23 de mayo de 2016 · Año 24 | No. 1183

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

Neocenter
innova en su día

Ingram Micro
Advance Solutions Summit

ABSA
promueve la convergencia

LOGITECH
se fortalece para el canal

CompuSoluciones

Innovamos para continuar vigentes, satisfacer necesidades,
brindar experiencias de compra, transformar modelos de negocio,
Construir un México Mejor.

www.compusoluciones.com | t. 5000 7777 (Desde GDL, MEX y MTY)

IMPULSANDO AL **CANAL**

Continuamente tanto fabricantes como mayoristas realizan actividades y participan en foros con la finalidad de impulsar el negocio de sus canales, los cuales se enfrentan a presupuestos cada vez más reducidos.

En la portada de esta edición, **eSemanal** conversó con Desireé Ortiz, directora en México de Logitech, quien habló de los resultados positivos obtenidos en el país. La marca se encuentra impulsando su portafolio de teclados, mouses, audífonos, PC speakers, entre otros, pero señaló que reforzarán su estrategia en gaming, digital music y videocolaboración. Los productos dirigidos a consumo se encuentran disponibles con los mayoristas AEM, CT Internacional, CVA, DC Mayorista, Exel del Norte, Ingram Micro, Intcomex y PCH, mientras que el de videocolaboración está con Ingram Micro, así como West Telco y Neocenter, que son distribuidores especializados.

Otra compañía que está impulsando el negocio de sus partners es Ingram Micro, pues además de realizar capacitaciones constantemente, recientemente reunió a canales de 10 países de América Latina en su evento de valor denominado Advanced Solutions Summit, celebrado en Cancún, Quintana Roo, México, donde Luis Férez, director de la compañía en el país, fue el anfitrión. Por su parte, Mike Zilis, EVP Global Group President en el mayorista, destacó que tienen ingresos superiores a los 43 billones de dólares en ganancias, de los cuales 2.5 corresponden a la región, señaló tendencias como comercio electrónico, movilidad, nube, wearables y el IoT, en los que el canal debe poner atención.

En tanto, Gerardo Romero, director de soluciones avanzadas en la subsidiaria mexicana de Ingram, explicó que para la compañía el área no sólo se refiera a centros de datos, redes y almacenamiento, sino a todo lo que forme parte de una propuesta completa, que puede incluir seguridad, señalización digital, entre otros.

Otro mayorista que ha identificado oportunidades para impulsar a sus canales es Neocenter, empresa que recientemente realizó su foro anual. Al respecto, Alejandro Apan, director general de la firma, resaltó que una de las tendencias a tomar en cuenta es la transformación del mercado en relación con la seguridad y los esquemas de comunicación dentro de los espacios de productividad, ya que situaciones como la contingencia ambiental abren paso a las plataformas de comunicaciones para que las empresas mantengan su operación desde cualquier dispositivo.

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, Mexico D.F. Número de certificado de reserva: 04-2013-100817455000-102 Certificados de licitud y contenido de título: 16101 Editor responsable: Francisco Javier Rojas Cruz. Los artículos firmados por los columnistas y los anuncios publicitarios no reflejan necesariamente la opinión de los editores. Los precios publicados son únicamente de carácter informativo y están sujetos a cambios sin previo aviso. PROHIBIDA LA REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL DEL MATERIAL EDITORIAL E INFORMACIÓN PUBLICADA EN ESTE NÚMERO SIN AUTORIZACIÓN POR ESCRITO de Contenidos Editoriales KHE, S.A. de C.V.

REGISTRO POSTAL PP09-01937

<< 16
PORTADA
LOGITECH
SE FORTALECE PARA EL CANAL

MAYORISTAS

8 INICIATIVA DE CONVERGENCIA DESDE ABSA

<< ADVANCE SOLUTIONS SUMMIT, LA PROPUESTA DE VALOR DE INGRAM MICRO 26

THIN TECH COMERCIALIZARÁ IGEL DE MODO EXCLUSIVO EN MÉXICO 34

FOROS DE LA INDUSTRIA

10 EL DÍA NEOCENTER REGRESA A SU LUGAR DE ORIGEN >>

FABRICANTES

14 TRIPP LITE PROMUEVE NUEVAS LÍNEAS DE PRODUCTO >>

<< RESPALDO TOTAL AL CANAL CON AMD 22

NUEVA CARA EN LA DIRECCIÓN DE CANALES EN AL DE CISCO 33

DESARROLLADORES

20 KASPERSKY VA POR EL SECTOR INDUSTRIAL CON EL CANAL

SEGURIDAD INTEGRAL CON INTEL SECURITY 24

NOTICIAS 6

<< 29 PRODUCTOS

Comercial

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

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

Suscripciones: suscripciones@khe.mx

Distribución: Marcelino Santillán

Búscanos en:

eSemanal Periodismo del canal Tic

/noticiasdelcanal

/noticiasdelcanal

/esemanal

@esemanal

www.esemanal.mx

VALOR EN CORTE Y BORDADO CON BROTHER

Rogelio Herrera

Víctor Espinoza

El fabricante presentó en nuestro país Persona PRS100 y ScanN-Cut2, la primera es una bordadora orientada al segmento residencial que ofrece alta flexibilidad gracias a su diseño tubular de brazo libre, mientras el segundo es un equipo de corte para manualidades, la idea es complementar la oferta del canal de tecnologías de la información.

Víctor Espinoza, encargado del área de mercadotecnia, mencionó: "Estas soluciones representan una oportunidad de negocio en integración, ya sea en el área de impresión textil con la bordadora o en la industria creativa con la cortadora, con esta última, incluso podemos llegar el segmento académico de arquitectura o diseño".

A nivel comercial, la estrategia de la marca consiste en tener presencia en todos los canales de venta disponibles, ya sean tiendas de comercio al detalle, autoservicio, clubes de precios, papeleras e incluso mayoristas de cómputo, para estos últimos, la propuesta es agregar valor a su oferta a partir de soluciones de alta tecnología e innovación.

"El canal que comercializa equipos de impresión para prendas de vestir, ya sean playeras, gorras, calzado u otras prendas ahora puede crecer su negocio con la bordadora. Dentro del plan de negocio estamos planeando replicar actividades de generación de demanda con algunos distribuidores de volumen", agregó el ejecutivo.

En general, el objetivo del fabricante es dar a conocer toda su oferta disponible al canal para que puedan capitalizarla, la estrategia también contempla actividades de capacitación. Otra iniciativa tiene que ver con áreas de exhibición donde los consumidores puedan conocer de primera mano las funcionalidades de cada producto.

contactame@esemanal.mx

CORPORATIVO INALARM CUMPLE SUS PROMESAS

Rogelio Herrera

David García

En sus oficinas de la Ciudad de México, el mayorista realizó la entrega de una motocicleta Iron 883 de Harley Davidson que sorteó durante su presencia en la pasada edición de Expo Seguridad, el ganador fue David García, responsable administrativo de la empresa Jaga Asociados, quien se mostró agradecido con los directivos de la firma.

También se dio el tiempo de reconocer la labor de su equipo de trabajo, quienes lo acompañaron a recibir la moto, "Si bien yo realicé el pedido, son ellos quienes llevan a cabo la implementación de las soluciones, además de mi familia, otro apoyo fundamental es la del área comercial de Inalarm, ahora es momento de disfrutar el premio", mencionó.

En el evento también participó un representante de la marca de motocicletas, quien brindó un pequeño curso sobre las generalidades y funcionalidades del premio al galardonado, este ejecutivo también destacó la apertura del mayorista a colaborar con el fabricante para llevar a cabo este tipo de dinámicas que le permiten reconocer al canal.

La dinámica, denominada Elige tu camino con Inalarm, consistió en realizar compras durante el evento, donde ofreció un tipo de cambio preferencial, para posteriormente registrarlo para la rifa. Por el momento el mayorista se encuentra en el seguimiento de los trámites administrativos para obtener la placa de circulación del vehículo.

contactame@esemanal.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

DESDE

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

INGRAM
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

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

tecnosinergia
Danae Popócatl
Tel: (55) 1204-8000

SYSCOM
Adrián Alarcón
01 800 999 2525

TechData
Juan Cortes
(55) 53-87-01-00

Para Mayor Información: Linea CyberPower (0155) 4622 8654

© 2016 CyberPower Systems. Todos los derechos reservados.

Carlos García

Iniciativa de convergencia desde Absa

Rogelio Herrera

- Agrupa proveedores de redes, cámaras y software
- Presenta programa de negocio
- Realizará gira comercial en el país

Para aprovechar tendencias como Internet de las cosas (IoT), el mayorista presentó un programa comercial donde colaborará con diferentes proveedores para entregar mejores soluciones de convergencia a los integradores, la idea es atender las necesidades de infraestructura eficiente que tienen las empresas en la actualidad.

También busca implementar redes altamente confiables para soportar plataformas de seguridad, video vigilancia, comunicaciones unificadas, entre otras aplicaciones críticas. A nivel comercial, el objetivo es alienar estrategias de fabricantes e integradores y generar diferenciadores.

