

25 de julio de 2016 · Año 24 | No. 1192

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL



Belden

más beneficios y rentabilidad

MAPS

Solution Day cumple al canal

Intcomex

el primero con plataforma EDS de Microsoft

LG

negocio con proyectores



CompuSoluciones



La adaptación tecnológica hace posible la competencia a nivel global de las pequeñas y medianas empresas mexicanas.

Con nuestros esquemas de renta mensual y financiamiento reduce costos y mejora tus procesos administrativos.



TECNOLOGÍAS Y
SOLUCIONES
QUE GENERAN
VALOR

INNOVACIÓN DEL PORTAFOLIO



Francisco Adame, director de Ventas IT en LG Electronics México, hizo una demostración de su portafolio de proyectores LED que comercializará en el canal de distribución.

Se trata de una línea amigable denominada Minibeam, con funciones autoajustables, conectividad Bluetooth en la mayoría de ellas, portátil, algunas con sintonizador de TV y de tecnología LED, que brinda una duración de 30 mil horas, según el directivo.

De acuerdo con Adame, no vienen a competir con otras marcas, ya que su oferta está orientada a un tema aspiracional, en el home entertainment. Estas soluciones ya están en México con los mayoristas: Apolotec, CT, CVA, Exel, Ingram Micro y PCH, mientras que algunos modelos estarán disponibles en algunas tiendas de retail. Además, el directivo mencionó que gracias al canal hoy son una de las marcas líderes en la venta de monitores en el país.

Otro mayorista que recientemente enriqueció su oferta fue ABSA, pues agregó las soluciones de comunicación IP de Panasonic, así como HP Enterprise Aruba. Al respecto, Carlos García, director comercial de la división de comunicaciones de ABSA, resaltó las cualidades de Panasonic después de haber hecho varias pruebas, en tanto, Genaro Magaña, gerente del área en Panasonic México, explicó que para ellos ABSA forma parte de su estrategia de llegar al sector empresarial ya que cuentan con el reconocimiento en la PyME.

Bernardo Márquez, director general de Intec México, conversó con eSemanal sobre su oferta y oportunidades de negocio que ofrecen con su propuesta de soluciones de intercomunicación residencial y empresarial, cercas electrificadas, así como de domótica. El directivo explicó que cuentan con diversos planes de apoyo para el canal, el cual puede lograr márgenes de hasta 35%. Otra marca que sigue renovando su modelo de negocio es Epson, pues recientemente anunció su oferta empresarial de servicios administrados. Al respecto, Alberto Arredondo, director general de Epson México y vicepresidente de Canales para América Latina, explicó que la oferta se dirige al mercado corporativo, y aunque pareciera que están llegando tarde con su propuesta, incursionan con una solución que nadie ofrece: inyección de tinta con la tecnología de cabezal PrecisionCore. Indicó que es para compañías con requerimientos de color in house y volumen de impresión de hasta 75 mil páginas mensuales. Destacó que el valor de mercado está en más de 150 millones como oportunidad en servicios administrados.

Álvaro Barriga



<< 16

PORTADA

LG TRAE AL CANAL MEXICANO SU OFERTA DE PROYECTORES

FABRICANTES

8 INTEC RESPALDA AL CANAL CON MEDIO SIGLO DE EXPERIENCIA



ELO TOUCH, ATACA CON FUERZA EL NEGOCIO INTERACTIVO

10

ZEBRA ENTRA A MERCADOS MÁS DEMANDANTES

12



14 EPSON VA POR EL MERCADO EMPRESARIAL DE SERVICIOS ADMINISTRADOS



LINKSYS PRESENTA PROGRAMA DE CANALES PARA AL

30

36 GADGETS LOGITECH, ALIADOS EN EL DESEMPEÑO ESCOLAR

MAYORISTAS



PLATAFORMA ESD
MICROSOFT SOLO EN
INTCOMEX 22

24 ATENCIÓN PERSONAL,
CARACTERÍSTICA DE
COMPUSALES

26 DURANTE SU GIRA, ABSA
ANUNCIÓ SU ALIANZA
CON PANASONIC >>



MAPS SOLUTIONS DAY
2016, UN LUSTRO DE
ESPECIALIZACIÓN Y NEGOCIO 32



FOROS DE LA INDUSTRIA

28 MÁS BENEFICIOS Y
RENTABILIDAD DESDE
BELDEN >>

31 A NADA DE ARRANCAR
TECNOMULTIMEDIA INFOCOMM 2016



NOTICIAS 6,27

<< 37

PRODUCTOS

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) 5090-2042
claudia.alba@khe.mx

DISEÑO

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

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

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

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

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

COMERCIALIZACIÓN

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

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

Asistente de ventas Fernanda Mendoza
(55) 5090-2056
fernanda.mendoza@khe.mx

Suscripciones suscripciones@khe.mx

Distribución Marcelino Santillán

Búscanos en:



eSemanal
Periodismo
del canal Tic



/noticiadelcanal



/noticiadelcanal



/esemanal



@esemanal

www.esemanal.mx

INFOR IMPULSA “CONVERGED COMMERCE” CON LA ADQUISICIÓN DE STARMOUNT Redacción eSemanal



Wade Gerten

La compañía anunció a través de un comunicado que firmó un acuerdo para adquirir Starmount, un proveedor de sistemas de tiendas para empresas grandes y medianas de retail.

Una vez que la adquisición esté finalizada, Starmount brindará productos para los puntos de ventas, asistente móvil de compras y gestión de inventario de la tienda junto con un centro profuso en datos comerciales para involucrar a los compradores, optimizar

las operaciones y soportar interacciones consistentes en varios canales. La adquisición se espera que permita a Infor impulsar el lanzamiento de Infor CloudSuite Retail, una nueva aplicación en la nube diseñada para el mercado actual de retail.

“El mercado está lleno de software obsoleto desarrollado hace

20 o 30 años que no brindan lo que una empresa moderna de retail precisa,” afirmó Wade Gerten, VP de Customer Experience & Digital en Infor. “Las empresas buscan alternativas, desarrolladas en la nube, con soporte local para dispositivos móviles. Esta adquisición ayudará a que Infor entregue estas soluciones en el mercado en forma más rápida”.

Starmount, basada en Austin, Texas, experimentó un 41 por ciento de crecimiento año tras año en 2015 y entre sus clientes se encuentran Abercrombie & Fitch, Burlington Coat Factory, Perry Ellis, y Urban Outfitters. No se informan los términos del acuerdo, que se espera se finalize dentro de los siguientes 30 días. ↩

contactame@esemanal.mx

TECHDATA FORTALECE LA NUEVA PROPUESTA DE FUJITSU Victor Chávez



El fabricante continúa con la presentación de su nuevo esquema de productos y servicios al canal, esta vez con Tech Data.

Eduardo Montes, gerente de cuentas en México para Fujitsu, señaló que el primer paso de una empresa digital es resolver los problemas en la organización de la información y la digitalización de documentos, por ello renovaron dos productos de su catálogo:

los escáneres FI-7460 y FI-7480 para formatos A3 con desempeño de 80ppm y alrededor de 8 mil el primer modelo y 12 mil páginas por día en el segundo. Son equipos con escaneo más rápido, aceptan papel doble carta y hasta una credencial de elector, por ambas caras.

El segundo lanzamiento de la firma fue PaperStream Capture Pro, software de captura para escanear lotes más grandes de documentos y directamente crear folders en tiempo real e interactuar con los mismos, además de acceso a otras aplicaciones y funciones de automatización, con la ventaja de un costo accesible. Finalmente hicieron una renovación del software de los

sistemas Scansnap Cloud de los dispositivos iX100 e iX500, donde lo innovador es que ya pueden digitalizar a la nube de manera directa. En cuanto al mayorista, se resaltó que éste le aporta valor como marca en el segmento de escáneres, gracias al seguimiento a canales, disponibilidad de producto, cobertura a nivel nacional y crédito a los asociados. Además, trabajarán juntos en la capacitación de los canales, incluso llevarán a cabo el curso de gobernabilidad de la información para distribuidores y usuarios finales.

Por parte de Tech Data, son alrededor del 20% de los socios que comercializan esta área, misma que se ha notado un alza en la demanda de estos productos en sectores como el de salud, derivado de iniciativas gubernamentales como el “expediente digital”. Otros son el financiero y la banca y donde deben de trabajar más es en la PyME, para que reconozcan la importancia de la digitalización. ↩

CALIDAD Y EXPERIENCIA QUE TE PROYECTAN AL FUTURO, HOY

Seguridad



Control e Instrumentación



Voz y Datos



Audio y Video



En Viakon celebramos contigo 60 años desarrollando los cables que tus retos requieren. Siempre a tu servicio, te ofrecemos la gama más amplia de conductores eléctricos que hoy da vida a la industria de la Electrónica y las Telecomunicaciones, garantizando eficiencia y seguridad en cada instalación. Siempre a tu alcance, desarrollado y producido en México, para garantizarte disponibilidad y servicio... para que nada te detenga.

Viakon, larga vida a tus equipos y sistemas.



VIAKON[®]

Una marca Viakable



www.viakon.com

Intec respalda al canal con medio siglo de experiencia

Rogelio Herrera

- ESTRATEGIA PARA COLABORAR CON INTEGRADORES DE TI
- SOLUCIONES PARA DOMÓTICA
- PLANEA ABRIR CENTROS DE SERVICIO EN QUERÉTARO Y GUADALAJARA

El fabricante de equipos de intercomunicación residenciales y corporativos, actualmente tiene más de 50 años de presencia en el mercado, con el paso del tiempo ha complementado su oferta fabricando diferentes componentes como interfonos, monitores e incluso fuentes de voltaje, también cuenta con centros de entrenamiento. Bernardo Márquez, director general de Intec de México, compartió: “A partir de la globalización del mercado en la década de los noventa, optamos por implementar planes de capacitación con los que conformamos un ecosistema de distribución, constituido principalmente por profesionales del segmento eléctrico, así generamos un círculo virtuoso que nos permite enfocarnos en la fabricación de soluciones”. Por otro lado, con el respaldo de los socios obtuvo una mayor cobertura y una mejor participación de mercado. Como parte de su plan de crecimiento busca diversificar su oferta en el segmento de seguridad con cercas electrificadas, además de contar con una oferta de domótica en la que ofrece iluminación inteligente, alarmas y diferentes sensores. “A través de estas soluciones buscamos conformar un ecosistema de integración con plataformas más sofisticadas que respondan a las necesidades del mercado, de hecho, ya se ofrecen talleres de capacitación alrededor de este portafolio. Adicionalmente contamos con alianzas con otros proveedores para entregar sistemas de seguridad IP donde se agregan herramientas de movilidad”, afirmó el directivo.

