

16 de enero de 2017 · Año 25 | No. 1214

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

e-Commerce
mayoristas



Aniversario
25



LA FERRETERA DE LAS TELECOMUNICACIONES®

← → ↻ 🔍 www.incom.mx ★ ☰



TU TIENDA EN LINEA

Fibra Óptica, Cableado Estructurado,
Instalación Aérea, Subterránea,
Ferretería y más.

TODO EN UN
SOLO LUGAR

www.incom.mx

Fotos y documentación técnica

Descuentos y promociones

Cotizaciones al instante

Envíos a todo México

Tienda abierta 24/7

Ahorro de tiempo

El **portal** de las
Telecomunicaciones®

Además...
Soporte técnico y asesoría
gratuita online

Tel: (55) 5243-6900
01800-INCOM(46266)-00
telemarketing@incom.mx

Plutarco Elías Calles 276, Col. Tlazintla, C.P. 08710, CDMX

NECESARIO EL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LOS MAYORISTAS



En su día a día, el canal requiere consultar precios y disponibilidad de productos y servicios de manera inmediata para realizar cotizaciones y acortar sus tiempos de venta, para ello, las diferentes plataformas de eCommerce de los mayoristas son una herramienta de negocio indispensable que mientras más completas sean, facilitan la comunicación y el negocio de sus canales.

Especialistas afirman que actualmente los usuarios prefieren utilizar aplicaciones que sitios web, ya que mejoran su experiencia de compra, son más intuitivas, eficientes y seguras. En México, los mayoristas de tecnología se están esforzando constantemente para facilitar el trabajo de sus canales, agregando nuevas funcionalidades, sin dejar de lado el tema de la seguridad, ya que muchos han incrementado su facturación gracias a sus plataformas de eCommerce, el cual llegó para quedarse.

Por otra parte, es recomendable que el canal también disponga de sus propias plataformas de comercio electrónico para atender las peticiones de sus clientes, ya que además de mostrar su potencial de productos y servicios, estas herramientas están disponibles las 24 horas del día para atender cualquier oportunidad.

En esta edición, eSemanal publica la Guía de eCommerce de mayoristas, en donde se brinda la información de algunos de los principales distribuidores del país con los que el canal encontrará oportunidades para hacer negocio.

En otro tema, Big Data será una de las tecnologías prioritarias para este año entre los directores de las empresas en nuestro país, por ello, especialistas de fabricantes y mayoristas coinciden en que los integradores de estas soluciones den a conocer las diferentes ofertas del mercado y resuelvan las dudas que tengan los clientes sobre este concepto. También es necesario que el canal desarrolle una propuesta comercial basada en especialización, consultoría y valor agregado, pero algo importante es que deben conocer la operación de las empresas para implementar soluciones exitosas que cumplan con las expectativas de sus clientes.

El próximo viernes 20 de enero, Donald Trump asumirá la presidencia de Estados Unidos, lo cual genera una expectativa (de inicio) de que incremente el precio del dólar.

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 lictitud y contenido de título: 16101 Editor responsable: Francisco Javier Rojas Cruz. Se imprimió el 11 de enero de 2017, circulación a partir del 16 de enero. 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

contenido 16/01/2017

1214

ook/esema

PORTADA GÚIA DE e-Commerce Mayoristas 2017

ESPECIAL BIG DATA

**28 EL SÓLIDO CAMINO HACIA EL BIG DATA EN
LOS NEGOCIOS**

**32 EL MAYOREO LOCAL DESARROLLA
ESTRATEGIAS DE BIG DATA**

LA GUÍA

6 GUÍA ECOMMERCE DE MAYORISTAS

24 GUÍA UPS PARA PYME

REPORTAJE

**20 AIRE ACONDICIONADO DE PRECISIÓN, UNA
OPORTUNIDAD PARA RENOVARSE**

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 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 Elena Olivas
(55) 5090-2056
elena.olivas@khe.mx

Suscripciones suscripciones@khe.mx

Distribución Marcelino Santillán

Búscanos en:



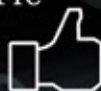
eSemanal
Periodismo
del canal Tic



/noticiadelcanal



/noticiadelcanal



/esemanal



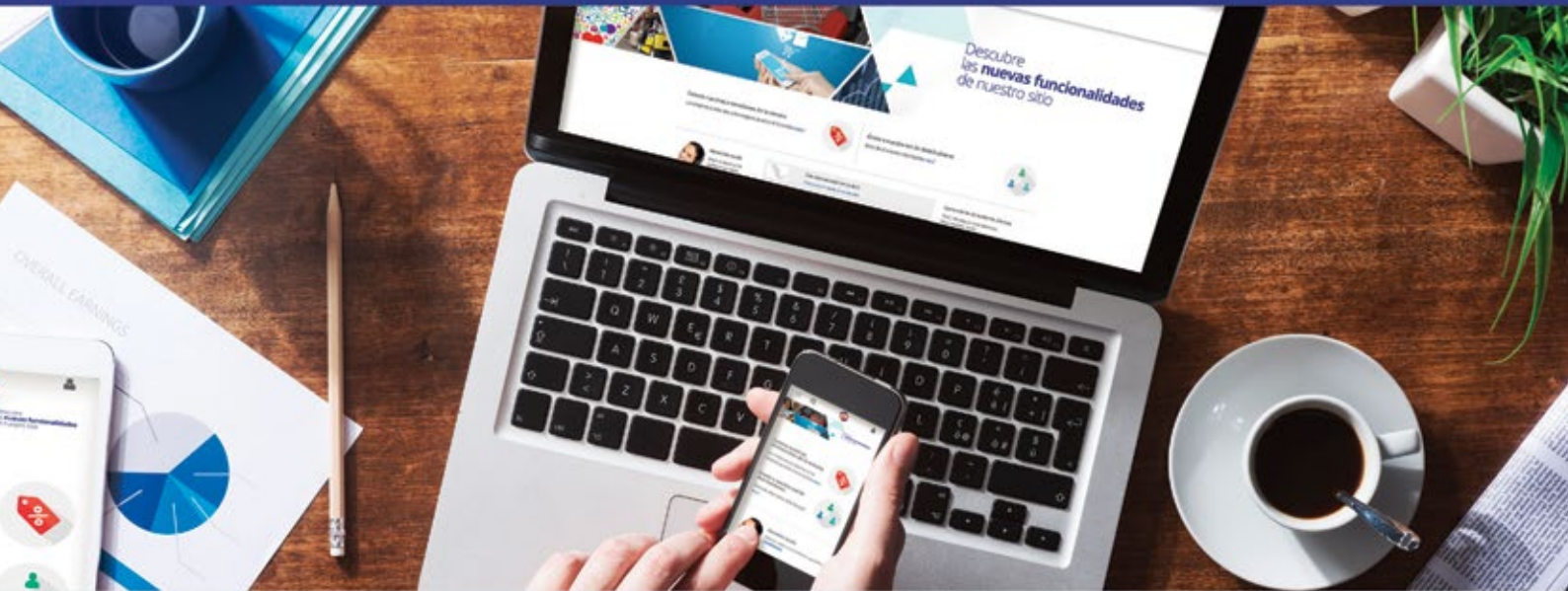
@esemanal

www.esemanal.mx



ONLINE.mx

¡INGRESA A NUESTRO SITIO WEB Y **DESCUBRE** LAS NOVEDADES QUE TENEMOS PARA TI!



¿Ya conoces nuestro nuevo sitio **CTOnline.mx**?

Trabajamos para mejorar tu experiencia de compra con:

Buscador y filtros extensivos | Diseño Responsivo | Fichas técnicas completas en español
Comparador de productos | Carrito Express | Blog | Micrositios | Toner Finder

Te ayudamos a crear tu propia tienda virtual con **Partner CT**

¡Construye tu marca, elije tus productos y vende!

Diseños preestablecidos | Perfiles de personal ilimitados | Conexión de productos | Soporte y capacitación | Administrador de productos | Historial y seguimiento a ventas y pedidos
Certificado de Seguridad SSL | Correos automatizados.