Carlos García, director comercial del mayorista, compartió: "Actualmente hay necesidades de una interconexión confiable donde todos los dispositivos puedan interactuar, por ello son importantes elementos como puntos de acceso, cableado o las mismas redes, los cuales también deben soportar sistemas de continuidad operativa".

Las verticales con mayor potencial son salud, finanzas y gobierno, en esta primera etapa el mayorista realizará actividades de generación de demanda en conjunto con los fabricantes. Otro de los objetivos de la iniciativa es simplificar los procesos de implementación de infraestructura y puesta a punto de los proyectos.

Actividades inmediatas

Otra de las prioridades del plan es la habilitación, por ello se busca facilitar los procesos de certificación de cada marca a través de cursos de preparación que brindará el propio mayoristas, para dar inicio a la estrategia, entre los meses de junio y octubre se llevará a cabo una gira de negocios en las principales ciudades del país en sedes como Ciudad de México, Guadalajara, León, Mérida, Monterrey y Tijuana, ahí se realizarán foros de dos días con charlas comerciales y talleres de trabajo, mientras que en Aguascalientes o Puebla los foros serán sólo de un día.

MARCAS QUE SON PARTE DE LA INICIATIVA
APC: Soluciones de calidad de energía y climatización
Bosch: Cámaras, alarmas y control de acceso IP
Fluke Networks: Plataformas de análisis de redes
Panasonic: Diferentes dispositivos y cámaras de video vigilancia
Panduit: Cableado e infraestructura de redes
HP Enterprise: Redes, seguridad y movilidad

"Si bien hay soluciones de monitoreo de redes, aún no existe un programa formal que regule esta industria, por ello identificamos una oportunidad para entregar a los integradores un plan estratégico que les permitirá establecer procesos de prueba fundamentados en tecnologías de topología para optimizar su funcionamiento", agregó García.

En general, el objetivo es llevar a los integradores más allá de la implementación hacia un segmento de negocio de monitoreo para garantizar el funcionamiento de ambientes con múltiples conexiones, los criterios para colaborar con un canal son: nivel de especialización, referencia histórica, además de su posicionamiento en el mercado.

ISB SOLA BASIC®

...en protección, tu única opción

no break

con regulador integrado

NBKS 1000

Tiempo de respaldo: 50 minutos
Capacidad nominal: 1000 VA
Tensión nominal: 127 V –1 fase 60 Hz
Regulador electrónico: integrado

- LEDs indicadores de modo de operación
- 8 contactos polarizados tipo NEMA 5-15R
- Conectores telefónicos RJ11 + conector USB

NBKS 600

Tiempo de respaldo: 30 minutos
Capacidad nominal: 600 VA
Tensión nominal: 127 V –1 fase 60 Hz
Regulador electrónico: integrado

- LEDs indicadores de modo de operación
- 8 contactos polarizados tipo NEMA 5-15R
- Conectores telefónicos RJ11 + conector USB

SOLA BASIC 60 años fabricando con calidad

HECHO EN MÉXICO

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

@Sola_Basic SolaBasicOficial

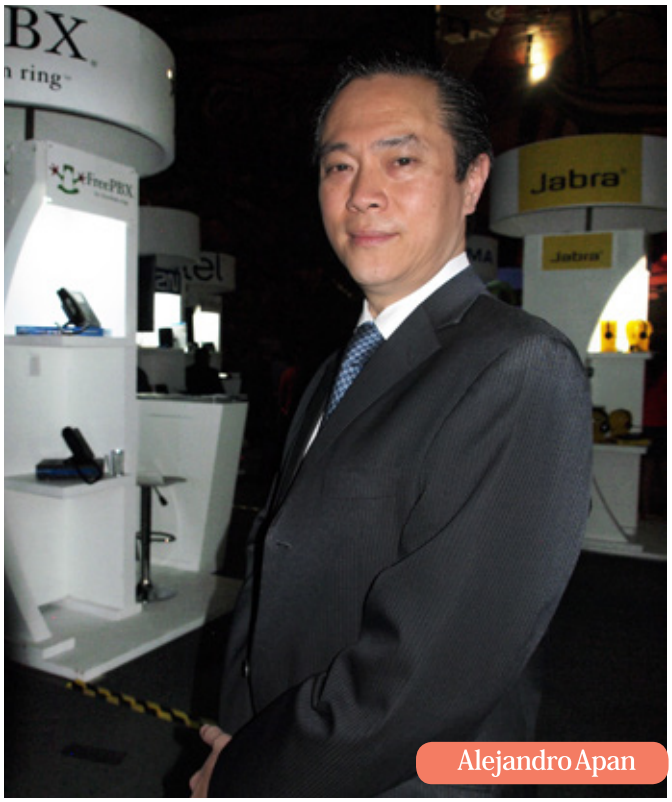
www.isbmex.com

INGRAM MICRO · APOLO-TEC · HARDWARE MAYORISTA DE CÓMPUTO · DC Mayorista · COMPUTADORAS Y TECNOLOGÍA · Tonivisa · INTCOMEX MÉXICO · cva · SISTEMAS APLICADOS · AEM · calcom · EXEL · CDC Group

EL DÍA NEOCENTER REGRESA A SU LUGAR DE ORIGEN

Rogelio Herrera

- Asistencias de más de 700 personas
- Participan sus principales marcas
- Seguridad fue uno de los temas primordiales

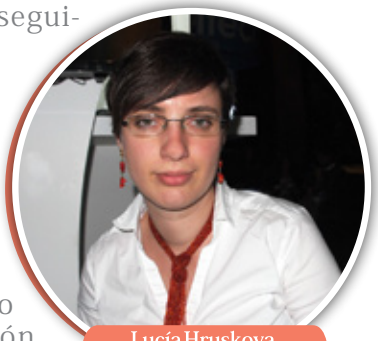


Alejandro Apan

Para la sexta edición del foro, el mayorista registró una asistencia de 715 personas quienes tuvieron la oportunidad de conocer la propuesta tecnológica y de negocio de algunas marcas, los temas más relevantes fueron: comunicaciones unificadas, amenazas, seguridad, así como el proceso de transformación de la industria en general.

Alejandro Apan, director general de Neocenter, mencionó: "El Polyforum Siqueiros fue el primer lugar donde realizamos el evento, hace seis años. Una de las tendencias a tomar en cuenta es la transformación del mercado en relación con la seguridad y los cambios en los esquemas de comunicación dentro de los espacios de productividad".

Situaciones como la contingencia ambiental abren paso a las plataformas de comunicaciones para que las empresas mantengan su continuidad operativa desde cualquier dispositivo. A través de otros socios, la firma consolida su oferta con plataformas de VPN, VLANs. Otro valor del mayorista es su área de ingeniería, soporte y seguimiento.


Lucía Hruskova, Representante de ventas en México

2N

El foro fue el marco para que la marca mostrará su portafolio de intercomunicadores IP, que trabajan en protocolo SIP, esto facilita su integración con teléfonos o sistemas de audio que complementan grandes proyectos.

"Con el apoyo del mayorista brindamos soporte, consultoría, además de seguimiento de proyectos, a esto se agregan ciclos de capacitación. Uno de los diferenciadores de la marca es la calidad de los productos", mencionó Hruskova.

3CX

Nuestra oferta consiste en PBX en software que ofrece funcionalidades de comunicaciones unificadas, así el canal agrega valor a su propuesta comercial.

Ulises Javier, Responsable de la marca en Neocenter

Otro diferenciador es la integración con teléfonos de marcas certificadas

"Estas iniciativas facilitan la implementación y permiten al canal acelerar sus ciclos de negocio para ser más rentable, si bien tenemos poco tiempo trabajando con la marca, la respuesta del canal ha sido positiva", destacó.

Fanvil

Los equipos de telefonía IP y video porteros de la compañía se exhibieron a lo largo de la duración del evento, los principales objetivos fueron dar a conocer la marca así como productos puntuales, "Se trata de soluciones que conjugan alta calidad con precios competitivos, ya que cumplen con altos estándares de calidad", mencionó Flores.

Brenda Flores, Representante del área comercial

Esto le permite ser una alternativa de negocio para el canal, por su parte el mayorista brinda el respaldo con iniciativas de valor agregado y logística.

Free PBX

Los appliances de Sangoma sirvieron para albergar la plataforma abierta de la firma, además de terminales que también son compatibles, "Actualmente nuestro principal mercado es la pequeña y mediana empresa, para canales y usuarios es una buena opción de negocio, ya que no es necesario realizar grandes inversiones", declaró.

Rodrigo Reza, Gerente de ingeniería

De hecho, es posible reducir hasta 50% el costo de un proyecto en relación con ofertas de plataformas propietarias de otras marcas.

Jabra

La firma mostró soluciones de audio para comunicaciones unificadas y centros de contacto, la relación con el mayorista tiene cuatro años.

Betzabeth Romero, Gerente en México

"Durante este tiempo se ha convertido en nuestro principal aliado comercial, nuestro objetivo es consolidar la colaboración con el canal para crecer en norte, centro y bajío", destacó Romero.

Otra ventaja competitiva, está en su nivel de innovación y la optimización de procesos en ambientes de productividad.

