliéster epóxico híbrido.

Contacta a: Marco Antonio Ramirez

marco.ramirez@intcomex.com

Tel: 52789901 Ext # 52 1195

www.intcomex.com.mx



Para más información llama a nuestro
CALL CENTER 01800 001 2009 + opción 6

*** Complementa tus Rack's
con servidores Dell,
Compactos y de Gran Impacto**



Server Power Edge R220 Xeon

Xeon E3-1220v3
8G 2T Windows 2012
1 Año de garantía



*Modelos disponibles en racks
SKU: NW220DEL30

Server Power Edge R220 Xeon

Xeon E3-1220v3
8G 2T R1 s/SO
1 Año de garantía



*Modelos disponibles en racks
SKU: NW220DEL28

***Consulta precios
con tu ejecutivo
de cuenta**



Server Power Edge R320 Xeon

Xeon E5-2407v2
8G 2T R1 s/SO
1 Año de garantía



*Modelos disponibles en racks
SKU: NW320DEL28

* Las imágenes y características que se muestran podrían variar.

Copyright © 2014, Intel Corporation. Todos los derechos reservados. Intel, Intel® Core™, Intel Inside y el logo de Intel son marcas registradas de Intel Corporation en los Estados Unidos y otros países. *Otros nombres y marcas pueden ser reclamados como propiedad de terceros.

Contacta a: Ismael Douglas

ismael.douglas@intcomex.com

Tel: 52789901 Ext # 52 2107

www.intcomex.com.mx



Para más información llama a nuestro
CALL CENTER 01800 001 2009 + opción 6

Kingston, el reto de estar a la vanguardia

Victor Chávez



Oscar Martínez

Para la firma, el **2014** representó buenos **dividendos** en cada una de sus **líneas**, sin embargo, está **comprometido** a alcanzar dos dígitos de **crecimiento** este año.

En México, la marca tuvo buen record en sus unidades vendidas, pero sobre todo como región, esta fue la que registró mayor crecimiento, por ejemplo, en revenue, crecieron 30% en general y un poco más en cuanto a unidades se refiere.

“Mucho del éxito que tuvimos fue por las coyunturas tecnológicas que se están dando como el uso más cotidiano de telefonía, tabletas, dispositivos móviles, etcétera”, mencionó Oscar Martínez, director regional para México,

Miami, Centroamérica y El Caribe de Kingston. Asimismo, resaltó que observan gran crecimiento en los centros de datos y por ello tuvieron un alza en el segmento high end de memoria RAM, así como equipo para modelos específicos, aunque en menor cantidad. “En la memoria para ensamble, el mercado tiene una caída natural en escritorio pero en HyperX fue un ‘boom’ con high performance; América Latina es de las regiones de mayor crecimiento en ello”, señaló el directivo.

En SSD también fue un camino que les dejó resultados positivos, tuvieron crecimientos exponenciales y atestiguan un país maduro en cuanto a la adopción.

Del mismo modo, Martínez señaló que el distribuidor sigue siendo una parte muy importante en todo su esquema comercial para seguir llevando este tipo de propuestas a otros mercados.

Mercado flash

“Aunque tenemos producto flash para retail y es muy importante, este sólo representa entre 20 y 25% del negocio, el resto es mediante el canal, lo que nos hace una marca muy atractiva para ellos”, compartió el entrevistado.

En este rubro, la firma pretende atacar con mayor fuerza las características de seguridad que sus equipos contienen, aunque han visto que en América Latina en general les ha costado trabajo que la gente pague un poco más por una memoria segura y aunque los números no son enormes van a invertir en ello apoyando al canal, porque el ticket promedio es más alto.

“El reto para nosotros es hacer las memorias más pequeñas cada vez, que cubran perfectamente la tendencia de movilidad. Además, existe una gama de nivel medio con características sofisticadas como contra agua o en el high end son más ejecutivas con mayores velocidades de transmisión y es ahí donde queremos empujar más para ofrecer mejor negocio al distribuidor”, dijo.

Trabajarán de igual manera en la nueva línea HyperX para gamers y el mercado entusiasta. La característica

principal que todas son 3.0 con velocidades como Fury de 90 MB/s, la HyperX de 225 y la Predator de 240, esta última con 512GB y 1 TB de capacidad.

Desarrollo en software

A la par, Kingston cuenta con una solución para administrar de forma centralizada la seguridad en los dispositivos flash, para las empresas del sector financiero o consultoras donde la información es uno de sus activos más preciados.

Se tiene un control como administrador, no sólo del password de la memoria sino que se puede auditar lo que está pasando con ella, quién se está llevando los datos, quién debe recibir información específica, lo que una memoria USB puede leer o escribir a través de una máquina en específico, por ejemplo.

Esto se puede adquirir con memorias o de manera independiente mediante una licencia por memoria flash, además que estos productos son personalizables como la inclusión del logo del cliente y ciertas políticas de acceso y nivel de seguridad.

También destacó un producto con Windows to Go, una memoria que carga todo el sistema operativo Windows 8 para conectarse en cualquier máquina y trabaja como si esto fuera el disco duro.

Otro nicho que se ha dado con relevancia gracias a dispositivos como las cámaras digitales son las SD y las micro SD con high performance para video, imágenes, etcétera; con mucha velocidad de transferencia y capacidad de

almacenamiento, por ejemplo, una de 256 gigas en SD en el nivel Oro.

Igual con la micro SD, mercado donde ya ofertan producto con hasta 128GB y próximamente de 256GB con velocidades altas. Esto se vuelve un nicho importante para el distribuidor porque es difícil vender este tipo de memorias en retail por dichas características.

Pisando fuerte

“Un segmento que comienza y lo vemos para el 2015 como un año de entendimiento y para el 2016 como un buen año de adopción es el de DDR4. Todavía está un poco lento porque aunque ya estamos listos con la memoria dependemos que Intel y los fabricantes de tarjetas madre y los demás componentes alrededor estén listos con inventarios y precios más accesibles”, aseguró Martínez.

Dentro de las características están que esta es más rápida en comparación con DDR3 (de 800 Mb/s-2133 Mb/s a 1600 Mb/s-3200 Mb/s) con un consumo menor de energía (20% menos) y hasta 50% de mayor rendimiento y ancho de banda.

“Y la estrategia es capacitación, porque si la gente no entiende esto no lo puede vender y habrá mucha oportunidad”, argumentó el directivo.

