

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL



CENTROS DE DATOS

Potencial de negocio

Guías

- Software administrativo
- Notebooks

Reportajes

- Soluciones de Valor
- Iluminación LED



network1
a scansource company

**ESTO ES
TRABAJO**



**El espacio de trabajo del futuro
es donde usted desee estar**

Sala Básica

Paquete 1

Polycom RealPresence Group Series 500 cámara Eagle Eye 4X + Licencia Multipunto + Licencia Desktop (5 usuarios) = **\$ 5,063.96 USD**

Sala Pro – Ejecutiva

Paquete 1

Polycom Real Presence Group 500 cámara 4x + Licencia Multipunto + Licencia Desktop (5 usuarios) + Licencia HD 1080p + Eagle Eye Producer = **6,667.83 USD**

Paquete 2

Polycom RealPresence Group Series 500 cámara Eagle Eye 12x + Licencia Multipunto + Licencia Desktop (5 usuarios) = **5,659.66 USD**

Paquete 2

Polycom Real Presence Group 500 cámara 12x Licencia multipunto + Licencia Desktop (5 usuarios) + Licencia HD 1080p + Eagle Eye Producer = **\$7,236.53 USD**

Adicional al Spiff por paquete...
**Registra 5 equipos Group Series 500 y llévate un
SmartPhone LG Leon Negro**



Programa de Recompensas por paquete registrado

Registra tus paquetes de video de Febrero al 16 de mayo de 2016 por cada registro podrás llevarte grandes recompensas:

- Aplican **\$ 60 USD** en paquetes PRO (ejecutivos)
- Aplican **\$ 45 USD** en paquetes Básicos

Oscar Suarez Rangel

+ 52 55 3640 3532 + 52 55 6429 – 0221

osuarez@network1i.com

Mauricio Moreno

52 55 3640 3506 + 52 55 3754 – 5091

mauricio.moreno@scansource.com

*Vigencia retroactiva Febrero – 16 de Mayo 2016 *Solo para canales certificados *Aplican Restricciones *Consulte las bases del programa

Condiciones generales:

Precios en dólares más IVA. Promoción válida hasta el 29 de Abril de 2016. Precio no aplicable para accesorios por separado. No se incluye servicio de soporte en sitio. - Servicio de soporte Premier por 1 año incluido en el precio del equipo. Instalación no incluida. Aplica para oportunidad registrada.

CENTROS DE DATOS, NUEVOS DESAFÍOS



Según los especialistas en centros de datos, la adopción de servicios de cómputo en la nube ha desacelerado la inversión en infraestructura, no obstante, se estima un crecimiento de alrededor de 18%, en un mercado cuyo valor es de 400 millones de dólares en México.

De acuerdo con Eduardo Rocha, presidente de International Computer Room Experts Association (ICREA), hay zonas como el bajío, occidente y norte del país, donde se están construyendo grandes centros de datos.

Además, al sector de las PyME pertenece el 20% del mercado de los datacenters en México, son compañías que brindan servicios especializados y de persona a persona.

Actualmente los sectores con mayor oportunidad para los centros de datos son: telecomunicaciones, energía, industria farmacéutica - hospitalaria, retailers y las grandes compañías.

Otro tema que sigue ganando fuerza en el canal es el de soluciones de valor, al respecto, algunos mayoristas especializados coinciden en que no es un tema nuevo y el valor no puede ser un simple título, sino que debe estar acompañado de elementos que robustecen una oferta, además de un análisis por parte del integrador que le ayude a identificar las necesidades de su cliente, no sólo las tecnológicas, sino que los componentes a integrar eleven la productividad de sus áreas del negocio.

Algunos de los especialistas indican que cada vez se están sumando más canales a la venta de soluciones de valor, se están capacitando para ofrecer, además de la tecnología, la asesoría, análisis y demás servicios que están alrededor de un proyecto.

Un mercado que está creciendo a pasos agigantados es el de iluminación LED, pues algunos fabricantes indican que sus números han aumentado hasta en 300%, algunas características de estos productos son: ahorro energético de hasta 50%, ciclos de vida de 30 mil hasta 50 mil horas, amigables con el ambiente, no producen radiación UV, no contienen mercurio, que es nocivo para el ser humano, resistencia a las variaciones eléctricas, no requieren instalación especializada, compatibilidad con las instalaciones de automatización inteligente, bajas emisiones de calor y resistentes a la intermitencia, entre otros.

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 certificación de reserva: 04-2013-100817455000-102. Certificados de licitud y contenido de título: 16101 Editor responsable: Francisco Javier Rojas Cruz. Se imprimió el 27 de abril de 2016, circulación a partir del 2 de mayo. 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.

Especial de centros de datos

06 Centro de datos, convergencia al por mayor

14 En búsqueda de valor para la integración de centros de datos

22 El canal puede ir más allá de infraestructura y procesamiento

La Guía

30 Notebooks

46 Software Administrativo

Reportaje

34 Soluciones de valor, la diferencia entre ganar y perder dinero

42 LED significa no solo ahorrar sino también ganar

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

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

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

Asistente 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



/noticiasdelcanal



/noticiasdelcanal



/eseamanal



@eseamanal

www.eseamanal.mx

CyberPower

**TECNOLOGÍA,
INNOVACIÓN
Y DISEÑO
EN ENERGÍA**

**3 años
Garantía***
Incluyendo
baterías

**Somos Fabricantes no maquiladores. Por eso
la calidad de los productos permite ofrecer
3 años de garantía incluyendo baterías.**



EC350G



OL10000RT3UPDUTF

**GAMA MUY
COMPLETA**
desde 350VA
hasta 10KVA



**La única marca que todos sus equipos
cumplen con el estandar Energy Star**
checa la liga: <https://www.energystar.gov/productfinder/product/certified-uninterruptible-power-supplies/results>

APOYOS AL CANAL

- Venta en pesos
- Fuerte inventario en México
- Apoyo y visitas a sus cuentas
- Producto semilla y prestamos
- Apoyo en precios y proyectos
- Y mucho más

IN-RAMI

Victor H. Sanchez V.
Tel: 52-63-65-00

cva

Omar Ruiz
Tel: (33) 3268-8236

**GT COMPUTADORAS Y
TECNOLOGIA**

Marcela Covarrubio F.
Tel: (662) 109 00 00 ext. 465

EXEL

Hector Mota Campos
Tel: (01 55) 50 01 00 73

tecno sinergia

Danae Popócatl
Tel: (55) 1204-8000

SYSCOM

Adrián Alarcón
01 800 999 2525

Para Mayor Información: Línea CyberPower (0155) 4622 8654

© 2016 CyberPower Systems. Todos los derechos reservados.

Centro de datos, convergencia al por mayor

Victor Chávez

ESTE ENTE TECNOLÓGICO YA NO CAUSA LA SENSACIÓN DE ESTAR TAN LEJOS COMO NEGOCIO PARA EL CANAL, SIN EMBARGO, AÚN REPRESENTA UN RETO DE ACTUALIZACIÓN Y CONSTANTE CONOCIMIENTO PARA CUBRIR LAS DEMANDAS QUE AHÍ SE GENERAN.

Al ser un espacio donde muchas marcas con sus productos y servicios tiene que convivir para poder funcionar como uno solo, las disciplinas a tratar son variadas, por lo que el integrador que llega a este negocio debe estar preparado para lidiar o proveerlas con total conocimiento de causa.

Para David Lira, gerente de Desarrollo de Negocios en Qnap, la tendencia en centros de datos (CD) se define en dos pilares fundamentales: almacenamiento y virtualización, mientras para empresas como Vica, la palabra es crecimiento. “Mientras la penetración web y móvil sigan avanzando, los CD tendrán que seguir creciendo junto con sus retos y beneficios”, compartió Ricardo Castillo, director de Relaciones Comerciales en Vica.

Por su parte, en Tripp Lite saben que la evolución continua es algo que caracteriza a esta industria, porque cuando las necesidades del mercado se mueven, los CD normalmente deben ir adelante de ese crecimiento aunque a veces sólo van reaccionando.

“Y aunque se busca que así sea, se ha vuelto complicado por todo lo que conlleva tener un CD actualizado al 100% y en México tenemos una mezcla entre éstos y los que están aplicados al futuro”, señaló Norman Beltrán, gerente de canal de valor en la firma.

Como muestra, el entrevistado recordó cuando la demanda hizo que los CD tuvieran trabajo de más con las reformas del SAT: la factura, nómina y la contabilidad electrónica. Donde, sin ser una tendencia tan pre-

visible, en un inicio este ejercicio exigió al máximo las capacidades de algunos centros de datos.

Por otro lado, Renato Mitsuo, ingeniero de Ventas en Furukawa, compartió que México ha crecido de 2014 a 2015 un 18% en este mercado y según Gartner, este será uno de los top para 2018 en la materia.

“Los detonadores para la demanda en la actualidad son las tendencias como el Internet de las Cosas, el 4G y el 5G; porque todos tienen teléfono móvil inteligente, ya es muy común que la gente esté conectada a sus redes sociales, demanden virtualización y los servicios de la nube. Otro tema interesante es el de la seguridad de la información, porque muchas empresas prefieren construir sus propios silos, porque confían más tener su información dentro de la compañía que gestionados por un tercero”, dijo Mitsuo. Además, resaltó que sigue siendo tema importante en el lenguaje de las empresas desde 2010 el big data, donde se habla de las 5 “v”: volumen, variedad, velocidad, veracidad y valor. Sin contar que cobra relevancia tomar en cuenta normativas para las buenas prácticas en el diseño y la construcción como las de TIA 942 o la ISO 24764 para cableado estructurado en CD.

Sumado a una tendencia es implementar ambientes con más fibra para que estos ecosistemas estén preparados para los cambios futuros y las migraciones.



Mercado maduro

“Cierto es que no es un segmento desarrollado completamente, sin embargo, parte de nuestra labor como empresa es generar que el negocio sea asequible para los canales y clientes, proveyendo una solución robusta, confiable y fácil de operar, pero competitiva en costos”, explicó Lira.

En el mismo tenor piensa Castillo, quien aseguró que aún es un negocio en crecimiento por lo que consideró que es un excelente momento para que los canales participen o se consoliden en él, pero tomando en serio el entrenarse y conocer a fondo lo que van a comercializar, pues no sólo es vender sino realizar un trabajo de consultoría.

“Desde nuestro punto de vista, los CD son de diversos tamaños, desde pequeños cuartos de servidores hasta una mega instalación, del tipo de Banco Santander en Querétaro, por ejemplo. Pero sea cual sea el tamaño, se busca resguardar de manera

segura la información, tener una continuación en la operación y procesarla de la mejor manera”, señaló Beltrán. Destacó que es común pensar en los grandes centros de datos, de nivel macro, de los cuales no hay una cantidad grande en el país, pero sí han proliferado hacia abajo, donde hay una cantidad de oportunidades grande, porque demandan servicios de grado mundial, productos, recursos humanos y proveedores de ese nivel, sin los grandes recursos que tienen los data centers top.

Es en ese nivel medio donde normalmente se encuentran lidiando muchos de los socios, con el balance de la inversión versus los servicios que necesitan obtener los clientes finales. Incluso, se esperaba en este mercado un boom relevante con el cloud computing pero infortunadamente, los niveles de crecimiento están por debajo de los que se vaticinaba.

BELDEN

SENDING ALL THE RIGHT SIGNALS

El estándar de Oro del 10GX



- El diámetro **MÁS PEQUEÑO** del mercado
- Con **PAR PEGADO** y **NO PEGADO**
- Menos **TORCIONES**
- Estructura **REDONDA**
- Radio **MÁS PEQUEÑO**
- Soporta **PoE a 100W.**



BELDEN
10GXS Cables

www.belden.com



¿Cuál es el perfil actual de los integradores que atienden los CD?

Al ser un ente multidisciplinario, cada tecnología en el centro de datos conlleva un perfil de canal, cada una de ellas tiene uno ideal, por ejemplo, Lira opinó que es bienvenido un asociado con experiencia comercial pero dando valor a lo técnico. “Nuestros integradores en mayor parte son del ramo de TI, sabemos que la parte comercial es muy importante para presentar la solución a nuestros clientes, pero trabajamos mucho en el hombro con hombro con nuestros canales, certificándolos y respaldando sus proyectos”, dijo.

Para Tripp Lite, el que está en el negocio de los CD es un integrador Top, porque el nivel de servicios que ahí se demanda es elevado y especializado. Sin embargo, ha sido testigo de empresas que crecieron y se expandieron hacia este nicho y que su origen era PyME; aunque son un margen pequeño de un universo muy grande de asociados.