Konftel

Las soluciones de audio de la marca, destacan por su alta calidad de sonido y facilidad de uso, en este sentido, el directivo compartió: "A pesar de tener poco tiempo con el mayorista la demanda se ha incrementado de manera considerable".

Fredirk Hörnkvist, Director regional de ventas

Durante el último año, el fabricante registró un crecimiento de 50% en el norte del continente, así la firma gana participación de mercado. Las principales verticales son sector financiero, gobierno y corporativo.

Foros de la Industria

Logitech

La firma recientemente se agregó a la oferta del mayorista, esto le dio la oportunidad de promover sus soluciones empresariales, así pueden destacar los beneficios de los productos dentro de estos entornos.

Omar Bonilla, Especialista en mercadotecnia de producto

"Muchas personas aún se sorprenden al conocer estos productos, sin embargo, hemos tenido un buen nivel de aceptación, esto representa nuevas oportunidades de negocio para el canal que cuenta con el respaldo de la marca", destacó Bonilla.

Mitel

Por el momento las estrategias del proveedor se basan en adaptar su oferta a los entornos de movilidad, así como la de colaboración sin fronteras, en este sentido, el directivo mencionó: "Tenemos una década trabajando con Neocenter, una de sus principales fortalezas es su presencia nacional con integradores, al complementarnos con otras marcas podemos llevar al mercado soluciones de voz, datos y video, también estamos definiendo fechas de capacitación".

Antonio Gonzáles, Gerente de canales

Sangoma

Los Gateways de la marca se implementan en proyectos de centros de contacto o plataformas IP PBX, el crecimiento de la alianza se ha mantenido, actualmente están posicionados en el segmento corporativo.

José Martí, Ingeniero de proyectos en Neocenter

"Estamos realizando demostraciones de soluciones a los integradores, donde destacamos temas de seguridad con cifrado de voz y firewall para redes, la idea es ofrecer consultoría", mencionó el ejecutivo

Xorcom

Dentro del evento la firma presentó nuevos conmutadores para corporativos y pequeñas empresas, así como diferentes casos de éxito, también lanzó al mercado una nueva aplicación disponible en todos sus sistemas.

Ariel Mapelman, Director comercial en la región

"La idea es agregar valor a la oferta, tenemos una década colaborando con el mayorista y ambos hemos crecido en participación de mercado gracias al apoyo del canal profesional, hasta ahora tenemos presencia en todos los foros que realiza", destacó el directivo.

ENJOY SAFER TECHNOLOGY™

Conozca las soluciones de seguridad que miles de empresas utilizan en el mundo

ESET es mucho más que un antivirus

Seguridad para Endpoints
- Antivirus / Antispyware »
- Control de acceso web »
- Firewall »

Seguridad para dispositivos móviles
- Android »
- Windows Mobile »
- Symbian »

Alianzas Tecnológicas
- Encriptación »
- Backup y Recuperación »

Doble Autenticación
- Windows Server »

Seguridad para Servidores de archivo
- Windows Server »
- Linux »
- SharePoint Server »

Seguridad para Servidores de correo
- Exchange »
- Linux »
- Lotus Domino »
- Kerio »

Entornos Virtuales
- Sin agente »
- Con agente »

Packs de Seguridad
- Hasta 25 equipos »
- Más de 25 equipos »

¡Además en la compra de tu licenciamiento ESET recibe un descuento especial!

Nancy Marín
nancy.marin@maps.com.mx
(55)63-16-79-46

Brenda Soriano
brenda.soriano@maps.com.mx
(55)63-19-22-82

Tripp Lite promueve nuevas líneas de producto

Álvaro Barriga

Juan Luis Tron

Durante su participación dentro de la Convención de CompuSoluciones, Juan Luis Tron, director general de Tripp Lite en México, afirmó que disponen de un portafolio fortalecido con nuevos productos.

"NUNCA DEJES QUE UN USUARIO SE VAYA SOLO CON LO QUE QUERÍA, REGULARMENTE HAY QUE ACOMPAÑARLOS CON OTROS PRODUCTOS":
JUAN LUIS TRON

"Hace poco decidimos traer nuevas soluciones, se trata de 1000 SKUs con disponibilidad con nuestros mayoristas".
Entre las novedades resaltó una línea de protección de grado médico, con barras de contacto y supresores, así como un transformador de aislamiento, además dijo que en pocos meses traerán un UPS especial para ese nicho. Explicó que también cuentan con supresores de picos en barra con tecnología verde y otro supresor portátil.
"La idea en general es presentar a Tripp Lite con las nuevas soluciones; tenemos con qué ayudarle al canal, contamos con cables de todo tipo, fibra óptica, a granel, categoría 6 y todos los conectores", afirmó Tron.

De mejores prácticas y consejos

El director recomendó a los canales empezar a medir más a sus vendedores, "pongan medición que generalmente no se hace, necesitamos medir más y mejor".
También dijo que es necesario aprender a decir no a las cuentas que no sirven, atender a las que dejan dinero y dejar fuera a las que dejan problemas. "A veces hay que aprender a decir no, no vendan barato, vendan sus servicios. Nunca dejen que un usuario se vaya solo con lo que quería, regularmente hay que acompañarlos con otros productos. El chiste es que lo hagan como práctica diaria".
Por último, reiteró que disponen de casi 50 centros de servicio a nivel nacional, ofrecen certificaciones técnicas y comerciales, "los proyectos se los pasamos al canal para que brinde servicios, es negocio para ellos como beneficio".
Subrayó que participan en concursos de gobierno, les ayudan a hacer candados para esas licitaciones, "estamos en la mayorías de las secretarías de estado, paraestatales, industria privada y retail; tenemos instalaciones, la marca tiene buen poder y no vendemos directo, sino a través del canal", concluyó.

INALARM®
CORPORATIVO INALARM S.A. DE C.V.

Distribuidor Mayorista de Equipos en Seguridad Electrónica

Inalarm | corporativoinalarm | @inalarm

Especialistas en:

- Sistemas de **Videovigilancia**
- Sistemas de **Intrusión**
- Sistemas de **Energía y Accesorios**
- Sistemas de **Detección de Humo y Calor**
- Sistemas de **Control de Acceso**

Compra en línea

inalarm.mx/online

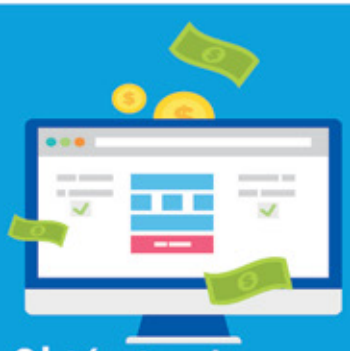
Soporte Técnico
01800
INALARM
(4625276)

CONSULTA nuestro Catálogo de Productos

Distribuimos MÁS DE 100 de las mejores marcas

AXIS COMMUNICATIONS · ALARM.COM · BOSCH Innovación para tu vida · CAME · CDVI · dahua TECHNOLOGY · DSC by Tyco Security Products · ISS INTELLIGENT SECURITY SYSTEMS · NVT · razberi technologies · Pyxis by Inalarm · NORTEK SECURITY & CONTROL · SYSTEM SENSOR · YONUSA

Sé parte de Inalarm y disfruta estos beneficios:



Obtén tu alta como Cliente de forma RÁPIDA y SENCILLA

http://www.inalarm.com.mx/nuevosclientes

PRECIOS ESPECIALES Y DESCUENTOS

CURSOS Y CAPACITACIONES

¡Todo el Año!

Chihuahua | Ciudad Juárez | Cuautitlán | Culiacán | Distrito Federal | Guadalajara | Hermosillo | León | Mérida | Monterrey | Puebla | Querétaro | Tijuana | Guatemala

Secretaría de Gobernación Seguridad Privada Registro Federal Permanente DGSP/115-11/1751

Desireé Ortiz

Un Logitech fortalecido y para todos en México

Victor Chávez

• CON LA LLEGADA DE UNA NUEVA CABEZA AL FRENTE DE LA FILIAL EN EL PAÍS, LA FIRMA SEGUIRÁ CON LA ESTELA COMERCIAL QUE VENÍA REALIZANDO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS, PERO HABRÁ MAYOR FOCO A ÁREAS Y RELACIONES ESTRATÉGICAS PARA LA MARCA.

Como eSemanal había anunciado meses atrás, las riendas de la dirección las tomó Desireé Ortiz, quien se desempeñaba como directora de Cono Norte; liderando los equipos de Colombia, Venezuela, Centro América, Caribe y el mercado de Exportación desde Miami, quien está consciente de los retos que implica su nuevo cargo.

"Encontré una empresa con una base muy sólida y en crecimiento, por lo que estoy contenta y orgullosa con lo que el equipo de acá ha hecho. Estoy en el puesto desde enero y ya pasé el primer cierre de trimestre y la labor que ha realizado Logitech México me sorprendió de manera favorable porque terminamos ese trimestre, el cual es el último de nuestro año fiscal, con crecimiento de 10% año contra año", mencionó.

La vocera aseguró que el enfoque de aquí en adelante es muy claro respecto a las iniciativas principales y a donde quiere llevar al grupo: se mantendrá el crecimiento y rentabilidad en el core como teclados, audífonos, headset, mouse, PC speakers, etcétera. Lo que tendrá que realizar similar a cuidar un árbol sano, que es de donde se sacan los frutos para reinvertir en los otros segmentos de crecimiento, los cuales son en México: gaming, videocolaboración y digital music.