En cuanto a disco de estado sólido (SSD), la firma se enfoca a segmentos de mercado como de uso personal con notebooks y laptops; al corporativo con alto rendimiento y performance, en Enterprise para servidores, con el

integrador de sistemas y al nicho de entusiastas con mayor performance y rapidez.

Y hoy en día una de las limitantes de estas unidades es la interfaz son SATA y ya presentaron unidades PCI Express con velocidades que llega a 1000 MB de escritura.

Según el fabricante, la gente ya lo está adoptando porque entiende mejor los beneficios, sus características son más atractivas, resiste golpes, vibraciones, una máquina es hasta 10 veces más rápida, más ahorro de energía, menos calentamiento y les hace sentido invertir en estas unidades o equipos que cuentan con esta tecnología.

“Por ello se necesita de un canal que haga la instalación, porque el usuario final no entiende o no sabe y sigue siendo un buen generador de negocio para los distribuidores”, abundó.

Accesorios

Dentro de la línea HyperX, la marca está empujando una línea para High Performance en accesorios, muy enfocados a gamers y para comenzar están los audífonos en la versión 2; son 7.1 en sonido con un nivel de calidad muy alto, de aluminio y están en planes para que haya dos modelos de este producto. A la par, venden un mouse Pad con tecnología y diseño para velocidad y precisión.

Finalmente, Martínez cree que Kingston está en muy buena posición para cubrir este tipo de necesidades tecnológicas. Están tratando de especializar a su canal en estas propuestas y así aprovechar más el desarrollo en corporativos y en el high end, mediante seis mayoristas: ApC, Ingram Micro, IPV Group, Grupo Pacific, PCH y Procesadores y Partes, además de otros regionales, “con los cuales nos alineamos mucho a sus actividades para llegar de mejor manera a los distribuidores”, concluyó el entrevistado. ↴

EXP SEGURIDAD MEXICO

Impulsado por:



Nuevo Pabellón de TI
Patrocinado por:
Seguridad TI
e Infraestructura

Más de 2,500 m² dedicados al
**PABELLÓN DE FUERZAS
DEL ORDEN** ubicado en la
sala A.

**V CONFERENCIA
INTERNACIONAL PARA
LA ADMINISTRACIÓN DE
FUERZAS DEL ORDEN**

dónde se abordarán diferentes
temas enfocados en Seguridad
Pública y Seguridad Nacional.

No se pierda el Panel de Seguridad
y Energía: ¿Cómo proteger la
industria energética? Retos y
Soluciones.

**La Dimensión
Tecnológica
e Innovadora
en Seguridad**

FORO DE SEGURIDAD:
"Construyendo un vínculo
de conocimiento entre
los profesionales de
Seguridad"

Dirigido a: Profesionales de
la seguridad pública y privada que
deseen incrementar y/o fortalecer
sus conocimientos y experiencias
en el medio.

Organizado por: **ASIS**
ASOCIACIÓN MEXICANA DE
SEGURIDAD

Abril 28-30 Ciudad de México 2015

Martes y Miércoles: 2:00 pm a 8:00 pm | **Jueves:** 11:00 am a 8:00 pm

Pre-regístrate para asistir **sin costo** en
www.exposseguridadmexico.com

Patrocinadores
Corporativos

AXIS
COMMUNICATIONS

PELCO

by Schneider Electric

SAMSUNG

United Technologies
Building & Infrastructure Systems

Patrocinadores
Fundadores

ALARM

MAGOCAD

sermex

SYSCOM

Apoyado por

Semana
LA VOZ DEL CANAL

Auspiciado por

ALAS
Asociación Mexicana de
Laboratorios de Seguridad

Aplicación Móvil
Patrocinada por
Genetec

A man with dark hair, smiling, wearing a dark suit jacket over a light blue checkered shirt. He is standing in front of a white wall with a blue sign that reads "Tech Data" and "ce in Distribution".

Portada

Eduardo Coronado

Valor, estrategia para el nuevo mayoreo de Tech Data

Victor Chávez

LA COMPAÑÍA BUSCA ACERCAMIENTO TANTO CON LOS FABRICANTES COMO CON LOS CANALES, EN PRO DE GENERAR MAYOR VALOR PARA AMBOS Y POR SUPUESTO, MÁS GANANCIAS.

Eduardo Coronado, al frente del mayorista, se ha trazado objetivos que van dirigidos a una mejor interacción con su base instalada de clientes y aliados comerciales, por lo que ya está trabajando en iniciativas y metas.

A decir del entrevistado, 2014 fue un año complicado en el que tanto en cómputo como en electrónica de consumo no se llegaron a los números de unidades esperadas y además, el precio promedio de las unidades fue más bajo de lo que se había previsto; sin embargo, en 2015 la expectativa parece que reserva cambios importantes.

“Siguen los procesos de adopción de tecnología por parte de los usuarios como en el gobierno, contando a estatales como municipales, los cuales todavía tienen mucha carencia de tecnología. En el sector educativo también hay un retraso en la adquisición tanto en instituciones públicas como privadas, pero se espera que hagan más inversiones y estas serán cada vez más creativas”, dijo Coronado.

Antes, estas entidades compraban solamente computadoras y tabletas, ahora ya ven la oferta de pizarrones digitales, digital signage, cloud, redes sociales, comunidades, etcétera.

Repunte

Para el directivo, la señalización digital se encuentra como una de las fortalezas en el corto plazo para comercializar; todo lo relacionado a los temas de seguridad seguirán con relevancia, muchas oportunidades sobre todo porque los índices delictivos bajan considerablemente cuando se operan cámaras de video vigilancia. Otro tema son las redes inalámbricas públicas, donde hay coyuntura para el canal porque es el propio socio quien ha trabajado con los diferentes niveles de gobierno y ahora están recibiendo los requerimientos para una red pública, por ejemplo.

“La impresión administrada también se vuelve relevan-

te con el pago por página. Los proyectos de quioscos públicos que a través de un dispositivo móvil se pueda imprimir textos, fotografías y también representan oportunidades, sin contar el ambiente de impresión empresarial y en el mismo gobierno”, señaló el entrevistado.

Lo que se refiere a captura de datos y punto de venta que hoy en día es totalmente inalámbrico, la tendencia es que a través de dispositivos móviles incluso puedan tener créditos y pagar bienes o servicios mediante ello, y los distribuidores podrían ayudar a generar toda esa infraestructura.

