

25 de abril de 2016 · Año 24 | No. 1179

# eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

**Portenntum**

apoya a sus  
mayoristas

**IngramMicro**

cumple en su 16°  
torneo de golf

**Anadic-CETIC**

respalda a Héctor  
Cárdenas

**DAISYTEK**  
actitud de servicio

Mejoramos procesos internos, consolidamos la seguridad de la información, controlamos costos operacionales y **maximizamos el rendimiento de tu negocio.**

ACÉRCATE Y CONOCE  
— EL VALOR —  
COMPUSOLUCIONES

## Soluciones para Sector Financiero

Bases de datos | Almacenamiento | Seguridad | Redes y telecomunicaciones  
Equipos de cómputo | Periféricos | Consumibles | Programas de cómputo  
Virtualización | Tecnología Móvil | CRM | Nube

# MEJORAR LA **ATENCIÓN** AL CLIENTE, BENEFICIA EL **NEGOCIO**



**E**star al pendiente de las necesidades de los clientes y brindarles servicios que no sólo mejoren, sino que superen sus **expectativas**, es algo que se agradece, sobre todo si del canal se trata.

En la portada de esta edición, Aremi Jacome, directora de Daisytek, compartió que parte de su estrategia se ha dirigido al **desarrollo del personal**, como un tema primordial, para brindar una mejor atención hacia afuera en beneficio de sus clientes integradores. La directiva explicó que esa iniciativa ha sido bien recibida por parte del staff y ha impulsado una mejor actitud que se refleja en la satisfacción del canal. Además, aseguró que constantemente monitorean a sus socios para saber cómo ha sido su experiencia y atraer nuevamente a los que por alguna razón se alejaron del **mayorista**, para indicarles que ahora es totalmente distinto con más y mejores servicios.

Otro distribuidor que ha enfocado su estrategia en apoyar la labor de sus socios mayoristas en este año es Portenntum, al respecto, su director comercial, Jorge Figueroa, platicó con **eSemanal** sobre la importancia de cubrir las diferentes necesidades de cada uno para lograr mejores negocios, pues si le va bien al canal a ellos también. Por otra parte, recomendó a los **integradores** focalizarse y especializarse para afrontar los requerimientos del mercado. Cabe destacar que este año el mayorista festejará su **25 aniversario**. ¡Felicidades a la familia Figueroa y a todos los que forman parte del staff de Portenntum!

El pasado 18 de abril se llevó a cabo el vigésimo sexto torneo de **golf** de Ingram Micro México, el cual estuvo encabezado por su director, Luis Férrez, quien se dijo satisfecho por la calidad y cantidad de asistentes, ya que se dieron cita directores de distribuidores, fabricantes y submayoristas, quienes tuvieron la oportunidad de tener un rato de esparcimiento y networking. El director comentó que el 11 de mayo se realizará el Summit de Valor en Cancún, Quintana Roo, al que esperan una asistencia de 600 personas.

La mesa directiva de Anadic-CETIC para el periodo 2016-2019, que preside Héctor Cárdenas, tomó protesta el pasado 12 de abril, en un evento que contó con la participación de autoridades del gobierno del Estado de Nuevo León, representantes de CANIETI, directores de fabricantes y mayoristas, presidentes de la asociación de distintas localidades, así como del rector de la Universidad Autónoma de Nuevo León, el maestro Rogelio Garza. En el evento, Cárdenas dijo sentirse contento por el entusiasmo de esta nueva administración, expresó que trabajará para todos los agremiados a quienes ofrecerá valores agregados por su **membresía**.

‘Transforma’ es el nombre del concepto de la XXVII Convención de Asociados de CompuSoluciones a celebrarse del 3 al 7 de mayo en Puerto Vallarta, Jalisco, en el que según la compañía, hoy más que nunca es importante transformarnos para **innovar**, continuar vigentes y brindar experiencias de compra, entre otras cosas, para afrontar los retos del **mercado actual**.

Álvaro 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 lícitud y contenido de título: 14101 Editor responsable: Francisco Javier Rojas Cruz. Los artículos firmados por los columnistas y los anuncios publicitarios no reflejan necesariamente la opinión de los editores. Los precios publicados son únicamente de carácter informativo y están sujetos a cambios sin previo aviso. PROHIBIDA LA REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL DEL MATERIAL EDITORIAL E INFORMACIÓN PUBLICADA EN ESTE NÚMERO SIN AUTORIZACIÓN POR ESCRITO DE Contenidos Editoriales KHE, S.A. de C.V.

REGISTRO POSTAL PP09-01937



<< 16

PORTADA

VIENTOS DE CAMBIO CON DAISYTEK



<< 28 PRODUCTOS

6 NOTICIAS

MAYORISTAS

PORTENNTUM CON LA MIRA EN LAS GANANCIAS

8

>>



26 EL TORNEO DE GOLF INGRAM MICRO 2016, VUELVE A CUMPLIR

<<

## INTEGRADORES



TOMA PROTESTA LA MESA  
DIRECTIVA ANADIC-CETIC  
2016-2019

10

COGECO PEER 1 ESPERA  
ALTA DEMANDA LUEGO  
DE ABRIR POP

24

## FABRICANTES

12

DIEZ AÑOS CON ROG Y  
MÁS PLANES CON ASUS

## DESARROLLADORES

MICROSOFT SE ACERCA MÁS A LOS  
EMPRENDEDORES

20

22

DESARROLLO  
DEL CANAL,  
IMPORTANTE PARA  
NATIONAL SOFT



TREND MICRO SE MANTIENE EN  
EVOLUCIÓN

34

## 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 Carmen Núñez  
Diseño (55) 5090-2058  
carmen.nunez@khe.mx

Diseñador David Juárez  
(55) 5090-2061  
david.juarez@khe.mx

### ADMINISTRACIÓN

Director General y de Javier Rojas  
Nuevos Proyectos (55) 5090-2050  
javier.rojas@khe.mx

Directora Elvira Vera  
Administrativa (55) 5090-2050  
elvira.vera@khe.mx

Facturación y Rebeca Puga  
cobranza (55) 5090-2052  
rebeca.puga@khe.mx

### COMERCIALIZACIÓN

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

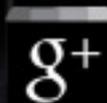
María Mendoza  
(55) 5090-2053  
maria.mendoza@khe.mx

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

Suscripciones Carlos Ibarra  
(55) 5090-2049  
suscripciones@khe.mx

Distribución Marcelino Santillán

Búscanos en:



eSemanal  
Periodismo  
del canal Tic



/noticiadelcanal



/noticiadelcanal



/esemanal



@esemanal

www.esemanal.mx

## SEVENTH ADVISER FORMALIZA ALIANZA CON TENABLE

Rogelio Herrera



Barrera y Martínez

Ambas empresas firmaron un acuerdo de colaboración que contempla comercialización, implementación y soporte de soluciones de Cyber Seguridad, así Seventh Adviser consolida su portafolio con sistemas de monitoreo continuo.

El fabricante entregó la certificación como Gold Partner, con el objetivo de posicionarse en mercados de sector financiero, gobierno, salud y educación. Carlos Barrera, director general del integrador, mencionó: “La intención es fortalecer nuestra oferta, en los últimos años enfocamos nuestra estrategia en la entrega de soluciones y servicios de redes, tanto de voz como datos, en esta primera etapa buscamos agregar valor a nuestra base instalada de

mercado corporativo, uno de los principales retos es la falta de una cultura de prevención por parte de las empresas locales”.

Entre los planes del canal está dar continuidad a sus certificaciones, de hecho, no trabaja con ninguna marca con la cual no tenga este tipo de documento, incluso ha dejado de colaborar con algunas por este motivo y la poca rentabilidad que representaban, sin embargo, se mantiene abierto a establecer más alianzas con otros integradores para tener una mayor cobertura e impulsar el crecimiento en conjunto.

Ricardo Martínez, gerente de canales en Latinoamérica de Tenable, concluyó: “El volumen de las amenazas crece exponencialmente, actualmente no es suficiente un antivirus o un firewall, una de las mejores opciones es complementar esto con plataformas de visibilidad y el respaldo de empresas especializadas como Seventh Adviser que tienen la capacidad de dar seguimiento a las necesidades del usuario”. ↘

[contactame@esemanal.mx](mailto:contactame@esemanal.mx)

## MICROSOFT OTORGA RECONOCIMIENTOS A SUS CLIENTES A TRAVÉS DEL CANAL

Brenda Azcarategui



Recientemente la compañía comenzó con un programa de reconocimiento a los clientes que hacen uso responsable del software, el cual es una iniciativa mexicana que se espera poder implementar en otras regiones.

Estos reconocimientos se hacen a través de sus socios y según Yanina Pineda, SAM engagement manager de Microsoft, hasta ahora ya se ha hecho entrega de un aproximado de 100 placas que certifican a los usuarios como destacados por la firma. “Es una distinción que se le entrega a los socios por su uso responsable de software”, especificó Pineda. Los criterios para las empresas que son acreedoras a este reconocimiento se basan en el consumo constante de software original y puede ser entregado a cualquier tipo de compañía que tenga más de cinco equipos, quienes

recibirán también una consultoría que al mismo tiempo les ayudará a planear sus esquemas de licenciamiento, esta consultoría será realizada por los canales gold de Microsoft que son los que pueden tener esta oportunidad de entrar en el programa llamado M100 y reconocer a sus clientes de la mano de la marca.