“Incluso los fabricantes están empaquetando soluciones, lo que antes era fun-

ción exclusiva del integrador, ahora lo ofrecen empresas como IBM o Amazon y el socio debe estar más preparado para hacerles frente”, mencionó.

Pero dentro de cada CD hay una oportunidad enorme, desde quien vende dispositivos móviles hasta quien coloca infraestructura y servicios para cubrir toda la demanda interna del silo.

“Hasta ahora, hemos encontrado que los más exitosos han sido de los sectores especializados pero poco a poco el mercado se expande y con ello se abre un horizonte atractivo para otros perfiles”, abundó Castillo.

Al abordaje

La relación asociado-conocimiento es inquebrantable en este nicho de mercado, no se puede concebir llegar siquiera a concursar en un proyecto y no tener una especialidad, ofrecer servicios y tener una infraestructura para ello. Las marcas suelen ofrecer respaldo, pero en este mercado si tarde o temprano no se es autónomo

en la postventa, prácticamente se están relegando las ganancias a otro canal que sí se preocupó por invertir.

Además, es importante que cada socio le dé seguimiento por su cuenta a lo que los fabricantes y desarrolladores están ofertando, a sus actualizaciones o line up de producto; tomar capacitaciones de manera presencial o mediante webinars, redes sociales o portales.

Mitsuo cree que el valor comienza ahí, aprovechando las herramientas de los programas de entrenamiento y certificación de canales para que puedan diseñar e instalar de manera correcta un cableado en fibra, por ejemplo. Además, cuando una instalación la hace uno de sus canales debidamente certificado por ellos, la firma entrega al cliente final una garantía extendida de hasta 25 años, gracias a la confianza que brinda un asociado así y a la calidad de sus soluciones.

“Las oportunidades de negocio para los canales se están orientado a brindar servicios de integración que resuelvan la problemática al cliente, porque a éste le representaría una enorme complejidad si lo tratara de resolver solo. Se debe recordar, que en un CD las tecnologías convergen: las telecomunicaciones, el almacenamiento, los servidores, la virtualización, los sistemas operativos; para armarlo a las necesidades del cliente”, dijo Beltrán.



INGRAM MICRO®



**Hewlett Packard
Enterprise**

iQuote



HP iQuote Solutions Center

Gana tiempo y haz negocio con HP iQuote

Fácil

Rápido

**Promociones
exclusivas**

Ingram Micro trae para ti HP iQuote, una plataforma de ventas que te permitirá agilizar la configuración de equipos de **Cómputo, Servidores, Storage y Networking**, para que puedas obtener tu solución de manera rápida y precisa.

Servers

Storage

Networking



Hewlett Packard Enterprise Servidores
Axel Ibarra
axel.ibarra@ingrammicro.com

Hewlett Packard Enterprise Storage
Carlos Arteaga
carlos.arteaga@ingrammicro.com

Hewlett Packard Enterprise Aruba Networks
Lissette Barajas
Lissette.barajas@ingrammicro.com

Es importante tomar en cuenta que las claves (skus) de los Bundles no son compatibles con HP iQuote. Cualquier duda o aclaración, contacta a tu ejecutivo de Ventas en Ingram Micro.

Estas promociones solo son aplicables a Distribuidores mayoristas de Ingram Micro México, S.A. de C.V. con domicilio en Laguna de Términos 249, Col. Anahuac, C.F. 11320 en Mérida, D.F. Las presentes Promociones solo son válidas y aplicables para Distribuidores mayoristas participantes que se encuentren sin adeudos pendientes y/o sin haber excedido su línea de crédito correspondiente. Estas promociones no son aplicables al Sector Público o aquellas personas que no sean Distribuidores mayoristas en Ingram Micro México, S.A. de C.V.

www.ingrammicro.com.mx





Potencial

Respecto a la adopción, Qnap observa que mercados empresariales y PyME están en franco crecimiento, lo que les da una visión de que los integradores están encontrando nuevas opciones para generar negocio.

A la par, Furukawa cree que los sectores que seguirán en esa dinámica es el de telecomunicaciones, con los vendors; el financiero, el de salud y las multinacionales que están llegando a México.

Además, geográficamente mira más movimiento de centros de datos en Ciudad de México, Querétaro, Estado de México, Nuevo León, Guanajuato y Jalisco, principalmente.

Asimismo, la ubicuidad cobra fuerza más que nunca, ya que hoy no importa dónde se esté, hay Internet y eso conecta con el mundo, por ello casi todos los mercados pueden subirse a un centro de datos, ya sea que lo implemente, lo rente, lo use

directa o indirectamente, se sigue elevando la necesidad de ofrecer servicios las 24 horas los 7 días a la semana y surgen propuestas como esquemas de suscripción de pago como los servicios administrados.

Esto facilita que el canal lleve servicios "llave en mano", de entrega empaquetada donde va infraestructura, comunicaciones, recursos humanos, metodología, etcétera. Con el beneficio de utilizar una factura, la cual es deducible de impuesto de mejor forma que si el cliente adquiere su propia estructura y él la mantiene, es decir, de pasar de Capex a Opex.

"Ahí el reto para los socios de estar actualizados, informados y dispuestos a involucrarse y a estar aprendiendo siempre de las tecnologías que van demandando en un CD", concluyó Beltrán. ↩

TekSar

DATA CENTER FACILITY MANAGERS

SOLUCIONES EN DATA CENTER

Facilities needs expertises

Aire de Precisión

UPS



Monitoreo



Plantas de Emergencia



Piso Falso



Detección y Extinción



Control de Acceso



Cableado Estructurado



Video Vigilancia



ARCHITECTURE



BUILDING



CONSULTING



MONITORING



MAINTENANCE



@infoDataCenter



01 55 56595909
01 800 25 31780



www.teksar.com.mx
info@teksar.com.mx



Ortega 17 bis. Col. Del Carmen
Coyoacán México, D.F. 04100



En búsqueda de valor para la integración de centros de datos

Brenda Azcarategui

Hoy en día la configuración e integración de los centros de datos ha cambiado debido a las nuevas tecnologías, los canales deben estar preparados para los nuevos retos y para lograrlo podrán apoyarse de un socio de valor que les facilite su tarea en el mercado.

Tecnologías como virtualización, hiperconvergencia, redes definidas por software, ofrecen nuevas oportunidades para montar una infraestructura de red en centros de datos para uso privado o público. Estas tecnologías se vuelven más urgentes en la medida en que la información que se trasmite, procesa y almacena en las redes, aumenta día a día. En la actualidad hablamos de manejos de datos en cantidades de Zettabytes, información que es producida no solo por los hombres sino también por la comunicación entre máquinas, sensores conectados e incluso personas comunicándonos con estas máquinas. Lo anterior genera montos impensables de información, se estima que cada minuto se envían una cantidad de más de 200 millones de correos.

Los mayoristas que son quienes tienen la capacidad de proveer productos para que los canales puedan destacar en sus proyectos y quienes realizan el ejercicio de escanear el mercado para ofrecer las tecnologías más innovadoras destacaron las tendencias y las soluciones que más están cambiando la infraestructura de los centros de datos son: networkig, seguridad, eficiencia energética y comunicación, que ayudarán a soportar lo

que se espera con tendencias como el big data, Internet de las cosas y la creciente movilidad, ya que si se continúa implementando la tecnología de modo en el que se hacía hace un par de años las redes se saturarían y no podrían procesar toda esta nueva ola de información.

Felipe Rabía, gerente comercial de ABSA, comentó que una de las principales dificultades de los canales en la integración de estos centros se encuentra al enfrentar infraestructuras ya montadas, es que estaban adaptadas para tecnología antigua: “uno de los retos de integración es que muchos de estos centros montados hace tiempo se quedaron con un piso blanco que les representa un costo energético muy alto, y ahora es necesario que los integradores hagan un diagnóstico para que sobre esa infraestructura se pueda montar nuevas tecnologías”.





Tendencias y nuevas tecnologías

Lo cierto es que los centros de datos necesitan renovarse, crecer sus capacidades de procesamiento y para ello actualmente existen tecnologías de punta que ayudan a crecer de modo más eficiente, reduciendo los costos energéticos, por ejemplo, ya que uno de los grandes problemas se encuentra en el alto gasto de recursos energéticos en los centros de datos. Otra tendencia destacada se encuentra también en el ahorro de espacio, ya que antes se necesitaban espacios grandes para crecer las capacidades y hoy en día se reducen, ya que un solo rack puede contener equipos de alto nivel de procesamiento.

De hecho, los mayoristas en su experiencia han notado que esta es una de la principales tendencias en la integración, Rabía, por ejemplo dijo: “los centros de datos tienden a ser más pequeños y reducir esas grandes extensiones de piso gracias a tecnologías como virtualización que logran la reducción del costo por optimización de los espacios y optimización del costo energético. Esta reducción se alcanza con tecnologías que como hiperconvergencia ayudan a que desde un solo gabinete contiene mucha capacidad de procesamiento muy

alto”. Otra tendencia que mencionó el ejecutivo de ABSA se encuentra justo en la reducción de costos energéticos por la contención de pasillos. “Con las prácticas correctas se pueden construir centros de datos modulares que tienen oportunidad de crecer sin que esto represente un costo muy alto, cosa que antes no era posible”, recalzó.

Tipos de oportunidades

El mayorista Absa destacó que se pueden diferenciar dos tipos de integraciones, aquellos que son tipo carrier class, “estos desde que comienzan a operar tienen un equipo de especialistas así como toda la integración hecha”, agregó que en este tipo de centros de datos la primera oportunidad se encuentra no en la integración sino en la administración y mantenimiento de estos.

Por el otro lado, la integración de

centros de datos medianos en empresas que aún quieren mantener su información dentro de sus instalaciones, en este modelo es donde los canales encuentran la mayor oportunidad en el diseño de la arquitectura de la red más la administración de los mismos. En estos centros de datos según lo destacó Rabía el reto es cuando en un mismo centro de datos convive información de dos distintos clientes.

Heriberto León, especialista en TEAM, destacó que con base en su experiencia han observado que hoy sí hay un despegue en el mercado de integración de centros de datos, y esta se mueve más en el terreno de los medianos, esto ya que a pesar de que el uso de proveedores de nube se populariza, las empresas aún deciden implementación in-house y hacen uso de algunos servicios en las nubes públicas, lo que es bien conocido como la nube híbrida. Lo anterior se ve facilitado debido a que también los costos de implementación se han reducido considerablemente gracias a tecnologías antes mencionadas “en el mercado existen ya servidores pequeños con grandes capacidades, esto hace que el mercado crezca ya que hay más acceso a ellos aunado a la reducciones de espacio, lo que antes representaba un problema”, ahondó León.

Soluciones confiables de infraestructura para cualquier ambiente de TI

Elementos clave. Integración sencilla.



PROTEGER

Más de 100 eficientes sistemas UPS en línea e interactivos para aplicaciones de alta disponibilidad.



ENFRIAR

Soluciones en hilera, para montar en rack y portables para un enfriamiento adecuado para salas de servidores y centros de datos.



DISTRIBUIR

PDUs monitoreables y controlables, con medidor digital y básicos aseguran distribución confiable de energía en un rack.



CONTROLAR

KVMs y console server para rack e IP que permiten la administración remota y local.



ORGANIZAR

Gabinets y racks de marco abierto y para montar en pared de compatibilidad universal ordenan y aseguran equipos.