“En electrónica de consumo, si bien se le conoce mucho como productos aislados, el socio tiene oportunidades al concentrar todos estos dispositivos, tener casas y oficinas inteligentes. El Internet de las Cosas en los refrigeradores por ejemplo, no es una casualidad, es para que a través de un wireless podamos interactuar de manera remota con estos equipos”, abundó el director en México.

En automatización de oficinas también hay oportunidad, así como en salas de telepresencia y videoconferencia. En redes se habla de alámbricas e inalámbricas, mientras los data center son una realidad palpable, lo que antes se veía como una solución aislada y complicada, hoy ya son muchos los fabricantes que tienen una oferta y son más sencillas, esto es atractivo para el canal para vender el servidor, el siste-

ma de almacenamiento, el cableado, la virtualización, entre otros; es decir, es el lugar donde el distribuidor puede concentrar todas las certificaciones y capacitación que tiene.

“SI LOS CANALES SE PONEN A COMPETIR CON EL PRODUCTO ‘BOLILLO’, PODRÍAN PERDER, PUES AHÍ NO ESTÁ LA GANANCIA PARA ELLOS”: EDUARDO CORONADO, TECH DATA.

“Si se observa el mercado de forma global, quizás no se entiendan todas las oportunidades que hay, pero cuando se desmenuza y se mira cada punto, en mercados en los que el canal quizás no ha participado de manera directa, esto se vuelve grande”, aseguró Coronado.

El futuro ya

Para el directivo, el desarrollo de aplicaciones es punto y aparato como mercado emergente; opinó que los dispositivos móviles deberían ser un core de los resellers para solucionar muchos de los problemas de negocio de sus clientes. Desde el equipamiento de la fuerza de ventas, para hacer un rastreo de los equipos, saber punto por punto dónde están, hacer cotizaciones, vender en línea, levantar pedidos, etcétera.

“Encontramos un proyecto para dispositivos móviles en cada cliente final que nos encontramos, y ahí debe enfocarse el socio un poco más; él no vende el equipo móvil, puede desarrollar las aplicaciones porque seguramente su usuario final ya tiene equipos”, aseguró. Es decir, más que con productos esto tiene que ver con tecnología, porque si

siguen vendiendo sin agregar valor, los distribuidores tendrán menos márgenes de ganancia. Para ello están los servicios de instalación, puesta a punto, logísticos, de mantenimiento, de prevención, los de garantía con las extensiones, por ello deben ver más la rentabilidad que la venta per sé.

Perfil en Tech Data

“A nivel mundial, aunque somos un mayorista de volumen le agregamos más valor a la venta y estamos enfocados en comercializar soluciones sin perder el foco del mayoreo. Vendemos menos que el competidor más cercano, pero ganamos más dinero, generamos más valor, nos focalizamos, somos más eficientes, etcétera”, compartió.

Para Coronado, Tech Data está a la mitad del camino que se han trazado, trabajando fuerte con las marcas de valor de su portafolio, con iniciativas que nadie más ofrece en México, por ejemplo, con HP van de la mano con Enterprise Group, siendo el único mayorista que ha dado entrenamiento al canal para que sepan cómo utilizar y configurar herramientas específicas, visitando seis ciudades en conjunto con la marca y pensando en la cobertura geográfica donde el fabricante tiene menos presencia.

Para el canal, cuentan con un centro de experiencia basado en Costa Rica y una de las marcas que se maneja precisamente es Hewlett Packard; existe un grupo de gente al que el distribuidor se puede comunicar, personal de pre venta certificados con HP, Cisco y Apple.

“Ahí manejamos servidores, almacenamiento, redes, centro de datos y servicios. En especialización ayudamos a los distribuidores a través de las diferentes herramientas y nos vamos a mover hacia ese lado sin dejar el negocio de volumen, pues una de nuestras responsabilidades es decirle al distribuidor hacia dónde van las tendencias”, mencionó.

Dentro de estas nuevas estrategias también se tiene contemplado ofrecer más alternativas de financiamiento para el distribuidor, desde arrendamiento puro y financiero, sesiones de derecho de cobro, hasta venta conjunta con el canal, así como opciones en servicios logísticos.

“Esto nos da la fortaleza para ser la opción, además que la compañía ya tenía visualizado invertir en México

para este año y eso puede significar desde comprar otras compañías, hasta realizar una aceleración de ventas con habilitación de canales, etcétera”, resaltó.

Presencia

En cuanto a la cobertura, el director compartió que si bien hay planes, estos no necesariamente implican la apertura de nuevas sucursales porque se ha demostrado que este modelo no siempre es el más eficiente; más bien es tener la seguridad que los productos más vendidos estén disponibles para los socios en diferentes plazas de manera sencilla y pronta.

La atención debe ser más cercana a los distribuidores, los modelos de atención deben de globalizarse, pero estar puntualmente en donde el socio lo necesita y eso no sólo es con presencia; “la evolución será de manera virtual sin que esto demerite en la interacción mayorista-distribuidor, pasa más por el tema de eficiencia”, dijo.

Los pies en el piso

“En esta primera etapa no podemos salir a adicionar marcas y canales a lo loco (sic), debemos consolidar lo que tenemos que son alrededor de 4 mil asociados activos, con 25 marcas en el portafolio. Ser importantes para los fabricantes con los que hoy día trabajamos, representar un porcentaje relevante en sus ventas, así como para los asociados vamos a darles más valor y durante el año haremos reclutamiento de nuevos clientes e incluso de nuevas marcas”, dijo Coronado.

Pero aseguró que no sólo por tener aliados, buscarán marcas que le den sentido al portafolio de sus clientes, que formen parte de una solución.

“Un valor que tenemos como compañía es que para nosotros el distribuidor no tiene número, a cada uno se le llama por su nombre o razón social y marca un parteaguas del por qué estamos cerca de ellos, somos más personalizados”, abundó.

De metas

El objetivo de Tech Data en México es crecer al menos el 50% en el 2015, y eso también incluye ir por los canales de la competencia, porque es parte del negocio, pero lo más importante está en sumar y no dividir y esto es apoyar totalmente al fabricante, en llevarles a los distribuidores las iniciativas que no han podido desarrollar,

en la cobertura geográfica que no han tenido y que esperaban.

“En las reuniones con ellos ha sido determinar dónde sumamos valor y no sólo pura transacción y esto lo han entendido muy bien. Vamos a tocar zonas como el sur-sureste, la región norte contando a Sonora y Chihuahua como estados completos; lugares donde los fabricantes nos han dicho que no están llegando de buena manera”, explicó Coronado.