Laurent Long, director de tecnología de Edenred, una de las empresas beneficiadas a la que recientemente se le entregó el M100, aseguró que ésta es una forma de distinguir a las empresas como clientes responsables y genera un valor extra, ya que genera un impacto de imagen a la marca y refuerza los lazos con el canal con Microsoft. El directivo de dicha compañía, dijo que luego de la consultoría que el canal, que en esta ocasión fue Solver de Grupo Scanda, socio gold, lograron hacer ajustes para que su organización funcionara mejor, “hemos tenido impacto positivo ya que consolidamos mejor nuestros ambientes virtuales para ahorrar en infraestructura física y licenciamiento, así como logramos la optimización”, indicó. Por último, Pineda agregó que la certificación M100 se tendrá renovar cada año. ↘

## INTCOMEX VAPOR EL MERCADO DE PUNTO DE VENTA

Brenda Azcarategui



Mendoza, de la Vega y Guzmán

El mayorista presentó ante sus aliados de negocio su nuevo portafolio de punto de venta, con el que podrán incrementar sus ventas al comercializarlo.

El portafolio se compone de 11 de las marcas más reconocidas en materia PoS. Sandra Mendoza, gerente de mercadotecnia del mayorista, aseguró que esta es una nueva estrategia de la empresa para atraer más clientes para sus canales, ya que aseguró, punto de venta son productos estratégicos que no son solo el punto de entrada

de grandes proyectos sino que pueden ser integrados no solo en tiendas y supermercados, sino que también llega a las pequeñas

empresas, hasta almacenes de grandes corporativos.

La empresa informó que también a través de ellos podrán ser capacitados aquellos interesados en la comercialización de esta propuesta, para ello ya cuentan con los recursos especializados para hacerlo.

Por su parte, Arturo de la Vega, gerente comercial de Intcomex, dijo que con estas soluciones se podrán alcanzar márgenes de hasta un 30%, dependiendo de la solución que se implemente. Las marcas que componen la oferta de Intcomex son: Bematech, Zebra, Unitech, toda la línea Pos de Epson, Elo Touch, y otras de software como MyBusiness PoS, National Soft, Aspel e EC Line. ↘

## INTEL ANUNCIA CAPACITACIONES PARA EL CANAL

Redacción eSemanal

Como parte del programa Intel Technology Provider, la compañía organizará durante mayo una serie de capacitaciones que permitirán a los miembros adquirir conocimientos para ser más competitivos en el mercado, y con ello generar nuevas oportunidades de negocio y fortalecer la relación con sus clientes y proveedores.

De acuerdo con la compañía los socios podrán capacitarse en los siguientes temas:

- Hyper threading
- Tecnología vPro
- WiDi – WiDi Pro
- Turbo boost
- Soluciones de Educación
- Benchmarks
- Compute Stick, el poder de la tecnología al alcance de tus manos.
- 6ª Generación de Procesadores Intel Core (diferencias entre 5ª y 6ª Generación)
- Gana con Intel NUC (Next Unit of Computing)

- Tecnologías de Seguridad y Virtualización (TXT – AES – Node Manager)
- Los cerebros que han cambiado la forma de moldear el futuro (Galileo – Edison – Sofía)
- Xeon, la cara detrás de la tecnología de hoy en día.

Ciudad	Fecha	Lugar	Dirección	Horario
Puebla	03-may-16	Hotel Camino Real Angelópolis	Bldv. Atlixcayotl Km. 5 Fraccionamiento La Vista, 72810 Puebla, México	8:00 hrs- 13:00 hrs
Veracruz	04-may-16	Hotel Emporio Veracruz	Paseo del Malecón No.244, Centro, 91709 Veracruz, Ver.	8:00 hrs- 13:00 hrs
Aguascalientes	06-may-16	Hotel Fiesta Americana	Calle Los Laureles S/N, Las Flores, 20000 Aguascalientes, Ags.	8:00 hrs- 13:00 hrs
Culiacán	11-may-16	Microtel Inn & Suites by Wyndham Culiacán	Pedro Infante 2525, Lomas del Boulevard, Congreso del Estado, 80200 Culiacan Sinaloa, Sin	8:00 hrs- 13:00 hrs
Campeche	13-may-16	Hotel GAMMA de Fiesta Inn	Avenida Adolfo Ruiz Cortinez 51, Centro, 24000 Campeche, Camp.	8:00 hrs- 13:00 hrs

contactame@esemanal.mx

## Portenntum con la mira en las ganancias

Alvaro Barriga

- Apoya a sus mayoristas
- Enfoca sus estrategias
- Brinda diferenciadores al canal

**J**orge Figueroa, director comercial de Portenntum, dijo a **eSemanal** que la compañía creció 17% en 2015 y el primer trimestre de este año cerró con un crecimiento de 27%. “Recientemente incorporamos la línea de Anviz, que son controles de acceso y asistencia, así como a Comlit, con una oferta en video porteros”, añadió que actualmente se están dedicando a reforzar a los mayoristas que les han dado la preferencia.

### Fortalezas de Portenntum

- Tiempo de entrega, en el 95% del país en 24 horas
- Dos meses de stock de productos de alta rotación
- Capacitaciones en línea
- Trato preferencial con ejecutivos para cuentas importantes
- Garantías extendidas

Indicó que están reforzando el trabajo con las marcas que distribuyen, pues saben que existen oportunidades que se pueden explotar más y penetrar más mercado, “no queremos desviar la atención, sino reforzar las marcas relativamente nuevas de tres o cuatro años hacia acá”.

Sobre las recomendaciones para el canal para obtener mejores ganancias, el directivo destacó: “Para mí lo principal es poner foco, muchas veces queremos enfocarnos a hacer 12 cosas diferentes y lo que en realidad hacemos es avanzar un poco en todas”. Dejó en claro que en Portenntum lo hacen en dos o tres solamente y de ahí desarrollan estrategias, “eso es lo que no ha dado resultado”. Explicó que la capacitación y estar preparados siempre son importantes para el canal en todo momento.

En ese sentido, la compañía ha sido reconocida por brindar capacitación in house, en las oficinas de sus socios, en sus propias instalaciones o en línea, “podemos capacitar presencial o por web a nuestros socios”.



Jorge Figueroa

“VAMOS A ENFOCARNOS EN APOYAR A LOS MAYORISTAS QUE NOS HAN DADO SU PREFERENCIA EN LAS MARCAS QUE REPRESENTAMOS Y A ENFOCARLOS EN EL INCREMENTO DE NÚMERO DE INTEGRADORES QUE YA MANEJAN EN CADA UNIDAD DE NEGOCIO”:  
JORGE FIGUEROA

### Apoyos al mayorista

De acuerdo con el director, cada mayorista tiene diferentes fortalezas, “lo que hacemos es identificarlas y enfocarnos directamente con ellos, ya sea en sus roadshows, cubrir las sucursales con mayor presencia, ya sea con capacitaciones o si hay algún otro mecanismo de apoyo o discurso que ayude a su área comercial, lo hacemos”.

Por último, invitó al canal a acercarse con los distintos mayoristas y con Portenntum, “somos una empresa abierta en la que detectamos las necesidades y los apoyamos con información puntual para su negocio”, concluyó. ↩



keep reinventing

# Hazlo posible con la Nueva HP DeskJet Ink Advantage **Ultra 2529**

Mayor volumen de impresión y calidad HP a bajo costo.

Con tinta incluida para **4,500** impresiones.

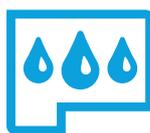
Encuentra desde **\$149** pesos\* los cartuchos con rendimiento de hasta **1,500** páginas cada uno.



[www.hp.com.mx/ultra](http://www.hp.com.mx/ultra)



Sin cambio  
de cabezales



Tintas de alto  
rendimiento



Alta calidad a  
bajo costo

**De venta en Exel**

©2016 HP Development Company, L.P. Todos los derechos reservados. \*El precio de los cartuchos no incluye IVA.



# Toma protesta la mesa directiva Anadic-CETIC 2016-2019



Héctor Cárdenas

Álvaro Barriga

Aracely Ramírez, director y gerente de Ventas en Natonal Soft, respectivamente, así como Martín Corona, director de canales en Lenovo, entre otros.

En la ceremonia de toma de protesta estuvieron presentes:

**Lorenzo Aguilar**, subdirector de industria, comercio y servicios de la Secretaría de Desarrollo Económico del estado de Nuevo León

**Rogelio Garza**, rector de la Universidad Autónoma de Nuevo León (UANL)

**Miguel Tamez**, presidente de Canieti Noreste

**Héctor Cárdenas**, presidente Anadic-CETIC

**Gerardo Villareal**, presidente Anadic-CETIC Monterrey

**Luis Obregón**, presidente saliente de la Anadic-CETIC

El pasado 12 de abril, la mesa directiva que preside Héctor Cárdenas, tomó protesta para el periodo 2016-2019, el evento contó con el respaldo de la industria TIC, directores de fabricantes, mayoristas, representantes del gobierno del estado y del rector de la Universidad Autónoma de Nuevo León (UANL), Rogelio Garza.