CONECTAR

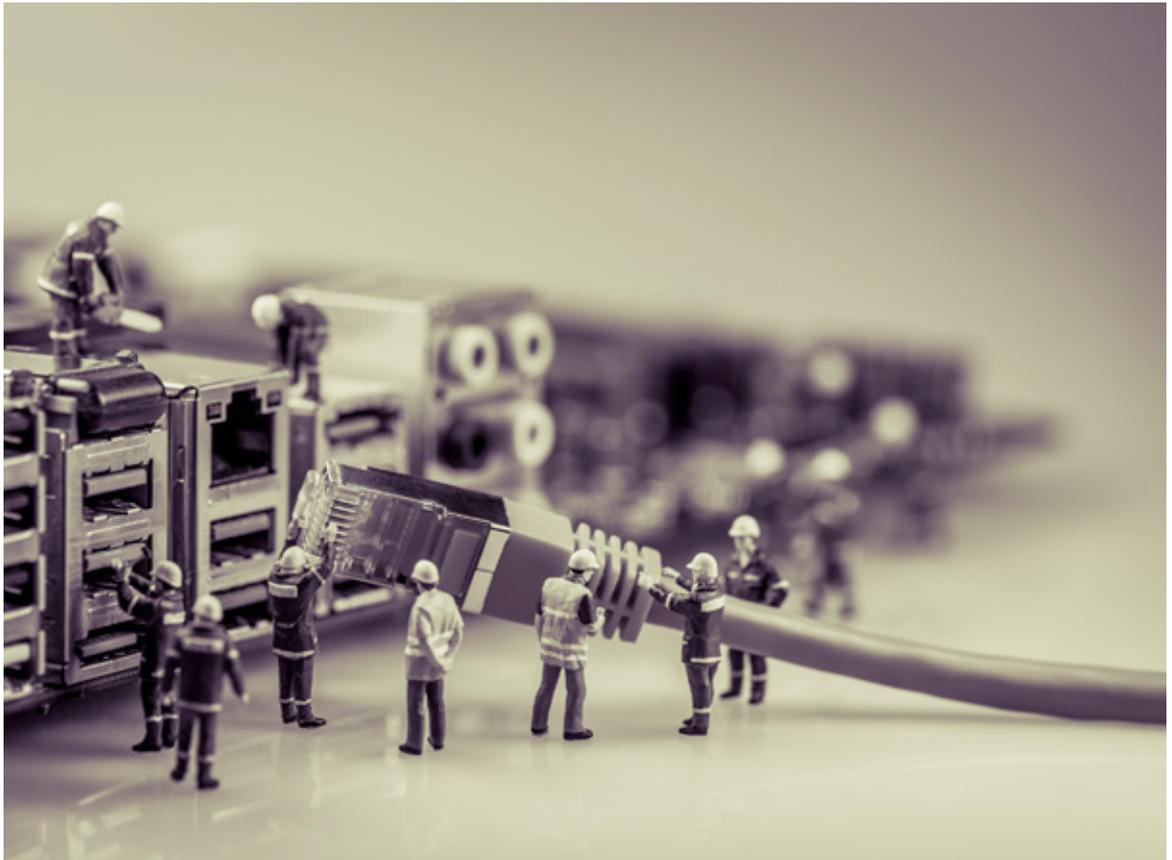
Cables, adaptadores y paneles de conexión de todo tipo, con una amplia gama de conectores, longitudes y colores.

Descubra como Tripp Lite se puede integrar a su negocio. Visite go.triplite.com/dc

Tripp Lite México / 5001.5900
Guadalajara: 01 (33) 3630.3049 / Mérida: 01 (99) 9927.4659
Monterrey: 01 (81) 8381.8484

infomxventas@tripplite.com / infomxservicio@tripplite.com
www.triplite.com





Nuevo perfil del canal

En términos generales, así como la tecnología se ha desarrollado de igual modo el perfil de los partner debe de ir cambiando para ajustarse a los retos que traen consigo estos nuevos desafíos, que si bien facilitan su trabajo, exigen al mismo tiempo mayor expertise y giro en la forma en la que se planean y diseñan los proyectos. A decir de Rabía, el canal ha pasado por dos puntos de inflexión en los últimos años el primero: “el canal de integración nació del mundo de infraestructura física de energía y cableado, su primera evolución fue hace 10 años cuando tuvieron que migrar a IP voz y datos, actualmente se da una segunda para entrenarse en soluciones de virtualización, analíticos, big data e IoT, así como para lograr entendimiento profundo la relación de la tecnología y la industria”.

Los fabricantes cada vez que maduran sus soluciones requieren canales especializados y ellos proveen este conocimiento para que estos sepan operar, integrar o administrar los nuevos desarrollos. Para León de TEAM, el conocimiento que deben de adquirir los canales desde sus bases sigue siendo el mismo, y lo que hoy cambia

“EN CENTROS DE DATOS EL CANAL SIGUE SIENDO EL FACTOR MÁS IMPORTANTE, UNA DE LAS VENTAJAS MÁS GRANDES ES QUE CONOCE A SUS CLIENTES, PUEDE SABER QUÉ REQUIERE Y APORTAR SU CONOCIMIENTO Y ESPECIALIZACIÓN, ASÍ COMO SERVICIOS ADMINISTRADOS”: HERIBERTO LEÓN.

es que deben de buscar más especializaciones para integrar nuevas plataformas

Respecto a este perfil, el ejecutivo de absa destacó que una de las principales formas en las que los canales pueden destacarse en sus proyectos y entregar lo mejor al usuario final es creando redes de trabajo entre sí. Hoy se requiere alianzas en los canales ya que es muy difícil que uno solo pueda

tener todas las disciplinas, por ello estas alianzas se generan en pos de una buena planificación”, con lo anterior coincidió León. Los mayoristas pueden hacer esto una realidad propiciando este trabajo en red de partners, con distintos perfiles que pueden ser integradores, proveedores de servicio, desarrolladores o distribuidores.

El apoyo del mayorista

Una de las alianzas antes mencionadas del canal debe darse con un mayorista que les ayude a obtener información al día de las tecnologías más innovadoras de las diferentes marcas, lo que les ahorra tiempo en su proceso informativo y formativo, ya que otro beneficio que pueden encontrar con los mayoristas sobre todo aquellos de valor es que tienen a personal capacitado para transmitir conocimientos y para tener un relacionamiento más cercano con el soporte directo de las marcas. Heriberto León, agregó que el mayorista es un brazo por el cual pueden obtener apoyo hasta de financiamiento que los acompaña durante su formación y certificación, para que puedan lograr ese cambio de perfil que anteriormente se mencionó.

“Un canal puede encontrar los productos y soluciones aisladas, pero cuando conviven entre ellos es cuando el eco-



VICA

Protección de Energía



OS 30K

OS 3K

OS 10K

Serie Os

(NO-Breaks ONLINE 1.5 KVA - 80 KVA's)

La Serie OS cubre los estándares de protección en energía.

Es la pieza ideal para el integrador.

Características:

- Capacidad desde 1.5 KVA hasta los 80 KVA's
- Línea Senoidal
- Regulación de Voltaje
- Pantalla LCD
- Garantía de 2 años
- Fácil instalación

De venta en:



Paulina Estrada
(662) 109 00 00



Mónica Santiago
(33) 3268 8204



Israel Santibañez
(55) 5263 6311

www.vica.com.mx LADA sin costo: 01800 0878 422





sistema cobra vida y nosotros hacemos eso por el canal, ponemos en sus manos las soluciones de las marcas más destacadas”, añadió Rabía. Con este punto de contacto los partners pueden poner a andar las soluciones ya que muchos de ellos cuentan con ambientes para realizar pruebas de concepto en dos sentidos principalmente, para capacitaciones y para que sus clientes tengan la oportunidad de ver cómo funciona.

Otros de los beneficios destacados por los mayoristas fueron: “generamos una comunidad de expertos en distintas disciplinas, juntamos habilidades y ofrecemos certificaciones, los ayudamos a que se formen en las mejores prácticas, así mismo contamos con productos para la integración de la capa 0, la parte tierra física y cableado estructurado hasta seguridad lógica, routing y soluciones de hiperconvergencia”, enumeró Rabía.

Heriberto León por su parte destacó que con su portafolio los canales pueden encontrar soluciones para la

administración y manejo de la información, servicios integrados de plataforma, almacenamiento, seguridad perimetral, estrategia en términos de integración, lo anterior a través de un área especializada. “Nuestros proyectos son integrales, van desde ‘ladrillos y cemento’ hasta el grueso de las soluciones en almacenamiento, software de seguridad, accesos controlados, virtualización, así como también seguridad física y perimetral”, Heriberto enfatizó también que su portafolio para la integración de datacenters es una parte importante de su oferta y destacó su oferta del Colud Team que se integra en el centro de datos. [↙](#)

ABSA
Proveedor de Soluciones

Edificios
Inteligentes

Empresariales
Soluciones

Automatización
Soluciones

DATA CENTER

ABSA sinónimo de plataformas de solución para
El Internet de las Cosas

Infraestructura Física

Energía

Enfriamiento

Servidores & Almacenamiento

DCIM


Hewlett Packard
Enterprise

PANDUIT

APC
by Schneider Electric

FLUKE
networks

Hoffman



333 475 4516

www.absaonline.mx



El canal puede ir más allá de infraestructura y procesamiento

Con el desarrollo de la tecnología el integrador de centro de datos puede extender su oferta a tendencias como internet de las cosas para habilitar espacios integrales, automatizados e inteligentes.

Para entrar a este segmento, el canal debe enfocarse en especialización, ya sea de las diferentes tecnologías de cada proveedor, así como los estándares vigentes e incluso mejores prácticas de la industria, a partir de esto desarrollar múltiples áreas que entreguen ofertas focalizadas donde se conjuguen equipos con servicios; este proceso también requiere de la experiencia que se adquiere en los proyectos.

Raúl Santoyo, director general de Teksar, compartió: “Tenemos más de 15 años en el mercado, empezamos con diseño de centros de cómputo, con el paso del tiempo desarrollamos unidades de negocio en monitoreo, mantenimiento e incluso estudios de análisis espectral; actualmente tenemos presencia en sector privado y gobierno, complementamos la oferta con otros valores agregados”.

Si bien, a nivel local es un mercado estable, está bajo diferentes modificaciones debido a diversas situaciones, por un lado el mayor uso de soluciones de cómputo en la nube desacelera la inversión en más infraestructura, por otro continua su desarrollo en zonas con crecimiento financiero donde grandes empresas instalan sus centros de datos ya sea en bajío, occidente o norte del país. La variación en el tipo de cambio también conlleva efectos de desaceleración en el crecimiento de este segmento de negocio, si bien el año pasado fue atípico a pesar de esto se mantienen expectativas de crecimiento para este 2016, uno de los factores a favor es la mayor inversión por parte de sector público a partir de iniciativas

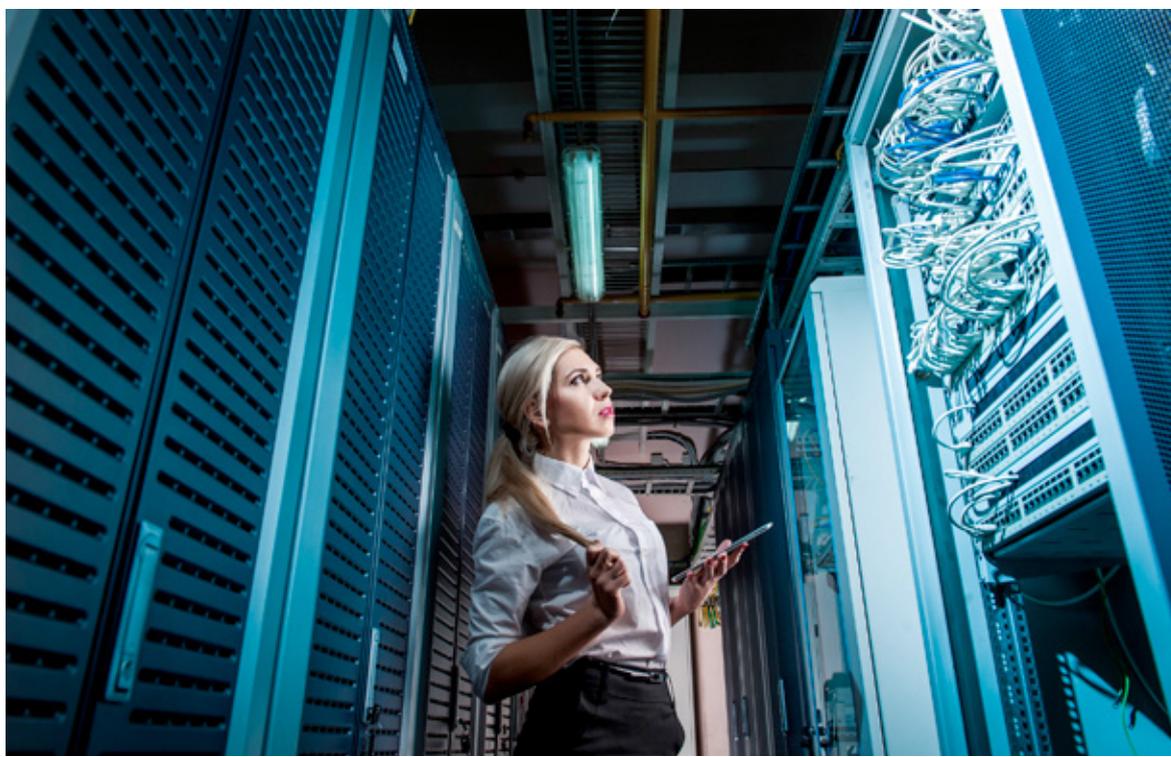
como gobierno digital o México Conectado para llevar internet a todo el país. Más allá de trabajar con las principales marcas del segmento como Belden, Cisco, Condumex, Emerson o Panduit, entre algunas otras, los integradores pueden respaldarse en la infraestructura y logística de mayoristas especializados que además disponen de financiamiento, esto hace sentido con la naturaleza de duración de este tipo de proyectos.