Con cada fabricante están buscando su área de oportunidad, además, están enfocados en ser el mayorista que se sume más rápido a sus programas y nuevas estrategias gracias a que son compactos en su conjunto y eso, a decir del director general, los hace rápidos porque no están comprometidos con tantas marcas que les complique moverse a la par de sus iniciativas.

“Acabamos de firmar con Microsoft por lo que somos el único mayorista que puede vender Cloud Microsoft México y podemos implementarlas en semanas e incluso días, por esa dinámica que tenemos. Hemos vendido soluciones de Cisco o HP que nunca antes se vendieron en América Latina, las ha comercializado la representación de Tech Data México y eso nos da un estatus diferente frente a toda la industria”, señaló.

Finalmente, Coronado mencionó que van a mejorar su interacción a través de comercio electrónico, para que los clientes encuentren ahí un punto de encuentro.

“Estamos muy lejos de donde queremos por el número de transacciones que se procesan por ahí, pero ya tenemos la solicitud hecha en Chile, desde donde se programa, esto ya está planteado y se está trabajando ya”, concluyó. 

Alestra abre más espacios a la innovación

Rogelio Herrera, enviado



Rolando Zubirán

- Inaugura HUB para el desarrollo de proyectos
- Realizó una fecha más de su gira anual en Monterrey
- Anuncia inversiones y planes

Monterrey, Nuevo León.- La estrategia de la firma se fundamenta en cuatro áreas: cloud, movilidad, seguridad y colaboración, a estas se agregan otras tendencias como internet de las cosas (IoT) y big data; con ello busca desarrollar una oferta de servicios profesionales de nivel empresarial que respondan a este tipo de necesidades. También identifica un crecimiento exponencial en el tráfico móvil y video.

Para soportar este nivel de demanda, su principal objetivo es incrementar la capacidad de infraestructura, por ello anunció un plan de inversiones de alrededor de 1650 millones de pesos en nuestro país, más de la mitad se destinará a dicho propósito, destaca la creación de un segundo centro de datos en la ciudad de Querétaro, además de la mejora en su red nacional de fibra óptica. Rolando Zubirán, director general de Alestra, mencionó: “En un par de años más estaremos reconociendo que 2015 fue el inicio de un cambio disruptivo en todo el mercado de informática y telecomunicaciones, el cual ha sido muy dinámico durante los 18

años que tiene la compañía, esta transformación se debe en gran medida a la conjunción de un nuevo marco regulatorio con los avances tecnológicos”.

Cifras y planes de inversión

- En 2014 registró un incremento de ingresos de 9%
- Cuenta con 2570m2 de centros de datos
- Actualmente emplea 75% de dicha infraestructura
- En 2014 realizó inversiones por 1410 millones de pesos
- 23% conectividad, 41% infraestructura y 16% en centros de datos
- Para 2015 proyecta una inversión de 1650 millones de pesos
- Esto representa 17% más en relación con 2014

Iniciativas sobre un nuevo marco regulatorio

En general, la reforma constitucional de telecomunicaciones implica tres iniciativas para concretar la inclusión digital de toda la población, la primera es México Conectado, que busca llevar banda ancha a lo largo del territorio nacional, también se pretende extender la red troncal de fibra óptica, finalmente mediante la red compartida de 700Mhz se busca implementar acceso inalámbrico de última generación.

Para capitalizar e impulsar los objetivos de la reforma en telecomunicaciones la firma busca posicionar un modelo de negocio donde participe como un facilitador comercial aprovechando tanto su cobertura como infraestructura tecnológica y así fomentar el desarrollo de una mayor oferta de servicios empresariales móviles enfocados a verticales de telecomunicaciones, seguridad, salud y educación.

La idea es constituirse como un Agregador Móvil Virtual de



Red, MVNA, por sus siglas en inglés, para colaborar, por un lado, con firmas interesadas en la comercialización de este tipo de servicios a empresas, sector público y usuarios profesionales, parte de la estrategia también contempla trabajar en conjunto con un operador mayorista para ocupar parte de la banda destinada al uso de banda ancha móvil.

Uno de los retos más importantes, en relación con la última iniciativa es constituir un nivel de demanda suficiente para impulsar el desarrollo de un modelo de negocio rentable, por ello Alestra ve la necesidad de un operador virtual habilitador (MVNA) que facilite el trabajo de los proveedores de servicios los cuales conformaran un ecosistema de canales de distribución que permitan llegar mejor al mercado.

“Con este panorama identificamos una oportunidad de negocio que buscamos capitalizar a través de la figura de agregador, así también contribuimos a la viabilidad de los objetivos trazados en la reforma mediante una oferta más amplia de servicios móviles, esto lo haremos tomando capacidades del operador mayorista e integrando sistemas que respalden a los proveedores de servicio”, agregó el directivo.

Espacios y foros al norte

Además de presentar resultados y estrategias, la firma inauguró, en la ciudad de Monterrey su HUB de Innovación, espacio enfocado al desarrollo de iniciativas a través de diferentes metodologías, las cuales se busca se traduzcan en ofertas disponibles en el mercado, se trata de dos centros de innovación, tecnología y negocios, este último funciona mediante grupos interdisciplinarios de trabajo que desarrollan ideas.

El segundo centro se destina a la prueba, validación y homologación de prototipos de soluciones las cuales tienen potencial de comercialización, esta iniciativa es el resultado de la colaboración con la Universidad de Stanford. Como parte de su estrategia también Alestra compró a Constructores de Sistemas (S&C) integrador de soluciones de tecnologías de información con la que busca consolidar su portafolio.

De este modo busca acercar al mercado sistemas de almacenamiento, procesamiento, virtualización, así como automatiza-

ción, a esto se agregan servicios administrados y profesionales de soporte, consultoría, seguridad además de desarrollo; de hecho mantiene una iniciativa en el desarrollo de nubes basadas en código abierto para el desarrollo de soluciones de big data que permitan una mejor toma de decisiones.

Otra iniciativa derivada de la adquisición tiene que ver con el procesamiento de medios de pago electrónico con tarjetas bancarias, vales de gasolina y despensa.