**M**onterrey, Nuevo León. Al evento asistieron los presidentes de las distintas delegaciones de Anadic-CETIC, así como algunos directivos como Jorge Figueroa, director comercial de Portenntum, Héctor Silveyra, director de Exel, Juan Luis Tron, director de Tripp Lite México, Farique Cetina y

## Liderazgo

Héctor Cárdenas, presidente de la asociación dijo a **eSemanal**: “Me siento contento, la mesa directiva está entusiasmada y al final lo que necesitamos es gente que venga a aportar energía, porque estos son cargos honorarios sin remuneración y de voluntariado, en los que todos aportamos nuestro tiempo e ideas para tener una mejor industria”. El presidente dijo sentirse bien respaldado, mencionó que la Anadic tiene que retomar las relaciones que se perdieron con gobiernos, cámaras y con educación, “necesitamos acercarnos a esos sectores porque la famosa triple elite debe estar funcionando en todos los sentidos, no puede haber una asociación que se detenga”. Explicó que

actualmente la Anadic tiene una buena relación con CANIETI, clústers y la academia.

En su discurso, Cárdenas solicitó al representante del gobierno del estado de Nuevo León, que parte de la inversión en servicios y tecnología fueran para empresas de la asociación, por lo que aseguró que el siguiente paso será acercarse a ellos para conseguirlo. “El objetivo es replicar esta estrategia en otros estados, si se requiere que el representante de la presidencia de Anadic esté donde sea necesario para apoyar a los agremiados, así será”. Resaltó que con ello buscan impulsar a todas las asociaciones del país. Comentó que el rector le sugirió tener un acuerdo de colaboración entre la UANL y la Anadic nacional y con la de Monterrey. “Eso me dejó sorprendido porque vio una gran fortaleza en el gremio, con socios comprometidos”, indicó.

**“ME SIENTO COMPROMETIDO CON TODOS LOS ASOCIADOS QUE SON MI RAZÓN DE SER, ASÍ COMO CON LOS MAYORISTAS Y FABRICANTES”: HÉCTOR CÁRDENAS**

### Más valor a la membresía

Cárdenas dijo que se pusieron la meta de ir por 200 socios más este año, que se sumen a los 600 que ya están inscritos en todo el país; para lograrlo, mencionó que tienen que estructurar bien lo que son, quiénes son, dónde están y sobre todo, tener un catálogo de las soluciones que pueden integrar y los beneficios que aportan.

“Debemos tener más networking entre nosotros, convenios de colaboración; hoy por hoy se están viendo los frutos, hice un convenio con CANIETI noreste y nacional, para que los beneficios de una cámara y una asociación se puedan conjugar y ofrecer a través de los mismo socios de Anadic y viceversa, ya se empiezan a ver resultados y tenemos que difundirlos para que los prospectos de empresarios nuevos entiendan la dinámica y se sumen a este proyecto”. Añadió que están buscando que se agreguen empresarios jóvenes, pues quieren entender los nuevos modelos de negocio que vienen, distintos a los que estamos acostumbrados. “Es el momento de entenderlos y sumarlos para aprovechar su energía y aportarles también nuestra experiencia”.

### Junta de presidentes

A la par de la toma de protesta, se realizó la junta de presidentes de la asociación, quienes tuvieron la oportunidad de participar en talleres, conferencias de innovación, pláticas de motivación, liderazgo para me-



jorar sus negocios. Al respecto, Héctor Cárdenas dejó en claro que toda la información será enviada a todos los agremiados, pues no quieren repetir la historia de que solo se quedaba en ciertos presidentes, “todo va ir para todos, somos facilitadores para todos nuestros socios”.

Sobre el tradicional congreso nacional de distribuidores, explicó que seguramente se realizará entre octubre y noviembre, aunque todavía no hay nada concreto, pues quieren trabajar en un formato distinto a lo que se ha presentado anteriormente. “Queremos darle un tono de innovación”.

El directivo comentó: “actualmente la Anadic está fortalecida, hay una renovación, queremos que los empresarios nuevos de tecnología y que nunca se han acercado nos den la oportunidad de que escuchen la propuesta de valor que tenemos y nos reciban, para que sepan cómo trabajamos para ellos y mejoren su relación con su entorno de negocio”.

Para los socios también disponen de cursos de alta dirección, liderazgo, así como para ejecutivos de ventas y operativos, afirmó que trabajarán con mayoristas como CompuSoluciones que tiene un área de consultoría para empresas de tecnología, “eso lo hacen para que ellos tengan mejores clientes porque de esa manera les va a ir mejor”, concluyó. [↙](#)



Mark Kao

- EN EL MARCO DEL ANIVERSARIO DE LA DIVISIÓN REPUBLIC OF GAMERS (ROG) DENTRO DEL FABRICANTE, ÉSTE APROVECHÓ PARA PRESENTAR SU PORTAFOLIO AL RESPECTO Y ALTERNATIVAS DE NEGOCIO PARA LOS CANALES.

## 10 años con ROG y más planes con **ASUS**

Victor Chávez

“ Hace una década la firma entendió que hay un mercado gamer con un perfil muy particular. Desde entonces proveemos productos específicamente pensados, diseñados y fabricados para este nicho”, mencionó Mark Kao, director general OPBG Asus México. El evento, el cual se replicó en Mérida, Guadalajara y Monterrey, tuvo como objetivo consolidar el mensaje que este nicho está tomando cada vez mayor fuerza en el país. Si bien hace años pensar en este rubro era referirse a consolas, en la actualidad se trata de PCs. Asus es la punta de lanza de la oferta pues trabaja de la mano con socios de procesadores, memorias, chasis, etcétera, con lo que la firma está más avocada a hacer propuestas nuevas e integrales, además de educar y evangelizar sobre todo el universo existente. El gamer es muy conocedor, se profesionaliza cada vez más en su nicho, cuida más los detalles y es un consumidor muy exigente. Kao señaló: “Tenemos que educar en dos sentidos: al usuario final que demanda este tipo de

productos para facilitarles la solución más adecuada a cada una de sus necesidades y por otro lado, al canal, para que sepan bien con cuales armas cuentan hoy y generen mayor margen de utilidad, beneficios y recursos para más negocios”.

### Estrecho

El gamer se relaciona directamente con ensamble, el mismo que hace 15 o 20 años estaba en auge, según Kao, y aunque no se puede negar que está cambiando, haciéndose más pequeño y móvil, Asus pretende seguir abasteciendo de innovación al ensamble tradicional, el cual tiene mucha oportunidad en México, porque la gente todavía está acostumbrada a ver una cara, a que le recomienden y le muestren la tecnología, por eso sigue siendo el canal más importante para la firma.

“Vamos a acercarle herramientas y soporte a estos asociados, porque la idea no es vender sólo un producto sino la experiencia de usuario, que haga un vínculo con el cliente final para hacer un diferenciador”, dijo el entrevistado.

### Aliados

Durante el encuentro, estuvieron presentes aliados representativos de esta industria, cada uno con su línea de productos pero con una tendencia en común: ir al mercado gamer y al entusiasta.

“Hacemos sinergia con Intel, Adata, NZXT, porque todas las PCs tienen procesador, memoria, almacenamiento y van dentro de un chasis; todo lo demás lo provee Asus. Queremos traer una solución integral y que el usuario no piense que sólo lo puede conseguir trayéndolo de otro país, en México hay producto, servicio, gente capacitada para atenderlo, garantías y lo último en tecnología en cada componente”, señaló Kao.

### A la par

Por otro lado, Asus OPBG significa Open Platform Business Group, por lo que cuentan con más soluciones además de gamer como: tarjetas madre, VGA, monitores, etcétera; soluciones de ensamble en general y del sector entusiasta, todo en venta mediante el distribuidor.

“Propuestas de monitores para profesionales como arquitectos, médicos; PCs de plataforma pequeñas dirigidas a escuelas o centros educativos. Accesorios para oficina y uso diario. Además que presentamos opciones en servidores Hi Performance Computing, Workstation, y soluciones de redes inalámbricas, entre otros”, abundó el directivo. 

### Nuevos horizontes

Asimismo, la marca está presente en el mercado industrial, en donde si bien, Asus no hace soluciones al 100%, saben que con algunas pequeñas modificaciones a sus productos, pueden cubrir un espectro grande ahí, donde hay oportunidades en cajeros automáticos, karaokes y en todo lo que lleve cómputo.

“Esto es nuevo dentro de Asus. La idea es mostrar que hay otros mercados que se pueden abordar: tarjetas madre adaptadas a 4 puertos en serie, con opciones de protección contra agua y polvo o con muchas salidas de video para videovigilancia, entre una infinidad más de alternativas”, dijo Kao. Incluso traen soluciones con base en Google Chrome, ideales para digital signage, kioscos, restaurantes; para realizar un mercado adicional a lo que ya tienen los canales, que conozcan oportunidades más allá del mercado tradicional de PCs.

### LA OTRA CARA ASUS

Por otro lado, la firma también llevó a cabo la presentación de su gama de cómputo para este back to school, con aproximadamente 18 equipos de los diferentes modelos: EeeBook, Zenbook, Transformer Book, Serie X y Republic of Gamers (ROG).

Serie Eebook  
VivoBook E402SA  
VivoBook Flip TP501

Serie X  
X540  
X555DG  
X456

Serie Zenbook  
Ultrabook Zenbook UX305CA  
ZenBook UX360CA

# Fabricantes

Republic Of Gamers  
ROG G501  
ROG GL502VT  
ROG G752VY  
ROG GL552

ASUS Transformer Book  
TransformerBook T100HA  
VivoBook Flip TP301  
VivoBook Flip TP201

-Zen AiO Pro Series  
Vivo AiO  
All-in-One Z240ICGT  
Vivo AiO V230ICUK

De la comercialización, Edgar Almazán, gerente de producto de notebooks en Asus México, mencionó que todo está disponible para el canal, sólo con alguna diferenciación en configuraciones de los modelos que van directos al retail. Con quienes anteriormente hicieron trabajo de posicionamiento de procesadores Pentium y Celeron, por lo que en este ciclo también crecerán con los socios las propuestas con Core i3, 5 y 7.