La casa automatizada de Intec

- **Inteligente:** Video vigilancia, alarmas y cercas electrificadas
- **Eficiente:** Paneles solares, controles de luces y temperatura
- **Cómoda:** Funciones automáticas, control por móviles
- **Divertida:** Gestión de sistemas de audio y video



Bernardo Márquez

Plan de socios de negocio

Además de su portafolio, la firma ofrece seguimiento a los canales; sin embargo, de acuerdo a las necesidades de cada proyecto puede extender su respaldo para la oferta de seguridad IP. Actualmente Intec tiene presencia en todo el país con centros de servicio, entre sus planes busca consolidar su cobertura en las principales plazas del país.

Su objetivo es llegar a ciudades como Guadalajara, Jalisco y Querétaro, tentativamente estos proyectos estarán en funcionamiento antes del cierre de 2016.

Otro plan tiene que ver con una expansión a nivel regional llegando a otros países en Latinoamérica, así busca mantener sus ritmos anuales de crecimiento de doble dígito.

En relación con el plan de canales, Márquez concluyó: “Es importante tener una constante retroalimentación con los asociados, aunado a ello disponemos de un programa de recompensas, también brindamos soluciones fáciles de implementar que ofrecen márgenes de ganancia de alrededor de 35%. Un reto importante es el tipo de cambio; sin embargo, mantenemos nuestra política de precios, colaboramos con el mayorista CDC Group, entre otros”. ↩



Premia tu confianza

CONCURSO ANUAL 2016



Sigue la trayectoria del concurso sólo en nuestras redes sociales

@ECLINEpos

Continúa con los siguientes pasos **y PARTICIPA**



Regístrate



Compra EC Line y acumula compras



Envía tu factura



(662) 109-0000



(33) 3812-1413



(55) 5387-0100



(55) 5278-9901



(55) 5263-6500



(55) 5524-3914



Fernanda Flores

SEGÚN LA PROPIA MARCA, SON LÍDERES A NIVEL GLOBAL EN ESTE TIPO DE TECNOLOGÍA Y EN MÉXICO, BUSCAN REPLICAR Y MANTENER ESE LIDERATO.

En el país, la firma está bien posicionada en verticales como retail, gracias a que hace un par de años lanzaron soluciones que les permiten llegar a diferentes tipos de mercado y presupuestos, con opciones básicas, intermedias y de alto performance en monitores y All in One.

A decir de Fernanda Flores, gerente de Canales en Elo Touch México, el retail y punto de venta son segmentos fuertes para ellos, mercados que conocen a la perfección porque cuentan con producto para cada línea. “Pero desde el año pasado estamos impulsando la gama de digital signage, comenzamos con pantallas de gran formato: 32, 42, 46, 55 y 70 pulgadas, todas touch y hace unos meses lanzamos formatos más pequeños: 15 y 22 pulgadas”, comentó.

Con esto, la marca quiere afianzarse en un mercado que gira alrededor de la experiencia de compra, satisfacción y retención del cliente, puntos que son por demás significativos y donde sólo se puede acceder a ello mediante una interacción del cliente-pantalla, además que sirve para recabar información y reutilizar con diversos fines, como el de mercadotecnia.

“Tenemos el hardware listo para que funcione y es ahí donde también estamos en la búsqueda de partners de desarrollo de software para la línea interactiva, pues las aplicaciones son medulares para el trabajo en el touch, hasta en un 80%”, mencionó Flores.

Tradicional

“Hay algunas marcas que aunque tienen renombre en otros segmentos y tecnologías, se están metiendo en este sector

Elo Touch, se enfoca con fuerza al negocio interactivo

Victor Chávez

y les cuesta trabajo, mientras nosotros, mediante eventos de difusión con el usuario final, les mostramos lo que es el nuevo retail y lo que la tecnología puede brindarles en temas de interactividad con sus clientes, desde una tienda de conveniencia, de autoservicio hasta una gran empresa de servicios”, resaltó la entrevistada.

Ante ello, la marca tiene como estrategia hacer generación de demanda en el usuario final y darles el mensaje que existe un fabricante en el segmento que se dedica exclusivamente a la fabricación de pantallas touch, donde toda la tecnología es propietaria y utilizan membrana nativa. El siguiente paso es decirles cómo le pueden sacar mayor provecho a esto, los beneficios de usar cada producto y todo con el respaldo de eventos y demos, acompañados tanto del mayorista como del mismo canal.

“En cuanto a los socios, estamos trabajando para cambiarles la visión de lo que estaban acostumbrados a vender, pues si ya comercializaban el punto de venta, ahora pueden agregar algo interactivo. Y en ello nos apoyamos en las rutas y las visitas con BlueStar, CT Internacional, Ingram Micro y ScanSource, en diversas ciudades, para mostrar lo nuevo que traemos”, dijo.

Finalmente, Flores aseguró que les hace falta hacer más labor, no precisamente de convencimiento, sino de entendimiento, que se sepa que el retorno de inversión es alto, además de los beneficios que frente al usuario final que usa este tipo de soluciones les otorga la tecnología touch y para ello, a la par, siguen trabajando en redes sociales para llevar estos mensajes y resolver dudas.

“En muchos estados se requieren las soluciones, aunque creemos que ciudades como Mérida, en el sureste es atractiva por la actividad turística que realiza”, concluyó Flores. [👉](#)

Canon

INTERMISIBLE COMO TUS IDEAS



WiFi
CERTIFIED



PIXMA G3100

MULTIFUNCIONAL
DE INYECCIÓN DE TINTA CON WI-FI
IMPRIME · COPIA · ESCANEA

· Imprime hasta **6,000** páginas en blanco y negro y **7,000** páginas a color a un bajo costo ·



TANQUES DE TINTA INTEGRADOS



IMPRESIÓN SIN BORDES



BAJO COSTO DE IMPRESIÓN



VISIBILIDAD FRONTAL



CABLE USB INCLUIDO



CONECTIVIDAD WIFI



Conoce nuestras opciones de ALTO RENDIMIENTO para el hogar y oficina**



Impresora PIXMA G1100



Multifuncional PIXMA G2100



Multifuncional PIXMA G3100

Encuétralas con nuestros mayoristas:



*Sólo en modelo G3100. **Las características entre modelos son distintas. Para mayor información consulta en: canon.com.mx



/CanonMexicana



/canonmexicana

Zebra entra a mercados más demandantes Victor Chávez

LA MARCA PRESENTÓ EQUIPOS ROBUSTOS, CON LO QUE PRETENDE OFRECER SOLUCIONES INTEGRALES PARA AMBIENTES HOSTILES.

La firma trabaja bajo el eslogan de la inteligencia de activos empresariales, en organizaciones de tipo manufactura, transporte, logística, retail y salud. Según Juan González, responsable de Soluciones de Mercados Verticales Retail y Manufactura AL en Zebra, tienen el compromiso de ser el proveedor en la creación de compañías conectadas e inteligentes, trabajando en tres macrotendencias tec como pilares de la firma: movilidad, Internet de las Cosas y la nube. Sobre todo, la firma observa al IoT como la tendencia trascendental, porque cada vez más las máquinas están interactuando, los datos que se están generando desde cada más, direcciones IP. Y para que esto se dé, las aplicaciones en la nube son básicas en el desarrollo de los dispositivos que generan la información, de ahí, el compromiso de la empresa por sacar el máximo provecho a los datos basados en esos pilares.

Oferta

La TC8000, en formato pistola abandera un 14% más de eficiencia/productividad que otros parecidos en su tipo. Con 55% reducción movimiento de muñeca, 15% de reducción en esfuerzo muscular. Soporta caídas a 2 metros, es contra polvo y agua, para temperaturas extremas e incluye pantalla Corning Gorilla Glass. Cuenta con cámara a color 8 MP, una batería avanzada para durar tres turnos de trabajo, con posibilidades de hot swap sin desconectarse de aplicaciones y/o red y software de administración de batería. Integra Android de clase empresarial con Mobility Extensions de Zebra para gestión y administración del OS y temas de seguridad. Lectura avanzada de código de barras, códigos 2D y 1D Láser; sensor de proximidad. All-Touch Terminal Emulation, Simulscan-captura avanzada de documentos, soporte de voz y push to talk.

La ZD420, es una impresora de transferencia térmica categoría desktop, para operarla fácilmente. Se puede hacer cambio de unidad de ribbons de manera rápida. Imprime 4" 203 dpi y 300 dpi. Posibilidad de personalizar la conectividad del dispositivo. Utiliza varias conexiones, interfaz de usuario simple, Link OS, plataforma de software que la hace más inteligente para conexión en la nube; print touch, dispositivos virtuales y administración de perfiles.