“Estamos entrando a una nueva era gracias a la convergencia entre telecomunicaciones y tecnologías de la información, por ello estamos realizando diferentes apuestas en cada uno de los nuevos escenarios de modernización”, concluyó Zubirán. Finalmente, como parte de su gira tecnológica la firma se reunió con la comunidad empresarial de Monterrey, para mostrar tanto su oferta de soluciones como la de sus principales aliados tecnológicos como: Avaya, Blue Coat, Check Point, Cisco, EMC, Fortinet, Intel, HP, Huawei, Microsoft y Symantec, la temática del evento fue ‘Únete al Universo de la Innovación’, se registró una asistencia de alrededor de 700 personas. ↴

Alestra Summit 2015 en números

- Cinco ciudades: DF, Guadalajara, Monterrey, Querétaro y Tijuana
- En tres fechas ha reunido alrededor de 2200 asistentes
- Fechas en puerta: Marzo, 5 en Querétaro y 12 en Tijuana
- En total se espera una asistencia de más de 3 mil personas

GUÍA DE DIADEMAS

Victor Chávez

ACTECK AR-100

CARACTERÍSTICAS: On ear Hi-Fi con micrófono cable plano 3.5mm. Gran calidad de audio, cinco colores diferentes. Se pueden utilizar para escuchar por horas y platicar gracias a sus almohadillas cómodas y micrófono. Con un diseño innovador que al doblarlos se pueden guardar y necesitar menos espacio.

GARANTÍA: Un año.

DISPONIBILIDAD: AEM, Armaycom, Calcom, Computol, Comercializadora de Cómputo del Sureste, CT, CVA, Exel del Norte, Electrónica y Computación Integral, Ingram Micro, Grupo Loma, Grupo Sayan, Grupo Svenska, Grupo Unidades de Cómputo, Macrosistemas Tecnológicos, Omicron, Pacific, PC Online, Productos Electrónicos y Computacionales, Smart Click, Sistemas Aplicados de la Conurbación del Pánuco, Sumicom, Technotrend y Techs Mart.
contactame@esemanal.mx



ACTECK HD-700 ESTUDIO SLEEK

CARACTERÍSTICAS: On-ear con micrófono. Calidad de sonido, cuentan con diadema ajustable y almohadillas que además de aislar el sonido exterior, son cómodas. Manos libres para conversaciones largas sin quitar los audífonos.

GARANTÍA: Un año.

DISPONIBILIDAD: AEM, Armaycom, Calcom, Computol, Comercializadora de Cómputo del Sureste, CT, CVA, Exel del Norte, Electrónica y Computación Integral, Ingram Micro, Grupo Loma, Grupo Sayan, Grupo Svenska, Grupo Unidades de Cómputo, Macrosistemas Tecnológicos, Omicron, Pacific, PC Online, Productos Electrónicos y Computacionales, Smart Click, Sistemas Aplicados de la Conurbación del Pánuco, Sumicom, Technotrend y Techs Mart.
contactame@esemanal.mx

JABRA BIZ 2300

CARACTERÍSTICAS: Cubre las necesidades del agente de centro de contactos moderno. 50% mejor cancelación de ruido, 20% más ligeros que los demás en su mismo segmento y cable reforzado con Kevlar. Micrófono anti-Air Shock, brazo irrompible con rotación de 360°, audio de banda ancha, micrófono con cancelación de ruido, tecnología PeakStop, sonido Hi-Fi, aplicaciones de software de Jabra y gestión remota de activos.

GARANTÍA: Tres años.

DISPONIBILIDAD: Comstor, Neocenter y Nexsys.
contactame@esemanal.mx





JABRA MOTION OFFICE

CARACTERÍSTICAS: Auricular que ofrece triple conectividad: teléfono fijo de escritorio, celular y computadora, a través de la tecnología Bluetooth. Tiene un alcance de hasta 100 metros y funciona como base comunitaria para telefonía y cuentan con sensor de movimiento, que cambia el volumen del audio del auricular para que se adapte al ambiente.

GARANTÍA: Tres años.

DISPONIBILIDAD: Comstor, Neocenter y Nexsys.
contactame@esemanal.mx



LOGITECH WIRELESS H600

CARACTERÍSTICAS: Conectar y olvidar; sonido alto, claro y en libertad con potencia y comodidad. Basta con conectar el minúsculo receptor a un puerto USB y dejarlo ahí listo para usar. Los transductores optimizados por láser minimizan la distorsión para unas llamadas y un sonido estéreo nítido, mientras que el micrófono con supresión de ruido reduce el sonido de fondo. Sin necesidad de tener que estar en la mesa: puede moverse a una distancia de hasta 10 m de la computadora. La pila recargable de seis horas de duración permite escuchar y charlar durante más tiempo; la diadema acolchada y las almohadillas garantizan comodidad.

GARANTÍA: Dos años.

DISPONIBILIDAD: No precisada.
taguilera@logitech.com

LOGITECH WIRELESS H8 20E

CARACTERÍSTICAS: Disponible en versiones mono y estéreo. Conectividad inalámbrica de espectro DECT, indicador LED de llamada en curso, botón de mute en la varilla e indicador LED, controles de llamada en auricular, hasta diez horas de conversación en banda ancha, hasta 100 metros de radio de acción inalámbrico, optimizado para Microsoft Lync; compatible con la mayoría de las principales plataformas de comunicaciones unificadas. Emparejamiento automático en base de carga, varilla de micrófono giratoria, almohadilla y diadema de piel sintética, indicador visual de llamada entrante, micrófono con supresión de ruido y cancelación de eco, conmutador de banda ancha/estrecha, procesador de señales digitales (DSP).

GARANTÍA: Dos años.

DISPONIBILIDAD: No precisada.
taguilera@logitech.com



MICROSOFT LIFECHAT LX-4000 FOR BUSINESS

CARACTERÍSTICAS: Control de volumen, micrófono integrado c/reducción de ruido, almohadilla acolchonada tipo piel, led indicador de llamada, rotación del micrófono de 270°, acabado de diadema negro/tipo piano, botón para videollamada, conectividad USB, optimizado para Lync / certificado Skype, Windows 8.1, 8, RT 8, and 7, Android 3.2 and 4.2 y Mac OS x10.7-10.9. Monoaural.

GARANTÍA: Dos años.

DISPONIBILIDAD: CVA, Ingram Micro, Intcomex y Tech Data.
contactame@esemanal.mx



PERFECT CHOICE PC-1 103 23

CARACTERÍSTICAS: Audífonos On-ear c/micrófono. Diadema para videoconferencias y multimedia. Calidad de sonido estéreo y cómodo diseño. Micrófono integrado en el cable y control de volumen que permite entablar largas conversaciones sin molestar los oídos y con un audio nítido. Su conectores 3.5 mm. lo que le da versatilidad y compatibilidad.

GARANTÍA: No precisada.