Además de continuar con el programa de Asus Gold Partner, asociados con punto de venta, plaza de la computación o retailer especializado. Quienes también podrán adquirir los equipos mediante ASI Partner, CT Internacional, CVA, Exel del Norte, Ingram Micro, y PCH.



## DURANTE EL EVENTO DE ROG PRESENTARON:

Monitor PG279Q de 27 pulgadas con resolución 2K.  
Tarjeta gráfica Matrix GTX 980Ti.  
Tarjeta madre Maximus Fórmula VIII.  
Un router RT-AC 88U

## Mayoristas

ASI México, CT Internacional, Ingram Micro y PCH. Submayoreo con AEM, SASA, Unicom, Dicotech, entre otros.



# EXP<sup>®</sup> SEGURIDAD MEXICO

Impulsado por: 

## La Dimensión Tecnológica e Innovadora en Seguridad

**Abril 26-28, 2016**  
Ciudad de México  
Centro Banamex

**450 expositores** mostrando  
todas las **soluciones**  
y **tendencias** de seguridad  
bajo un mismo techo

- Más de 2,500 m<sup>2</sup> dedicados al **PABELLÓN DE FUERZAS DEL ORDEN** ubicado en la sala A.
- **VI CONFERENCIA INTERNACIONAL PARA LA ADMINISTRACIÓN DE FUERZAS DEL ORDEN**
- **CATÁLOGO DE BIENES PARA SEGURIDAD PÚBLICA.**
- **II FORO DE SEGURIDAD:** "Construyendo un vínculo de conocimiento entre los profesionales de Seguridad"
- **GUÍA DE NUEVOS PRODUCTOS**

**REGÍSTRESE PARA ASISTIR EN:**  
[www.exposeguridadmexico.com](http://www.exposeguridadmexico.com)

### Patrocinadores Corporativos



### Patrocinadores Fundadores



### Con el apoyo de



Portada



Aremi Jacome

# Vientos de cambio con **Daisytek**

Victor Chávez



• LA FIRMA ESTÁ TRABAJANDO EN MODIFICACIONES INTERNAS Y EXTERNAS, LO QUE LLEVARÁ A ATENDER DE MEJOR MANERA A LOS CANALES PARA QUE ÉSTOS TENGAN MEJORES NEGOCIOS.

**A** finales del año pasado, el mayorista anunció la salida de Ricardo Hernández en la dirección general y la llegada de Aremi Jacome en la misma posición, con ello, comenzó una etapa de cambios que no sólo tocan al personal de la empresa, sino a los socios y marcas que trabajan con ella, tomando en cuenta que se dio continuidad a mucho del trabajo hecho por el anterior dirigente.

“Cerramos el año pasado logrando los objetivos de la compañía de acuerdo a lo que dejó mi antecesor, y eso se logró gracias a la confianza que depositaron los socios y las marcas aliadas durante este periodo”, señaló Jacome.

Para la entrevistada esa fue la clave, porque continuaron con la inercia que traían, aunado a las nuevas ideas de este equipo de trabajo con los gerentes, con la incorporación de David Gatica en la dirección de ventas, quien se incorporó en agosto del año pasado para tener una atención mucho más puntual hacia los socios; movimientos que los resellers han tomado de buena manera.

### Rumbo

“Hemos visto más áreas de oportunidad dónde crecer, no sólo en cuanto a soluciones. En este año nos estamos enfocando al desarrollo del personal como punta de lanza, al servicio que podemos otorgar, pero desde el ámbito personal como el profesional. Porque no es una capacitación de uno o dos días y se acabó, estamos haciéndolo de forma integral, lo cual se comenzó formalmente desde nuestro kick off en febrero pasado”, abundó la directora general.

Esta iniciativa va desde las entrañas del mayorista, enfocada a dar el servicio al cliente con una mejora continua y aunque es una estrategia que ya venían realizando como grupo, Jacome aseguró que pueden dar más y ofrecer mejores beneficios para los clientes.

“Para ello, hicimos una encuesta externa de cómo nos percibían nuestros asociados, y aunque fueron respues-

tas positivas, nos alentó a ir por más, por conseguir la excelencia. Lo que quiere decir que lo que hacemos bien es perfectible”, dijo.

Es un proceso de capacitación anual, con seguimiento de productividad, de procesos, todo en aras de dar continuidad en el servicio. Además, están implementando nuevas herramientas para esa mejoría, en la que la actitud interna es clave y ha sido positiva por parte de los empleados.

### Panorama

Daisytek sigue en la búsqueda de nuevas alternativas para robustecer su gama de productos y servicios, pero sin descuidar el trabajo con las marcas ya existentes en su portafolio.

Por ejemplo, con firmas como Linksys están desarrollando ese nicho, sobre todo el que se dirige a small business. Con Oki Data, buscan incentivar y abordar de mejor manera el segmento de gobierno, además de focalizar opciones hacia corporativo.

Con Targus siguen el trabajo de posicionamiento en el canal, el cual ya tiene muchos adelantos, ahora la gente los percibe pues tienen catálogos especiales para los clientes, haciéndoles trajes a la medida. Con Western Digital es el mismo caso.

“Estamos robusteciendo el trabajo y la oferta con las marcas, segmentando de mejor manera a los clientes para detectar sus necesidades y darles tanto el servicio como el precio y la calidad que

demandan”, compartió Jacome. Esto va de la mano con el desarrollo interno que están implementando, para que el conocimiento caiga como cascada hasta que el canal sepa cómo vender cada producto y ser más rentables. Eso se complementará este año con capacitaciones integrales con todas las marcas. Integrando varias de ellas, que sus propuestas hagan sentido y hacer entrenamientos como una solución completa.

A la par, quieren entrenar en temas puntuales en las oficinas de Daisytek, donde podrán fungir como una especie de centro de capacitación de cada marca, lo cual les reduce costos y ofrecen un lugar cómodo para llevar a cabo los objetivos. La propuesta estará lista para el este semestre del año.

**“ESPERO QUE LOS CANALES NOS SIGAN DANDO SU VOTO DE CONFIANZA PORQUE TRABAJAMOS MUCHO EN DARLES LO QUE SE MERECE Y SEGUIR MEJORANDO EN ATENCIÓN Y LOGÍSTICA, CON MONITOREO Y MÁS ACERCAMIENTO”:** AREMI JACOME

## Labores

A decir de la entrevistada, están saliendo a visitar clientes con mayor frecuencia, algo que les hacía falta en el pasado, el tener mucho más contacto con el canal.

Para muestra es que ya están en la promoción para llevar a algunos partners a la Eurocopa 2016, a donde invitan a los clientes que realmente trabajan de la mano con el mayorista, los que tienen un compromiso grande y lealtad, lo que representa un agradecimiento a la confianza depositada en ellos.

Además, habrá convención Daisytek con fecha tentativa en septiembre, lo que es relevante para la firma, pues anteriormente se turnaban esas actividades, es decir, un año hacían un viaje a

un magno evento y otro realizaban el congreso y hoy, eso también cambiará.

Del encuentro, Jacome adelantó que quieren organizar otro tipo de convención de lo que venían haciendo, con modificaciones en la estructura del mismo. Para comenzar, serán los canales de perfil medio los invitados, el cual es un sector que también es muy importante para el mayorista en su comercialización y muchas veces los dejaban de lado por no ser los que compran en grandes volúmenes o proyectos.

Con este esfuerzo, Daisytek quiere demostrar que toda su base de asociados tiene la misma relevancia. Pues están realizando dos grandes inversiones para que todos tengan participación y se benefician.

## Foco

“Siempre habrá clientes que son cautivos y están contigo, también están los que van y regresan, estos últimos serán parte del trabajo que estamos realizando tanto de mercadotecnia como ventas gracias al monitoreo, para saber las razones del alejamiento, si fue por maltrato, desatención o algo referente al stock, productos o marcas. Es algo que durante todo el año se quedará fijo”, abundó la directora general.

Asimismo, están depurando y limpiando la base de datos del mayorista para segmentar a los clientes, como otro objetivo del trabajo con los asociados. Donde además de los ejecutivos, las sucursales tendrán la labor de desarrollar mediante programas de entrenamiento y desarrollo corporativo a sus partners.

A propósito de las filiales, también vivirán algunos cambios, pues la intención es que tengan más foco en proyectos que hagan sentido en cada localidad donde se encuentran; para reforzar esto, la firma ya cuenta con un gerente de sucursales quien estará visitándolas y poniendo atención en lo que pasa para cubrir las necesidades de cada una.

Por el momento, el plan es robustecerlas antes de pensar en un tema de expansión física, pues Jacome cree que tienen buena cobertura desde Ciudad de México, Guadalajara, Puebla, Monterrey y Villahermosa.

Sin embargo, sí está considerado adecuar las instalaciones de acuerdo al tipo y demanda que hay en determinada filial, tomando en cuanto cada perfil de canales, por ejemplo, desde Puebla se puede crecer más el almacén y mejorar la logística para atender estados aledaños como Oaxaca o Veracruz, por ejemplo.