La serie 3600 de escáneres ultra resistentes, son 14 mode-

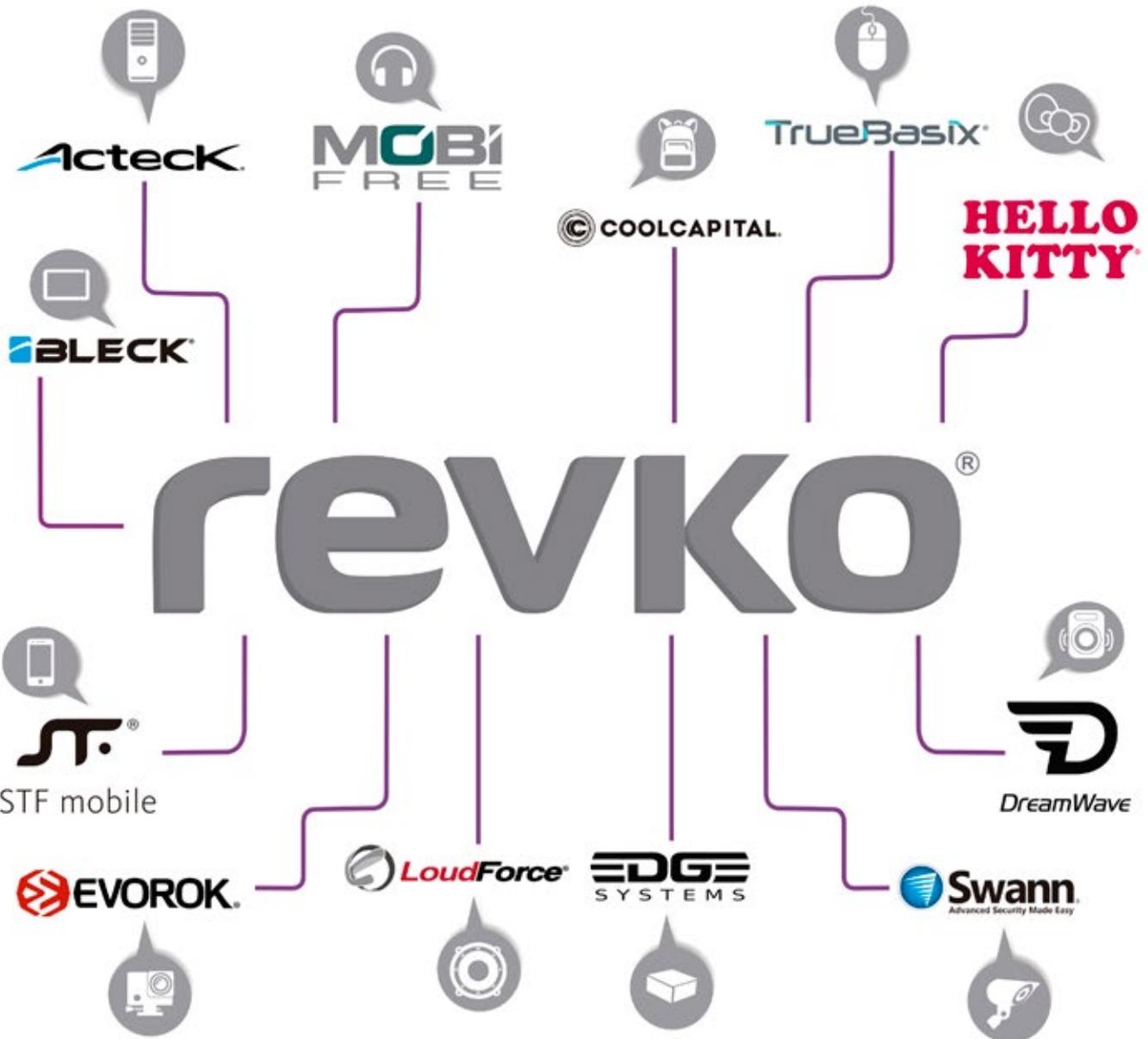


los handheld; en versión alámbrica e inalámbrica, plataforma robusta para ambientes ultra rudos, soporta caídas desde 2.4 metros, sellado IP67 para inmersión en agua hasta 30 minutos; soporta agua y polvo. 14 metros de lectura 30% y otro modelo para leer a tres centímetros. Batería con capacidad de 50 mil escaneos más que la competencia. Desde una dimensión impresos en papel o pantallas, lectura de 1 o 2 dimensiones, de alto performance con OCR, toma de fotografías y captura de documentos. Batería de 3100 mAh con indicador de carga y diversos accesorios.

Canal

Respecto a la distribución, Alfonso Caraveo, gerente de canales en Zebra, mencionó que el TC 8000 ya está liberado y con inventario, mientras el ZD420 y los escáneres, en la versión inalámbrica estarán para septiembre con Azerty, BlueStar, Ingram Micro, Nimax y ScanSource.

Además, compartió que desde abril, el programa de canales Partner Connect está activo, con alrededor de 200 socios con perfiles variados en categorías de proveedores de hardware y los integradores de ciclos completos de soluciones y adicional a éstos, de manera más independiente, están los ISV como socios complementarios. Cabe señalar, que ninguno de ellos necesita certificarse en estos productos. 



Evolucionamos para juntos
hacer crecer tu negocio.

Epson va por el mercado empresarial de servicios administrados

Victor Chávez

DESPUÉS DE UNA LARGA ESPERA, LA FIRMA LANZÓ SU INICIATIVA PARA ATENDER ESTE NICHOS DE MERCADO, DE LA MANO DE SERVICIOS, PRODUCTOS Y LA IMPRESIÓN A COLOR A BAJO COSTO.

Adecir de Alberto Arredondo, director general de Epson México y vicepresidente de Canales para América Latina, la oferta se dirige al mercado empresarial y corporativo, y aunque pareciera que están llegando tarde con su propuesta, incursionan con una solución que nadie ofrece: inyección de tinta con la tecnología de cabezal PrecisionCore.

“Son empresas que requieren color in house y volumen de impresión de hasta 75,000 páginas mensuales. El valor de mercado está en más de 150 millones como oportunidad en servicios administrados”, mencionó el directivo.

Por su parte, Jorge Camacho, director de Mercadotecnia para líneas de producto de Negocios en Epson, señaló que su mercado objetivo son aquellas compañías que requieran de entre 20 y 30 páginas por minuto, que busquen bajos costos en impresión por hoja, donde la promesa de la firma es estar a la mitad de lo que está la impresión a color en el mercado, pues se acercan a la tecnología láser para lograrlo. Además de administrables, los equipos cuentan con cartuchos de alto rendimiento: desde 4 y 10 mil, hasta bolsas de 50 mil y 75 mil, con posibilidades de traer una de 20 mil.

Oferta

La gama incluye la tecnología PrecisionCore, Replacable Ink Pack System (RIPS) y software de administración y gestión, tanto propietario como de terceros, dependiendo el modelo de equipo; de igual forma, éstos estarán disponibles según el canal de distribución: por ejemplo, Workforce ECOTANK L656 y Workforce PRO WF-5690, 5190, 6590, 6090, son para comercializar con el partner de TI.

Mientras para los canales Premium, se les adicionan los modelos R5690 y R8590m, mismos que usan bolsa de tinta y requieren servicios administrados de impresión mediante una plataforma de software, pues son los equipos más robustos.

Respecto al software, el de casa y que se incluye en los equipos es básico: monitoreo de dispositivos, contador de páginas impresas, reportes y alertas



Jorge Camacho

para soporte de TI; este puede interactuar con otras marcas de impresión. El siguiente es de administración de impresión Epson y es de gama media: monitoreo usuario, reportes de uso, limitantes de volumen de impresión, acceso a usuario con tarjeta de proximidad, el cual estará listo para noviembre y sólo para equipo Epson y los más completos. También está el de digitalización con administración de flujo de documentos centralizados, escaneo directo a folder o correo en la parte de escáner multifuncional.

Negocio

Por otro lado, Camacho mencionó que en este arranque existen dos tipos de canal: los primeros son 7 e internamente fueron bautizados como Padrinos, aquellos que probaron los equipos por primera vez, hicieron retroalimentación con el fabricante y negocio con ellos. Su perfil es de especialistas en servicios administrados de impresión, cuentan con un call center, infraestructura, manejan inventarios de consumibles, etcétera.

Los siguientes son los canales de TI, los cuales pueden vender los equipos que no necesariamente van a ofrecer servicios robustos de impresión; pueden colocar el producto hacer negocio de manera rápida. Para ellos, la firma va a contar con un programa de producto semilla para facilitar la detección de oportunidades. Éstos pueden adquirir el producto con 3 mayoristas: Daisytek, Exel de Norte e Ingram Micro. ↴

CyberPower

ENERGÍA PARA TU SEGURIDAD

¡Protege tus sistemas de seguridad con el modelo BRG!

CyberPower anuncia cuatro sistemas UPS nuevos (modelos BRG). Los nuevos modelos BRG establecen los estándares para el desempeño en protección de energía y funciones de uso fácil.

Características

- Capacidad: 850 a 1500VA / 510 a 900W
- Topología de línea interactiva
- Salida de onda sinusoidal simulada
- Regulación Automática de Voltaje (AVR)
- Garantía de 3 años (incluyendo las baterías)
- 2 puertos de carga USB de 2.1 A (compartido)
- 10 contactos con protección de picos, de 12 AC
- Protección RJ11, RJ45, RG6
- Filtros EMI/RFI
- Calificación ENERGY STAR™
- Pantalla LCD Multifunción Premium
- Tecnología de ahorro de energía GreenPower UPS™
- Software de administración PowerPanel® Personal Edition



BRG1000AVRLCD
\$2,210



BRG1500AVRLCD
\$3,221



OR2200PFCRT2U
\$7,361

¿PORQUÉ LOS PROFESIONALES DE TI ELIGEN CYBERPOWER?

CARACTERÍSTICA	CyberPower OL3000RTXL2U	APC SURTA3000RMXL3	Tripp Lite SU3000RTXL3U
Capacidad	3000VA / 2700W	3000VA / 2100W	3000VA / 2400W
Factor de Potencia	0.9	0.7	0.83
Online Doble Conversión	SI	SI	SI
ENERGYSTAR y Ahorro de Energía	SI	NO	NO
Panel LCD Multifunción	SI, 43 funciones	NO	NO
Garantía c/Baterías	3 Años	1 Año	2 Años Limitada

OL3000RTXL2U
\$19,064



Familia LCD INTELIGENTE UPS

- Capacidades: 1500 - 2200 VA
- LCD Inteligente Multifunción
- Software PowerPanel Business Edition
- Regulador de Voltaje (AVR)
- Convertible Torre Rack 2U
- ONDA SENOIDAL ADAPTIVA
- Garantía 3 años



Edwin Mendoza
52-63-65-00



Omar Ruiz
(33) 3268-8236



COMPUTADORAS Y
TECNOLOGÍA
Marcela Covarrubio F.
(662) 10 9 00 00



Hector Mota
(01 55) 50 01 00 73



Danae Popócati
(55) 1204-8000



Adrián Alarcón
01 800 999 2525



Juan Cortes
5387-0134

Portada

Francisco Adame

A man in a blue suit and glasses is sitting at a desk. In front of him are several LG projectors of different shapes and sizes, including a large black one and several smaller white ones. The background is a plain wall.

LG

trae al canal mexicano su oferta de proyectores

Álvaro Barriga

- DISPONIBILIDAD CON SUS MAYORISTAS
- ANUNCIA SU NOTEBOOK ULTRALIGERA GRAM Y EQUIPOS ALL IN ONE
- OFRECE RENTABILIDAD EN SUS SOLUCIONES

Después de presentar con éxito su línea de proyectores Minibeam en el Consumer Electronics Show (CES) 2016, en Las Vegas, Nevada, el fabricante coreano decidió traer su oferta al mercado mexicano, el cual se comercializará a través del canal de distribución.