DISPONIBILIDAD: AEM, CT, CVA, Grupo Loma, Ingram Micro y Exel del Norte.

contactame@esemanal.mx

MICROSOFT LIFECHAT LX- 6000 BUSINESS

CARACTERÍSTICAS: Control de volumen, micrófono integrado c/reducción de ruido, almohadilla acolchonada tipo piel, led indicador de llamada, rotación del micrófono de 270°, acabado de diadema negro/tipo piano, botón para videollamada, conectividad USB, optimizado para Lync / certificado Skype, Windows 8.1, 8, RT 8, and 7, Android 3.2 and 4.2 y Mac OS x10.7-10.9.

GARANTÍA: Dos años.

DISPONIBILIDAD: CVA, Ingram Micro, Intcomex y Tech Data.
contactame@esemanal.mx





PERFECT CHOICE PC-116110

CARACTERÍSTICAS: Llamadas de hasta 10 horas con estos audífonos Bluetooth con doble micrófono para aumentar la claridad de voz y 5 ecualizadores predeterminados. Diseño portable ya que cuenta con una estructura plegable. Botones touch equipados con un sistema que indica la batería del audífono en el iPhone o cualquier dispositivo iOS.

GARANTÍA: No precisada.

DISPONIBILIDAD: CT, CVA, Grupo Loma, Ingram Micro y Exel del Norte.
contactame@esemanal.mx

PLANTRONICS ENCORE PRO 500

CARACTERÍSTICAS: Cancelación de ruido, óptimo posicionamiento del micrófono, audio de banda ancha para conversaciones más claras y confiabilidad a largo plazo en tres diseños: Encore PRO 510/520, 530 y 540.

GARANTÍA: Dos años.

DISPONIBILIDAD: Anixter, Latintel, Portenntum, Representaciones Unidas y Scansource.
contactame@esemanal.mx



PLANTRONICS ENCORE PRO 700

CARACTERÍSTICAS: Elegante confort y un aspecto de primera calidad. Para usuarios intensivos del teléfono, incluyendo centros de atención a clientes, help desks, tele-ventas y organizaciones de servicio a clientes.

GARANTÍA: Dos años.

DISPONIBILIDAD: Anixter, Latintel, Portenntum, Representaciones Unidas y Scansource.
contactame@esemanal.mx



RAZER KRAKEN XBOX ONE

CARACTERÍSTICAS: Auriculares para juegos, con diafragmas y gran aislamiento sonoro del ruido exterior para disfrutar durante horas del sonido de alta calidad. Diseño cerrado de sus almohadillas, con un mullido acolchado circumaural y micrófono analógico unidireccional.

GARANTÍA: Un año.

DISPONIBILIDAD: Ingram Micro.
contactame@esemanal.mx



RAZER KRAKEN 7.1 CHROMA

CARACTERÍSTICAS: Tiene iluminación personalizable con hasta 16.8 millones de colores y un avanzado motor de sonido envolvente de 7.1 canales virtuales desarrollado con el software de configuración unificada Synapse para generar una experiencia de audio envolvente de 360°.

GARANTÍA: Un año.

DISPONIBILIDAD: Ingram Micro.
contactame@esemanal.mx



SENNHEISER URBANITE XL WIRELESS

CARACTERÍSTICAS: Despliegan tecnología inalámbrica de vanguardia para un sonido de alta fidelidad y facilidad de uso. Cuentan con el códec apt-X para un sonido claro y de calidad CD; así como de tecnología NFC para emparejar el Bluetooth con aparatos NFC compatibles. Tecnología Bluetooth 4.0 estándar para multi-conectividad. Panel de control touch en el auricular derecho para funciones, micrófonos duales dentro de los auriculares que monitorean continuamente el sonido ambiental cancelando la interferencia externa para un habla más clara.

GARANTÍA: Dos años.

DISPONIBILIDAD: No precisada.
contactame@esemanal.mx



VORAGO HP-300

CARACTERÍSTICAS: Fidelidad sonora, los audífonos están creados para los gustos más exigentes y satisfacen la búsqueda de calidad en sonido. Disponibles en tres diferentes colores.

GARANTÍA: Un año.

DISPONIBILIDAD: Calcom, Computol, CT, Eagle, Exel del Norte, Grupo Loma y PCH Mayoreo.
contactame@esemanal.mx
mxcontactame@esemanal.mx

VORAGO HP-204

CARACTERÍSTICAS: Disponibles en cinco colores, destacan por su diseño y fidelidad.

GARANTÍA: Un año.

DISPONIBILIDAD: Calcom, Computol, CT, Eagle, Exel del Norte, Grupo Loma y PCH Mayoreo.
contactame@esemanal.mx



AZERTY
Azerty de México S.A. de C.V.

BMG
BRANDmanagementGROUP

A partir del día 2 de Febrero del presente año, Azerty de México inició una alianza estratégica con BMG para ofrecer la distribución exclusiva de papeles HP técnicos y gráficos, señalización, materiales publicitarios y papeles Kodak gran formato y Kodak professional.

Ahora todo en un mismo lugar

- Plotters
- Tintas de formato amplio
- Papeles de formato amplio

Contacto

Jorge Vega Araujo

Teléfonos: 55-3000-2310

Lada sin costo: 01-800-522-8000

Móvil: 55-5298-8108

Correo electrónico: jvega@azerty-mexico.com.mx

Tu mejor opción
para imprimir a lo
GRANDE



Síguenos en:



[azertydemexico](http://azertydemexico.com)

Méx. 5082-0100 / 3000-2300 Lada sin costo: 01 800 522 8000

Mty. (81) 8125-8200 Lada sin costo: 01 800 112 2806

www.azerty.com.mx / www.e-azerty.com



Kodak



Data Components busca impulsar soluciones de BRobotix

Redacción eSemanal

- OFRECE NEGOCIO EN CONECTIVIDAD Y ACCESORIOS DE CÓMPUTO
- DIFERENCIA LA OFERTA EN DISEÑO, UTILIDAD Y ESPECIALIZACIÓN

Actualmente el mayorista explora una faceta de proveedor de soluciones a través de la marca BRobotix que contempla accesorios de cómputo y conectividad, por ello busca conformar un ecosistema de distribución a nivel nacional en el que participen tanto resellers como mayoristas; el principal objetivo es llegar a segmentos: corporativo, gobierno, hogar y pequeña oficina (SoHo).