“Para los socios, seguimos con los créditos que ya otor-

gamos, para lo cual estamos trabajando en aplicar nuevos modelos con el apoyo de las marcas, así darles más opciones de financiamiento y alcanzar cada vez más soluciones integrales, completas y de mayor valor al usuario final”, mencionó la directiva.

### Colofón

La firma está consciente que la situación actual es complicada y no sólo por lo que pasa al interior del país, sino por los sucesos a nivel mundial que repercuten en temas comerciales y por ser un mercado emergente, sin embargo, no es algo totalmente nuevo pues la industria ya se ha levantado anteriormente, sorteando los problemas.

“Porque además, hemos aprendido de cada una de esas situaciones. La fortaleza que tenemos como mayorista en la cadena de distribución, es que somos los brazos de los fabricantes que representamos y llegamos a puntos que ellos no pueden alcanzar con tanta facilidad y firmeza ante la adversidad”, concluyó Jacome. ↩

### Banderazo de salida

El kick off de la marca se realizó en febrero, por primera vez se incluyó a toda la empresa; porque es costumbre que se hiciera con directivos e incluso asociados comerciales solamente. “Ahora que fue con todos, podemos alinear objetivos, mostrar hacia dónde va la compañía, presentando todas y cada una de las iniciativas”, dijo la entrevistada. Para ella, estas acciones son básicas, se crean compromisos al tomar en cuenta a toda la plantilla, pues son el engrane de lo que la directora general quiere crear con su dirección: una familia Daisytek.

“Al final todo va dirigido en beneficio del canal. Nos estamos comprometiendo a una mejora continua para que ellos sean más eficientes cuando vayan al mercado”, señaló.





Helmuth Cepeda

## Microsoft se acerca más a los emprendedores

Victor Chávez

De la mano de Lenovo, realizó un encuentro donde el objetivo fue romper paradigmas en cuanto a la adopción tecnológica por parte de este segmento.

**E**l encuentro se tituló “Acelera tu negocio”, el cual es un esfuerzo a nivel global que se realiza con el fabricante y es paralelo en la región, en los países de mayor relevancia en América Latina. La iniciativa busca darle argumentos al pequeño emprendedor o PyME para que vea como inversión la tecnología, como un habilitador y acelerador para su negocio, además de desmitificar temas como el alto costo, el difícil acceso y el desconocimiento de la innovación de las mismas.

“Y este tipo de foros los acerca a la innovación y rompe esos paradigmas, mostrándoles todo lo contrario y tomando ejemplos como el ‘Hoy no circula’, donde la tecnología puede habilitar a los ejecutivos, facilitar el trabajo remoto y otras tendencias de movilidad, para que las organizaciones se vuelvan más productivas”, mencionó Helmuth Cepeda, director de Small and Midmarket Solution and Partners en Microsoft México.

Para el entrevistado, es una labor constante para romper con lo establecido. Hoy la tecnología está en un modelo de costos que cualquier organización puede acceder, a través de esquemas de suscripción como un servicio lo que evita grandes inversiones y otros problemas como la gestión, además que hay beneficios como la renovación y actualizaciones automáticas.

Aumentando o disminuyendo suscripciones como el negocio lo vaya requiriendo, evitando la irregularidad o piratería, además de la vulnerabilidad en ataques lo que significa hasta 20 veces más gasto de lo que puede adquirir de manera formal, un producto original.

### El medio

“No hay mejor forma de llevar la tecnología a este segmento sino es por medio de canales. La evolución de los mismos ha sido una labor dura e impresionante por la velocidad en la que se ha hecho”, abundó Cepeda.

Según el vocero, la mejor manera de aprovechar la nube y las nuevas tecnologías es con el concepto de servicios administrados, porque los asociados que están desarrollando sus modelos de comercialización hacia allá, tienen asegurada una

participación sólida en el mercado en los próximos años.

“Hay una combinación de soluciones, porque al cliente le interesan los resultados, la garantía en el accionar de los servicios, y que sus ejecutivos obtengan lo más reciente sin que esto represente una carga”, aseguró.

En México, Microsoft observa una oportunidad grande; la firma cuenta hoy con un ecosistema de 7 mil socios de negocio registrados en Microsoft Partner Network y más de 2500 ya están comercializando servicios en la nube, un 20% de éstos, han construido un pilar sobre esa oferta, lo que significa que trabajar en el modelo tradicional sigue siendo una opción para muchos, por lo que hay que motivar al cambio.

A la par, el rol del mayorista también ha sufrido una metamorfosis. La firma cuenta con un modelo de Cloud Service Provider, en el cual, esta figura crea un market place para el reseller, donde éstos ponen las órdenes y bajo esquemas de auto-aprovisionamiento se genera la comercialización de cada producto y/o servicio.

“Seguimos con el esquema de bodega, inventarios, etcétera, porque para ciertos perfiles debe seguir vigente, pero la opción antes señalada, es la nueva generación de la extensión de servicios integrados”, dijo el entrevistado. [↩](#)

# NUNCA PIERDA DATOS DE VIDEO



Pivot3 protege los datos de más de un millón de cámaras alrededor del mundo, entregando una infraestructura de monitoreo de video de clase empresarial, simple, escalable y altamente resistente. Y ahora, las organizaciones con aplicaciones de monitoreo de tamaño mediano y distribuidas remotamente, pueden tener los mismos beneficios con Edge Protect, la última solución combinada de servidor y almacenamiento de Pivot3.

Sin importar el tamaño o las necesidades de su negocio usted puede confiar en Pivot3.

Pivot 

VISÍTENOS EN EXPO SEGURIDAD MÉXICO EN EL STAND # 3247

PARA SABER MÁS INGRESE A [WWW.PIVOT3.COM](http://WWW.PIVOT3.COM)



Farique Cetina

## Desarrollo del canal, importante para **National Soft**

Alvaro Barriga

• EN 2015 LA COMPAÑÍA CERRÓ CON CRECIMIENTOS DE 43% EN UN AÑO EN EL QUE LA ECONOMÍA APENAS SUPERÓ EL 2.3. “SABEMOS QUE EL DESARROLLO DEL SOFTWARE EN MÉXICO ESTÁ CRECIENDO Y NOSOTROS SOMOS UNA MUESTRA DE ELLO, LOGRAMOS MEJORAR A NUESTROS CANALES, ESPECIALIZAMOS A MUCHOS DISTRIBUIDORES QUE SE DEDICAN A LA VENTA DE NUESTRO PRODUCTO”, AFIRMÓ FARIQUE CETINA, DIRECTOR DE NATIONAL SOFT.

**P**ara la firma, las expectativas para 2016 son altas y en el primer trimestre ya lograron crecer arriba del 40%, todo liderado por su producto estrella: ‘Soft Restaurant’, “es por el que nos conoce la gente y nos posiciona en el mercado, en México y algunos países del centro y Sudamérica, como Costa Rica, Colombia, Uruguay, Chile, Perú y otros más”.

La segunda línea de productos más importante es el de control de asistencia “On the Minute”, que a diferencia del producto genérico, el director resaltó que es especializado para el mercado mexicano para control de asistencias, además tiene pre nómina o nómina básica, enfocado al sector PyME, para que puedan timbrar como lo marca la Ley. También cuenta con otras líneas más específicas de software para hoteles pequeños, ejecutivos, moteles, etcétera, los cuales no requieren un ERP y que ayuda a su operación. Otro es factura electrónica en la nube y puede ser contratado por Internet y con dispositivos móviles.

### Canal

Cualquier distribuidor de cómputo puede implementar las soluciones de la marca, siempre y cuando tome las capacitaciones que proporcionan, “solo hace falta que conozcan nuestro producto y las mejores prácticas del mercado”.

Cetina destacó que además de trabajar con canales también comercializan de manera directa con los que venden soluciones especializadas.

“EL ENFOQUE CON NUESTRO CANAL SIEMPRE HA SIDO PROFESIONALIZARLOS PARA QUE NO SEAN SOLAMENTE COMERCIALIZADORES SINO EMPRESARIOS Y CONSULTORES DE TECNOLOGÍA”: FARIQUE CETINA

Los mayoristas de National Soft son: CT, CVA, Ingram Micro, Intcomex, Bluestar, entre otros.

Sobre capacitaciones, el entrevistado resaltó que disponen de cursos webinars, puntos de encuentro que son los eventos en los que participan con los mayoristas como road shows, congresos de marcas aliadas o los que organizan de manera directa y talleres.

También brindan acompañamiento, seguimiento y desarrollo, como beneficios que ofrecen a los canales que trabajan con la marca.

Por último, Farique Cetina declaró: “El sector restaurantero de México es muy dinámico y es uno de los de mayor crecimiento, que más unidades de negocio tienen, y más empleos generan, es un segmento que debe ser atendido de manera profesional, por lo que los canales interesados deben ofrecer soluciones, con servicios que se cotizan mejor a través de una solución integral”. Resaltó que disponen de gerentes de cuentas con los mayoristas, así como capacitaciones durante todo el año. 

# ISB SOLA BASIC®

...en protección, tu única opción

**no break**  
con regulador integrado



## XRN-21-801

Tiempo de respaldo hasta **70 minutos**

Capacidad nominal: 800 VA

Tensión nominal: 127 V~1 fase 60 Hz

Regulador electrónico: integrado

- Pantalla LCD indicadora del modo de operación
- 8 contactos polarizados tipo NEMA 5 - 15R
- Conectores telefónicos RJ11 + conector USB

## XRN-21-481

Tiempo de respaldo hasta **40 minutos**

Capacidad nominal: 480 VA

Tensión nominal: 127 V~1 fase 60 Hz

Regulador electrónico: integrado

- Pantalla LCD indicadora del modo de operación
- 8 contactos polarizados tipo NEMA 5 - 15R
- Conectores telefónicos RJ11 + conector USB

SOLA BASIC  
**60** años  
fabricando  
con calidad

@Sola\_Basic SolaBasicOficial  
[www.isbmex.com](http://www.isbmex.com)



Empresa con más de 60 años de experiencia en el diseño, fabricación y comercialización de reguladores de voltaje, soportes de energía, balastos, iluminación LED arquitectónica, comercial y pública.