SITUACIÓN DEL MERCADO LOCAL

20% del segmento corresponde a pequeñas infraestructuras
Su competitividad se basa en servicios altamente personalizados

Otra área de crecimiento está en la capacitación de la PyME
El mercado local tiene un valor total de 400 millones de dólares

*ICREA, Febrero 2016





Miguel Aldama, presidente de BICSI México, mencionó: “Otro factor a tomar en cuenta es una menor inversión a nivel local debido al uso de plataformas cloud que se respaldan en infraestructura situada fuera del país, por eso debemos buscar alternativas así como apoyos financieros y fiscales, para mantener el crecimiento de la industria nacional”.

Con la experiencia por delante

Los integradores con mayor tiempo en el mercado pueden convertirse en asesores tecnológicos para las empresas y conocer las mejores prácticas al momento de implementar una infraestructura de este tipo, esto se conjuga con su capacitación sobre las últimas tecnologías de cada proveedor, así los usuarios tienen acceso a soluciones integrales que se adecuan a sus propias necesidades.

Para Eduardo Rocha, presidente internacional del ICREA, en los últimos años el crecimiento del segmento se ha mantenido en un ritmo de 20%, así el potencial de negocio se mantiene, otro factor a tomar en cuenta es el mayor número de dispositivos conectados o Internet de las cosas (IoT); actualmente son más de 20 mil millones

de dispositivos conectados y se espera alcanzar 30 mil millones en 2019.

El nivel de servicio es un factor clave para el desarrollo comercial de cada proyecto, se puede capitalizar desde el diseño y dimensionamiento hasta el mantenimiento, soporte o renovación; con el nivel de especialización también se pueden impartir cursos de capacitación para que los usuarios sean responsables del seguimiento de sus propias infraestructuras.

Mediante estudios técnicos, el integrador puede enriquecer su oferta y comercializar evaluaciones de análisis de riesgo a nivel geográfico para determinar el mejor sitio donde se puede implementar un centro de datos, es decir, a partir de su nivel de conocimiento el canal puede derivar múltiples modelos de negocio basados en un solo proyecto; esto también requiere de esquemas de servicio 24/7 de alta disponibilidad.

Soluciones para administración de la energía.



Salas de Servidores de Red

Las Salas de Servidores de Red están en cambio constante para adaptarse a las variantes prioridades de los negocios, aplicaciones y avances tecnológicos. El espacio es importante, por lo que las soluciones Eaton de diseño compacto y mínimo espacio, sea que estén instaladas en el gabinete (formato rack) o en formato de Torre, ofrecen la mayor eficiencia en el menor espacio físico en las Salas de Servidores.

Productos Eaton que apoyan tu Sala de Servidores:

Organización

- 1 Administrador de cableado, horizontal o vertical.

Protección

- 2 PDU para gabinetes.
- 3 Módulos energía para rack.
- 4 Módulo de bypass de mantenimiento.

Administración

- 5 Monitoreo del medio ambiente del rack.
- 6 Sensor de humedad.
- 7 Software de administración de energía.

EATON

Powering Business Worldwide

Contáctenos Enviando un correo electrónico a: MarketingPQ@Eaton.com o llamando al (55) 8503 2167

www.eaton.com/powerquality

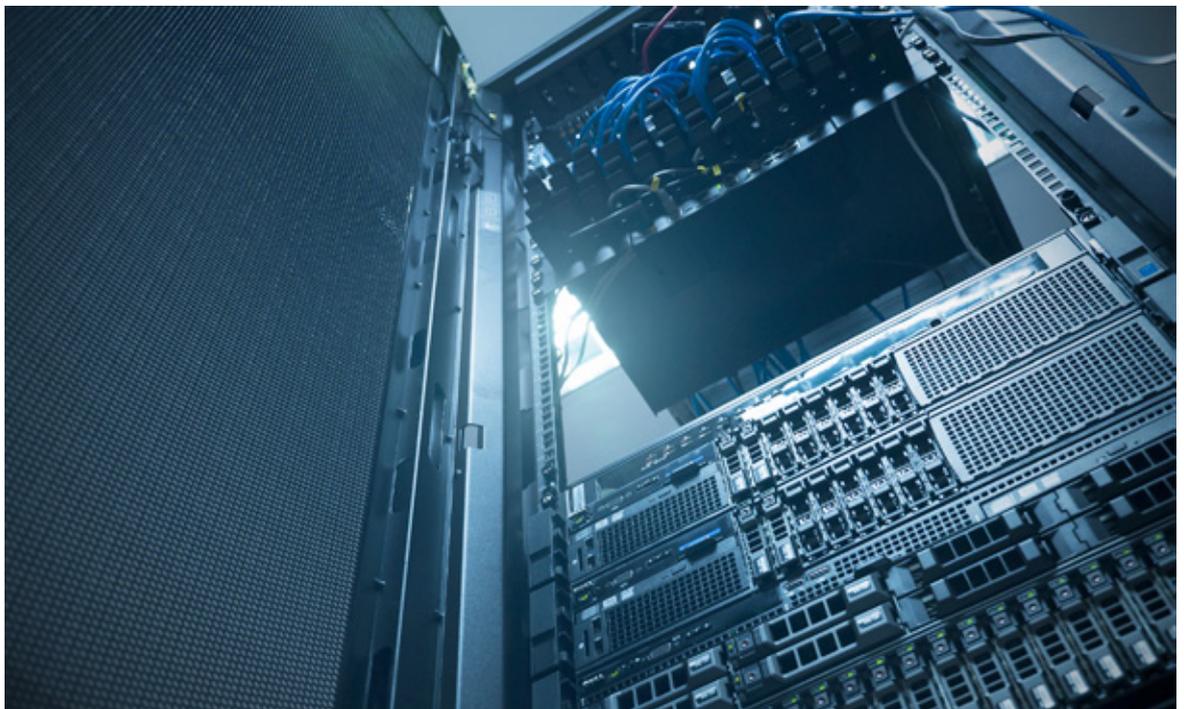
La colaboración entre canales es otra estrategia que puede generar mayor competitividad, así el nivel de conocimiento de diferentes socios se traduce en mayor rentabilidad para ambos dentro de un mismo centro de datos. Tradicionalmente el mercado más importante para estas plataformas es el sector financiero, esto se debe a la continuidad operativa que requiere y el cumplimiento de regulaciones.

Otro mercado que ha cobrado mayor relevancia en los últimos años es el de las aseguradoras, también destacan las industrias: farmacéutica, química, alimenticia y automotriz. De cara a la situación económica, el canal se puede respaldar en el tiempo de duración de estos negocios, así como los altos montos de inversión que requieren, esto brinda la seguridad de generar rentabilidad durante un amplio lapso de tiempo.

Otra tecnología en crecimiento que impulsará el desarrollo del segmento es la alimentación eléctrica a través de cableado estructurado o PoE, de hecho, esto facilita el desarrollo del internet de las cosas y espacios inteligentes, así se facilitará la conexión de más componentes a través de una sola línea de cable. Otro factor determinante será la conectividad inalámbrica ya sea Wi-Fi, Bluetooth o LiFi.

Esta última permitirá entregar conectividad a través de los sistemas de iluminación LED, por ello se adecua a las necesidades de espacios habitacionales o de productividad, incluso se integran sistemas de control de acceso alarmas o altavoces, debemos contemplar que se trata de tendencias recientes que apenas se van a adoptando a nivel global por ello su penetración en el país será de mediano a largo plazo.

“Otro tema relevante es el marco regulatorio del país, pero se debe tomar en cuenta que las iniciativas de reformas como la de telecomunicaciones, debe fortalecerse con planes de inversión, tanto de sector público como iniciativa privada, en este sentido destacan iniciativas como la digitalización del aparato de gobierno, sin embargo, los resultados no han sido los esperados”, agregó Aldama.



SOLUCIÓN DATA CENTER ITMAX FURUKAWA. INFRAESTRUCTURA DE RED PERSONALIZADA.

FURUKAWA ELECTRIC
TOP 100
THOMSON REUTERS
GLOBAL INNOVATORS

Agnelli | 2016



SOLUCIÓN ITMAX A MEDIDA PARA SU DATA CENTER. Diferentes sectores de la economía - Mercado financiero, telecomunicaciones, montadoras de automóviles, de minería y grandes minoristas, entre otros - necesitan soluciones diferenciadas de infraestructura de redes para Data Centers. La solución ITMAX fue desarrollada para facilitar el proceso de migración a 40/100G y atender los principales requisitos de un Data Center: modularidad, escalabilidad, performance superior, eficiencia energética y alta densidad. Furukawa provee la solución adecuada y proporciona soporte de ingeniería para la concepción del anteproyecto y para la especificación de los productos, además de los servicios de capacitación y de acompañar durante toda la fase de implementación. **FURUKAWA. TECNOLOGÍA QUE HACE LA DIFERENCIA EN SU VIDA.**



MULTINACIONAL JAPONESA PRESENTE EN TODO EL MUNDO.

DISTRIBUIDORES

- ABDITEL - Naucalpan MX - Tel.: 52 55 5365 6348
- AVANCEL - Tlalnepanitla MX - Tel.: 01 (55) 53016358 • Querétaro - Tel.: 01 (442) 2240199
- FIBREMEX - Querétaro - Tel.: 5201 8008000011
- MAKRO SOLUCIONES TECNOLÓGICAS - Monterrey NL - Tel.: 52 81 8048 9200
- OSRAMI TELECOM - Guadalajara JC - Tel.: (33) 3367-6304 • Ciudad de México DF - Tel.: (55) 2000-4300 • Monterrey NL - Tel.: (81) 4444-2283

OFICINA MÉXICO

Federico T. de la Chica N° 2, Int. 302 • Col. Ciudad Satélite • Naucalpan de Juárez • Estado de México • C.P. 53100

PLANTAS INDUSTRIALES

- Brasil (Paraná y São Paulo) • Argentina • Colombia

FURUKAWA
www.furukawa.com.br

Eficiencia energética vs alta disponibilidad

- A nivel local aún falta una mayor cultura sobre sustentabilidad
- Se enfocan más temas financieros y continuidad operativa
- Este tipo de iniciativas ofrecen reducción en costos de hasta 70%
- Reducir huella de CO2 debe ser una responsabilidad corporativa
- Energía alternativa y el desecho de equipos son otras prioridades

*ICREA, Abril 2016

International Computer Room Experts Associations (ICREA), la cual se actualiza cada dos años, así busca responder al desarrollo del mercado.

Con 20 años de vigencia, dicha norma ha sido testigo del desarrollo del cómputo móvil y su alta capacidad de procesamiento y comunicación, esto requiere centros de datos de alto rendimiento, tanto en cómputo como almacenamiento, que puedan respaldar los modelos de aplicaciones cloud que emplean tanto teléfonos inteligentes como tabletas. La siguiente edición de la norma se presentará en 2017.

Uno de los principales retos para toda



La importancia de la normatividad

Cumplir con estándares determinados por organismos independientes garantiza el trabajo de los integradores, esto en muchas ocasiones determina su competitividad para obtener un proyecto, uno de los marcos regulatorios más importantes en la industria es la Norma del

la industria es la optimización en el consumo de energía, al respecto algunos proveedores de sistemas UPS integran innovaciones en sus productos, pero otro sistema que permite mejorar este aspecto es el de aire acondiona-



do de precisión de una estrategia eficiente permite reducir costos por hasta 70%, esto hace sentido con las necesidades de las propias empresas.

Rocha comentó: "Actualmente cualquier infraestructura con más de dos años de implementación resulta obsoleta, esto se debe al incremento en los anchos de banda, la habilitación de entornos inteligentes también requieren nuevos esquemas tecnológicos, la vida cambia de una manera drástica con tecnologías como el cómputo en la nube, por ello es importante que el canal se mantenga actualizado".

Una de las estrategias comerciales más atractivas para los integradores es tener presencia en diferentes foros y congresos del segmento, en estos espacios se puede tener retroalimentación con expertos del tema y representantes de fabricantes o mayoristas; también sirven para que los prospectos, de cada integrador, conozcan la oferta disponible y tendencias que pueden implementar. En los últimos años el estado de Querétaro ha tenido un desarrollo industrial importante donde muchas empresas globales han decidido implementar centros de datos, esto se debe a su ubicación y cercanía a la Ciudad de México y diferentes incentivos que otorga el gobierno estatal, así se ha conformado uno de los nichos tecnológicos más importantes del país y áreas de negocio para el canal.