Esfuerzos

Son tres segmentos que están con porcentajes de crecimiento muy buenos para la firma, no sólo en México sino en AL en general, lo que significa un desafío interesante al ser la operación más grande en la región (México) y la intención es que siga así.

"Otra asignatura es la de mejorar la experiencia de compra de los usuarios, por lo que pretendemos perfeccionar las exhibiciones, haciendo mayores esfuerzos por educar a los usuarios sobre las ventajas de las tecnologías, por ejemplo, sobre la aceleración de la adopción inalámbrica: por qué comprar un teclado o mouse con cable cuando, a precios accesibles, el cliente puede adquirir esos dispositivos inalámbricos o Bluetooth, eso lo debe aprender el cliente final", señaló Ortiz.

Para la entrevistada, es común que cualquier usuario utilice tres pantallas diferentes cotidianamente y la experiencia real es poder conectarse con cualquiera de ellas con el mismo dispositivo (teclado) y de la manera más natural posible.

Pero sabe que es un trabajo que no será de la noche a la mañana, sin embargo, está convencida que van en la dirección correcta.

"En el punto de venta hemos hecho algunos cambios, muchos de ellos ahora incluyen un centro de experiencia que no es sólo el producto en su caja puesto en el anaquel, sino que está fuera de ésta, el cliente puede apreciarlo, tocarlo, palparlo y ver las diferencias entre las soluciones, etcétera", resaltó la directora en México.

Gaming

En este rubro, Logitech tiene como meta principal ser relevante dentro de las comunidades de este sector, el cual es un mundo particular, que compra diferente y piensa distinto.

Por esa razón, la marca patrocina equipos de gaming, contando en la actualidad con dos en el país, uno de ellos muy reconocido a nivel Latinoamérica: Lyon Gaming y el otro es Neko Skill. Dentro de la comunidad, ambos son afamados y para la firma es determinante que los fans y los gamers en general, vean a su equipo favorito utilizando sus productos.

"También queremos crear más centros de experiencia no sólo en la Ciudad de México sino en otras ciudades principales del país; que los gamers vayan a jugar y probar los equipos", dijo Ortiz.

Buscarán ser los sponsor principales de torneos regionales y continuarlos a nivel nacional e inclusive para fin de año, realizarán un certamen final en Argentina bajo el nombre de Logitech G Challenge y les gustaría que estuviera un team mexicano.

"Queremos ganar más fans, así que estamos trabajando en social media para ellos, pues es un segmento que utiliza mucho las redes sociales para comunicarse entre ellos. Todo esto complementado con el portafolio de gaming, el cual se ha robustecido y va más allá de los mouse de gaming o joysticks, hay teclados mecánicos, lanzamientos de volantes y uno que funciona con Xbox; auriculares especiales para juegos que son surround 7.1, entre muchos otros", explicó.

Videocolaboración

"Es nuestro portafolio de negocios, pertenece también a las comunicaciones unificadas, donde llevamos un par de años y es el segmento que se ha convertido en parte fundamental para la empresa, tanto así, que ya hay una división independiente Logitech for Business", dijo.

Ahí cuentan con productos que resaltan por sus atributos que en la parte de consumo no hay. Están certificados y son compatibles con plataformas como Cisco, Skype for Business, video con Google, Zoom, etcétera, lo que facilita que las empresas los incorporen a sus esquemas de CU de manera sencilla, porque son plug and play a través de un puerto USB y no necesitan configuraciones adicionales.

Actualmente tienen 4 soluciones para videoconferencia, con las que ayudan a las compañías a aumentar la productividad, a comunicarse de manera más efectiva, a la vez que les da la posibilidad de ahorrar.

"Hay auriculares que son sofisticados con tecnología Digital Signal Processing, que permite una cancelación total de audio del ambiente para una claridad de llamada. Hay cámaras web para colaboración con tapas de privacidad, por ejemplo.

En esta área hemos registrado 100% de crecimiento, lo que representa doble dígito y la directiva se ha trazado llegar a un 30% dentro del negocio total de la firma en México.

Digital music

Dentro de la conexión digital de los usuarios también entra la música, y hoy en día ha cambiado mucho la manera en que la gente la escucha; es muy común que las personas tengan sus canciones en su smartphone, en su tablet o en streaming y por eso el foco de Logitech es continuar ampliando el portafolio con el paraguas de dos marcas: Logitech y Ultimate Ears o UE, que son sus productos premium. En el primer caso, son dispositivos Bluetooth, con buena vida útil de batería, micrófono para manos libres y en el segundo caso, son productos con sonido en 360°, certificaciones IPX7 para sumergir en el agua e incluyen una app descargable que permite conectar y sincronizar varias unidades a la vez.

Alianzas

Cabe señalar, que el portafolio más dirigido a consumo está abierto a través de mayoristas como AEM, CT Internacional, CVA, DC Mayorista, Exel del Norte, Ingram Micro, Intcomex y PCH. Mientras la gama de videocolaboración está a través de Ingram Micro solamente.

En este último punto, la directora en México cree que al ser un área en crecimiento y donde los esfuerzos están dirigidos hacia el acercamiento con los integradores y aliados en el tema, por el momento el trabajo con el mayorista es suficiente para atacar el sector y lograr posicionamiento de marca.

"Sobretodo porque estamos convencidos que es un segmento donde necesitamos estar más cerca del integrador en términos de programas, por ejemplo, de iniciativas de producto semilla para que usen las soluciones por un tiempo determinado, otra de demo y alguna más de educación. Por eso debemos tener un rol más principal para proveer estas herramientas", señaló Ortiz.

Añadió que van a continuar fortaleciendo las alianzas con compañías como Microsoft con Skype for Business y Office 365 o compañías como Zoom para robustecer las soluciones e interacciones.

Asociados

"Tenemos identificados dos socios integradores importantes en colaboración como West Telco y Neocenter, ambas compañías están sumamente preparadas, son conocedoras del rubro y a su vez, nos ayudan a acercarnos a los integradores de colaboración", abundó Ortiz.

La directora cree que en México sí hay canales sumamente preparados, aunque infortunadamente no son la mayoría; hay una buena cantidad que conoce del tema y son los asociados que les gustaría añadir a su base de partners.

"En las otras áreas tenemos que continuar el trabajo de acercamiento con el canal para ayudarlos en la evolución digital y a mejorar su rentabilidad en el negocio. Para ello, buscamos aplicar iniciativas que incluyan programas donde se relacionen equipos de cómputo con accesorios de nuestra marca, por ejemplo; que el socio se eduque en la importancia de hacer bundles que le pueden aumentar notoriamente su ticket promedio", compartió.

Al respecto, todavía están trabajando en áreas de los socios donde el foco es totalmente el precio, lo que hace que se pierda la oportunidad de ofrecer valor agregado, si lo entienden, les significaría mayores ganancias para su negocio.

A la par, la marca está en proceso de evaluación para modificar su programa de canal para la segunda mitad del año, mientras, siguen con su iniciativa de lealtad para socios pre-identificados, quienes reciben beneficios como rebates, material POP, programas especiales, entrenamientos especiales, entre otros.

Desde fuera

En México se han trabajado proyectos que han sido líderes a nivel regional, por ejemplo, en el sector retail, que sentaron la pauta para el resto de la región y, aunque ha estado dentro de Logitech anteriormente, ahora tiene la oportunidad de llevar a esta filial a alturas más elevadas de lo que hoy se encuentra.

"México tiene que continuar siendo el líder a nivel regional. Para ello, tengo que terminar el proceso de conocer a todos los clientes. Para mi es sumamente importante como cabeza de esta organización, que ellos sepan quién soy yo, de nombre y apellido pero también de rostro , desde la plaza de la computación hasta el presidente del mayorista", dijo Ortiz.

Asimismo, la directiva también tiene asume la responsabilidad para que el equipo interno de la marca pueda continuar desarrollándose profesionalmente.

"Sin olvidar que la empresa tiene un compromiso social con el país, por lo que será una prioridad identificar y trabajar con una o dos entidades que hacen labor social para que todos los integrantes de la firma podamos devolver algo a México", finalizó Ortiz.

Voytov, Valladares y Martínez

Kaspersky va por el sector industrial con el canal

Brenda Azcarategui

La compañía presentó una solución enfocada únicamente para esta área de infraestructura crítica, la cual comercializará a través de socios especializados y con conocimiento en distintas verticales.

Durante el evento de presentación de CiberSecurity, la compañía aseguró que los riesgos que corre la industria son reales y pueden llegar a ser muy graves, por lo que requieren protección especializada y diseñada para sus retos específicos.

Matvey Voytov, líder del área de solución de negocios y de desarrollo de la protección de infraestructura crítica en Kaspersky Lab, explicó que con infraestructura crítica se refieren a aquellos sectores que al recibir una interrupción, caída o incidente por cualquier defecto o ataque tienen una afectación importante no solo para su empresa sino también para otros; "cuando hablamos de este tipo de amenazas no solo es de pérdidas de dinero e información, incluso pueden poner en riesgo la vida de las personas", comentó Paris Valladares, director comercial y ventas corporativas de la marca.