Francisco Adame, director de Ventas IT en LG de México, destacó que son una de las marcas líderes en monitores y TVs a nivel mundial, ubicados entre los tres primeros lugares en ventas, “no queremos desaprovechar ese desarrollo de ingeniería de la marca y aunque proyectores siempre ha existido, nunca habíamos hecho nada para México como tal, entonces a partir de su lanzamiento fue cuando decidimos traer estos equipos al país”.

Proyectores

Dejó en claro que se trata de una categoría en la que no vienen a competir directamente con alguna otra marca porque los nichos de mercado son diferentes.

Explicó que normalmente cuando se piensa en un proyector se viene a la mente una caja grande, pesada, incómoda, pero la categoría que LG está lanzando se llama Minibeam y se caracteriza por su portabilidad y conectividad.

Otro beneficio de la categoría es el hecho de que a partir del modelo medio traen sintonizador de televisión, lo que significa que brinda la facilidad de usarlo no solamente en una sala de juntas o un aula de escuela, sino que se le pueden dar varios usos.

“Existen estudios a nivel mundial que indican que el 25% de las personas que compran un proyector lo utilizan para ver películas, lo que nos indica que lo usan para verlos en sus hogares y nada más”. Dijo que el segundo lugar lo ocupa el mercado de las presentaciones en sala de juntas, “ese nicho de mercado es al que no voy, no me interesa como tal, aunque sé que nuestra oferta puede entrar ahí, pero no vamos por ese camino”.

Señaló que después está el home video, que es cuando las personas proyectan sus grabaciones personales y familiares, ese nicho representa el 18% del mercado a nivel mundial. El 16% utiliza un proyector para ver televisión, 11% para navegar en Web y 10% para juegos.

“UNO DE LOS PRINCIPALES DIFERENCIADORES ES QUE LOS PROYECTORES SON DE TECNOLOGÍA LED”: FRANCISCO ADAME

“Partiendo de esa premisa de que el consumo de proyectores en México se utiliza para su uso en oficina, nosotros lanzamos Minibeam, el cual va dirigido a las demás personas que ocupan un proyector, pero con un tema ‘aspiracional’, el motivo es porque hablar de un equipo de estos es delicado por la lámpara, no lo puedes estar cargando o azotarlo porque lo puedes afectar, entonces la solución que estamos lanzando es con tecnología LED, que es uno de los beneficios más importantes”.



Durante su explicación a **eSemanal**, el vocero agitó de un lado a otro el dispositivo para comprobar su resistencia y dijo que eso no se puede hacer con un equipo tradicional, ya que lámpara cuesta entre 2500 y 3000 pesos, lo cual no sucede con los proyectores LED. Además el foco de los tradicionales dura entre 2500 y 3000 horas antes de que se descomponga, “con nuestra tecnología se pueden utilizar hasta 30 mil horas, lo que quiere decir que es un poco más caro, pero va a ahorrar en un gran porcentaje y es una ventaja que ofrece LG con Minibeam”.

Agregó que muchos proyectores del mercado no tienen conectividad, algo que sí dispone la oferta de la marca, ya que pueden ser utilizados vía inalámbrica por medio de Bluetooth o Screenshot.

“LA OFERTA MINIBEAM SE COMPONE DE VARIOS MODELOS QUE VAN CRECIENDO EN SUS BENEFICIOS DE ACUERDO A SU PRECIO”: FRANCISCO ADAME.

Según el directivo, otro diferenciador de los proyectores LED de LG es el consumo de energía, ya que esa tecnología

no consume tanta en comparación con los equipos tradicionales.

“El costo beneficio de estos equipos es grande, pues aunque no es el más económico, su reducción de costos en uso y tiempo de vida es mayor”: afirmó Adame.

La gama de proyectores que la marca está lanzando es amplia, desde producto Minibeam, con batería de dos horas, puertos USB y HDMI. Cabe mencionar que el producto más pequeño no tiene sintonizador de TV, pero con el puerto HDMI se puede proyectar contenidos desde cualquier dispositivo. “El producto básico ha sido exitoso en Estados Unidos, ya que lo compran para ponerlo en las habitaciones de las casa, brinda hasta 100 pulgadas de tamaño”. Afirmó que su arranque de encendido es entre 2 y 5 segundos.

El siguiente proyector es el modelo PH 300, que ofrece resolución HD 1280 x 720, brillo de 300 lumen, duración de la batería de 2:30 horas, bocinas integradas, sintonizador de TV, ajuste automático de la imagen, con dimensiones de 133mm de largo, 64mm de ancho y 85mm profundidad, así como entradas HDMI y USB.

ISB SOLA BASIC®

...en protección, tu única opción

REGULADORES

Microvolt inet 1200

Capacidad nominal: 1200 VA
 Rango de operación: 102 - 140 V
 Tensión nominal: 127 V 60 Hz
 Corriente máxima: 12,4 A
 LED's indicadores del modo de operación
 4 contactos polarizados tipo NEMA 5-15R
 Conectores telefónicos RJ11



Garantía 3 años



Microvolt inet 1300 plus

Capacidad nominal: 1300 VA
 Rango de operación: 102 - 140 V
 Tensión nominal: 127 V 60 Hz
 Corriente máxima: 10,2 A
 LED indicadores del modo de operación
 8 contactos polarizados tipo NEMA 5-15R
 Conectores telefónicos RJ11

Garantía 5 años

Microvolt inet 2000

Capacidad nominal: 2000 VA
 Rango de operación: 102 - 140 V
 Tensión nominal: 127 V 60 Hz
 Corriente máxima: 15,0 A
 LED's indicadores del modo de operación
 8 contactos polarizados tipo NEMA 5-15R
 Conectores telefónicos RJ11



Garantía 3 años



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

CONSULTA NUESTRA GAMA COMPLETA DE PRODUCTOS



Portada



La oferta de proyectores de LG ya está en México con los mayoristas: Apolotec, CT, CVA, Exel, Ingram Micro y PCH, mientras que algunos modelos estarán disponibles en algunas tiendas de retail.

Parte de la estrategia de posicionamiento de la compañía consiste en visitar las principales plazas del país para dar a conocer al canal esta nueva oferta.

“Invito a que se acerquen a los mayoristas, prueben la experiencia de conocer los equipos funcionando”, comentó el directivo.

“GRACIAS AL CANAL DE DISTRIBUCIÓN SOMOS LÍDERES EN MONITORES EN MÉXICO”: ADAME

Gram

Por otra parte, Francisco Adame explicó que LG lanzó recientemente su notebook denominada Gram, un equipo premium que no va a estar disponible para el canal; pues no va a

haber inventario como tal, pero se puede solicitar y tenerlo unos días después, “va dirigido a directivos y ejecutivos de empresas, tiene un peso de 950 gramos con alta tecnología en configuraciones de Core i3, Core i5 y Core i7, con discos de estados sólido”.

También anunció equipos all in one, dirigidos a los mercados home entertainment, que además de ser un equipo de cómputo incluyen sintonizador de televisión. Al respecto, el directivo resaltó que estarán disponibles en retail, pero si hay algún canal interesado se pueden acercar al mayorista para concertar una cita y mostrárselos.

En monitores, explicó que gracias al canal de distribución son líderes en México, “todos los formatos altos como 4k y 21:9 han tenido buena aceptación, seguimos creciendo esa división y estamos trabajando para llegar con buenos precios al canal”, concluyó. ↩

Where's that DUCK?



<http://www.switchon.eaton.com/caption-creator>

EATON

Powering Business Worldwide

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

www.eaton.com/powerquality

Plataforma ESD Microsoft solo en **Intcomex**

Brenda Azcarategui

Para dar un diferenciador de ventas a los distribuidores que no solo llegan al mercado gamer, sino que ofrecen las soluciones de software de Microsoft, se puso a disposición la plataforma ESD (Electronic Software Delivery) que hasta el momento solo está disponible con Intcomex.

La plataforma ofrece a los distribuidores la posibilidad de obtener descargas de los juegos y accesorios de software gaming para la reventa a sus clientes que funciona a través del envío de un código único que el distribuidor reenvía al consumidor de modo digital.

Lo anterior significa que este modelo impide la piratería, ya que se activa por código único, y al canal le ofrece la oportunidad de mantener una base de datos de administración de clientes a la que solo ellos tienen acceso, la posibilidad de ofrecer un mejor precio por ahorrar la compra de stock, riesgos de robo, pagos de envío u operaciones logísticas, porque toda la transacción se da en el espacio digital, con lo que pueden competir contra la tienda On-line de Microsoft y con los retailers con mayor ventaja de tiempo y precio.

Para que esta propuesta sea más funcional y los canales puedan sacar mayor provecho, éstos deberán de contactar a los ejecutivos de Intcomex para obtener una línea de crédito exclusiva para esta plataforma y con ello hacer la descarga de los pedidos de los clientes de modo inmediato, sin necesidad de contactar a ningún ejecutivo del distribuidor, de lo contrario se procede a la espera de la autorización de la descarga lo que atrasa la entrega inmediata y reduce el valor del integrador.

Ahora bien, al tener la membresía gold también se pueden acceder a descuentos de hasta un 75% y dos juegos gratis por mes, estas se pueden obtener por 3 o 12 meses.



Lorena Castillo

Microsoft aseguró que a pesar de que la misma oferta se puede descargar directamente de la tienda en línea de la marca, la diferencia es que por medio del integrador no requieren comprar la tarjeta que es equivalente al dinero disponible de compra. Además, en el país las descargas desde el portal aún son muy bajas: “La mayoría de las ventas en México no se hacen por la consola, las más grandes todavía son por medio de socios; ellos conocen a los usuarios y con los distribuidores pueden tener un punto para tener dinero disponible para descargas”, dijo una ejecutiva de Microsoft, además reveló que el país se ubica en el tercer lugar de consumo de productos de Xbox.