Las otras dos ciudades importantes del país Guadalajara y Monterrey, también ofrecen potencial comercial para los integradores de centros de datos; también es importante que para el desarrollo de estas regiones no basta con las iniciativas del sector privado pues también se requiere de la disposición y apoyo del sector público en el caso de Querétaro uno de los inconvenientes es la sobrepoblación de la entidad. [↙](#)



Compra de códigos digitales

Nueva variedad de productos

XBOX LIVE GOLD

Obtén juegos gratis, descuentos exclusivos de hasta **75%** en la tienda XBOX, el más avanzado multijugador y **MÁS.**



SKU: SE001MSE64



SKU: SE001MSE65

TARJETA DE REGALO XBOX

Compra los últimos juegos, paquetes de mapas, música, películas, programas de TV y **MÁS**



SKU: SE001MSE63



SKU: SE001MSE62



SKU: SE001MSE61



SKU: SE001MSE60

Válido todo el mes de mayo 2016.



Contacto: Lorena Castillo | lorena.castillo@intcomex.com | Tel: 52789901 Ext # 52 2224

Términos y Condiciones: Este producto es una compra digital, recibirás un código digital por email NO es un producto físico | Consulta los productos participantes | Los precios especiales están limitados a cierta cantidad de equipos autorizados por el Mayorista | Intcomex se reserva el derecho a cancelar o modificar esta promoción en cualquier momento y sin previo aviso | Precios y existencias sujetos a cambios sin previo aviso | Las imágenes y características que se muestran podrían variar.

NOTEBOOKS

Brenda Azcarategui

PARA DOTAR DE MOVILIDAD A LAS PERSONAS, LOS EQUIPOS DE CÓMPUTO PORTÁTIL SIGUEN SIENDO IMPORTANTES. AQUÍ UNA GUÍA DE LAS MARCAS MÁS RECONOCIDAS EN EL MERCADO QUE OFRECEN ESTE TIPO DE EQUIPOS, YA SEA PARA AMBIENTES EMPRESARIALES COMO PARA PARTICULARES.



ASUS X540

Características: Cuenta con los procesadores Intel Celeron N3050, Pentium N3700 y Core i3 4005U, RAM de 2GB y 4GB, 500GB y 1TB de almacenamiento interno y Windows 10 como sistema operativo. Teclado ergonómico y trackpad intuitivo con Smart Gesture. Pantalla con Eye Care que protege los ojos de 15.6 pulgadas con resolución de 1366x768 píxeles, puertos USB 2.0, 3.0 y Tipo-C, audio expansivo con Sonicmaster y la tecnología Icecool.

Garantía: Un año.

Disponibilidad: No precisada
contactame@esemanal.mx

ASUS ZENBOOK UX360CA

Características: Peso de 1.2kg y 1.23cm de grosor, es ultradelgada. Procesador Intel Core i5 de 6ª generación, pantalla táctil Full HD de 13.3 pulgadas Flip 360 para usarse en los modos notebook, carpa, stand y tablet, 8GB de RAM, sistema operativo Windows 10, 2 puertos USB 3.0 y un puerto USB 3.1 Tipo-C.

Garantía: Un año.

Disponibilidad: CT Internacional, CVA, Exel del Norte, Ingram y PC Hardware.

contactame@esemanal.mx



DELL LATITUDE 13 7370

Características: Con la 6ª generación de procesadores Intel Core M con Intel vPro y vPro WiDi 6.0, en una carcasa fabricada con materiales como fibra de carbono de grado aeroespacial, aluminio mecanizado y una pantalla touch FHD InfinityEdge y QHD+ con Corning Gorilla Glass NBT, 4 GB de memoria RAM LPDDR3 a 1600 MHz, una unidad de estado sólido M.2 SATA clase 20 de 128 GB, y tecnología Thunderbolt 3 para descargas 8 veces más rápidas que las realizadas con USB 3.0 o un cable docking. Lector de tarjetas de memoria Micro SD 4.0, un puerto USB 3.0 Type-A y un puerto Micro HDMI.

Garantía: Servicio de intercambio avanzado por un año.

Disponibilidad: CT, CVA, Exel, Ingram Micro, Intcomex, y Xweb.
contactame@esemanal.mx



DELL VOSTRO 14 SERIE 3000

Características: Pantalla de 14 pulgadas que ofrece una serie de funcionalidades para aquellos que trabajan en PyMEs. Entre las cualidades destacadas del equipo se encuentra el rendimiento que brindan los procesadores Intel Core i5 de sexta generación, 8GB de memoria RAM, además de incluir una unidad óptica para la lectura y grabación de DVDs.

Garantía: Servicio de intercambio avanzado por un año.

Disponibilidad: CT, CVA, Exel, Ingram Micro, Intcomex y Xweb.

contactame@esemanal.mx



GHIA LIBERO NOTEBOOK SERIES

Características: Display LED HD de 14", procesador Intel Celeron Dual Core de 2.16 a 2.58 GHz, memoria de 2 GB, disco duro de 500 Gb, Wi-Fi, Bluetooth, lector de memorias, batería de 3 celdas de 3,300 mA, webcam, bocinas y micrófono integrados, teclado en español y touch pad, Windows 8.1 Bing.

Garantía: Un año en Centros de Servicio GHIA. Extensiones de garantía disponibles hasta tres años.

Disponibilidad: Grupo CVA.
cgarza@ghia.com.mx



HP 240 G4

Características: Procesador Celeron N3050 (1.60GHz/2.16GHz/T), 4GB 1600 (1D), HDD 500GB 5400, 14 LED HD SVA AG, UMA: Integrated, WLAN b/g/n 1x1, BT 4.0, HD Webcam 720p.

Garantía: Un año en partes y mano de obra.

Disponibilidad: CompuSoluciones, Exel del Norte, Ingram, Intcomex, Team y Tech Data.

contactame@esemanal.mx



Guía

LANIX NEURONA

Características: Procesador Intel Celeron N3050 hasta 2.16 GHz, Windows 10 Home, pantalla de 14" LED, Memoria RAM 2 GB, unidad de estado sólido SSD de 32 GB. WiFi+Bluetooth, Puerto HDMI, cámara web HD, gráficos Intel HD, audio HD, lector de tarjetas, antivirus, Windows Defender.

Garantía: Un año Excellence.

Disponibilidad: CT Internacional.

contactame@esemanal.mx



LANIX NEURON V

Características: Procesador Intel Core i7 4610M hasta 3.70 GHz, Windows 10 Profesional, pantalla de 15.6" LED, memoria RAM 8 GB, disco duro de 1TB, DVD RW, WiFi+Bluetooth. Puerto HDMI, cámara web HD, módulo de plataforma segura, lector de tarjetas, antivirus Windows Defender.

Garantía: Un año Excellence.

Disponibilidad: CT Internacional.

contactame@esemanal.mx

PANASONIC TOUGHBOOK CF-54

Características: Laptop semi-ruda con carcasa de magnesio estilo de panel y asa de transporte, peso 1.99Kg, certificación de resistencia a caídas de hasta 76cm., resistente al polvo, agua y todo tipo de clima. Windows 8 o 10 Pro. Procesador Intel Core i5-6300U vPro, disco duro de 4 GB de RAM (máx. 16 GB) y SSD de 256 GB (opción de 500 GB HDD / 128 GB SSD), pantalla LCD de matriz activa (TFT) HD (1366 x 768 píxeles) de 14", visible a la luz solar. Conectividad vía 3 conexiones USB 3.0, 1 conexión HDMI, 1 conexión LAN y 1 ranura para tarjeta SD de serie. Batería de hasta 11 horas reemplazable.

Garantía: Tres años.

Disponibilidad: Tech Data.

contactame@esemanal.mx



PANASONIC TOUGHBOOK CF-31

Características: Laptop semi-ruda con carcasa de magnesio estilo de panel y asa de transporte, peso 1.99Kg, certificación de resistencia a caídas de hasta 76cm., resistente al polvo, agua y todo tipo de clima. Windows 8 o 10 Pro. Procesador Intel Core i5 5300U vPro Processor, memoria RAM SDRAM DDR3 de 4 GB (máx. 16 GB), pantalla de 13,1" de alto contraste (1.200 cd/m²) para exteriores y con polarizador. Disco duro SATA de 500 GB. Conectividad vía 4 conexiones USB 3.0, 1 conexión HDMI, 1 conexión LAN y 1 ranura para tarjeta SD de serie. Puerto de configuración flexible. Batería de hasta 18 horas reemplazable.

Garantía: Tres años.

Disponibilidad: Tech Data México.

contactame@esemanal.mx



Descuento de \$500



por equipo

LIBERO
Notebook Series



NOTGHIA-99



Además recibe
GRATIS
Una MOCHILA



Only
due



NOTGHIA-129

Válido hasta agotar existencias

En GHIA transformamos la forma de hacer negocios.

De venta
exclusiva
en:



*Informes Carlos Garza / Gerente de Ventas Nacional GHIA / cgarza@ghia.com.mx



01 800 700 GHIA (4442)

www.ghia.com.mx



Reportaje _ Soluciones de valor

Soluciones de valor, la diferencia entre ganar y perder dinero

Victor Chávez

COMERCIALIZAR UN PRODUCTO DEJÓ DE SER TAN RENTABLE COMO HACE 15 AÑOS LO PODRÍA HABER SIDO; HOY, EL CANAL QUE GANA UNA CUENTA SE CARACTERIZA POR INTEGRAR UN ECOSISTEMA DE HARDWARE, SOFTWARE Y SERVICIOS.

Para Ana María Arreola, directora Comercial en CompuSoluciones, esto se refiere a la oferta diferenciada de un distribuidor frente a otro, que el cliente pueda tener un beneficio en términos de productividad, en baja de costos o en competitividad, si en esto se beneficia el usuario, se puede hablar de soluciones de valor.

Son procesos y operaciones eficientes combinando tecnologías de punta con software y aplicaciones dinámicas, adecuadas a necesidades actuales con el respaldo de la experiencia, el conocimiento, alianzas y una alta capacidad para integrar proyectos en diferentes mercados.

“En estos últimos años, se escucha mucho la frase ‘el mundo cambia rápidamente y debemos responder a esos cambios de la misma manera’, pero la realidad es que no cambia tanto, es muy estable, sistemas y aplicaciones que hoy día estamos utilizando fueron descubiertas antes, sin embargo, lo que se ha avanzado es la rapidez y la forma de aplicación de las mismas”, comentó Selene Rojas, gerente de producto Data Center Group Lenovo.

Entonces se puede decir, que el término ha evolucionado, pues Avnet cree que antes se conocía una definición del mayoreo de valor, se refería a la distribución de las marcas en una modalidad de proyecto con diferentes elementos, hoy, se distribuye una solución completa más alineada a las estrategias de negocio de los usuarios finales, por ejemplo, se incluyen análisis de datos, y eso va más allá de la infraestructura. Aunque puede incluir otros aspectos como seguridad, la nube, convergencia.

“En el primer caso, hay muchos canales que continúan haciendo negocio pero a la par,

estamos invirtiendo en recursos para comenzar a diseñar esa nueva distribución de valor, en habilitar a los socios en soluciones más orientadas a resolver una problemática específica en el usuario final: de ventas, costos, competitividad en su nicho, para atraer nuevos clientes, entre otros”, mencionó Jorge Tsuchiya, gerente general de Avnet en México.

Si bien este término no es nuevo, los entrevistados coinciden en que el valor no sólo puede ser de título, debe acompañarse de elementos que robustecen una oferta, pero además, debe ir de la mano de un análisis por parte del canal que le ayude a comprender perfectamente las dolencias de su cliente, no sólo tecnológicas, sino que los componentes a integrar, eleven de manera fehaciente la productividad de las áreas de negocio.

“Más que elementos yo diría que son etapas o procesos dentro de una metodología de trabajo. Muchas veces analizamos la criticidad de un problema sin ver el “BIG PICTURE” de la empresa o sin una planeación exitosa.

Para mí un entendimiento claro del problema y la expectativa de cambio, planeación, implementación bien planeada y una tecnología confiable, son los elementos indispensables para lograr una solución de valor”, mencionó Ángel Torres, director de Soluciones en CVA.



Mix

Para ViewSonic, una solución de valor es por definición un conjunto de tecnología de punta con software innovador en aplicaciones para necesidades relevantes. Ante ello, la firma combina una serie de propuestas en materia de visuales y terminales virtuales que lleva como parte medular ese software y las aplicaciones colaborativas e interactivas que ayudan en problemáticas particulares de mercado.