Voytov explicó que en la industria, a nivel global, existe una falta de consciencia sobre los riesgos que se corren en el ciberespacio y es necesario estar protegidos con un producto especializado ya que sus necesidades son distintas y requieren soluciones que garanticen la disponibilidad, integridad y confidencialidad, para ello, la empresa presentó su oferta que provee lo anterior. Además de predicción, protección, detección y respuesta, por medio de una oferta integral y administración centralizada que protege la red en las capas vulnerables como: servidores ICS/SCADA, paneles HMI, PLCs y estaciones de trabajo. Protege monitorea automatizando y controlando los procesos de producción.

Valladares resaltó que algunos de los sectores de los más atacados son el energético, telecomunicaciones y transporte; por su parte Voytov agregó que: "vemos que muchas verticales de la industria son vulnerables y se creía que eran redes de hackers grandes los que los atacaban, pero hoy incluso los hackers de bajo perfil se han percatado de estas fallas y han podido penetrar redes en sectores industriales".

Distribución por canal

El directivo comercial indicó que para este producto en el país ya cuentan con 15 socios habilitados para su entrega al mercado, y el resto pueden encontrarla a través de los mayoristas Nexsys, Ingram y Maps. Concluyó que con este lanzamiento tendrán una amplia oportunidad de negocio y con capacidad de ampliar sus márgenes gracias a un modelo de servicios enfocados a concientizar, ofrecer la inteligencia, hacer simulaciones, brindar asesorías, implementar soluciones, dar mantenimiento de la mano de la compañía desarrolladora.

Oferta de Kaspersky:
- Soluciones de virtualización y seguridad
- Protección DDoS
- Inteligencia en seguridad
- Prevención de fraude
- Anti-APT
- Endpoint Security
- Seguridad Móvil
- Soluciones para centros de datos
- Portafolio Industrial

Revista impresa • Revista digital • esemanal.mx • Newsletter • Campañas digitales • Redes sociales

Sabemos
qué le interesa al **canal**

- Capacitaciones
- Descuentos
- Niveles de Certificación
- Herramientas de venta
- Soporte

- Incentivos
- Rebates
- Asesoría
- Ganancias, entre otros.

30 MAYO

Programas de
Canal

ventas@esemanal.mx
(55)50902055

eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

Respaldo total al canal con AMD

Álvaro Barriga

Livia Lima y David Garza

ADEMÁS DE PROMOVER SU LÍNEA PRO, EL FABRICANTE SE ENCUENTRA EN UN PROCESO DE RETROALIMENTACIÓN CON EL CANAL PARA ADECUAR UN PROGRAMA DE APOYO E INCENTIVOS ACORDE A SUS NECESIDADES.

Durante la pasada convención XXVII de CompuSoluciones, David Garza, director de ingeniería en AMD, llevó mensajes claves para que los canales ofrezcan la marca a sus clientes y que de manera contundente puedan ganar y tenerlos de su lado.

"Es importante que tengan la plena confianza de que la marca está desarrollando soluciones específicas para el ámbito de la productividad, es decir, tenemos una línea que se llama AMD Pro que se divide en tres partes: productividad, rendimiento y oportunidad", afirmó.

AMD PRO:

--**Productividad,** diseñada para los ámbitos de virtualización, que requieren bajo consumo de energía, brinda seguridad, "Es un procesador especializado en seguridad de manera que sistemas operativos como Windows 10, antivirus y otros programas pueden trabajar en un espacio virtual controlado por hardware de manera que sea infranqueable por los hackers o crackers".

--**Rendimiento,** ofrecen el mejor rendimiento con el menor consumo de energía, ya que desde el año 2005 la EPA les ha exigido a las empresas desarrolladoras de hardware reducir el consumo de energía a toda costa, ya que hay un estudio que establece que las TI generan el 2% de la contaminación mundial, que es comparable con la contaminación de la flota aérea total del mundo. "Eso traía el problema de bajar el rendimiento; sin embargo, debido a las modernas formas de trabajar a través del cómputo heterogéneo eso no es cierto, las tecnologías están mejorando su rendimiento disminuyendo el consumo tanto que las nuevas máquinas que están saliendo con AMD con fuentes de energía de 45 Watts cuando antes eran de 90 Watts, entonces una laptop que por completo no supera los 45 Watts habla de cómo hemos estado trabajando. Nuestra meta para 2010 es reducir 25 veces nuestro consumo de energía" afirmó Garza.

--**Oportunidad,** de acuerdo con la marca, es el momento adecuado porque con los cambios que se viven en actualidad en los que se requiere hacer más con menos, "nosotros somos la mejor opción para que el canal entregue calidad a sus clientes basados en las marcas líderes como HP, Lenovo, etcétera y que los clientes no tengan que sacrificar calidad con una menor inversión".

Canal

Actualmente la firma trabaja en un nuevo modelo de desarrollo de sus canales, la encargada en México es Livia Lima, quien está estructurando todo un plan para ofrecerles a sus socios beneficios y herramientas de venta.

Al respecto, la ejecutiva explicó que están trabajando en dos aspectos, mayorista y disponibilidad, "estamos cambiando la plataforma, por ejemplo, sector medio con HP, comunicando constantemente con el canal para que identifique sus diferenciadores y pueda posicionarlos con toda la ventaja de desempeño y productividad con la ventaja que les ofrece AMD. Con Lenovo estamos trabajando en all in one, portátiles, plataformas middle para SMB, es algo que estamos comunicando con el canal, que estamos disponibles y accesibles de la mano con ellos".

"EL CANAL TIENE LA NECESIDAD DE MÁS INFORMACIÓN ÚTIL Y TECNOLÓGICA, NO SIMPLEMENTE DE MENSAJES DE MARKETING, SINO EN PROPORCIONAR DATOS QUE LES PERMITAN OFRECER MEJORES SOLUCIONES A SUS CLIENTES":
DAVID GARZA

Sobre las principales demandas que el canal les hace saber, Lima comentó: "algo que nos dicen es ¿cómo posiciono tu producto? Entonces les hablamos del entrenamiento, de los envíos de newsletters, así como la página que se está por lanzar a principios de junio, con información de productos pero en español, que a veces era una de las limitaciones que teníamos".

Añadió que en el tema de proyectos, colaboran con el canal en desarrollar sus bases y posicionamiento. "El canal nos habla de que hay una 'guerra de precios', entonces estamos trabajando con ellos de manera consultiva para que puedan resaltar sus valores agregados como canales, ya el producto que ofrezcan será circunstancial, tenemos un retroalimentación importante, trabajando de manera consultiva".

Lima señaló que es importante el canal para AMD, "son nuestros brazos extendidos, por lo que cuentan con nosotros; nos ponemos la camiseta con ellos porque su cliente es muy importante y estamos juntos en este negocio".

Por su parte, David Garza dijo que la marca apoya la individualidad personal de cada canal, "es decir, su principal oferta es el servicio que ellos ofrecen, su expertise, relacionamiento. Que ofrezcan la marca que quieran y tengan procesadores AMD es un hecho circunstancial y eso precisamente es lo que queremos apoyar, que su identidad sea realmente la que pese ayudándoles a tener mayor conocimiento técnico y comercial para que ofrezcan cada vez mejores servicios en sus áreas de especialidad y nosotros ponemos no sólo la tecnología, sino el capital humano para que tengan siempre un medio confiable al que pueden acudir cuando requieran solucionar algún tipo de necesidad".

Por último, el directivo expresó que nunca han pretendido que los canales o los clientes se adapten a su forma de trabajar, "al contrario nosotros nos adaptamos a ellos para darles la mejor respuesta de acuerdo a sus necesidades".

Enrique Navarrete

Seguridad integral con Intel Security

Alvaro Barriga

De acuerdo con Enrique Navarrete, director de ventas y canal en México, lo que se está viendo en el mercado es que todos los clientes compran a través de silos, por lo que la estrategia de la marca es crear una seguridad integral.

"Esos silos lo que representan en nuestros clientes, sin importar el tamaño, es que empiezan a comprar el end point con una marca color azul, el Next Generation Firewall con otra de color rosa y el Gateway lo adquieren con otra color morado y así sucesivamente". Ante eso, comentó que la problemática real que están teniendo las empresas y los encargados de sistemas o las áreas de seguridad es que estas tecnologías no se hablan proactivamente entre ellas, entonces cuando hay un ataque el cliente no tiene ese indicador de compromiso para poder actuar rápidamente y pueden tardar hasta meses en identificarlo.

"Queremos mostrar cómo Intel Security, como fabricante número uno de base instalada en computadoras, en centros de datos, servidores, etcétera, todos estos ambientes salen al internet y no están seguros, entonces estamos creando toda una estrategia de seguridad integral para que todas nuestras tecnologías se hablen, pero el mensaje más importante es que la marca con todas las tecnologías que tiene también se hable con terceros, por ejemplo si una empresa tiene marcas X en diferentes categorías, Intel se puede hablar ya con ellos proactivamente e inteligentemente a través de un bus de comunicación que se llama Data Exchange Layer (DXL), el cliente lo que va a vivir es esa seguridad conectada".