Por su parte Lorena Castillo, product manager de Microsoft en Intcomex, reiteró la importancia de que los canales tengan su línea de crédito para que puedan obtener todas las ventajas, añadió que también es posible realizar la integración directa de la página del distribuidor (si es que cuenta con una, con plataforma de compra) con la del mayorista sin costo para poder realizar las descargas desde su propia cuenta. Para concluir, la ejecutiva de Microsoft dijo que pronto se lanzará su nueva consola S con lo que se espera habrá más demanda para los integradores ↴



Brother International Corporation
Web Connect
Outstanding Scan-to-Cloud Solution



BROTHER WORKHORSE SERIES

Presentamos la nueva línea Brother Workhorse Series con tecnología para la oficina
Concebida para la empresa, diseñada para grupos de trabajo
Durabilidad. Calidad. Productividad. Equipos listos para trabajar en cualquier momento y todo el tiempo

La novedosa línea Brother Workhorse Series refleja el espíritu de Brother y nuestro compromiso con el éxito de nuestros clientes. Durabilidad. Fortaleza. Seguridad. Productividad. Equipos listos para trabajar en cualquier momento.

Con base en nuestro legado de más de 100 años de calidad, confiabilidad y satisfacción del cliente, Brother presenta la nueva serie más poderosa de impresoras y equipos multifuncionales láser monocromáticos. Estas máquinas brindan soluciones para el flujo de trabajo de empresas de tamaño mediano a grande y ofrecen soluciones rentables, innovadoras y de tecnología avanzada.

Estas soluciones centradas en los negocios pueden complementar e incluso reemplazar las grandes impresoras/copiadoras centralizadas que no son económicas y no se aprovechan en su totalidad. Ahora, las empresas con altos volúmenes de impresión pueden elegir equipos expandibles de calidad empresarial que mejoran la productividad y al mismo tiempo son rentables.

Creado para dar prioridad a la seguridad



Secure Function Lock 3.0

Da un mayor control sobre el grupo o el uso individual, permitiendo al administrador limitar las funciones de los equipos a cada usuario.



Directorio Activo*

Asegura que los documentos se impriman sólo cuando se introduce la contraseña correcta. Además los usuarios no tienen que recordar múltiples contraseñas ya que la contraseña es la misma que su PC.



Reiniciar seguridad

Elimina los datos almacenados cuando se restituyen los equipos a la configuración original para que la información de la empresa permanezca protegida.



Imprimir Archivo

Permite guardar una copia en PDF de cada trabajo de impresión en un lugar fijo para fácil resguardo y búsqueda.



Seguridad del protocolo Internet (IPSec)*

Encripta los trabajos de impresión desde el ordenador del usuario a los equipos para evitar hackeos.



Near Field Communication (NFC) Lector de tarjetas

permite a su usuario poder acceder a los equipos y activar los trabajos de impresión sin la molestia de teclear una contraseña.

Trabaja con algunas tarjetas y dispositivos NFC específicos.

DE VENTA EN:





Fernando Buzó

Atención personal, característica de **CompuSales**

Redacción eSemanal

Con aproximadamente 18 años en el mercado, el mayorista mantiene su filosofía de atender de manera personalizada y profesional, todas las necesidades de sus clientes: distribuidores e integradores, llevando los proyectos de la mano y junto con los fabricantes que representa.

De esta manera, desde el inicio de cualquier proyecto ofrece apoyos especializados de preventa, diseño de soluciones e implementaciones, hasta la culminación y los soportes post venta, con lo que asegura su objetivo de cumplir con el más alto estándar de servicios y siempre a los mejores costos posibles para generar relaciones duraderas con sus clientes, así lo dio a conocer Fernando Buzó, director general de la compañía en México.

El portafolio del mayorista se compone de marcas como: Cisco, Fujitsu, Toughbook, Sharp, Zotac, Elo Touch, Dell, HP, Lenovo,

Sharp, Optoma, Apple, Microsoft, entre otras. “Nuestros diferenciadores son especialización en líneas de valor y sectores específicos industriales de alto contenido tecnológico”, indicó el directivo.

“VEMOS OPORTUNIDADES EN VARIOS SECTORES COMO: INDUSTRIALES, INNOVADORES E INICIATIVAS AMABLES CON EL PLANETA”: FERNANDO BUZÓ

Buzó explicó que al estar centralizados en la CDMX los hace competitivos, pero señaló que próximamente tendrán uno de los portales más importantes y tecnológicos del país, con herramientas exclusivas de preventa para canales, distribuidores e integradores.

También dijo a eSemanal que están trabajando en tener la representación de más marcas en exclusiva para México.

Otras fortalezas que resaltó acerca de CompuSales son: grandes inventarios, especialización en líneas de valor poco cubiertas pero de fuerte impacto y demanda creciente.

“Apóyate en nosotros para trabajar tus proyectos desde sus inicios y conseguir así acercamiento y apoyos importantes de los fabricantes a través de nosotros, por lo general podemos mejorar casi cualquier propuesta económica en nuestras principales marcas, así como en tiempos de entrega”, finalizó. 

Crea una red Gigabit de alta velocidad con **SWITCHES WEB SMART GIGABIT**

TRENDnet
una marca Americana
líder en Hardware de Redes



TEG-240WS

- Switch Administrable Gigabit
- 24 puertos Gigabit
 - 4 ranuras SFP compartidas
 - Carcasa metálica para montaje



TEG-448WS

- Switch Administrable Gigabit
- 48 puertos Gigabit
 - 4 ranuras SFP compartidas
 - Carcasa metálica para montaje
 - Ventiladores inteligentes

Conecta a largas distancias y a gran velocidad con **CONVERTIDORES DE FIBRA ÓPTICA**



TFC-110MSC

Convertidor de fibra SC multimodo a Ethernet para distancias de hasta 2km

- Puertos:
- 1x 1000Base-T
 - 1x 1000Base-LX



TFC-1000MSC

Convertidor de fibra SC multimodo a Gigabit para distancias de hasta 550m

- Puertos:
- 1x 100Base-TX
 - 1x 100Base-FX

By **ISSA**

Distribuidores Autorizados:



Para informes de venta de producto y asesoría avanzada:

Ciudad de México: 2451 7100 Zona Bajío: (477) 771 8880
01 800 087 1655 Zona Golfo: (229) 924 1569
adolfo@trendnet.com.mx Zona Sureste: (999) 923 1017

f TRENDnet México
@TRENDnetMex
TRENDnet México



FibreMex

INTCOMEX MEXICO

TRENDNET



Carlos García, Alejandro Garza, Genaro Magaña.

• Con el objetivo de presentar su portafolio de soluciones convergentes, al que se sumó Panasonic para ofrecer comunicaciones IP a nivel empresarial, el mayorista realizó su gira en CDMX.

Hasta ahora el evento se ha realizado en tres ciudades con un nivel de asistencia de 80 personas en promedio por sede, a excepción de la CDMX, donde asistieron 140 aproximadamente. Durante las actividades, el mayorista dio a conocer las nuevas tendencias y tecnologías de su portafolio a sus canales y a aquellos que aún no trabajan con ellos para que se sumen a su base de socios. “La idea de la gira es demostrar que las tecnologías que manejamos pueden coexistir y converger en un mismo proyecto, ya que hay compatibilidad entre ellas”, explicó, René Mujica, gerente de ingeniería y desarrollo tecnológico de ABSA, dijo que su portafolio ofrece soluciones como medios de transmisión y administración, aplicaciones y equipos de medición y de respaldo, por lo que pueden llegar a un proyecto de punta a punta.

Entre las marcas más destacadas de su oferta convergente se encuentran: Aruba para la conexión inalámbrica, HP en servidores y swicheo, Panduit para ofrecer cableado, medición con Fluke Networks, Panasonic y Bosch en su oferta de video y voz.

Mujica, agregó que su papel es elegir estas tecnologías y cerciorarse que hagan una buena

Durante su gira, **ABSA** anunció su alianza con **Panasonic**

Brenda Azcarategui

integración y trabajen de modo eficiente. En tema de canal, apoyarlos con capacitaciones, respaldo y soporte. Para lo anterior, cuentan con un área de desarrollo de canal: “en ella acompañamos a los partners para que se certifiquen poco a poco en diferentes tecnologías. Los desarrollamos en lo técnico, pero también en su desarrollo financiero y de ventas para que sean cada vez más independientes”, añadió el ejecutivo.

“Algo que damos a conocer con la gira es que las tecnologías convergen y que sepan que hay un proveedor que los puede ayudar a tener toda la solución, apoyándolos con ingenieros desde la preventa para diseñar, especificar y cerciorarse de que las tecnologías funcionan al 100% en los proyectos. Hemos visto que un proyecto que empieza por algo básico, se puede volver muy interesante”, abundó Mujica, referente a la oportunidad que tienen los partners en el mercado. En este tenor, con su portafolio enfocado a las tecnologías de comunicación han experimentado en el mercado un crecimiento entre 35 y 40%.

Panasonic y ABSA unen fuerzas

Esta alianza se concretó desde el pasado abril, con la intención de promover principalmente la venta de los nuevos equipos de tecnología de comunicación IP (VoIP) y poder con ellos penetrar con fuerza el sector empresarial.

“Nos inclinamos por Panasonic por un principal motivo, todos nacimos con la marca, todos hemos tenido algún producto de ellos, por eso tiene un reconocimiento muy fuerte y vemos una oportunidad para aprovechar su tecnología con nuestro conoci-

miento de comunicaciones para sumar fuerzas y montar así servicios de telefonía IP, plataformas de videoconferencias, más otros servicios que se complementan con nuestro portafolio de infraestructura”, comentó Alejandro Garza, gerente de desarrollo de negocio del mayorista.

Por su parte Carlos García, director comercial de la misma, añadió: “la tecnología de la marca es competitiva y está adelante en cuanto a las capacidades y funcionalidades. La probamos y resultó muy amigable y los usuarios buscan eso: hacer conferencias, transferencias, comunicación simple y efectiva, a un precio bastante atractivo, cualidades de Panasonic”.

Para ABSA esta acción representa el fortalecimiento de su oferta para el sector empresarial, área para la que firmaron recientemente coaliciones con empresas como HP Enterprise, Aruba y la reciente anunciada.

Genaro Magaña, gerente del área en Panasonic México, explicó que para ellos ABSA forma parte de su estrategia de llegar al sector enterprise: “Somos muy reconocidos en las PyMEs, pero no en el corporativo, porque no teníamos un producto adecuado, esta alianza obedece a la calidad de distribución que tiene el mayorista para dar a conocer este producto”, agregó que con características como la cobertura, profesionalismo, liderazgo y posicionamiento que tiene ABSA estiman poder alcanzar los 15 millones de dólares como meta para los próximos tres años.