¡CT, tu mejor socio de negocios!








www.ctonline.mx

Mayores informes: Carolina Wong | Tel. (662) 109 00 00 ext. 478 | carolina.wong@ctin.com.mx






e-Commerce mayoristas



Aem Store






-  ¿Contiene catálogo y fichas técnicas?
Sí
-  ¿Cuenta con información de disponibilidad de productos e inventario?
Sí
-  ¿Tiene cotizador con tipo de cambio?
Sí
-  ¿Permite levantar pedidos? ¿Hasta qué monto o cantidad de productos?
Sí **Ilimitado.**
-  ¿Se le puede dar seguimiento a los pedidos?
Sí

AEM COMPUTACIÓN






-  ¿Brinda descuento por compra On line?
Sí **Por evento.**
-  ¿Horario de servicio?
24 hrs
-  ¿Cuenta con aplicación móvil?
No
-  ¿Ofrece servicio de Chat?
No
-  ¿Cuenta con algún certificado de seguridad? ¿Cuál?
No

Dirección o Url
aemstore.mx

E MARKET






-  ¿Contiene catálogo y fichas técnicas?
Sí
-  ¿Cuenta con información de disponibilidad de productos e inventario?
Sí
-  ¿Tiene cotizador con tipo de cambio?
Sí
-  ¿Permite levantar pedidos? ¿Hasta qué monto o cantidad de productos?
Sí **Ilimitado.**
-  ¿Se le puede dar seguimiento a los pedidos?
Sí

APOLOTEC






-  ¿Brinda descuento por compra On line?
Sí **Además de promociones diarias.**
-  ¿Horario de servicio?
08:00 a 23:40 hrs.
-  ¿Cuenta con aplicación móvil?
Sí
-  ¿Ofrece servicio de Chat?
No
-  ¿Cuenta con algún certificado de seguridad?
¿Cuál?
No

Dirección o Url
emarket.apolotecs.com

e-Commerce Azerty






-  ¿Contiene catálogo y fichas técnicas?
Sí
-  ¿Cuenta con información de disponibilidad de productos e inventario?
Sí
-  ¿Tiene cotizador con tipo de cambio?
Sí
-  ¿Permite levantar pedidos? ¿Hasta qué monto o cantidad de productos?
Sí **Hasta 99 productos.**
-  ¿Se le puede dar seguimiento a los pedidos?
No

AZERTY DE MÉXICO






-  ¿Brinda descuento por compra On line?
Sí **En algunos casos.**
-  ¿Horario de servicio?
24 hrs
-  ¿Cuenta con aplicación móvil?
Sí
-  ¿Ofrece servicio de Chat?
No
-  ¿Cuenta con algún certificado de seguridad?
¿Cuál?
No

Dirección o Url
www.azerty.com.mx

BlueStore

-  ¿Contiene catálogo y fichas técnicas?
Sí
-  ¿Cuenta con información de disponibilidad de productos e inventario?
Sí
-  ¿Tiene cotizador con tipo de cambio?
Sí
-  ¿Permite levantar pedidos? ¿Hasta qué monto o cantidad de productos?
Sí **Ilimitado.**
-  ¿Se le puede dar seguimiento a los pedidos?
Sí

BLUESTAR MÉXICO

-  ¿Brinda descuento por compra On line?
No
-  ¿Horario de servicio?
24 hrs. 365 días.
-  ¿Cuenta con aplicación móvil?
No
-  ¿Ofrece servicio de Chat?
No
-  ¿Cuenta con algún certificado de seguridad?
¿Cuál?
No

Dirección o Url
www.bluestoreinc.com

CompuSales Store

- ¿Contiene catálogo y fichas técnicas?
Sí
- ¿Cuenta con información de disponibilidad de productos e inventario?
Sí
- ¿Tiene cotizador con tipo de cambio?
No
- ¿Permite levantar pedidos? ¿Hasta qué monto o cantidad de productos?
Sí **Ilimitado.**
- ¿Se le puede dar seguimiento a los pedidos?
Sí

COMPUSALES DE MÉXICO

- ¿Brinda descuento por compra On line?
Sí Sólo en casos específicos o promociones exclusivas.
- ¿Horario de servicio?
10:00 a 19:00 hrs.
- ¿Cuenta con aplicación móvil?
No
- ¿Ofrece servicio de Chat?
Sí
- ¿Cuenta con algún certificado de seguridad?
¿Cuál?
Sí **SSL**

Dirección o Url
www.compusales.com.mx

Click Comercio



- ¿Contiene catálogo y fichas técnicas?
Sí
- ¿Cuenta con información de disponibilidad de productos e inventario?
Sí
- ¿Tiene cotizador con tipo de cambio?
Sí
- ¿Permite levantar pedidos? ¿Hasta qué monto o cantidad de productos?
Sí **Ilimitado.**