**INGRAM** MICRO

**INTCOMEX** MEXICO

**cva**

**APOLO-TEC**  
Tu mejor opción en materia de cómputo

**SISTEMAS APLICADOS**

**AEM**

**PLC HARDWARE**  
MAYORISTA DE COMPUTO

**calcom**

**DC Mayorista**  
[www.dc.com.mx](http://www.dc.com.mx)

**GT COMPUTADORAS Y TECNOLOGÍA**

**EXEL**

**tonivisa**  
TU SOCIO DE NEGOCIOS

**CDC Group**

# Integradores

Facebook/esemanal

# Cogeco Peer 1 espera alta demanda luego de abrir PoP

Brenda Azcarategui



Kevin Paolino

José Santos

Es ésta una empresa que realiza hosting administrado, servicios de nube, colocación de equipos dentro de su centro de datos y conectividad, la cual encontró oportunidad de expansión en México, por lo que hoy ha decidido contar con un punto de presencia en la región para alcanzar su objetivo.

La firma aseguró que este proyecto nace de su interés de crecer en México, ya que aquí lo han hecho más que en el resto de Latinoamérica. “Tenemos clientes desde hace 10 años, pero no habíamos tenido un enfoque para llegar al país directamente por lo que hablamos con nuestros socios y clientes y nos pidieron traer la red directamente a México”. Con lo anterior, José Santos, director de Latinoamérica en Cogeco Peer 1, aseguró que ésta precisión les ofrece a los clientes mayor seguridad al tener acceso a sus servidores (en Estados Unidos) sin tener que pasar por terceros, además de que agrega velocidad.

“Una de las ventajas más grandes que tenemos es que somos un network privado y el tráfico es controlado por nosotros, así que no tienen que irse al Internet, ni a networks públicos”, comentó Santos referente a las ventajas que ofrece la marca. El directivo destacó: “hemos crecido porque nuestra infraestructura es de clase mundial, está certificada, además nos distinguimos por nuestro servicio al cliente”.

Con este punto local la empresa proyecta crecer un 23%: “el mercado del hosting depende de los segmentos y de los servicios en la nube y de modo global crece 25% de modo anual y en México esperamos este crecimiento debido a este nuevo punto. Ya que ahora contamos con respaldo y soporte en español”, aseguró Kevin Paolino VP, y gerente general.

La compañía ya cuenta con un aproximado de 115 clientes de distintas industrias provenientes principalmente de eCommerce, servicios financieros y turismo, así como también en facturación electrónica, de los cuales la mayoría utiliza servicios de hospedaje manejado y de nube.

## Modelo comercial

El esquema comercial de la compañía es mixto, así que trabajan tanto de modo directo como con dos tipos distintos de socios que son:

- Referidos: como agencias que ofrecen servicios de marketing y ofrecen el hosting con esta marca, quienes obtienen una comisión.
- Revendedores: son integradores y desarrolladores de sistemas que construyen las plataformas para sus clientes y usan el centro de datos de la forma, pero son ellos quienes dan soporte técnico, por lo que su formación se basa en que tengan la capacidad para hacerlo.

La empresa agregó que en ninguno de los casos deben de cumplir con cuotas para pertenecer a su programa. “

Los apoyamos con entrenamiento, ayuda técnica y fondos de marketing y eso lo trabajamos directo con cada canal para ofrecerles un plan acorde a lo que requieren”, explicó Santos.

Actualmente ya trabajan con 15 canales, “la idea es crecer de 15 a 25 canales dentro de seis y ocho meses y ofrecer más respaldo a los existentes”. Asimismo también ya existe un ejecutivo en el país, con el que podrán trabajar los canales mexicanos. En las próximas fechas se anunciarán eventos para darse a conocer entre los partners. Por último, Santos agregó: “tenemos la ventaja de ser una empresa grande, ya que tenemos 48mil Km de fibra 50 puntos de presencia y 31 centros de datos”. ↩



## ZEBRA TECHNOLOGIES TIENE LA SOLUCIÓN PARA VOLVER EFICIENTE SU NEGOCIO

Gracias a nuestro amplio portafolio de productos, brindamos soluciones de inicio a fin que permiten a las empresas conocer su inventario, dónde y en qué condición están sus recursos, almacenar esta información en la nube y tomar decisiones de manera inmediata.



### ZEBRA ONECARE

Pólizas de Servicio y Soporte para mantenimiento, que permiten resolver de manera rápida y efectiva cualquier eventualidad o accidente que pudiera presentarse en sus equipos.

la.contactme@zebra.com |  
01 55 4160 7914 | [www.zebra.com](http://www.zebra.com)

 [facebook.com/ZebraTechnologiesLatAm](https://facebook.com/ZebraTechnologiesLatAm)

 [twitter.com/ZebraLatAm](https://twitter.com/ZebraLatAm)

 [youtube.com/user/ZebraTechnologies](https://youtube.com/user/ZebraTechnologies)



ZQ500



ET55



ET50



AP 7522



CONSUMIBLES



ZXP3

## El Torneo de golf Ingram Micro 2016 vuelve a cumplir

Victor Chávez

El mayorista realizó la décima sexta edición de su torneo de golf, donde convivieron ejecutivos de la firma, directivos de las marcas de su portafolio y asociados.

**E**l objetivo de cada año, además de pasar un momento de esparcimiento entre distribuidor, fabricantes y canales, es estrechar relaciones para hacer negocios más duraderos, lo que al parecer se vio reflejado en la asistencia de este año, pues registraron un record con más de 113 jugadores, cuando en pasadas ediciones no eran más de 100.

“A la par, tuvimos la participación de 36 patrocinadores y ya logramos incluir a sponsors que no necesariamente pertenecen al ámbito de la tecnología, y que típicamente participan en otros torneos de este tipo y esta vez, por el perfil de los asistentes, estuvieron interesados en promover sus productos y servicios”, resaltó Luis Férrez, director general de Ingram Micro México. En cuanto a la tienda, se complementaron los premios por solicitud de los mismos jugadores con otro tipo de productos, además de los clásicos de golf, más artículos de-



Luis Férrez

portivos, otros más dirigidos al sexo femenino, todos canjeables una vez finalizado el encuentro.

Asimismo, antes de las actividades se realizó una clínica de golf, con asistencia de 15 participantes, lo que garantiza que el siguiente año habrá más jugadores porque ya probaron lo que es este deporte y podrán entusiasmarse, según cree el entrevistado.

### Mix Lo que viene

“Tenemos el record de direcciones generales de las marcas participando en este torneo y no sólo vinieron porque les gusta el golf, sino para conocer diferentes VARs y otras oportunidades, lo que al final es parte del objetivo del encuentro: tener una mezcla en cada equipo, estrechar lazos y comenzar una relación de negocios”, dijo Férez.

“Incluso participantes de alta dirección de los fabricantes ya están jugando aquí y es porque hemos ganado relevancia dentro de algunos de ellos, con los que típicamente no éramos tan importantes y gracias a las iniciativas de valor y telecomunicaciones, por ejemplo, eso ha cambiado”, indicó.

También resaltó, que se dio mucho espacio a la participación de las mujeres, pues en esta ocasión fueron cerca de 10 participantes de este género, lo que refleja la creciente afición de las féminas por este deporte.

### Lo que viene

El 11 de mayo se inicia el Summit de Valor en Cancún, el primero que se realiza a nivel regional por parte de Ingram, y donde van a juntar al área de captura de datos y POS con valor. Esperan alrededor de 600 personas, lo que es representativo si se toma en cuenta que este tipo de segmentos suelen ser mercados más reducidos, pero eso también es reflejo del interés de los resellers por robustecer su portafolio.

Después vienen otros eventos como la Eurocopa, donde las campañas ya están corriendo con las diferentes marcas para dar paso a la convención. Mientras, van a realizar giras “Un día con Ingram Micro”, donde visitarán cinco ciudades para mostrar lo que ofrecen hoy como empresa, ya que en muchos casos, y como ha notado Férez, los resellers no saben todas las propuestas

de valor que tienen, los servicios pre venta y post venta, las nuevas marcas, los servicios financieros o alianzas con instituciones como Nafinsa, etcétera.

### Mudanzas

Finalmente, la firma abrirá una nueva bodega en mayo con 12 mil metros cuadrados, del mismo tamaño del centro de distribución en Azcapotzalco, pero ubicada en Cuautitlán, desde donde se distribuirá el negocio de retail, movilidad y servicios logísticos como parte de la estrategia de la compañía para liberar espacio en el actual centro y ponerle allí más foco al core y a las soluciones de valor. Además, están planeando que para las estrategias de gaming, digital signage y seguridad física, van a colocar salas con toda la tecnología e integración de esas soluciones que no sólo serán demo sino de capacitación integrales. ↩

#### GANADORES

##### Categoría A

-Primer lugar  
Jesús González  
-Segundo lugar  
Antonio Sandoval  
-Tercer lugar  
Manuel Sáenz

##### Categoría B

-Primer lugar  
Germán Pajares  
-Segundo lugar  
Oscar Treviño  
-Tercer lugar  
Juan Luis Tron

# Productos

## TC8000 de Zebra Technologies



Computadora móvil, cargada con características que ofrecen realizar los procesos de manera eficiente, ahorrando hasta una hora/hombre al incrementar la productividad.