Señaló que el mercado ya está empezando a madurar para solicitar estas soluciones. "Hablamos de DXL, de seguridad integral y de que podemos entregar estos indicadores de compromiso".

Requerimientos del canal

A decir del directivo, una de las peticiones del canal es conocer el portafolio de la marca a fondo, ya que son más de 60 productos en su haber, "el segundo tema que nos piden es entrenamiento objetivo, de fácil acceso". La marca como primer fase ofrece a su canal capacitación en línea y en su laboratorio en la Ciudad de México.

Otro requerimiento de los socios es ayudar a generar demanda y negocio para que el mensaje llegue al usuario final y ellos puedan transmitirlo correctamente, "un partner bien capacitado siempre va a llevar un mensaje claro, nosotros hemos incluido muchas tecnologías".

Beneficios de la marca

A decir del directivo, cuentan con un programa que lo basan en entrenamiento, fondos de marketing para generación de demanda con eventos focalizados con clientes convocados por los partners, "tenemos rewards que si venden ciertas familias de productos, el vendedor del reseller recibe dinero directamente de Intel, y por otro lado una serie de programas que dan ciertos beneficios cuando tenemos promociones de productos".

Los mayoristas de Intel Security son CompuSoluciones, Ingram Micro y Nexsys.

La estación de trabajo conectada

StarTech.com
Hard-to-find made easy®

La ventaja de StarTech.com:

- Cree un entorno de trabajo flexible y eficiente
- Ahorre espacio, gracias a la conectividad óptima

Ahorrar espacio y mantener total conectividad puede resultar complicado. Podemos ayudarle a tener éxito en ambos casos, mediante la integración de los dispositivos adecuados en su entorno de oficina abierta, oficina compartida o de estación de trabajo muy activa.

Acople

1 Nuestra amplia gama de **replicadores de puertos para laptops** incluye diferentes tamaños y orientaciones, como replicadores de puertos verticales que requieren mínimo espacio.

USB3SDOCKDD TB2DOCK4KDHC	USB 3.0 Thunderbolt	Para escritorio
USB3SMDOCKHV	USB 3.0	Para viajes

Instale

2 Nuestro **brazo articulado para monitor** permite instalar una pantalla sobre uno de los extremos de su escritorio/mesa, además de ofrecer una amplia gama de ajustes, lo cual ahorra espacio.

ARMPIVOTE

Más información acerca de los brazos de montaje en la página 9.

Cargue y conecte

3 Esta **estación de carga y concentrador USB 3.0** ofrece cuatro puertos de concentrador y tres puertos de carga. Instale este pequeño accesorio en la pared o en otra superficie, sin que estorbe.

4 Este **soporte para tablets y smartphones** ofrece tres puertos en un concentrador USB 3.0, así como un puerto de carga rápida.

ST4300U3C1B — Negro / Blanco

5 Cargue o sincronice sus dispositivos Micro USB con **este cable Micro USB - A a Micro-B blanco, de alta calidad**

USBPAUB1MW

Para ver la gama completa de soluciones para estaciones de trabajo:
mx.startech.com/workstation

StarTech.com
Hard-to-find made easy®

Advance Solutions Summit, la propuesta de valor de Ingram Micro

Victor Chávez, enviado

En los últimos años, la firma ha buscado especializar su llegada al mercado, sin dejar de lado su core que es el mercado de volumen, para ello, encontró en las soluciones de valor, el nicho perfecto para lograr su cometida.

Cancún, Quintana Roo.- Por tal motivo, el mayorista realizó en la ciudad de Cancún el primer encuentro regional de la unidad de valor: Advanced Solutions Summit 2016, con la participación de canales de 10 países de América Latina, dejando atrás, a la Ciudad de México como sede de este encuentro que entonces sólo era con asistencia local.

Fueron tres días donde se hizo una muestra de las soluciones de 44 proveedores/patrocinadores a 300 asociados de la marca, lo que contabilizó a 470 asistentes en total, con la temática de cinco pabellones tecnológicos: hospitalidad, retail, salud, banca y gobierno.

Al ser la filial mexicana la anfitriona, Luis Férez, director de la misma, dio la bienvenida a los asistentes; mientras Alfred Navarro, director DC/POS Global & Vendor Engagement AL en Ingram Micro también tuvo una participación destacada, pues cabe mencionar, que este evento sirvió como el cuarto realizado regionalmente de punto de venta del mayorista, así se pudieron juntar socios de ambos nichos, que a decir de los directores, están creciendo en la adopción de este tipo de esquemas.

Invitados

Asimismo, se contó con la presencia de Mike Zilis, EVP Global Group President en Ingram Micro, quien destacó que tienen ingresos superiores a los 43 billones de dólares en ganancias de las cuales 2.5 corresponden a esta región, quien también puntualizó que las tendencias donde los socios deben atender van del comercio electrónico hasta movilidad, pasando por la nube, los llamados "wearables" y el IoT.

"Nuestro foco global para este año estará en nuestro core de negocio pero también en movilidad y ciclo de vida de

Mike Zilis

producto, servicios en la nube, comercio electrónico y soluciones de cumplimiento, para lo cual, hemos adquirido compañías para reforzar nuestra posición en la región, además de agregar mayor valor a las soluciones de los partners", dijo el vocero.

Por su parte, Leonardo Gannio, CCE director para Argentina, Chile, Ecuador y Uruguay, destacó que en AL la firma es una compañía de aproximadamente 2500 millones de dólares, con más de 100 marcas representadas; cubren 40 países con 9 sucursales y los demás, mediante la división de Miami Export.

"El mercado de soluciones en AL está creciendo a doble dígito en los últimos 10 años, siendo el único negocio que lo hace así."

En Cloud hay un requerimiento muy fuerte porque es fácil de implementar y fácil de pagar gracias a esquemas como 24 meses. Movility es la principal ruta de acceso a éste y por eso también está creciendo. "Además que en la región, las empresas están

dando a terceros la gestión y monitoreo de soluciones tecnológicas y de logística", señaló Gannio.
Por eso, la marca se basa en 6 pilares: cobertura de mercado orientada, estructura de soporte de ventas especializada (con área de operaciones y ventas diferenciada, un área de product management, área de mercadotecnia para estos eventos, logísticas focalizada, administración y un área de Training).
Como tercero está la implementación de soluciones innovadoras, hablando el lenguaje del cliente en las verticales atacadas, focalización y eventos de mercadotecnia diferenciados, basados en nichos y soportados por herramientas de decisión con base en el comportamiento del mismo.
Y formaron una división nueva de alianzas e integradores regionales, para atender las relaciones con grandes socios y el área de pre y post venta para soluciones avanzadas, misma que es fuerte sobretodo en México.
A pesar de tener más mercados, los que están en la mira y donde se alinean los esfuerzos en la región para Ingram Micro son sector público, medios, retail, servicios financieros, recursos naturales y educación. En las cuales, las tecnologías en donde se están especializando son Big Data y Analíticos, Cloud, Seguridad y experiencia del ciudadano y del consumidor.

Dentro de las actividades que se llevaron a cabo, destacaron mesas y desayunos de trabajo donde los fabricantes tuvieron la oportunidad de escuchar de viva voz las dudas de los asociados, a la par de dar a conocer la oferta de sus portafolios y cómo hacían sinergia con otras marcas y mercados verticales para ofrecer mayores márgenes a los integradores.

Formalidades

Por otro lado, presentaron al equipo directivo de la región que atiende estas propuestas en cada país, pues vieron lo medular que era contar con estructuras dedicadas que dieran mayor salida a las estrategias de los fabricantes hacia el canal, por ello, estos cargos son los responsables de la relación directa con las marcas para entender sus esquemas, permearlos y "tropicalizarlos" según las necesidades de cada localidad.
Como directores de soluciones avanzadas están: Gerardo Romero en México, Maurício Affonso da Conceição en Brasil, Ligia Romero en Chile, Brenda Gutiérrez en Perú, Daniel Torres en Colombia, Fernando Pedemonte en Argentina, Stephan Boutboul en Miami, Marlon Molina en Ecuador y Carlos Salsamendi en Uruguay.
A decir del directivo mexicano, fue un evento exitoso, donde fue notoria la evolución de los eventos locales y la experiencia que se han tomado de ello, replicándolo a nivel regional, aunado a que se habló muy poco de marcas y más de soluciones integrales.
"Para Ingram Micro, soluciones avanzadas no sólo se refiere a data center, redes y almacenamiento, es todo lo que arme una propuesta completa y eso puede incluir seguridad, señalización digital y puede ser POS; aunque éste tiene la particularidad de ser un nicho cerrado, el mezclar estos canales con los de valor para que vean las distintas oportunidades en otros mercados fue clave. Además, testificaron que no necesitan ser especialistas para abordar esas oportunidades sino que nos tienen a nosotros para respaldarlos en todos los procesos", abundó Romero.