El objetivo es alcanzar como mínimo un 30% de participación del área de soluciones empresariales, ya que actualmente es de tan solo 5% del total de sus ventas.

El fabricante ya ha estado presente en las recientes actividades que el distribuidor ha realizado para sus canales, y quienes tal como lo afirmó García, han mostrado gran interés en las funcionalidades y desempeño de los equipos. Por lo que ya comenzó la campaña de certificación y una gira en siete ciudades, ya que estos productos solo estarán disponibles para canales certificados con el objetivo de garantizar la perfecta instalación y buen servicio a los clientes, según lo acentuó Garza. Agregó que se espera que para el término del 2016 cuenten con entre 50 y 60 integradores habilitados. ↙

SEGUNDA JUNTA DE PRESIDENTES ANADIC 2016

Redacción eSemanal



Los pasados 7 y 8 de julio en la Ciudad de México se celebró la Segunda Junta de Presidentes de la Asociación Nacional de Distribuidores de Tecnología Informática y Comunicaciones (Anadic).

El evento tuvo el objetivo de presentar los resultados de la mesa directiva, de los presidentes estatales, del consejo directivo, anunciar las nuevas alianzas y convenios con diferentes proveedores, así como realizar un networking en donde se presentaron 34 soluciones de socios de toda la república. Entre las alianzas y convenios presentados se mencionaron los realizados con Exel del Norte, Lenovo, Polycom, Hoteles Accor, Corporación Metropolitana y Gin Group.

En cuanto a los patrocinadores del evento y quienes expusieron pláticas de negocio, asistieron: Microsoft, Fortinet /Polycom, Furukawa, Gin Group, MyBusienss POS y Lever IT.

En otras actividades, Jesús Padilla, presidente de la COPARMEX CDMX, dirigió la toma de protesta de Alejandro Arellano como presidente, Carlos Martínez, vicepresidente Anadic CDMX, Marcela González, secretaria y Carlos Pérez como tesorero.

Arellano y Martínez

contactame@esemanal.mx

Más beneficios y rentabilidad desde **BELDEN**

Rogelio Herrera/enviado

- Realiza foro para sus mejores socios de negocio
 - Presenta nuevas soluciones en conectores
- Cuenta con el respaldo de Cisco, Fluke Networks y Schneider.



Mauck, Gómez y Jiménez

Riviera Cancún, Q. Roo. - En Partner Alliance Summit 2016, Belden presentó su estrategia a corto y mediano plazo, tanto a nivel comercial como tecnológico, para ello se reunió con su base de canales más importantes, denominados PAP; durante el foro también participaron aliados estratégicos como Cisco, Fluke Networks y Schneider Electric.

Alejandro Gómez, gerente regional de la firma declaró: “Uno de los objetivos de la empresa es posicionarse como uno de los principales proveedores en el segmento de telecomunicaciones, entregando múltiples diferenciadores al mercado;

queremos ser un facilitador de negocio para el canal, en parte este foro es para agradecer su apoyo”.

Además de las conferencias de cada marca, también se brindaron talleres prácticos, donde Belden presentó a los asistentes, los terminadores de cable REV Connect, los cuales buscan ser disruptivos en el mercado a partir de la confiabilidad, facilidad y versatilidad que ofrecen, además de acelerar los tiempos de implementación.

Al respecto, Jorge de la Fuente, ingeniero de ventas para la región, mencionó que el lanzamiento oficial será a principios del siguiente año, pero era importante conocer el punto de vista los mejores socios de la marca, “Después de esta presentación realizaremos actividades de habilitación con la fuerza de venta de los socios PAP”, agregó.

Otro aspecto a destacar del evento, fue la participación de múltiples proveedores, así el fabricante de cableado busca consolidar su oferta para diferenciarse a partir tanto de las soluciones de integración como el nivel de desempeño de su tecnología. En nuestro país cuenta con plantas de manufactura en Monterrey, Nogales y Tijuana.

ALIADOS ESTRATÉGICOS DE BELDEN

Cisco: Plan de posicionamiento en el segmento medio del mercado, así como iniciativa con la firma de cableado para llevar más beneficios comerciales al canal

Fluke Networks: Sesiones comerciales, técnicas y talleres sobre soluciones de monitoreo, certificación y herramientas de instalación tanto para cobre como fibra óptica

Schneider Electric: Iniciativa de soluciones integrales de gestión de energía, oferta de valor agregado basado en nivel de servicio, productividad y alta eficiencia

Perspectiva y planes de negocio

En el último año, Belden registró una facturación de 2500 millones de dólares, esto la convierte en una de las empresas más rentables del mercado, así también puede dar seguimiento a sus planes de inversión en regiones como América Latina para capitalizar estos mercados emergentes; actualmente en México tiene participación de 14%.

Iván Jiménez, gerente en México de Belden, argumentó: “Durante los próximos 8 meses duplicaremos la capacidad de nuestra planta de Nogales; a nivel local, el último año crecimos alrededor de 25%, el objetivo es mantener este ritmo durante los siguientes cinco años para ser un referente de en la industria y el mercado”.

Otro diferenciador de la marca es la experiencia en TI de su equipo de trabajo, a esto se agrega una amplia visión sobre la transformación del mercado, al menos durante los últimos cinco años; así su estrategia se basa en aspectos como tecnología, servicio y precios competitivos, aunado a la rentabilidad que ofrece a los socios de negocio.

Así con el enfoque de integración con otras marcas, el socio de Belden puede duplicar el monto total de cada proyecto y generar modelos de venta incremental dentro de su propia base instalada. En el segmento de servicio, la firma busca tener mayor contacto con los usuarios finales, también pretende posicionarse en cuentas estratégicas.

La alianza con Cisco conlleva un programa comercial y certificaciones a través de las cuales el canal puede obtener más beneficios de negocio. En nuestro país Belden trabaja con una base de alrededor de 32 socios PAP y para el cierre de esta año busca alcanzar medio centenar de estos canales de integración.

Por su parte Keith Mauck, VP de cuentas estratégicas y ventas en América Latina, complementó: “Si queremos continuar creciendo, debemos enfocarnos en múltiples segmentos, México es uno de los mercados con mayor crecimiento, esto se debe en gran medida al apoyo del canal, la idea es extender esto a otros países de la región”.



Keith Mauck

OBJETIVOS DEL PROGRAMA PARTNER ALLIANCE

Simplicidad: Una manera más sencilla de hacer negocio tanto para la marca como para el canal, alineando información

Crecimiento: Impulsar el desarrollo comercial del canal, nuevas certificaciones y seguimiento con garantías extendidas

Lealtad: Más incentivos y beneficios económicos directos, de acuerdo a cuatro niveles: Platinum, Gold, Silver y Bronze

Valor Agregado: Entregar al consumidor un programa que evalúa a los consultores, integradores e instaladores con garantías extendidas

Novedades en programa de socios

Mantener ritmos de crecimiento de entre 25 y 30% implica duplicar el tamaño de la compañía en los siguientes cuatro años, por ello busca agregar más socios de alto desempeño a su estrategia, cabe destacar que el objetivo no es masificar esta base, así asegura la rentabilidad para los integradores que realmente se comprometan con la marca.

La marca busca agregar integradores con experiencia y conocimiento de la tecnología de cada proveedor para necesidades puntuales de cada empresa; también se destacó la reciente liberación del estándar de categoría 8, por ello realiza adecuaciones a sus planes de habilitación; a corto plazo participará en giras de negocio con Cisco y Fluke Networks.

De hecho el Partner Alliance Program (PAP) busca establecer una relación de negocio basada en lealtad con categorías como Platinum, Gold, Silver y Bronze, así el fabricante busca ser un socio estratégico de los integradores; en conjunto con Cisco se entrega rentabilidad adicional al integrar ambas marcas en ciertos proyectos. ↩



Jorge de la Fuente



Carlos Aldeco

Carlos Aldeco, director de Ventas de la compañía para México y Cono Sur, resaltó la importancia para los socios de negocio, el contar con herramientas, además de una especialización en la arquitectura de redes, con la que puedan incrementar las ventas y lograr mayor rentabilidad en su negocio.

Con el Programa de Socios de Linksys, los distribuidores que se inscriban no sólo formarán parte del grupo de partners, también podrán registrar sus proyectos de cualquier tamaño, los cuales serán revisados por los especialistas de marca, quienes les ayudarán con su trabajo de campo para determinar la mejor arquitectura de redes para las necesidades de los clientes, agilizando la consultoría y el tiempo de respuesta para la implementación, precisó la compañía.

Linksys

presenta programa de canales para AL

Redacción eSemanal

CAPACITACIÓN EN GESTIÓN EMPRESARIAL Y TÉCNICA, ACTUALIZACIÓN EN PRODUCTOS Y UNA COMUNICACIÓN DIRECTA CON LOS ESPECIALISTAS DE LA MARCA, FIGURAN ENTRE LOS INCENTIVOS DEL PROGRAMA DE SOCIOS DE LINKSYS, RECIÉN ANUNCIADO PARA LOS DISTRIBUIDORES DE AMÉRICA LATINA.

Asimismo mencionó que el programa ofrece a los distribuidores información sobre el portafolio de soluciones de las líneas de consumo para pequeñas y medianas empresas, incluyendo switches: ruteadores MU-mimo, puntos de acceso inalámbricos, amplificadores de alcance inalámbrico y otros accesorios, gestionados y no gestionados, así como materiales de marketing como hojas técnicas, manuales de usuarios, ideas de negocio, historias de éxito, ofertas especiales, talleres presenciales y calendarios de webinars.

Según lo informado por la marca, próximamente se planea la segunda fase, la cual incluirá un programa de recompensas para las compras hechas a través de los canales autorizados, en el cual los puntos acumulados podrán cambiarse por varios premios.

Finamente informó que para participar en el programa de socios es necesario registrarse a través del enlace <http://programa.linksyslatam.com/web/registro-Linksys.php>. ↴

contactame@esemanal.mx

A NADA DE ARRANCAR TECNOMULTIMEDIA INFOCOMM 2016

Victor Chávez

Dirigida a profesionales y usuarios de audiovisuales e iluminación, la expo se llevará a cabo en la Ciudad de México, los días 10, 11 y 12 de agosto.