### Descripción

El diseño angular de la pantalla evita la necesidad de inclinar el equipo para realizar el escaneo del código de barras. Asimismo, su teclado virtual permite que la escritura sea 40% más rápida y reduce el margen de error hasta en un 60% comparado con los teclados normales.

### Características

- Pantalla táctil
  - Cuerpo ergonómico
  - Línea de visión directa
  - Permite reducir el movimiento de la muñeca del usuario en un 55%
  - 33% más ligero que los equipos tradicionales
- [contactame@esemanal.mx](mailto:contactame@esemanal.mx)

## Axis P5624-EPTZ

Cámara de alta definición para interiores con zoom óptico de 18x. Cuenta con movimiento continuo de 360° sin tope mecánico para el seguimiento de un objeto, amplio rango dinámico para una calidad de imagen en condiciones de iluminación variable, entre otras capacidades.

### Características

- Resolución HDTV a 720p
- Funcionalidad día/noche
- Amplio Rango Dinámico (WDR) – Captura Forense
- Tecnología Zipstream
- Garantía de 3 años

### Disponibilidad

Anixter, Grupo Dice, Inalarm, ScanSource y Unisol.  
[ventas-lat@axis.com](mailto:ventas-lat@axis.com)



## AiO 15E2 EloTouch

Terminal punto de venta formato wide screen. Para entornos de hospitalidad y comerciales.

### Descripción

Permite ajustarse en la parte superior de un cajón de dinero, a una pared o poste montado en función de las necesidades de instalación. Robusto y compacto, sin ventilador. Ofrece conexiones ocultas a la vista en la bahía de E / S, que ofrece un aspecto limpio y evita la desconexión accidental.

### Características

- Pantalla táctil de 15 pulgadas
- Procesador de doble núcleo Intel Celeron
- Hasta 4 GB de RAM y 320 GB de almacenamiento
- Garantía de 3 años

### Disponibilidad

Scansource México, Ingram Micro, Bluestar y CT Internacional.  
[ventas@elotouch.com.mx](mailto:ventas@elotouch.com.mx)



## TM-T88V de Epson

Impresora punto de venta, dirigida a negocios que requieren una máquina con capacidades robustas y para los que la velocidad de impresión de comprobantes sea clave en su operación: 300 milímetros por segundo.

### Descripción

Puede soportar un trato rudo por su tapa reforzada con metal.

### Características

- Interfaz USB
- La conectividad puede ser serial, paralela o a través de puerto Ethernet
- Garantía de dos años en el hardware y en cabezal.

### Disponibilidad

AEM, Azerty, Bluestar, CT Internacional, CVA, Exel del Norte, Grupo Loma, Ingram, Nimax y Scansource.

[contactame@esemanal.mx](mailto:contactame@esemanal.mx)



## Micro Sr 2000 de **Industrias Sola Basic**



Ofrece soporte electrónico regulado, para cuando la tensión de la línea comercial falla, mediante la operación con batería.

### Descripción

Soporte electrónico regulado 2000 VA / 1600W, gabinete metálico, seis contactos polarizados tipo NEMA 5 -15R todos c/ regulación, interruptor de encendido, apagado general.

### Características

- Con supresor de picos y ruido
- Alarma
- Regulador integrado
- Leds indicadores de funcionamiento
- Protección contra descargas excesivas
- Batería libre de mantenimiento
- Puerto USB
- Garantía de 2 años

### Disponibilidad

AEM, Calcom, CT Internacional, CVA, DC Mayorista, Exel, Ingram Micro, Intcomex, PC Hardware, Sistemas Aplicados, Sumicom Telemarketing y Tonivisa.

[mordonez@isbmex.com](mailto:mordonez@isbmex.com)

## Duplex Travel Scanner de **Xerox**

Para el trabajo en la oficina, el hogar o el entorno móvil, capaz de escanear documentos a doble cara en una sola pasada.

### Descripción

Para uso en computadoras Windows y Mac OS, permite la alimentación continua de hojas de hasta 8,5x14 pulgadas (21,59 x 35,56 centímetros) para crear documentos a simple y de doble faz. Portátil, su peso es de poco más 453 gramos. Incluye un paquete de software para crear, organizar y compartir documentos en PDF con opción de búsqueda, reproducir archivos de imagen en varios formatos, como fotografías u otro material gráfico impreso, y mejorar las imágenes escaneadas de originales en mal estado.

### Características

- Con alimentación USB
- Resolución máxima de 600 dpi
- Profundidad de salida de color de 24 bits
- Acepta originales de 1,5 pulgadas (38 mm) de ancho
- Paquete de software de productividad de Windows
- Para computadoras Mac las prestaciones del software incluyen Mac Twain
- Disponible en México a partir de mayo

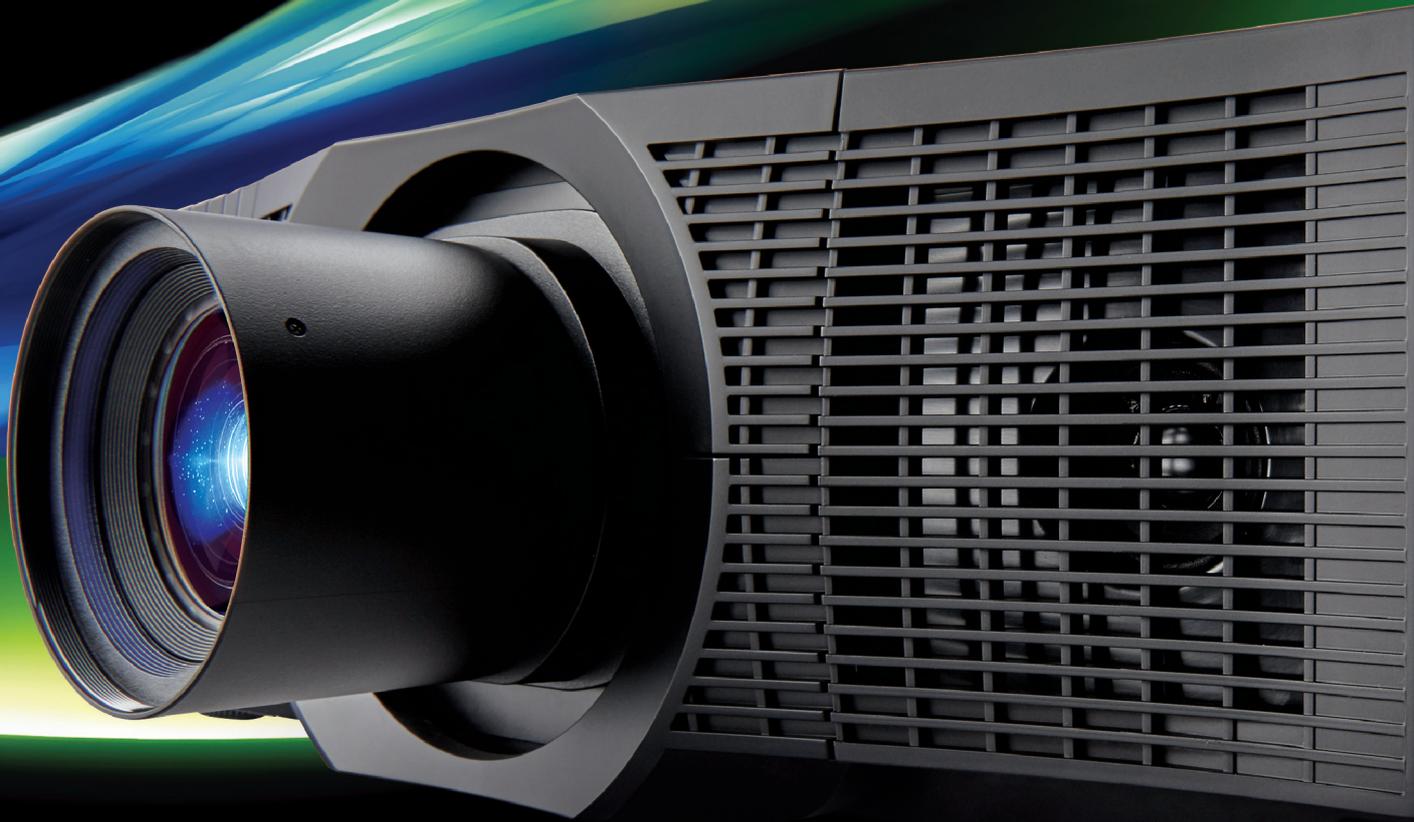
[contactame@esemanal.mx](mailto:contactame@esemanal.mx)



# Christie D Series

Salas de Consejo  
Salas de Juntas  
Educación  
Gobierno  
Museos  
Retail

Salas de Medios  
Templos  
Renta y Staging  
Salas de Entrenamiento  
Señalización Digital



## Brillante por dentro y por fuera

Christie® D Series expande a nuestra familia de proyección 3LCD ya existente ampliando nuestras opciones de resolución y brillo, pero también ofreciendo conectividad, integración de sistemas a terceros y una variedad de opciones en lentes. Con un atractivo diseño exterior y características de alto rendimiento, los proyectores de una sola lámpara Christie® D Series te permite satisfacer tus necesidades.