“La idea es generar mayores y mejores oportunidades de negocio para todos los proveedores de soluciones; dar y acercar esas herramientas en un mercado tan competido es lo que saca adelante a nuestros socios de negocios”, dijo Ricardo Navarrete, director general de ViewSonic en México. Empresas como Lenovo, para cumplir con la propuesta, compone su portafolio con cinco pilares: cómputo, almacenamiento, SW, redes, servicios y montaje; la posibilidad de conjunción de todos en un solo proyecto lo hace atractivo para los asociados y sus clientes.

“Es importante que se combinen elementos de diferentes tecnologías dependiendo cada requerimiento, pero debe ir respaldado con la experiencia del canal, su conocimiento del nicho

de cada cliente, las alianzas que tiene y la capacidad de ofrecer servicios”, compartió Reyna Martínez, subdirector comercial de Compucenter.

Además, los productos que entran en valor, así como las propuestas de los asociados, deben de ir centradas en hacer más con menos, mejor aprovechamiento de los recursos, alinear los procesos, reducir el riesgo de operación, etcétera.

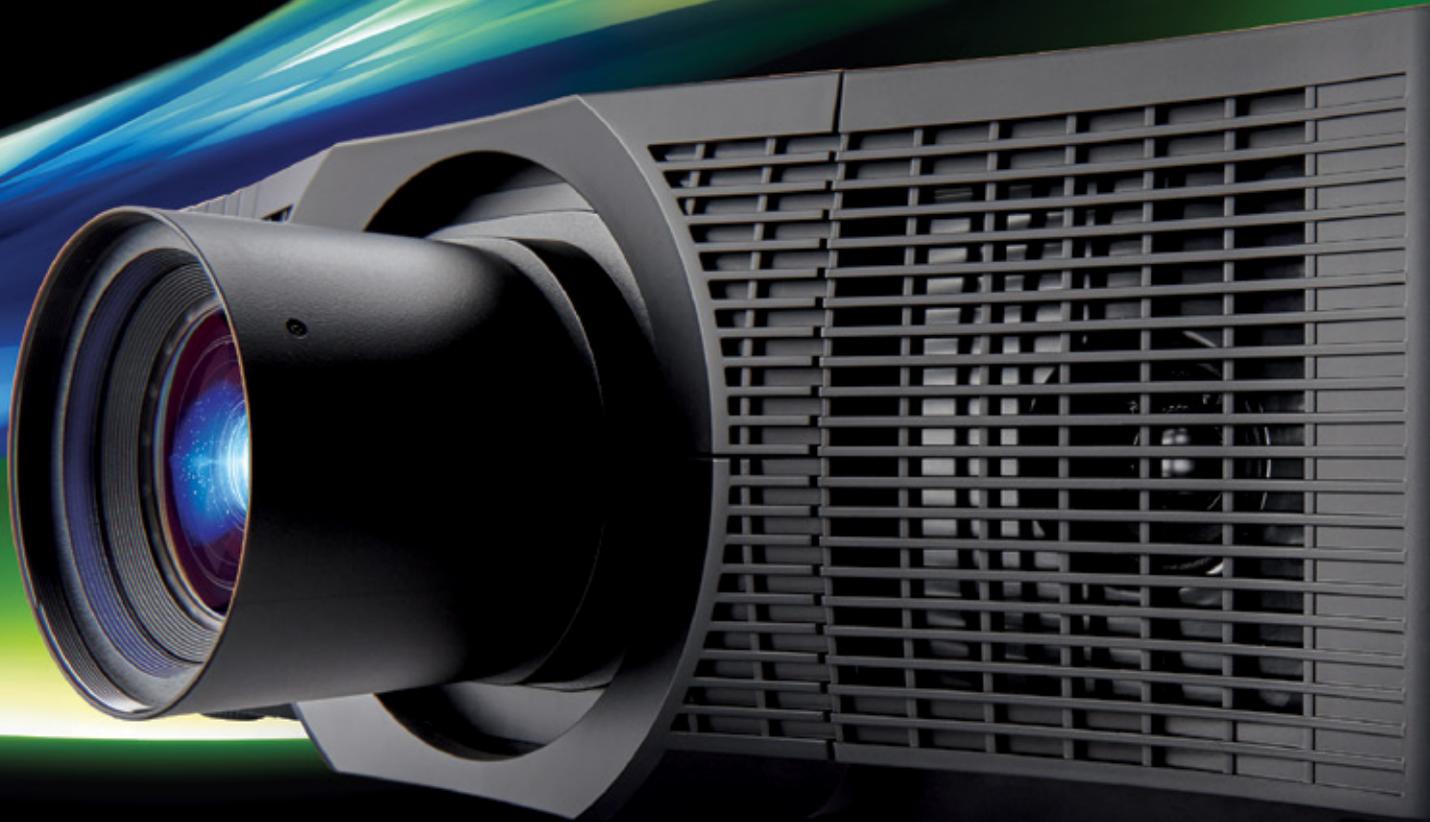
“Y no sólo son varios productos trabajando para un mismo fin, sino la solución de valor puede referirse a ubicación, disponibilidad, configuraciones, soporte, servicio, monitoreo, gestión, todo acompañando a un portafolio robusto de especialidad y a partir de ahí, el socios va integrando lo que más le hace sentido”, resaltó Arreola.

En la actualidad, es palpable que las propuestas tecnológicas están menos diferenciadas en cuanto a características físicas, y al final, el usuario se pregunta qué es lo que le resuelve tal problema de la mejor manera.

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



“Quieren tener la información en tiempo real y que ésta tenga injerencia en las decisiones de la empresa. La diferenciación para los canales está en el entender esas demandas y convertirse en un traductor de ello a una solución de este perfil”, abundó Tsuchiya.

“PARA NOSOTROS UNA SOLUCIÓN DE VALOR ES RESULTADO DE UNA FÓRMULA DE CONSULTORÍA, INNOVACIÓN, METODOLOGÍA E INGENIERÍA. TODO ESTO GIRANDO EN TORNO A UN ENTENDIMIENTO PROFUNDO DE LOS OBJETIVOS, FORTALEZAS Y ÁREAS DE OPORTUNIDAD DEL USUARIO FINAL”: ÁNGEL TORRES DE CVA.

De perfiles

Respecto a los asociados, Navarrete cree que se pueden alinear una gran cantidad de ellos, pues no siempre una plataforma robusta sustituye a una empresa flexible y dinámica, “pero si es necesario que se comprometan a capacitarse y especializarse en ese nicho para generar margen de acuerdo a sus capacidades”, dijo.

Para vender soluciones, no es necesario arrancar desde infraestructuras complejas, se puede comenzar por llevar propuestas a la PyME y pro-

fesionalizarse poco a poco, hasta tener habilidades y financiamiento que les permita alcanzar clientes más demandantes.

“Para nosotros, los socios son realmente estratégicos en la construcción de soluciones de valor para las organizaciones que atiende, capaces de transmitir una experiencia y confianza al cliente final. Cabe mencionar que esto es un trabajo en conjunto entre Lenovo y nuestros partners, por lo que estamos por liberar programas de capacitación y certificación en este tema específicamente”, explicó Rojas.

En Avnet, observan una transición del mercado; las preferencias, las maneras de decidir por una solución tecnológica están cambiando rápidamente, por tendencias como la nube, la cual es disruptiva y hace posible el acceso a múltiples opciones a través de la contratación de un servicio dependiendo de lo que el cliente necesite. “Es ahí donde está una gran oportunidad con los asociados para integrarse a esa

nueva tendencia del mercado, porque eso permite que ofrezcan, además de la tecnología, la asesoría, recomendaciones, análisis particulares y todos los servicios que estén alrededor de ello”, mencionó Tsuchiya.

Por su parte, Martínez señaló que es notoria una tendencia por parte de los canales a la especialización por verticales, así los tienen identificados en Compucenter, y gracias a ello, les da la oportunidad de canalizarles algunos leds, siempre y cuando estén preparados y capacitados para ofrecer estos esquemas.

“El socio está en un proceso de entender que no se trata de mover cajas sino de agregar un diferenciador real, porque en los proyectos el ciclo de ventas es muy largo, la labor de preventa implica inversión de recursos en tiempo, en personas, en pruebas de concepto y si sólo se limitan a la venta de hardware, por ejemplo, no les dará un margen que les permita mantener su empresa”, aseguró la entrevistada.

Además, la marca prepondera las capacitaciones y éstas, de la mano de las diferentes marcas que distribuye, ya que pueden acompañar inicialmente a los canales a los proyectos, y asesorarlos, pero lo ideal es entrenarlos para que más adelante se vuelvan independientes, incluso en los servicios donde es más atractivo el margen de ganancia.



cvasoluciones



INGENIERÍA DE PREVENTA



ESPECIALIZACIÓN TECNOLÓGICA



CREATIVIDAD ESTRATÉGICA



INTELIGENCIA COMERCIAL

Para desarrollar proyectos de **alto valor competitivo** para cualquier sector de negocios.



Seguridad Física



Seguridad Lógica



Virtualización



Power & Cooling



Comunicaciones Unificadas & Colaboración



Servers & Storage



Networking



Infraestructura & Conectividad

Valor Inteligente a la medida de tu **Solución**



Comercializadora de Valor Agregado



“Ellos nos dicen en qué necesitan trabajar. A algunos les hace falta saber más sobre determinado producto, otros, conocer a profundidad modelos de licenciamiento, unos más de configuración; otros requieren ayuda en mercadotecnia o en generación de demanda”, mencionó Arreola. Incluso, algunos se enfrentan a una complejidad en el mercado, hay casos donde el cliente va más adelante del distribuidor y éste requiere de soluciones donde no está enfocado o con experiencia en el tema y ahí resalta la labor de empresas como CompuSoluciones, para ayudarlo a hacer esa transformación hacia tendencias como nube, movilidad, virtualización o seguridad.

“UN CANAL QUE ESTÉ DISPUESTO A DIFERENCIARSE, ADQUIRIR PERFILES TÉCNICOS MULTIDISCIPLINARIOS Y VOLVERSE UN CONSULTOR DE VENTAS ES IDEAL PARA SOLUCIONES DE VALOR; ES UNA EVOLUCIÓN NATURAL DEL MERCADO DE TI”: ÁNGEL TORRES DE CVA.

El éxito

Cabe señalar, que la función de los mayoristas y fabricantes va más allá de colocar productos, realmente la labor a desempeñar es tan importante como las capacidades que el canal adquiera vía entrenamientos y el conocimiento detallado de su cliente, sin una o la otra, la fórmula no funciona.

Por ello, Navarrete sabe de la importancia de acercar y proveer todas las herramientas e información en tiempo y forma, se acompaña de capacitaciones, soluciones específicas para cada

entorno y portafolios amplios pero concretos. Su papel, es determinante para que los socios eviten entregar solo una cotización a la brevedad, sino que realicen un levantamiento completo de las necesidades en cada oportunidad.

En Compucenter buscan no casarse con una sola marca, al contrario, son multimarca, con lo que pueden dar las opciones precisas que cada partner requiere, “porque todos los productos son buenos, pero cada fabricante tiene propuestas líderes en determinado segmento y nuestra función es asesorarlos, para que el canal decida cuál hace más sentido a su proyecto y eso lo enriquece”, dijo Martínez.

Mientras Arreola finalizó: “Un distribuidor puede obtener una solución de valor con nosotros en una combinación básica desde precio, disponibilidad y conocimiento de producto hasta un tema complejo de arquitecturas con hardware, software y servicios. En la actualidad, hay mecanismos donde el canal puede ver si el mayorista también está en la realidad de soluciones de valor, por ejemplo, han cambiado los modelos de licenciamiento y ahora se están transformando a esquemas de pago por meses o por uso, lo que facilita llevar servicios a los usuarios finales y realmente ser un canal diferenciado en cuanto a valor se refiere. ↙

11°

Congreso Internacional de Infraestructura TI

**EXPO
DataCenter**®
2016

Empoderando al Negocio
Business Empowerment

"Salón Olmeca 4"
(sin costo)

17-18
mayo 2016

World Trade Center
Ciudad de México



Congreso Internacional
de Infraestructura TI

"Salón Olmeca 3"

Este evento atrae una audiencia de compradores y tomadores de decisión perfectamente enfocados que buscan avances, nuevas tecnologías y lo último en productos, así como los productos ya probados y de renombre dentro de la industria.

Durante el Congreso se tocarán temas de todas las especialidades relacionadas con Infraestructura TI.