A decir de Sergio Gaytán, gerente general de México para Infocomm Internacional, es la sexta edición en la ciudad capital, misma que forma parte de las 11 ferias a nivel global que realiza el organizador, con el objetivo de que la industria profesional de audiovisuales, domótica, señalización digital y comunicaciones unificadas, crezcan y se profesionalicen en el país. Según Gaytán, han notado un crecimiento año con año conforme al evento previo, tanto en el número de participantes como en el de exhibidores, así como mejores contenidos en el programa educativo, lo que provoca una expectativa que también va en aumento cada ciclo.

Plus

Respecto al año pasado, Gaytán aseguró que en esta nueva edición siguen con el propósito de atender de la manera más óptima a la industria profesional, la cual, al haber más reconocimiento de la misma en el evento, se cuenta con mayor asistencia de usuarios finales, y no sólo de socios especializados o fabricantes, desarrolladores, etcétera.

En cuestión de tópicos diferentes a la iniciativa del 2015, el 4k se vuelve una realidad cada vez más palpable; el IoT y sus implicaciones también resaltan como tendencia dentro de la feria. Lo que sí varió es que la oferta de temas es más amplia, por lo que se espera que satisfaga completamente a los asistentes. “Esta industria demanda un nivel de conocimiento más especializado, sobretodo porque no hay una fuente de enseñanza disponible para todos los participantes de esta industria en América Latina, y por ello buscamos ser una herramienta y enfocamos esta edición pláticas de señalización digital, al mercado de integración especializado, además de charlas con los fabricantes y su portafolio. Y como novedad, encuentros cortos en el piso



Sergio Gaytán

de exhibición pero útiles para los asistentes”, dijo el directivo.

Con ello, la idea es que los profesionales experimentados encuentren algo que les sea útil en entrenamiento, así como también los estudiantes o profesionales con menos experiencia. Se esperan más de 60 marcas exhibiendo y arriba de 4600 visitantes esta vez.

Diferencias

“Respecto a otras expos, somos diferentes porque aquí es el punto donde convergen la mayoría de las empresas especialistas renombradas de la industrialización o domótica y tecnología audio-visual en México. En el país, estamos en la etapa donde los mundos están convergiendo y no es fácil encontrar herramientas de educación abordando estos temas y más cuando los asistentes están siendo responsables de gestionar la convergencia este tipo de soluciones dentro de las organizaciones, a diferencia del pasado”, compartió Gaytán.

Respecto a esa oferta educativa, se podrá encontrar una mezcla de con costo y sin costo. Este último incluye el acceso a 9 master clases con un lugar asegurado, sin embargo, habrá acercamientos y charlas sin cobro alguno para los visitantes.

“Además de la de Ciudad de México, contamos con una más en Bogotá, Colombia y otra en Sao Paulo, Brasil. La feria está todavía en una etapa de crecimiento en el país, es gradual y quizás, en un futuro aún no muy cercano podría ser replicado en otras partes del territorio mexicano; sin embargo, a la feria asisten desde todas partes de la República Mexicana como Puebla, Querétaro, Cancún, Monterrey, Guadalajara; San Luis Potosí e incluso, de países de América Central”, finalizó Gaytán. ↩

Maps Solutions Day 2016 un lustro de especialización y negocio

Victor Chávez

Para el mayorista, es el evento más importante que realiza durante el año, pues está dirigido a los distribuidores de valor y beneficia directamente a sus vendedores.

Fue la quinta edición de esta iniciativa, misma que se llevó a cabo en la Ciudad de México y la cual, será replicada en las diferentes sucursales de Maps a partir de octubre: Culiacán, Guadalajara, Monterrey y Mérida. Aunque cabe señalar, que no van todas las marcas que atendieron a los más de 400 visitantes que se dieron cita en la capital. “El enfoque en soluciones y como mayorista de valor lo tenemos desde 2001 y aunque el concepto al parecer está de moda, entendemos que hemos sido exitosos al llevarlo a cabo y somos una referencia. Cada vez más, los clientes demandan este tipo de propuestas y los asociados están más deseosos de prepararse para atenderlas, sobretodo porque antes no volteaban a ver este nicho y ahora la dinámica obliga a que los socios sean más especialistas en lo que está vendiendo y eso incluye servicios”, aseguró Hugo Giusti, director comercial de Maps.

Según el entrevistado, si bien esta iniciativa tiene un área de exposición, el formato está más ligado al networking de negocios, pues a la par de eso y de las conferencias, se realizan citas entre socios y las marcas que les interesan para crear o desarrollar negocio, e incluso, para saber si puede hacer sentido con su portafolio, robustecerlo o en un proyecto, además de conocer cómo Maps puede apoyarlos en un plan de cuentas y habilitamiento.

Al evento fueron fabricantes que llevan muchos años acompañando al mayorista y otros



Hugo Giusti

que apenas comienzan una relación estratégica comercial con ellos como LogRhythm, Kaspersky, Pure Storage o Arista, inclusive tuvo presencia Arbor, con quien apenas estaban en cierre de contrato, pero ninguno de los dos quería dejar pasar la oportunidad.

Al tanto

A decir de Giusti, tienen un reto grande, pues deben conocer a la perfección lo que hace cada una de estas soluciones, para luego transmitirlo a los asociados; en el ámbito técnico, cómo se configuran, las ventajas que traen en la ope-

ración, para al final, traducir esa tecnología al negocio de cada cliente y para ello se necesita estar en la entrañas del usuario y ofrecerle lo que verdaderamente necesita.

“El valor y las soluciones son nuestro core de negocio y no una división más, no experimentamos a ver si funciona o no; es algo que hacemos desde hace 15 años, sin distraernos en otras áreas más de volumen. Nuestra oportunidad está en que los canales que se interesan en la venta de soluciones se acercarán a proveedores como nosotros para desarrollarse y enfocarse mejor en este tipo de propuestas”, explicó el directivo.

Balance

“No estamos buscando tener una simple cobertura con marcas, sino robustecer y complementar el portafolio para que el canal ofrezca una infraestructura integral”, mencionó Guisti. Y abundó, que en la firma están creando una división de infraestructura, en donde ya están trabajando con fabricantes como Pure Storage y Arista, quienes se suman a Nutanix, donde van a tener más movimiento para complementar con soluciones de respaldo, ERP, de alta disponibilidad, etcétera.

Finalmente, el director comercial compartió que están reforzando el personal en sucursales y haciendo algunas modificaciones en la página Web como herramienta para el canal y movimientos en redes sociales. En marcas como Fortinet, están haciendo esfuerzos para tener más disponibilidad de producto para una venta de run rate, porque así lo requieren algunos asociados, además de apuntalar la atención a ventas en gobierno

Aliados estratégicos

Arista

Rubén Díaz, director general México

“Presentamos todo el portafolio, con infraestructura para redes, en cloud y el centro de datos con soluciones orientadas a mejorar el performance. Trabajamos bajo estándares abiertos lo que nos

permite tener un ecosistema de integración con muchas plataformas como VMWare o Nutanix así como fabricantes de seguridad. Muchos de los canales de Maps ya nos ubican, pero estamos en una etapa de posicionamiento de marca y esta es la mejor ocasión”.



Aruba

Raffaello Piccolo, director general México

“Nos invitaron porque somos un componente importante del portafolio de seguridad en Maps, al brindar una solución de movilidad, mucho más allá de la cobertura de WiFi. Nos basamos en factores como la estabilidad de la red, seguridad, simplicidad en la gestión e inteligencia en la misma. El perfil de canal de Maps son interesantes para nosotros, porque atienden la seguridad como prioridad y ahí hacemos convergencia con nuestra solución ClearPass”.



Mayoristas



Check Point

Augusto Morales, ingeniero de Seguridad

“Nos dio oportunidad de mostrar las nuevas soluciones para contrarrestar las amenazas avanzadas como el ransomware o la pérdida de información, por ejemplo, además de la prevención de éstas. Somos pioneros con el mayorista, pues Maps fue el que nos trajo a México, sin embargo, los canales nos buscan para obtener más información pues somos muy conocidos a nivel perimetral y tenemos un portafolio más extendido y con esquemas en la nube”.

Eset

Miguel Ángel Mendoza, investigador de Seguridad América Latina.

“Es la primera vez que participamos en este evento, lo que nos sirve para llegar a más canales y que conozcan todas nuestras soluciones, pues deseamos que nos vean como una empresa de seguridad informática, con cifrado, doble autenticación, recuperación y respaldo de información y DLP así como servicios. Y hacemos mucho hincapié en transmitir a los canales y usuarios temas de seguridad”.

Fortinet

Héctor Salgado, gerente Ingeniería México y Adlemy Angulo, gerente de Mercadotecnia México

“Impulsamos tres iniciativas durante el even-

to: secure Access, cybersecurity y application delivery, lo que las empresas están demandando hoy”.

“Este evento está dirigido a canales y queremos mostrarles los beneficios que tienen al vender estas soluciones, apoyándonos en la relación de confianza que tenemos con Maps desde hace tres años”.



Gemalto

Roberto González, gerente de Ventas Regional

“Llevamos nuestra filosofía de asegurar la brecha mediante soluciones sofisticadas para proteger bases de datos, comunicaciones, e incluso SIMs, tarjetas bancarias, etcétera. Veo a los canales muy interesados en estos temas aunque saben que es un mercado especializado, donde llevamos al menos 10 años trabajando de la mano de Maps”.



Kaspersky Lab

Daniel Salomón, gerente de cuenta

“La estrategia es acercarnos con tecnologías más allá del end point y el centro de datos, con servicios en inteligencia y ciber-educación, y no sólo en prevención sino en predicción y respuestas óptimas hacia los incidentes. La intención es que



los canales puedan resolver la problemática actual de los clientes de manera eficiente y completa, este es un buen espacio para compartir con ellos el conocimiento”.



Kodak Alaris

Edgar Jiménez, gerente de producto, especialista técnico de ventas

“Asistimos para impulsar la oferta de valor de la firma con hardware, software y servicios profesionales, mediante

la demostración de los beneficios de la digitalización con escáneres desde portátiles hasta de alta producción.

Estos foros nos sirven para evangelizar porque podemos resolver todas las dudas que al respecto tiene el canal y lograr una mayor penetración con soluciones integrales”.

to y demostrar lo que traemos en soluciones como el flash, que es de bajo costo, flexible y rápido”.

RedLine

Oscar Velázquez, ingeniero de sistemas

“Dimos a conocer la gama que tenemos para el mercado de comunicaciones inalámbricas de largo alcance, especializados en múltiples verticales, entre ellas comunicaciones para enlaces de seguridad pública, PyME, de misión crítica, operadores, etcétera. Desde 2010 hemos trabajado en conjunto con muchos proyectos con Maps, y con varios de los asistentes ya entablamos relaciones y están muy interesados en lo que les ofrecemos”.