Ya sea una sala de juntas, un espacio para un evento o un auditorio, Christie® D Series ofrece una colección de proyectores que entregan brillo, calidad de imagen excepcional y versatilidad a un precio accesible.

**CHRISTIE®**

**Christie Digital México**

Bosque de Radiatas No. 44, piso 4- 403. Bosques de las Lomas.  
Del. Cuajimalpa, México D.F. CP 05120  
Tel: 55 4744 1790



## UPS BC600SINE de Tripp Lite

### Descripción

Incluye tres tomacorrientes con respaldo de batería y tres para supresión de sobretensiones. El tiempo de respaldo de este equipo es de 18 minutos en computadoras de escritorio que consuman 100 watts.

### Características

- Puerto USB
- Compatible con HID
- Soporta el reemplazo Hot-Swap de la batería
- Indicadores leds del estado de la alimentación en línea, de la batería, sobrecargas y reemplazo de batería
- Con alarma de apagado programable con el software PowerAlert
- Garantía de 3 años

### Disponibilidad

CVA, Exel del norte, IngramMicro y TechData.  
[octavio\\_hoyos@tripplite.com](mailto:octavio_hoyos@tripplite.com)

## RobotixV15

Cámara dual de alta resolución para el uso en misión crítica como instalaciones de alta seguridad, cuarteles militares, prisiones o embajadas. Basada en el FlexMount S15, flexibilidad en lentes y de en capacidad de expansión. Gracias al bajo consumo de energía, el sistema puede ser alimentado vía PoE Switch a través de cualquier cable de red.

### Descripción

Anti vandálica, construida con acero inoxidable de 5mm. Para montaje en

esquinas.

### Características

- Sensor de 5 megapíxeles
- Resolución QXGA
- Alcanza una frecuencia para el flujo de video de hasta 30 imágenes por segundo
- El zoom con sensores de color y de blanco y negro
- Con software MxActivitySensor para el análisis de movimiento relevante e irrelevante

### Disponibilidad

Key Business Process Solutions.

[contactame@esemanal.mx](mailto:contactame@esemanal.mx)



## Edimax WAP1750

Punto de acceso PoE 3 x 3 AC de doble banda PoE, una solución inalámbrica para SMB que requieren mejor rendimiento de red.

### Descripción

Presenta tecnología 3 x 3 IEEE 802.11ac para velocidad inalámbrica simultánea de doble banda de hasta 1750 Mbps. El diseño para montaje de pared, el nivel de fabricación de calidad industrial, un funcionamiento de uso fácil y el conjunto de características, lo convierten en una solución útil para las operaciones empresariales.

### Características

- Doble banda de alta velocidad 802.11AC
- Diseñado para uso de alta densidad
- Múltiples SSID para gestión de seguridad
- Alimentación por Ethernet
- Servidor Radius incorporado
- Tapa de seguridad opcional
- Garantía de 1 año

### Disponibilidad

Neocenter.  
[ventas@neocenter.com](mailto:ventas@neocenter.com)



## Concentrador MST - Mini DisplayPort a 3xHDMI de StarTech.com

Permite conectar tres monitores HDMI a la computadora de escritorio o laptop Windows equipada con mini DisplayPort (mDP) 1.2, facilitando el trabajo multitarea.

### Descripción

La tecnología MST utiliza su tarjeta de video existente para minimizar el uso de los recursos del sistema, a la vez que ofrece resoluciones 4K Ultra HD para aplicaciones como diseño gráfico, videojuegos e imágenes de uso médico. Tipo de gabinete color negro, dimensiones en mm (altura, ancho, longitud) 14 x 66 x 114.

### Características

- Resolución digital máxima 3840 x 2160 @30hz
- Diseño de chipset para compatibilidad con Microsoft Surface Pro 3
- Con certificación VESA y DisplayPort
- Instalación plug-and-play
- Garantía de 2 años

### Disponibilidad

CT Internacional e Ingram Micro.  
[contactame@esemanal.mx](mailto:contactame@esemanal.mx)





Armbruster, González y Castro

## Trend Micro se mantiene en evolución

Rogelio Herrera

Realiza en CDMX un foro con socios de negocio  
Continúa con su estrategia de ciberseguridad  
Mantiene perspectivas de crecimiento en la región

**E**l desarrollador se reunió con alrededor de 45 socios de distribución para compartir su visión y planes de negocio para lo que resta del año; esta dinámica se replica en otros países de la región como Argentina, Brasil, Chile y Colombia; el tema principal del foro fue la Cyberseguridad, su nivel de adopción, así como oportunidades de negocio que representa para el ecosistema de canales.

Hernan Armbruster, VP para Canadá, América Latina y Caribe en Trend Micro, mencionó: “A nivel local, en el último año realizamos una serie de actividades de habilitación, esto se tradujo en un mayor posicionamiento tanto en iniciativa privada como sector público. Una de las principales verticales es finanzas, el objetivo es que las empresas tengan una mayor especialización a través de talleres prácticos”.

A nivel global, América Latina fue una de las regiones con mayor crecimiento para la marca, de hecho, México se situó como uno de los mercados más relevantes, en los últimos años ha registrado crecimientos de alrededor de 35%, esto se debe a que este nicho se ha convertido en un recurso crítico para cualquier empresa lo que se traduce en un área de crecimiento de largo plazo.

### BENEFICIOS A NIVEL COMERCIAL

**Ventas y mercadotecnia:** Especialización y materiales  
**Finanzas:** Programas de incentivos y protección de oportunidades  
**Técnicos:** Portal de soporte, capacitaciones y certificaciones

### Perspectiva en Cyberseguridad

Cabe destacar que este segmento de tecnología es a prueba de crisis económicas, estas situaciones impulsan el crecimiento de amenazas,

pueden eludir las reducciones de presupuesto, ya que incluso las empresas están propensas a perder competitividad o desaparecer, esto implica tanto a iniciativa privada como gobierno, por ello los canales pueden capitalizar este mercado.

Diana González, directora de canales y mercadotecnia en Trend Micro, agregó: “En el último año se han agregado un gran número de empresas al ecosistema, este concepto cada vez cobra mayor importancia; dentro del foro buscamos tener mayor acercamiento con los asociados para conocer la situación del país, también contamos con conferencias de especialistas de la firma y analistas de mercado”.

La seguridad se vuelve una oportunidad de crecimiento para los integradores de soluciones en la nube, los cuales pueden complementar su portafolio con las plataformas de seguridad del desarrollador, así los canales enfocados a la protección de la información también deben hacer modificaciones a sus planes de habilitación y esquemas de negocio, todo esto basado en diferentes servicios. Pablo Castro, director en innovación tecnológica en Trend Micro, concluyó: “Si bien estamos en un mercado inestable por el tipo de cambio, las empresas siguen invirtiendo en seguridad, otro factor a tomar en cuenta es brindar continuidad operativa, es decir, se debe poner prioridad en las necesidades de negocio de los usuarios, este cambio está produciendo una nueva generación de integradores”. ↩



Proveedor de Soluciones

Seguridad,  
aspecto fundamental  
para tu negocio

*Control de Acceso*

*CCTV*

*Detección de Incendio*

*Intrusión*

*Automatización*

*Analíticos*

*Voceo*



**BOSCH**

**Schneider**  
Electric

**PELCO**

by Schneider Electric

**AVIGILON**  
THE BEST EVIDENCE™



**Digifort**  
IP Surveillance System



**ALLEGION**

**infinias**  
Simple. Scalable. Secure.  
POWERED BY | 3xLOGIC

Conoce nuestro catálogo de soluciones



333 475 4516

[www.absaonline.mx](http://www.absaonline.mx)



# Imagina: Tener las mejores impresiones al mejor precio.

Por fin de temporada, del **1 al 30 de abril de 2016**, aprovecha las últimas unidades de la **OfficeJet Pro X** con tecnología HP PageWide que imprime toda la página en una sola pasada y la **OfficeJet Pro 8620** que imprime a un costo por página<sup>1</sup> hasta 50% inferior al de las impresoras láser de la competencia.

Precios de fin de temporada:

HP OfficeJet Pro 8620  
**\$2,099.00 +IVA**



HP OfficeJet Pro X476dw  
**\$4,949.00 +IVA**



**Acércate a tu mayorista o visita:**

[www.hp.com/lar/officejet](http://www.hp.com/lar/officejet)

[www.hp.com.mx/officejetprox](http://www.hp.com.mx/officejetprox)

<sup>1</sup>La declaración del costo por página (CPP) compara la mayoría de las impresoras láser a color Todo-en-uno <US\$400 a partir de febrero de 2015, según la participación en el mercado informada por IDC desde el cuarto trimestre de 2013. El CPP de los consumibles láser está basado en especificaciones publicadas por los fabricantes para los cartuchos de mayor capacidad. El CPP está basado en el precio estimado de venta al público, el rendimiento publicado y la impresión continua de los cartuchos de tinta HP 934XL/935XL. Los precios podrían variar. Los rendimientos podrían variar basado en las imágenes impresas y otros factores. Consulte [hp.com/go/learnaboutsupplies](http://hp.com/go/learnaboutsupplies)  
© 2016 Hewlett-Packard Development Company, L.P. La información contenida en el presente documento está sujeta a cambios sin previo aviso. HP no será responsable de errores u omisiones de carácter técnico o editorial en este documento.