GerardoRomero

Relaciones

En México, la firma cuenta con cerca de 3500 canales activos, 500 aproximadamente de una capacidad más elevada y 10 o 12 con aptitudes para el corporativo y gobierno o grandes cuentas pero observan una gran oportunidad en la PyME y es lo que quieren aprovechar con los asociados, para que también lleven soluciones de valor a ese sector.
"No hay forma de hacer grandes cosas si no hacemos sinergia entre todos; si alguien tiene la capacidad de moderar las demandas y los alcances reales de los canales es Ingram Micro, y por ello, estamos siendo muy selectivos en los proyectos que nos traen los asocia-

dos, deben cumplir con ciertos requerimientos y pasar por algunos filtros pero estamos detrás de ellos, respaldándolos y proveyéndoles de lo que necesitan", mencionó el director de la unidad en México.

Por esta razón, la marca presentó la propuesta de Ingram Micro Training, donde además de capacitarse y certificarse el canal, éste puede llevarlas al usuario final con un costo extra ya incluido en cada solución, por lo que puede considerarse un producto más en su portafolio.

"Tenemos varios de los proveedores de servicio y estamos en el proceso de reclutamiento y capacitación de los canales interesados. Estamos ampliando el catálogo y aumentando el número de fabricantes, sin embrago, la base ya está funcionando y la idea es ir creciendo", señaló Romero.

Por su parte, Férez compartió que con esta propuesta, el mayorista se vuelve el operador logístico de los cursos. "Cada vez que alguien vende una solución a un usuario, éste necesita entrenamiento y eso cuesta, por eso les ayudamos con este catálogo y los proveedores que lo hacen", dijo.

Luis Ferez

Post evento

"Tenemos que revisar los canales que vinieron, las oportunidades que encontraron, el área de negocio que están interesados en desarrollar, las estrategias a propósito para seguir. En cuanto a fabricantes, tenemos solicitudes para adherirse a nuestra estrategia pero somos cuidadosos en que agregue valor al canal y a las soluciones para que sea complementario y no divida mercados", señaló el director en México.

Para Férez, el cambio de transaccional no ha sido tan rápido como les gustaría, porque los canales están más acostumbrados a la venta de volumen que a la de soluciones, sin embargo, con este tipo de iniciativas están sentando las bases, ellos están entendiendo que necesitan desarrollar capacidades nuevas con alianzas estratégicas para vender este tipo de esquemas.

"Hemos notado que muchos de los fabricantes se han dedicado a crear necesidades en los usuarios y ahí es donde los socios deben abrirse y ser más rápidos para entender las demandas y cómo cubrirlas, pues es correcto que se especialicen pero no van a tener la capacidad de atender todas las soluciones, de ahí la importancia de aprender y aliarse con nosotros y otros canales", aseguró el entrevistado.

Según el directivo, eso se reflejó en que algunos socios fueron al evento ya teniendo en mente las soluciones en las cuales se van a especializar porque incluso ya se los pidieron sus clientes; otros están entrando a este mundo viendo lo que ofrecían en el encuentro y unos más, buscan con quién asociarse para cubrir más mercado.

Finalmente, Férez mandó el mensaje a los canales transaccionales o de volumen, que aunque es un negocio que seguirá existiendo porque cuando se habla de soluciones, todas ellas contienen productos y habrá cierta demanda, también es cierto que eso viene en decrecimiento, por ejemplo, el mercado de las PCs. Por ello tienen que encontrar valor y agregarlo a su portafolio porque el margen será cada vez más estrecho.

Contpaqi Comercial

Sistema adaptable a la administración comercial, integra los procesos de ventas, facturación, compras, inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar.

Descripción

Permite elegir la edición acorde al volumen de información y al crecimiento de la empresa: Start, Pro y Premium, que incluye el tablero de indicadores Business intelligence.

Disponibilidad

Con más de 1500 distribuidores a nivel nacional

rene.ochoa@contpaqi.com

P5514 PTZ de Axis

Cámara tipo domo con movimiento horizontal/vertical y zoom para uso en interiores tanto de día como de noche. Ofrece calidad de imagen incluso con poca luz. Útil en aplicaciones de vigilancia en tiendas, bancos, hoteles, almacenes y oficinas.

Características

--Panorámica de 360º con giro automático
--Zoom óptico de 12x
--Resolución HDTV 720 p
--Protección contra el polvo y el agua
--Instalación sencilla con alimentación a través de Ethernet
--Garantía de 3 años

Disponibilidad

Anixter, Grupo Dice, Inalarm y ScanSource.

ventas-lat@axis.com

Productos

X-618 de Honeywell

Sistema de megafonía y audio evacuación (PA/VA) para espacios medianos y grandes como centros comerciales, hoteles, salas de conferencias, edificios o escuelas que requieren tanto de música ambiental como de control de audio individual por salón.

Descripción

Cumple con el estándar EN54-16 y posee un diseño flexible para distintos proyectos gracias a su capacidad de expansión a través de IP e integración a diversos dispositivos.

Características

--Pantalla touch screen, permite gestionar funciones en modo megafonía y evacuación

--Cuenta con amplificadores digitales multi-canal que permiten monitorear las líneas

--Capacidad de conectarse al panel de control de incendios

--Interfaz de usuario simplificada

contactame@esemanal.mx

TV-IP420P de Trendnet

Cámara de red motorizada tipo domo y PTZ con resolución de 3 MP, ofrece movimiento horizontal a 350° y vertical a 90°, así como zoom óptico por control remoto para captar contenidos de videovigilancia en HD. Incorpora Digital Wide Dynamic Range para en entornos de luz tenue.

Descripción

Diseño compacto de instalación flexible para uso en interiores y exteriores. Funciona bajo temperaturas extremas, su carcasa cuenta con clasificación climática IP66 y protección IK10.

Características

--Grabación a 2048 x 1080 y 25 fps

--Zoom digital de 16 aumentos y óptico de 4 aumentos

--Graba video en un dispositivo NAS o en una tarjeta Micro SD

--Permite recibir por correo electrónico secuencias de video activadas por manipulaciones

--Programación de grabación por detección de movimientos, horarios y alertas por e-mail

--Compatible con Profile S, Profile G y PSIA

--Software gratuito para controlar hasta 32 cámaras y con apps para móviles

contactame@esemanal.mx

Jabra Biz 1500

Auriculares con sonido premium y audio HD con tecnología de protección acústica PeakStop, para aquellos que trabajan largos periodos y de manera fija detrás de un escritorio como BPO, call centers y contact centers.

Descripción

Compatibilidad con el software Direct, permite conocer el estado de los softphones, dispositivos de audio y a su vez gestionarlos para actualizar firmware/software, además de compatibilidad con Xpress para la adopción de comunicaciones unificadas (UC), permitiendo configurar los auriculares de forma remota.

Características

--Con un altavoz de alta definición/banda ancha

--Tecnología de cancelación de ruido

--Disponibles en variantes mono, dúo, QD o USB para adaptarse a cualquier entorno

contactame@esemanal.mx

Razer Turret

Combo para gamers integrado por alfombrilla magnética, ratón con sensor de 3500 DPI y teclado tipo chiclet. Ofrece competir en desempeño con el hardware de escritorio desde un entorno casual.

Descripción

Ergonómico y delgado para ajustarse al regazo de los usuarios. Un pivote plegable asegura que el lapboard no estorbe y se coloque en una base vertical, haciéndolo una parte normal de la sala cuando no está en uso. Hecho para soportar maratones de juego intensos.

Características

--Conectividad inalámbrica dual

--Incluye adaptador de 2.4 GHz inalámbrico

--Teclado anti-ghosting de hasta diez pulsaciones simultáneas, con botones Android dedicados y una batería de hasta cuatro meses de vida

--Ratón con batería de hasta 40 horas de uso continuo

contactame@esemanal.mx

¡LE DAMOS VALOR A TUS PROYECTOS!

SISTEMAS APLICADOS

SOLUCIONES DE VALOR

SOLUCIONES DE VALOR enfoca y aplica toda su capacidad, experiencia y conocimiento, con un equipo altamente certificado y preparado para el desarrollo, seguimiento e implementación de proyectos que se presentan en sus distintas variantes.

Como:

- Cableado Estructurado.
- Redes
- Seguridad.
- Telefonía.
- Control de Acceso y Asist.
- Barreras vehiculares.
- Telecomunicaciones.
- Punto de Venta.
- Videovigilancia.

Tenemos la mejor solución para cubrir sus necesidades, poniendo a su disposición los siguientes servicios :

- Respuesta de 24 a 48 horas.
- Capacitación a Distribuidores y Usuarios Finales.
- Asistencia técnica.
- Diseño de sistemas y selección de productos.
- Diseño e ingeniería de soluciones de seguridad.
- Soporte y asesoría con configuración de equipos.
- Integración con sistemas de control de acceso.

Contacto:
Godeleva Sosa
Account Solution Manager.
godeleva.sosa@sistemasaplicados.com.mx
Tel. 01 (833) 230 36 00 Ext. 3616
www.sistemasaplicados.com.mx

Productos

Power bank R-PB10K de CDP

Dispositivo con una pila interna suficiente para cargar smartphones y tablets hasta cuatro veces, con una sola recarga. Ofrece protección contra carga y sobre carga al suministrar la cantidad adecuada que necesita el gadget.