Pure Storage

Alejandro Aguado, responsable de canales para América Latina

“El juntar a tantos fabricantes y soluciones le da la oportunidad al partner de elegir las mejores opciones que hay en el mercado, por eso es importante nuestra presencia. Con esto, podemos ofertar nuestro portafolio en almacenamien-

to y demostrar lo que traemos en soluciones como el flash, que es de bajo costo, flexible y rápido”.

SonicWall

Eustolio Villalobos, director en México

“Traemos soluciones para cubrir y proteger desde el end point hasta la seguridad de la infraestructura en el centro de datos y el cloud. Hemos notado que falta desarrollar más al canal, platicar más allá del firewall y en el evento encontramos asociados interesados en todo el portafolio con el que contamos, tanto para los que comercializan lo básico hasta los especializados”. ↴





Gadgets **Logitech,** aliados en el desempeño escolar

Redacción eSemanal

- DE ACUERDO CON LA MARCA, LA COMBINACIÓN DEL APRENDIZAJE ESCOLAR CON LA TECNOLOGÍA TIENE ENTRE SUS BENEFICIOS ALUMNOS AUTODIDACTAS, APRENDIZAJE DIVERTIDO Y MAYOR INTERACCIÓN DEL GRUPO CON SU MAESTRO.

Por lo anterior y en la búsqueda de mejorar la experiencia digital de sus usuarios, el fabricante dijo diseñar una serie de productos que se adaptan a las necesidades dentro de las aulas de clase:

--**Teclado Keys-To-Go para iOS:** Inalámbrico, con conexión Bluetooth, puede llevarse en la mochila gracias a su diseño compacto y ligero. Útil en la toma de apuntes para redactar trabajos. Ofrece una batería de hasta tres meses de duración y el recubrimiento FabricSkin, para evitar rayaduras, golpes o salpicaduras.

--**Any Angle para iPad Air 2:** Soporte para colocar el dispositivo. Integra bisagra oculta y un sistema magnético ajustable a cualquier ángulo. También funciona como un protector cuando no está en uso, protegiendo contra ralladuras o golpes en la pantalla.

--**Estuche con teclado Type + para iPad Air 2:** Ofrece dos ángulos de visión para facilitar la visualización de la pantalla en diversas actividades, por ejemplo, en posición vertical para videoconferencias, navegar en Internet y escribir ensayos, mientras que en posición horizontal es práctico para leer libros online.

--**Ratón inalámbrico M170:** Para los estudiantes de diseño o aquellos que pasan largas horas frente a la computadora. Cuenta con conectividad inalámbrica, batería de hasta 12 meses de duración de acuerdo al uso. Modelo ambidiestro.

En cada dispositivo, la marca dijo ofrecer una forma cómoda de realizar las actividades escolares de manera inalámbrica y productiva. 

contactame@esemanal.mx

All in one X-series 15", 17" y 20"

Ideal para punto de venta, cuando el diseño es importante y el desempeño insuperable.

Características

X-serie 15", 17" 20"

Cuenta con la cuarta generación de procesadores Intel Core

Tres años de garantía

Disponibilidad

ScanSource Mexico, Ingram Micro México, BlueStar Mexico y CT Internacional

ventas@elotouch.com.mx



Extensor de cobertura RE450 de TP-LINK

El dispositivo se conecta al router de forma inalámbrica, fortaleciendo y ampliando la señal en las zonas a las que no puede llegar por sí misma.

Descripción

El RE450 también reduce las interferencias de la señal para garantizar una cobertura Wi-Fi fiable en todo el hogar u oficina, prometiendo una ampliación de cobertura de hasta 900 metros cuadrados.

Características

- Puerto Ethernet Gigabit convierte el extensor en un puente inalámbrico
- Funciona con cualquier router inalámbrico estándar
- Tres antenas externas de doble banda externas (3 x 2dBi en 2,4 GHz y 3 x 3 dBi en 5GHz)
- Modo de alta velocidad que maximiza el rendimiento general al combinar el ancho de banda de los canales tanto en 5 GHz como en 2,4 GHz

contactame@esemanal.mx



AXIS M3045-V

Cámara de vigilancia minidomo fija, discreta y accesible. Ofrece una calidad de video HDTV 1080p y un campo de visión horizontal de 106°.

Descripción

Su calidad de video y su accesible precio la convierte en la solución perfecta para pequeños comercios, hoteles, bancos y oficinas.

Características

- Calidad de video HDTV 1080p
- Amplio rango dinámico (WDR) ofrecer gran nitidez en zonas iluminadas y oscuras
- Tecnología Zipstream de Axis
- Salida HDMI
- PTZ Digital y transmisiones multiventana
- Diseño compacto y discreto

Disponibilidad

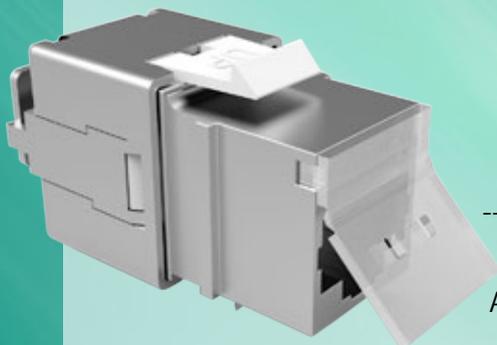
Anixter, Grupo Dice, Inalarm y Scansource.

ventas-lat@axis.com



Productos

Conector hembra blindado CAT.6 T568A/B de Furukawa



Producto de la familia Gigalan Augmented, capaz de transmitir 10 GBPS en 100 metros. El canal de transmisión está certificado por ETL para cuatro conexiones.

Características

- Compatible con la herramienta de punchado
- Mayor agilidad en la instalación y menor costo con la mano de obra
- Puede recibir el ingreso del cable a 90 ó 180 grados
- Garantía extendida dentro del programa FCS (Furukawa Cabling System)

Disponibilidad

Abditel, Avancel sucursal México, Makro Soluciones Tecnológicas y Osrami Telecom.

fisa@furukawa.com.br

Bandeja para fibra óptica HDX 1U 144 fibras de Furukawa

En conjunto con los demás productos de la familia Teralan HD, permite la instalación de hasta 144 fibras con casetes HDX MPO/LC en 1RU.

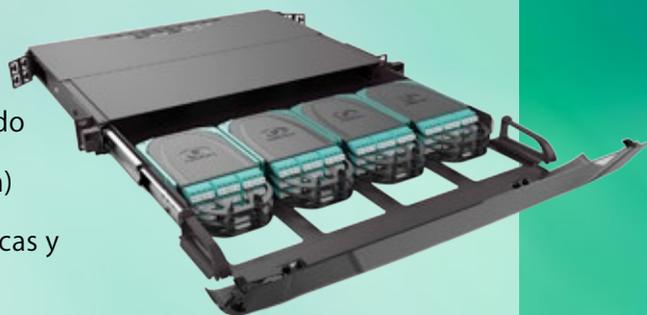
Descripción

Los cables troncales que se conectan a la bandeja de fibra MPO/MPO ocupan poco espacio en las bandejas porta cables, por ejemplo, un cable de 72 fibras tiene apenas 9.7 mm de diámetro. Utilizando la solución HDX el cliente estará preparado para transmitir 1G/10G/40G/100G/400G sobre la fibra óptica. Garantía 15/25 años, programa FCS (Furukawa Cabling System)

Disponibilidad

Abditel, Avancel sucursal México, Makro Soluciones Tecnológicas y Osrami Telecom.

fisa@furukawa.com.br



DCS-7000L de D-Link

Cámara de vigilancia IP mini bullet, cuenta con tecnología Wireless AC, graba videos en HD y se puede conectar al servicio en la nube mydlink, permitiéndole monitorear las 24 horas del día desde móviles.

Descripción

Capturar imágenes y video directamente en una tarjeta de memoria microSD, sin necesidad de una PC o de un dispositivo de almacenamiento en red. Detecta movimiento comenzando la grabación y notificando al smartphone. Tiene conectores de entrada y de salida de audio, que pueden conectarse a un micrófono y a una bocina, permitiendo la comunicación en ambos sentidos.

Características

- Sensor de imagen HD con una resolución de hasta 720p HD
- Con ePTZ para hacer zoom dentro de la imagen
- Con filtro de corte infrarrojo removible que bloquea la luz infrarroja durante el día
- Junto a un LED infrarrojo con 8 metros de alcance monitorea en completa oscuridad
- Entrega un streaming de video mejorado
- Mediante el software D-ViewCam puede ampliar las opciones de vigilancia

contactame@esemanal.mx



logitech®

SIÉNTETE LIBRE. VIVE SIN CABLES.

Ahora puedes entrar al mundo inalámbrico.



M170 Wireless Mouse



Duración de baterías de hasta 12 meses.



10 metros de alcance inalámbrico.



Conecta y úsalo.



Armando Tax
Tel: 01(999) 9300430
armando.tax@aem.mx



José Luis García
Tel: 01(662) 109 0000
jose.benitez@ctin.com.mx



Luis Fernando del Pozo
Tel: 01 33 3812 1413
lpozo@grupocva.com



José Antonio Larrazábal
Tel: 01 55 5262 5700
jose.larrazabal@dcm.com.mx



Ivan Davila Quinto
Tel: 01 55 5001 0051
ivan.davila@exel.com.mx



Victor H. Sanchez V.
Tel: 01 55 5263 6488
victorhugo.sanchez@ingrammicro.com



Guillermo Atristain
Tel: 01 55 5278 9901
guillermo.atristain@intcomex.com



Rogelio Torres
Tel: 01 55 2456 1414
pmelectyconsumo06@pchmayoreo.com.mx

2016

**AGOSTO
10 AL 12**

Centro Internacional
de Exposiciones
y Convenciones
World Trade Center

CIUDAD DE MÉXICO



**La tecnología
audiovisual continúa
evolucionando y en
Tecnomultimedia
InfoComm México sus
ideas también**

Únase a **fabricantes, distribuidores, integradores y usuarios finales** y conozca lo último en tecnología de audio, vídeo, iluminación y señalización digital.

Asista sin costo a la feria

Escanee el código para saber más o acceder
a nuestro chat en línea:

www.tecnomultimedia.com.mx