El único Congreso y Exposición Internacional dedicado al 100% en Infraestructura TI

Climatización

Seguridad

Sustentabilidad

Ámbito

Comunicaciones

Instalaciones Eléctricas

Nuestros expositores son Fabricantes y Distribuidores, Líderes Internacionales que ofrecen productos y servicios para las siguientes áreas:

- ▶ Normas, Estándares y Mejores Prácticas
- ▶ Diseño, Planeación y Administración de Data Centers
- ▶ Auditoría y Certificación de Data Centers
- ▶ Capacitación
- ▶ Canalizaciones
- ▶ Energía de Respaldo:
Plantas de Emergencia y UPS's
- ▶ Iluminación
- ▶ Sistemas de Tierra Físicas y Pararrayos
- ▶ Sistema de Seguridad y Protección Contra Incendio
- ▶ Calidad de Energía
- ▶ Cableados Estructurados
- ▶ Telecomunicaciones
- ▶ Control de Acceso
- ▶ Detección y Extinción Contra Fuego
- ▶ Aire Acondicionado de Precisión
- ▶ Seguridad:
Análisis de Riesgos, DRP's y BCP's
- ▶ Blindajes
- ▶ Circuito Cerrado de Televisión
- ▶ Sistema de Medición y Monitoreo

Y más...

Algunos de nuestros visitantes:

- Directores Generales
- Ingenieros - Proyectistas
- Consultores - Directores de Sistemas
- Integradores de Sistemas - Diseñadores
- Consultores de Centros de Cómputo
- Instaladores - Investigadores
- Innovadores Tecnológicos
- Y Más...

Más Información

Tels. + 52 55 5659 9657

+ 52 55 5658 7650

lilia@expodatacenter.com

www.expodatacenter.com

**iReserve su espacio
AHORA!**

ICREA/MÉXICO



LED significa no solo ahorrar sino también ganar

Brenda Azcaretegui

Una de las grandes tendencias en el mundo de la iluminación es la utilización de tecnología LED, ya que está trae consigo grandes ventajas en todos los sectores desde la industria hasta el doméstico.

En un planeta en el que cada día se consumen enormes cantidades de energía este tipo de iluminación se está volviendo la opción para reducir los gastos energéticos.

Itari Cortes, brand manager de Leviton, aseguró que la utilización LED en las instalaciones de iluminación en todos los sectores se extenderá continuamente ya que ésta es una práctica global que trae consigo muchos beneficios. México no es la excepción, de hecho, la ejecutiva destacó que luego de haber tomado la decisión de añadir este nuevo portafolio a su oferta y comenzar a trabajar con él han identificado gran crecimiento con esta estrategia, de tal modo que actualmente han decidido incluso extender su oferta al sector industrial y de hogares, porque hasta ahora trabajaban tan solo con una línea enfocada al sector comercial.

La estrategia de marcas como Leviton o Verbatim se dirige a la ampliación de su oferta LED, ya que se esperan grandes oportunidades en la integración de proyectos de instalaciones en iluminación de edificios, automatización inteligente, industria, retail, el sector comercial en general, etcétera.

“La idea de comenzar a trabajar con este portafolio, nació para que los clientes pudieran tener una solución integral con un solo proveedor. Vemos que la tendencia es muy marcada a la utilización LED y con este portafolio podemos ofrecer más”, explicó Cortes, que en el caso específico de la marca que representa, LED agrega valor para completar su oferta y destacarse por la creación de soluciones punto a punto, lo anterior, ya que se ha comprobado que esto facilita aceptación de los clientes al facilitarles su experiencia.

Verbatim, por su parte la oportunidad, la encontró en Mitsubishi con quien vio la oportunidad de desarrollar iluminación LED por lo que decidieron lanzar una línea de focos de remplazo que pudieran comercializarse en el mercado de modo sencillo y ahora ya cuentan con un aproximado de 400 distintos modelos, que al ser productos que no requieren ningún tipo de instalación especial y son compatibles con estándares de instalaciones inteligentes, encajan perfectamente en todo tipo de proyecto.

Beneficios y ventajas con LED

Estos focos pueden alcanzar, según lo detallaron los expertos, ahorros de hasta un 50%, cifras de Leviton; Verbatim por su parte aseguró que estos llegan hasta un 85% en comparación de las instalaciones tradicionales de luz fluorescente o incandescente.

Por otro lado, suponen ahorros constantes debido a que los ciclos de vida de los productos se extienden considerablemente.



**Brinda a tus clientes Productos
Certificados**

**Regístrate como canal y
comienza a ganar con las
soluciones LED de Verbatim**

Ilumina el mañana, economiza hoy.

 **Verbatim.**

Tecnología Confiable.

www.verbatimluz.com

Iluminación LED Verbatim

Verbatim te trae lo último en iluminación para el hogar de hoy. Descubre los beneficios de la iluminación LED y cosecha recursos para el mañana.

Si comparamos, las lámparas LED son 5 veces más eficientes que las lámparas incandescentes y permiten ahorrar hasta un 80% de energía, cuidando el medio ambiente. Su bajo consumo de energía, su prolongada vida útil y su tecnología de haz de luz fría, facilitan el retorno de la inversión inicial, convirtiendo al LED en un producto imprescindible al momento de imaginar un proyecto inmobiliario.

Para equipar una pequeña casa, oficina o un gran complejo industrial, Verbatim es la solución perfecta para tus necesidades de hoy.

Jorge González
jorge.gonzalez@verbatim.com
Tel. 55 4598 5024
www.verbatimluz.com.mx

rablemente, en opinión de Jorge González, director de ventas para México y América Latina de Verbatim, “los focos pueden tener una duración de hasta 15 mil o 50 mil horas multivoltaje en una conexión a la corriente común de 100 a 257 Voltios, dependiendo del producto estamos hablando de tres a cinco años de vida útil”, comentó. Al respecto, Cortes explicó que al tener ciclos de vida más largos no hay desechos de modo tan constante por lo que también ayuda al medio ambiente, pero no solo debido a esta característica, sino también porque los productos no contienen desechos tóxicos como mercurio que afecta a la salud de los humanos y provocan intoxicaciones en altas cantidades, asimismo no producen radiación UV.

HABLANDO DE ESTOS BENEFICIOS QUE ANTES SE MENCIONARON, TANTO VERBATIM COMO LEVITON DESTACARON PRINCIPALMENTE LOS SIGUIENTES:

- Ahorro energético 50%.
- Ciclos de vida de 30 mil hasta 50 mil horas de vida.
- Son más amigables con el ambiente, no producen radiación UV.
- No contienen mercurio, que es nocivo para el ser humano.
- Resistencia a las variaciones eléctricas.
- No requieren instalación especializada.
- Compatibilidad con las instalaciones de automatización inteligente.
- Bajas emisiones de calor.
- Resistentes a la intermitencia.

Por lo anterior, se puede ver que a pesar de que estos equipos representan un costo más alto al final los ahorros son mayores, así como los beneficios; en este tema los entrevistados concordaron que con el paso del tiempo y la proliferación de iluminación LED los costos han ido bajando y se cree que esto continuará en la medida que se incremente su demanda: “si bien es cierto que el costo tiene un valor mayor, éste se reduce constantemente, hoy se pueden encontrar productos de menos de dos dólares”, continuó el ejecutivo de Verbatim. Agregó que uno de los desafíos en el mercado final es la falta de información del usuario, ya que no tiene gran conocimiento y solo observa el factor del precio.

Incluso, tal como lo comentó González, la oportunidad se extiende a tal grado que se espera que ésta sea la luz del futuro y que su uso sea obligado de modo general debido a reglamentaciones gubernamentales, por todos los beneficios que trae consigo. Lo anterior nos lleva a imaginar acciones similares al Programa de Luz Sustentable implementado por el Fideicomiso para el Ahorro de Energía Eléctrica, que se trataba del intercambio de fotos incandescentes por fotos ahorradores que son de tecnología fluorescente para reducir el consumo eléctrico en hogares.

“NUESTRO CRECIMIENTO EN ILUMINACIÓN LED EN EL 2014 FUE DEL 300%. EL MERCADO ES 7 VECES MÁS GRANDE QUE ALMACENAMIENTO DE DATOS YA QUE OFRECE MUCHAS POSIBILIDADES, VEMOS UN GRAN POTENCIAL POR ELLO ESTAMOS DESARROLLANDO NUEVOS PRODUCTOS”: VERBATIM

Productos

En cuanto a productos hay una gran variedad en el mercado que van desde focos en forma de globo, hasta paneles para áreas especiales, los modelos cambian dependiendo de los lugares a los que están enfocados y en algunos sectores el diseño es muy importante. Por ejemplo en esta nueva extensión de su portafolio dedicado al sector industrial Leviton ha agregado a sus líneas luminarias atenuables y de alta eficiencia, arriba de 120 lúmenes por Watt, así como también cuentan con características particulares como la ampliación de las garantías y cobertura. Cortes destacó que existen productos enfocados con características distintas, por ejemplo para el sector industrial los paneles LED para áreas clasificadas o de alto riesgo que están diseñados para soportar posibles eventualidades como incendios y los cuales encajan bien en la industria petrolera o en minas.

Anteriormente la tecnología LED no era la opción debido a ciertas dificultades que enfrentaba como lo era la intensidad de la luz que emitía, el alto costo la hacían inviable pero con los nuevos desarrollos ya existe luz de alta luminosidad en distintos espectros.

Aunado a la iluminación con esta tecnología se ha posibilitado el desarrollo de pantallas para transmitir imagen que ofrece los mismos beneficios ya mencionados. Lo anterior es posible ya que la iluminación LED puede ser emitida en una gran variación de colores.

Mercados

Si bien es cierto que LED es la carta dominante del futuro, lo cierto es que aún hay mercados que no están tan conscientes sobre el tema, algunos de los sectores se ven más adelantados que otros, García, con base en su experiencia, ha resaltado que sobre todo hace falta ganar mayor terreno en el área residencial y doméstico, donde aún existe resistencia: “la demanda y aceptación depende del sector y el mercado al que se dirige, hay unos muy abiertos y hay otros más tradicionales”.

No obstante, lo anterior no significa que esto deje de ser una oportunidad para los canales, ya que estos productos no son solo un complemento, sino que también les permite acceder a otros productos y realizar ofertas integrales porque les es conveniente por ello llegar con un argumento que destaque sus beneficios para convencer al usuario final de que ésta es la mejor opción. 

SER DISTRIBUIDOR CONTPAQi® ES TENERLO TODO A MI FAVOR®

Los modelos de negocio están cambiando por eso CONTPAQi® te brinda soluciones para que **ayudes a tus clientes a cumplir** fácilmente con todas las disposiciones de ley: **Contabilidad, Facturación, Nóminas y Declaraciones Electrónicas.**

ÚNETE A NUESTRA COMUNIDAD
DE DISTRIBUIDORES

CONTPAQi.com

ESTE MERCADO ESTÁ EN UN PROCESO DE TRANSFORMACIÓN A PARTIR DE LA DESCARGA EN LÍNEA O EL USO DE CÓMPUTO EN LA NUBE, ESTO ABRE NUEVAS ÁREAS DE NEGOCIO PARA CANALES, DESARROLLADORES Y MAYORISTAS, AQUÍ UNA MUESTRA DE LA OFERTA DISPONIBLE EN EL PAÍS.

AB PRO ONE GOAL CUMULUS

Características: Plataforma de funcionalidades administrativas bajo un esquema de cómputo en la nube, se adecua al tamaño y necesidades de las empresas, control total de todas las operaciones, ofrece mejor relación costo rendimiento; fácil acceso desde cualquier equipo de cómputo con acceso a Internet, esquema de renta por servicio ya sea trimestral, semestral o anual

SopORTE: L-V 9:00 a 15:00 y 16:30 a 18:30, sábados 9:00 a 13:00, remota o presencial.

contactame@esemanal.mx



AB PRO ONE GOAL ATMOSPHERE ERP

Características: Centraliza procesos empresariales en una sola plataforma, impulsa el desarrollo del usuario, incrementa productividad, reduce tiempos y costos; esquemas por licenciamiento, pago por implementación, capacitaciones, opciones de financiamiento, cuota mensual de licenciamiento; requerimientos Windows Server 2008, 8GB en RAM, disco duro 3DD'S.

SopORTE: L-V 9:00 a 15:00 y 16:30 a 18:30, sábados 9:00 a 13:00, remota o presencial.

contactame@esemanal.mx



ASPELFACTURE

Características: Sistema de facturación electrónica para la generación de comprobantes fiscales digitales por Internet (CFDI), emite notas de crédito, recibos de honorarios, de arrendamiento, egresos e ingresos, cumple todas las disposiciones fiscales, emite comprobantes que amparan retenciones e información de pagos y complementos para ciertos giros.