Guillermo Gil, director comercial en Data Components, mencionó: “En sector público hemos conseguido participar en algunos proyectos pequeños, por ello mantenemos una expectativa positiva y creemos que durante este año se liberarán más presupuestos para que la vertical recupere su ritmo de crecimiento, actualmente 30% de nuestras actividades comerciales correspondan a este segmento”.

PORTAFOLIO DE BROBOTIX

102022: Teclado USB estándar color negro
400007R: Ratón Auto Lamborghini rojo
065144: Bobina CAT 6 UTP Elite
013524: Panel de parcheo CAT 5e de 24 puertos
SM-T210: Protector Galaxy Tab 3 de 7" en diferentes colores

Del conocimiento al valor

A nivel estratégico, la firma busca capitalizar su nivel de especialización en sus dos líneas de negocio, ya sean ratones, teclados o fundas inteligentes para tabletas de 7 y 10 pulgadas; en

conectividad dispone de bobinas de cable CAT 5E, 6, además de cable de electrónica como HDMI, VGA, USB, así como diferentes tipos de cargadores, paneles de parcheo, entre algunos otros complementos de equipo pasivo.

“Uno de los objetivos es posicionar la oferta de BRobotix a partir del valor agregado y utilidad que los productos pueden llevar a los usuarios. En cuanto el modelo de negocio el canal tiene la posibilidad de obtener márgenes altamente competitivos, propios de los accesorios, a esto se agrega el diferenciador del diseño de nuestros productos, lo mismo sucede con el portafolio de conectividad”, agregó el directivo.

En relación con las iniciativas de generación de demanda, Data Components realiza una campaña de posicionamiento la cual busca generar el interés del mercado para que se traduzca en opciones de negocio para el ecosistema de distribución, otra herramienta comercial es el tipo de cambio preferencial para canales registrados, así como entrega gratuita en cualquier parte del país, en sus primeras compras.

A mediano plazo también se ofrece acceso a diferentes planes crediticios. Para ser más eficiente a nivel estratégico, la firma cuenta con ejecutivos especializados en verticales de sector público, iniciativa privada e incluso mayoreo, así los distribuidores pueden tener un seguimiento puntual de acuerdo al tipo de mercado que buscan atender, ya sean grandes proyectos, licitaciones o venta al menudeo.

Si bien el corporativo está en la zona centro, cuenta con una plataforma de logística que le permite tener alta disponibilidad de soluciones en cualquier región del país. También cuenta con el respaldo de los mayoristas regionales SASA y Maycom, adicionalmente está cerrando negociaciones con otros cuatro mayoristas con cobertura nacional. Para proyectos especiales tiene la capacidad de fabricación e importación. ➡

Solución IP accesible

No esperes más y adquiere nuestra solución de cámaras IP y NVRs



I4-390IPVF



Premiada con el primer lugar por la revista de seguridad A&S en la exposición de seguridad Sicurezza 2014 en Italia

Cámara IR de domo antivandálica con lente fijo
DAI-390IP04
DAI-380IP04



2MP
1.3MP

Cámara IR de domo con lente var-focal
DI-390IPVF
DI-380IPVF



2MP
1.3MP

Cámara de bala con lente fijo / 30m IR
I3-390IP04
I3-380IP04



2MP
1.3MP

NVR 4 Canales 720P
(1080P - 4 Canales medio tiempo real)
NVR-4100



720P

NVR 8 Canales 720P
NVR-8200 (1080P - 8 Ch medio tiempo real)
NVR-8200(1U) (1080P - 8 Ch medio tiempo / 4 Ch tiempo real)



720P

1080P
720P

NVR 16 Canales 720P
NVR-16400 (1080P - 16 Ch medio tiempo real)
NVR-16400(1U) (1080P - 16 Ch medio tiempo / 8 Ch tiempo real)



720P

1080P
720P



GOLD VAULT
A "THANK YOU" PROGRAM
BY PROVISION ISR MEXICO

**NUEVO PROGRAMA DE RECOMPENZAS
PARA EL CANAL DISTRIBUIDOR**
¡NO ESPERES Y COMIENZA A GANAR RECOMPENZAS!

www.goldvault.com.mx



EXPO CANAL TIC

by **eSemanal**

Del 6 al 26 de Julio

PA **e26usur**

Expo Virtual del Canal TIC **2015**

- Integradores
- Distribuidores
- Mayoristas
- Fabricantes



www.convencionesvirtuales.com

Venta de stands y contrataciones:
ventas@cievsa.com
+52 (55) 5090 2050



Vidal Cantú

inTeam soluciones para no perder oportunidades de negocio

Brenda Azcarategui

La empresa Veramiko presenta para la industria TI una herramienta de software para dar continuidad a los negocios con su solución inTeam.

La marca ofrece una opción para los distribuidores de darle seguimiento a las solicitudes de información y pedidos, por medio de bases de datos, monitoreo de los procesos de venta, visibilidad de todo el proceso y mejorando los procesos comunicativos

entre empleados internos y clientes.

“Hemos detectado que en muchos casos los distribuidores no logran atender todas las solicitudes comerciales o de información que se les hacen y al no darle seguimiento se pierden importantes negocios”, explicó Vidal Cantú, fundador de la compañía, quien aseguró que en la actualidad enfrentamos la recepción de información y solicitudes por múltiples ventanas de contacto. Aseguró que la solución cuenta con un módulo que crea un centro de atención que recopila toda la información, lo que mejora los procesos comunicativos.

El producto está enfocado para las PyME, al respecto el directivo, dijo que luego de cinco años en el mercado, el 78% de sus clientes pertenecen a este sector, explicó que muchas empresas medianas podrían tener un impacto monetario importante con el uso de la solución, “hemos

identificado que al no darle seguimiento a los leads se pierde mucho, usando nuestra oferta se puede recuperar un valor aproximado de entre 100 mil pesos a 500 mil pesos en un periodo de tiempo corto, en promedio se recuperan 10 mil pesos al mes, por lo que el retorno de inversión es tangible”.

El modelo de distribución es directo al usuario final y se presenta como una oferta de SaaS (software as a service) por suscripción mensual. Por otro lado, una de las estrategias de la empresa nacida en Monterrey es expandirse a América Latina y Estados Unidos de América en donde ya cuentan con un 20% del total de sus clientes en ciudades como Argentina, EUA y Colombia. [↩](#)

contactame@esemanal.mx



ALMACENAMIENTO SANDISK PARA DEMANDA MÓVIL Redacción eSemanal

Las tarjetas microSDXC y microSDHC para cámaras en automóviles y sistemas de monitoreo de video para hogar fueron presentadas por la marca. Ofrecen más de 10,000 horas de grabación de video Full HD con la capacidad de 64GB y 5,000 horas en una capacidad de 32GB.