Características
--Con dos puertos USB
--Incorpora una linterna LED
--Indicador de la carga y descarga de la batería
--Ligero
--Incluye cable conector USB a micro USB
contactame@esemanal.mx

Vulcan Xcelerate 8

Tablet con pantalla de 8" y resolución 1280 x 800 IPS LCD multi touch. Ofrece portabilidad en videojuegos gracias accesorios como el control Xbox 360 para PC, tarjeta de crédito Xbox para descargar juegos, películas, programas de TV, música, aplicaciones, entre otros contenidos en Xbox y Windows.

Características
--Windows 10
--Procesador Intel Celeron Atom Z3735G de cuatro núcleos a 1.33Ghz
--Almacenamiento de 32 GB de memoria interna y 2 GB en DDR3
--Cámara frontal y trasera de 0.3 y 2.0 MP respectivamente
--Lector de tarjetas micro SD (expandible a 64 GB)
--Micrófono/ Audio/ DC Jack/ USB
--Conectividad Wi-Fi wireless 802.11 b/g/n, Bluettoth 4.0.
--Vida de la batería de 5 a 6 horas

contactame@esemanal.mx

Nueva cara en la dirección de canales en AL de Cisco

Brenda Azcarategui

Alba San Martín

Como ya lo habíamos informado hace algunos meses que se dio el anuncio por parte de la compañía, Alba San Martín es la encargada de liderar el ecosistema de socios de la región que se compone de un aproximado de 6300, según cifras de la empresa.

Luego de un encuentro con algunos de sus socios mexicanos aseguró que observa compañías con una economía sana y una actitud positiva referente al crecimiento en el año.

Destacó que México es uno de los países de América Latina que a pesar de que su economía no está en el mejor momento, crece para ellos favorablemente en todos los segmentos de mercado, incluso anunció que Francisco Naranjo, director de canales del país, ha sido reconocido de modo interno por este crecimiento y por su sólido ecosistema de partners.

San Martín, agregó que la marca continuará invirtiendo para alcanzar en conjunto el objetivo de digitalización del mercado, a través de su oferta que está fomentada en cuatro pilares que son foco prioritario de la marca:

•Seguridad
•Arquitectura de red
•Internet de las cosas y desarrollo de ciudades inteligentes
•Software con nuevos modelos de consumo

Por su parte, Francisco Naranjo, comentó que han observado que los socios ya comenzaron a interesarse en la estrategia de Cisco de especialización por vertical, ya que muchos de ellos observan las ventajas de conocer a profundidad los procesos de los clientes: "es importante que los canales tengan conocimiento de la vertical porque los clientes ya no esperan a la gente de IP y estos solo hablen técnicamente, sino que ellos mismos buscan las soluciones. Así que el canal que no tiene conocimiento del cliente tiene desventajas, porque no se trata solo de hablar de la tecnología", indicó.

Para alcanzar esta especialización por sector, la marca ha emprendido un programa de desarrollo de canal, en el que a decir de Naranjo, ya muchos están interesados en formar a su personal.

Actualmente en el país cuentan con un número de 550 partners certificados de los cuales 20 de ellos están en el nivel gold y en general 40 de ellos son los más activos y desarrollados, además agregó que del 100% de los negocios de canal el 80% son de socios verticalizados: "en nuestro programa desaparecimos la categoría de Silver y ahora contamos con canales que han decidido especializarse en una vertical o bien tener la más alta certificación. Pero lo anterior depende de lo que requiera el socio", continuó.

En relación a sus mayoristas, la empresa seguirá comercializando con: Comstor, Ingram Micro, TechData, Avnet y Grupo Dice.

Por último, la directiva señaló que los sectores en los que se están gestando proyectos importantes y de los que tienen expectativas positivas son: educación pública como privada, gobierno, manufactura, retail con soluciones analíticos de comportamiento, salud con oportunidad en desarrollo de proyectos de telepresencia, asimismo resaltó la aplicación de su portafolio de seguridad en el área de justicia y transparencia y en el sistema penitenciario, así como también en proyectos de control de basura con soluciones de IoT. Al respecto, Naranjo reiteró que México crece en todos los portafolios que ofrece la firma y en todas las verticales.

Thin Tech comercializará Igel de modo exclusivo en México

Brenda Azcarategui

El mayorista especializado en la comercialización de think clients presentó su alianza con Igel, una marca alemana con la que el canal de virtualización encontrará diferenciadores en los equipos, según lo aseguró Sergio Du Solier, director comercial.

Morales, Du Solier, Ramírez, Feige y Sharp

Los think clients que se entregarán al mercado mexicano a través de los canales y de modo exclusivo por este mayorista, son compatibles con plataformas de virtualización de distintas marcas como Citrix, VMWare o Microsoft, a su vez este producto incluye no solo el hardware sino también cuenta con un desarrollo interno de software gratuito, lo anterior para ofrecer una consola de administración completa.

"El mercado ya tiene muchas opciones, pero esta es diferente porque es una marca de alta la calidad e incluye software que no tiene ninguna otra", comentó Miguel Ramírez, director comercial en Latinoamérica de Igel. Al respecto, el directivo resaltó que otra de las ventajas de los productos se encuentra en su garantía de cinco años.

Asimismo, la marca ofrece dos opciones con las que los canales pueden llegar al mercado: la primera se encuentra en los equipos físicos y la segunda un software que ofrece la compañía para poder convertir equipos de cómputo antiguos de otras marcas en think clients funcionales, que se paga a través de un modelo de licenciamiento. No obstante, Ramírez agregó que del mercado latinoamericano esperan más penetración de sus equipos físicos.

En el tema de la alianza con este distribuidor, Ramírez señaló que encontraron un valor en ellos debido a dos características principales: su especialización en la venta de estos equipos y a que no venden los dispositivos que ellos consideran su competencia.

Esta alianza se presentó en la ciudad de Monterrey en la presencia de un aproximado de 50 canales de distintos puntos de la república. Referente a su relación con el canal, Sergio Du Solier, director del mayorista, expresó que esta es una oportunidad para ofrecer mejores equipos que se diferencian en el mercado por su calidad y su oferta que incluye un software propio, para que con lo anterior puedan crecer sus ganancias.

Asimismo, habló del proyecto que tienen con este portafolio de cubrir diferentes países dentro de América Latina como: Guatemala, Argentina, Brasil, entre otros.

Para aquellos interesados en este portafolio podrán contactar a Thin Tech y comenzar con las capacitaciones que serán vía web. El directivo de esta empresa destacó que estos tendrán un formato de webinar con pocos integrantes para poder atender las dudas de cada uno de ellos.

contactame@esemanal.mx

ENJOY SAFER TECHNOLOGY™

¡Regístrate, conquista a tus clientes con ESET y gana!

En HD México contamos con un atractivo esquema de licenciamiento que ha permitido a nuestros canales hacer grandes negocios.

Ahora te toca a ti y obtén:

- Asignación de leads
- Capacitación técnica y comercial
- Precio especial en la primera compra de **ESET**
- Apoyo en estrategias de generación de demanda

canales@hdmexico.com.mx
(55) 2455 5524 / 01 800 000 4369

HD MÉXICO

www.hdmexico.com.mx
/HabeasDataMx
@HabeasDatatMx

INTCOMEX MEXICO

forza POWER TECHNOLOGIES Stay On!

Conoce las nuevas líneas que Forza tiene para ti

Forza Wall Tap:

-Contactos de pared con protección de picos
-2 puertos USB de carga ultra rápida
-Base para Smartphone
-Contactos con protección para niños
-Luz de noche
-Material retardante de llamas

$ 7.50 USD + IVA

SKU: AU130FOR11
Supresor FWT-730USB
3C+2USB/2.1A 300J/1800W LED's

$ 5.27 USD + IVA

SKU: AU130FOR06
Supresor FWT-720USB
2C+2USB/2.1A 300J/1800W Base+Luz

$ 10.59 USD + IVA

SKU: AU130FOR07
Supresor FWT-760USB
6C+2USB/2.1A 300J/1800W LED's

$ 3.56 USD + IVA

SKU: AU140FOR05
Multicontacto FWT-665
6C seguros 1800W Luz de noche

$ 2.04 USD + IVA

SKU: AU140FOR07
Multicontacto FWT-635
3C 1800W Luz de noche

Forza Atlas para Rack y torre:

-Nuevos equipos de 1.5 y 3KVA
-Online especial para servidores
-Doble conversión real
-Onda Senoidal pura
-Conversión Rack o torre
-Baterías Hot plug

$ 888.82 USD + IVA

SKU: UI774FOR18
UPS/OnLine Atlas Rack
FDC-3000RU 4C 3000VA/2400W 15min

$ 517.20 USD + IVA

SKU: UI774FOR17
UPS/OnLine Atlas Rack
FDC-1500RU 4C 1500VA/1350W 13min

Vigencia: 01 al 31 de mayo 2016.

Contacta a: Jesus Arellano
jesus.arellano@intcomex.com
Tel.: 5278 - 9901 Ext. #52 1742

www.intcomex.com.mx
/ intcomex.com

INTCOMEX MEXICO

Términos y Condiciones: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. | No aplica sobre otras promociones. | Los precios son más IVA y en USD.