SopORTE: L-V 9:00 a 18:00, chat, mail y teléfono.

Disponibilidad: Apolotec, CT, CVA, Ingram Micro e Intcomex.

ecardoso@aspel.com.mx



ASPELSAE

Características: Sistema administrativo empresarial, control de ciclo de operaciones de compra-venta, inventarios, clientes, facturación, cuentas por cobrar o pagar, vendedores, compras y proveedores, permite automatización de procesos, impulsa movilidad integrando sucursales remotas mediante dispositivos, interactúa con plataformas de contabilidad de la marca.

SopORTE: L-V 9:00 a 18:00, chat, mail y teléfono.

Disponibilidad: Apolotec, CT, CVA, Ingram Micro e Intcomex.

ecardoso@aspel.com.mx

CONTPAQI BLINDER

Características: Plataforma con esquema de cómputo en la nube, mejora la interacción con áreas contables, descarga automatizada de comprobantes digitales desde el portal del SAT; permite cargar estados de cuenta bancarios para su comprobación, así el usuario se puede enfocar en sus operaciones de negocio, se conoce por anticipado el monto a pagar y otros indicadores.

Soporte: De 9:00 a 18:00, vía telefónica
rene.ochoa@contpaqi.com

CONTPAQi binder



CONTROL 2000 CONTAFISCAL 2000

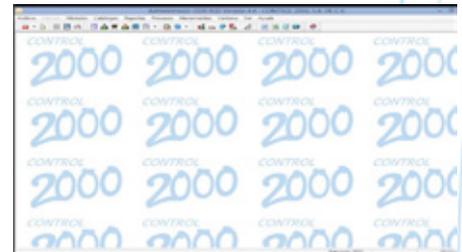
Características: Funciones de contabilidad en general, fiscal y electrónica, determina cálculos fiscales a partir del registro contable, permite cumplir con los requerimientos del SAT, ya sean XML, balanza de comprobación, catálogo de cuentas y pólizas que generan automáticamente el UUID, reduce 80% del tiempo de conciliación de movimientos.

Soporte: L-V 9:00 a 18:00, correo electrónico y teléfono.
contactame@esemanal.mx

CONTROL 2000 ADMINCFDI 2000

Características: Valida, administra, almacena, filtra y agrupa CFDI, permite consultar o respaldar XML, integra módulo de descargas de comprobantes desde el SAT; concilia CFDI descargados con los que tiene la autoridad, permite visualización de XML sin versión PDF, realiza afectación contable de XML emitidos con recibidos y nuestras integraciones.

Soporte: L-V 9:00 a 18:00, correo electrónico y teléfono.
contactame@esemanal.mx



DECOME EDUTROL

Características: Plataforma de gestión de colegiaturas escolares, orientado al segmento educativo en diferentes niveles, especialidades o licenciaturas, altamente configurable para adecuarse a las políticas de cada institución, cumple con reformas fiscales, expedientes digitales por alumno, seguimiento de pagos con cartas personalizadas por atraso, archivo de ciclos históricos.

Soporte: L-V de 9:00 a 18:00, vía telefónica.
contactame@esemanal.mx

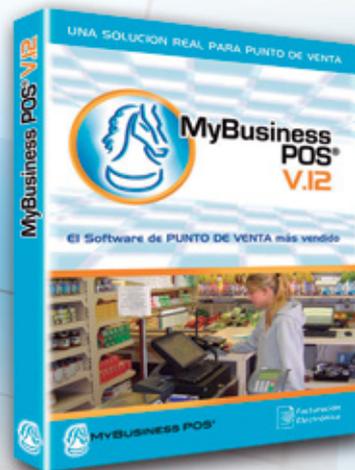


MYBUSINESS POS®

MYBUSINESS POS, el software de punto de venta líder en México

Beneficios a nuestros distribuidores:

- Alto nivel de reventa de nuestros productos.
- Comisiones de por vida en nuestros servicios electrónicos.
- Capacitación gratuita.



- Módulos:**
- Ventas
 - Compras
 - Inventarios
 - Clientes, CxC
 - Proveedores, CxP
 - Facturación Electrónica
 - Contabilidad Electrónica
 - Ambiente de desarrollo para modificaciones al software

Más información:
Distribuidores@MyBusinessPOS.com
Tel.: 01(800)350-6070

DECOME SIGA

Características: Gestión de servicios de grúas, permite obtener listas de precios, en general y específicas por cliente; módulo de resguardo de vehículos con cálculo de estancia por día, control de consumo de combustible por unidad para obtener estadísticas por fecha o conductor, alarmas para indicar servicios que se requieren como cambio de aceite o afinación, memoria descriptiva.

Soporte: L-V de 9:00 a 18:00, vía telefónica.

contactame@esemanal.mx

Buscar memorias descriptivas

LA BÚSQUDA PUEDE SER POR: CURS GUERA DE LOS SIGUENTES CAMPOS O PARTE DE ELLOS: FECHAS, AMBARRAS, GRUA, CLIENTE, ORIGEN, DESTINO, MARCA, TIPO, MODELO, COLOR, OBSERVACIONES, OPERADOR DE RANCHO, APLURCO, PLACAS DEL VEHICULO O NÚMERO DE AUTORIZACION

Tachar algunos (o todos) o nombres que se agregan que pueden estar contenidos en la memoria a buscar:

LIBRE

AUTORIZADO	FOLIO ASIGNADO	FECHA	FOLIO	CLAVE	OPERADOR	GRUA, NGRUA, ASIG	ASIG
		26/01/2015	6964	25	JOSÉ GUADALUPE LOBAT	38	PLATAFORM 134
		26/01/2015	6963	19	MARIO LÓPEZ LÓPEZ	34	AGULA DE A. 999
		26/01/2015	6969	10	WILLIAM DE JESUS BARRÉ	37	AGULA DE A. 131
		26/01/2015	6962	18	UMBER FELICIANO BOTE D.	23	PLATAFORM 999
		26/01/2015	6475	23	EDWIN FERNANDO SANTU	26	PLATAFORM 131
		26/01/2015	6466	18	UMBER FELICIANO BOTE D.	23	PLATAFORM 999



ENTIMA CAMINA RESTAURANTES

Características: Gestión de negocios de venta de alimentos o bebidas, licencia perpetua de bajo costo, integración con terminal de punto de venta, etiquetado de productos, generación de código de barras, generación de promociones y ofertas, opciones para integrar más sucursales, control de salones, configuración de mesas, seguridad de acceso a módulos.

Soporte: 7x24x365, correo electrónico y teléfono.

contactame@esemanal.mx

ENTIMA CAMINA NEGOCIOS

Características: Esquema de licenciamiento perpetuo, módulos de ventas, almacén, compras, ficheros y contabilidad, funciones de punto de venta, gestión de comprobantes, seguimiento de procesos comerciales, genera más de 30 informes diferentes, seguridad y usuarios, circuito completo de actividades de negocio, cierre diario con adecuación automatizada.

Soporte: 7x24x365, correo electrónico y teléfono.

contactame@esemanal.mx



ICG FRONTREST

Características: Orientado a empresas de hostelería, fácil configuración, se adecua a necesidades puntuales, orientado a PyME y corporativo, funciones de venta, control y estadísticas en formato XML o TXT, opciones de movilidad, asociación de imágenes con servicios, pantalla de salones y mesas, tarifas en función de horario, conjuga artículos para formar menús del día.

Soporte: L-V 9:00 a 18:00, correo electrónico y teléfono.

contactame@esemanal.mx

ICG FRONTRETAIL

Características: Funciones de fidelización de clientes, manejo de ofertas y turnos laborales, control de inventario, artículos ilimitados, ventas por formato, asistencia por identificación biométrica, gestión de almacén, diseño visual, interfaz intuitiva, altamente personalizable, se adecua al crecimiento de las empresas, múltiples categorías para simplificar búsquedas.

Soporte: L-V 9:00 a 18:00, correo electrónico y teléfono.

contactame@esemanal.mx





INDUXSOFT MAXICOMERCIO

PEQUEÑOS NEGOCIOS 2014

Características: Plataforma integral de gestión empresarial, PoS, ventas de mostrador, retenciones, cancelaciones y devoluciones; múltiples formas de pago, arqueos o cortes por día, compatible con equipos PoS, interpretación de códigos compuestos de básculas etiquetadoras; emisión de CFDI, control de consignaciones.

Soporte: L-V 9:30 a 14:30 y de 15:30 a 17:30, S 9:00 a 13:00, en línea.
contactame@esemanal.mx

INDUXSOFT MAXICOMERCIO ERP 2014

Características: Módulos de punto de venta, comercialización, inventarios, contabilidad, cuentas por cobrar y pagar, atención a clientes, gastos, requisiciones, compras, bancos, facturación electrónica y obligaciones fiscales, tablero de indicadores, extensibilidad, funciones de seguridad con cifrado de datos, control de firmas.

Soporte: L-V 9:30 a 14:30 y de 15:30 a 17:30, S 9:00 a 13:00, en línea.
contactame@esemanal.mx



MANAGEMENTPRO ERP

Características: Plataforma robusta, flexible y escalable, se adapta a las necesidades de cada empresa, sin importar su giro, integra módulos funcionales para mejorar administración y operaciones comerciales, unifica información de diferentes áreas empresariales para optimizar tiempos, reduce costos.

Soporte: L-V 9:00 a 18:00, teléfono y chat.
Disponibilidad: Venta directa a canales.
contactame@esemanal.mx

Consolida tu empresa...
Será su patrimonio.



Ofrece a tus clientes



Contabilidad
Electrónica

Exportación del Catálogo de Cuentas Contables,
Balanza de Comprobación y Pólizas Contables en XML.

Además la inclusión gratuita del
Archivo de Documentos Digitales *



Sistemas Administrativos para Empresas Familiares



www.microsip.com



Contacto (55) 5543-2285 infomexico@microsip.com

MICROSIP PUNTO DE VENTA

Características: Para pequeños comercios y empresas con sucursales, registro de ventas, devoluciones, cuentas por cobrar, ingresos y retiros de caja; emite facturas digitales, determina políticas de promociones y descuentos; registro de impuestos, se integra a múltiples dispositivos, permite pago de servicios y venta de tiempo aire de proveedores nacionales.

Soporte: L-V 9:00 a 19:00, teléfono, correo y help desk.

Disponibilidad: Representaciones regionales.
infomexico@microsip.com



MICROSIP CONTABILIDAD

Características: Plataforma contable, cumple con requerimientos del SAT; exporta catálogo de cuentas contables, balanza de comprobación, pólizas contables en archivo XML; forma y reestructura catálogo de cuentas; realiza presupuestos, captura, registro o tipificación de pólizas de depreciación contable y fiscal de activos fijos, póliza de cierre de ejercicio.

Soporte: L-V 9:00 a 19:00, teléfono, correo y help desk.

Disponibilidad: Representaciones regionales.
infomexico@microsip.com

NATIONALSOFT ON THE MINUTE

Características: Plataforma de control de asistencia, se integra con dispositivos biométricos, huella digital o reconocimiento facial, se integra con otras aplicaciones contables, módulo de timbrado de recibos; genera nómina en base a horas laboradas, asistente de captura, estadísticas en pantalla, notificaciones por email.

Soporte: L-V de 9:00 a 18:00, S 9:45 a 14:00, en línea y telefónico.

Disponibilidad: BlueStar, CT, CVA, Ingram Micro e Intcomex.
contactame@esemanal.mx



NATIONALSOFT SOFT RESTAURANT

Características: Funciones de seguridad, disponible en dos versiones para adecuarse a las necesidades de cada usuario, genera reportes de facturación, control de recetas, inventarios, almacenes, mesas y reservaciones, fidelización de clientes, mapa de mesas, monitor de producción, control antifraudes, facturación en línea.

Soporte: L-V de 9:00 a 18:00, S 9:45 a 14:00, en línea y telefónico.

Disponibilidad: BlueStar, CT, CVA, Ingram Micro e Intcomex.
contactame@esemanal.mx

La línea más completa de Software Administrativo



Sistema Administrativo
Empresarial



Sistema de Punto
de Venta



Sistema de Facturación
Electrónica



Sistema de Contabilidad
Integral



Sistema de Nómina
Integral



Sistema de Control
Bancario



Sistema de Control
de Producción



Servicio inteligente
en la nube

Únete a nosotros
como socio de negocios



www.aspel.com/quiero ser distribuidor

CONOCE A LA NUEVA FAMILIA X1 DE LENOVO.



Expertos en Desempeño.
Elegantes y Versátiles.
Superiores en Calidad.