“Los sistemas de monitoreo de video de auto y de hogar requieren más demanda de soluciones de memoria, así que hacemos uso de nuestra experiencia para entregar una tarjeta microSD tecnológicamente avanzada que realmente conoce las necesidades de este mercado en crecimiento”, comentó Dinesh Bahal, vicepresidente de Mercadotecnia de Producto para SanDisk.

De acuerdo con la marca, ambas soluciones soportan situaciones adversas como lluvia o nieve, o puestas en el tablero de un auto, además de ser probadas contra golpes. Cuentan también con tecnología clase 10 la cual que entrega velocidades requeridas para rendir en una variedad de sistemas de monitoreo. Las tarjetas tienen una garantía de dos años

y llegarán a México en el segundo trimestre de 2015. Otra oferta de la marca se encuentra en la tarjeta Ultra microSDXC UHS-I, edición Premium, de 200GB para uso en dispositivos móviles. Está enfocada en teléfonos inteligentes y tabletas Android, esta edición Premium combina capacidad y velocidades de transferencia de más de 90MB/s, los consumidores pueden esperar mover arriba de 1,200 fotos por minuto, aseguró la empresa.

La tarjeta Ultra microSDXC UHS-I 200GB, edición Premium, tiene una garantía limitada de 10 años, y estará disponible en todo el mundo en el segundo trimestre, informó SanDisk. [↩](#)

contactame@esemanal.mx

Productos



Router Solaris NW230NXT49 de NEXXT Solutions

Ofrece rapidez, ancho de banda, mejor cobertura y más opciones de administración y seguridad en la red.

Características

- 300Mbps Wireless N
- Garantía de tres años
- Cambio físico inmediato
- Rapidez y ancho de banda
- Seguridad en la red

Disponibilidad

Intcomex

marco.ramirez@intcomex.com

Pantalla X464UN-2 de NEC Display

Equipo profesional de marco ultra delgado, útil para video walls en uso rudo (24x7) tanto para señalización digital, salas de reuniones, lobbies, como para aplicaciones con arreglos de hasta 10 x 10 con tecnología TileMatrix integrada.

Descripción

Entre sus prestaciones destacan su sensor humano opcional que garantiza que los video walls estén encendidos y dirigidos al público objetivo, ranuras de expansión para OPS (Media Players), funcionalidad de datos inalámbricos inteligentes, amplia conectividad, entre otras.

Características

- Tamaño de pantalla 46"
- Marco de 5,5 mm
- Tecnología del panel TFT con S-PVA y retroiluminación de LED blanco directo



- Resolución full HD 1920 x 1080, 700 cd/m²
- Relación de aspecto 16:9; brillo [cd/m²] 500, (700 max); ratio de contraste (típ.) 3500:1 --Ángulo de visión [°] 178 horizontal / 178 vertical
- Audio opcional speakers (15 W + 15 W) --Garantía de tres años

Disponibilidad

Grupo CVA, Ingram Micro México, Inovat Technology, NEC de México y Vision XXI.

informacion@necdisplay.com

Spectre x360 de **HP**

Notebook convertible de 13,3" ultra delgada con pantalla touch full HD y hasta 12.5 horas de duración de la batería. Ofrece fluidez en la transición del modo notebook para trabajar, al modo base para ver entretenimiento, al modo atril para entretenimiento con recursos táctiles o al modo tablet para movilidad.

Descripción

Diseñada con un chasis de aluminio CNC, tiene 15,9 milímetros de altura y un peso de 1,5 kg. Presenta metal pulido en laterales con un acabado en color plata. Integra USB Sleep and Charge, para cargar dispositivos en forma móvil incluso mientras está en suspensión.

Características

- Procesadores Intel Core i5 e i7
- Con una SSD de hasta 256 GB



- Puertos HDMI, DisplayPort 1.2
- Tecnología Wireless Display
- Tres puertos USB 3.0 y con
- Sintonización eficaz de 2,4 GHz y 5 GHz, en todos los modos
- Disponible en abril

contactame@esemanal.mx

ConferenceCam CC3000 de **Logitech**

Cámara para videoconferencia, opera a una distancia de hasta diez metros. Ofrece compatibilidad con cualquier aplicación UC, así como teleconferencia desde una tablet o teléfono móvil mediante Bluetooth y emparejamiento NFC.

Descripción

Plug and play, permite montarse en pared, mesa o repisa. Con adaptador para trípode estándar.

Características

- Panorámico, inclinación y zoom robotizados
- Panorámico de 260 grados, inclinación de 130 grados

- Campo de visión 90 grados
- Full HD 1080p 30 fps con tecnología UVC 1.5 y H.264 SVC
- Control remoto (PTZ)
- Óptica ZEISS con enfoque automático
- Kensington security slot
- LED para confirmar streaming de video

cboimorto@logitech.com



D-Link®

No pierdas de vista lo que más te importa



Tu Mascota



Tu Negocio



Tu Casa



Tu Bebé



Vigila con las Cámaras Inalámbricas de Videovigilancia IP de D-Link
En cualquier momento y desde cualquier lugar
monitorea en tiempo real.

Descarga la aplicación gratuita mydlink, conecta tus equipos a través de tu red WiFi y listo!

mydlink
enabled



www.dlinkla.com



Congreso
mexico
Bicsi 2015
marzo
18-19

“Vamos a integrar...”

El evento más trascendente en México sobre TIC's y Telecom

Conocimiento • Capacitación • Educación
Actualización • Certificación Internacional

MARZO 18-19 | Hotel Marriott Reforma, Ciudad de México

PANDUIT

CHARO FIL

HellermannTyton

TE
technology

CORNING

LEVITON

FLUKE
networks

CONDUMEX
TELECOMUNICACIONES

IDEAL

RITTAL
CLIMA

FURUKAWA

SIEMON

ANIXTER

Tecnotray
TELECOMUNICACIONES

optronics

infoComm
INTERNATIONAL

SUPERIOR
ESSEX

CP
COURTESY
PRODUCTS

MaxCell
MAX
PRODUCT
Solución para Máquinas Constructivas

legrand

cmic

SE
SISTEMAS DE ENLACE

PROSOFT
SOFTWARE

PROSOFT
SOFTWARE

Bicsi
CARIBE Y
LATINOAMÉRICA

www.congresobicsimexico2015.info