- ¿Se le puede dar seguimiento a los pedidos?
Sí
- ¿Brinda descuento por compra On line?
Sí Descuento por tipo de cliente y promociones exclusivas.
- ¿Horario de servicio?
24 hrs.
- ¿Cuenta con aplicación móvil?
No
- ¿Ofrece servicio de Chat?
Sí
- ¿Cuenta con algún certificado de seguridad?
¿Cuál?
Sí Certificado público de Geotrust con encriptación RSA 2048 y protocolo fuerte de seguridad (TLS 1.2)

Dirección o Url
<https://store.compusoluciones.com>

D-Store

- ¿Contiene catálogo y fichas técnicas?
No
- ¿Cuenta con información de disponibilidad de productos e inventario?
Sí
- ¿Tiene cotizador con tipo de cambio?
No
- ¿Permite levantar pedidos? ¿Hasta qué monto o cantidad de productos?
Sí **Ilimitado.**
- ¿Se le puede dar seguimiento a los pedidos?
Sí





DAISYTEK DE MÉXICO







- ¿Brinda descuento por compra On line?
Sí Por periodos, no es permanente el descuento
- ¿Horario de servicio?
24 hrs.
- ¿Cuenta con aplicación móvil?
No
- ¿Ofrece servicio de Chat?
Sí
- ¿Cuenta con algún certificado de seguridad?
¿Cuál?
Sí

Dirección o Url
www.daisytek.com.mx

CTONLINE.MX



-  ¿Contiene catálogo y fichas técnicas?
 Sí
-  ¿Cuenta con información de disponibilidad de productos e inventario?
 Sí
-  ¿Tiene cotizador con tipo de cambio?
 Sí
-  ¿Permite levantar pedidos? ¿Hasta qué monto o cantidad de productos?
 Sí **Hasta 99 productos.**

-  ¿Se le puede dar seguimiento a los pedidos?
 No
-  ¿Brinda descuento por compra On line?
 Sí **Promociones exclusivas.**
-  ¿Horario de servicio?
 24 horas los 365 días del año.
-  ¿Cuenta con aplicación móvil?
 No
-  ¿Ofrece servicio de Chat?
 Sí
-  ¿Cuenta con algún certificado de seguridad? ¿Cuál?
 Sí **SSL Certificate**

Dirección o Url
www.CTOnline.mx

¡MUY PRONTO!

¡Nos estamos renovando para ti!

GLOMA | 
 S T O R E |
www.glomastore.mx






Más:

✓ **Práctica**






✓ **Dinámica**

✓ **Amigable**

DCM.com.mx






-  ¿Contiene catálogo y fichas técnicas?
Sí
-  ¿Cuenta con información de disponibilidad de productos e inventario?
Sí
-  ¿Tiene cotizador con tipo de cambio?
Sí
-  ¿Permite levantar pedidos? ¿Hasta qué monto o cantidad de productos?
Sí **Ilimitado.**
-  ¿Se le puede dar seguimiento a los pedidos?
Sí

DC MAYORISTA






-  ¿Brinda descuento por compra On line?
Sí **En promociones vigentes.**
-  ¿Horario de servicio?
24 hrs.
-  ¿Cuenta con aplicación móvil?
No
-  ¿Ofrece servicio de Chat?
No
-  ¿Cuenta con algún certificado de seguridad?
¿Cuál?
Sí

Dirección o Url
www.dcm.com.mx

EXPRESCOM ONLINE






-  ¿Contiene catálogo y fichas técnicas?
Sí
-  ¿Cuenta con información de disponibilidad de productos e inventario?
Sí
-  ¿Tiene cotizador con tipo de cambio?
Sí
-  ¿Permite levantar pedidos? ¿Hasta qué monto o cantidad de productos?
Sí **Ilimitado.**
-  ¿Se le puede dar seguimiento a los pedidos?
Sí

EXPRESCOM


-  ¿Brinda descuento por compra On line?
Sí **En promociones.**
-  ¿Horario de servicio?
24 hrs.
-  ¿Cuenta con aplicación móvil?
Sí
-  ¿Ofrece servicio de Chat?
No
-  ¿Cuenta con algún certificado de seguridad?
¿Cuál?
En proceso.

Dirección o Url
www.exprescomonline.com

Absa on line

-  ¿Contiene catálogo y fichas técnicas?
Sí
-  ¿Cuenta con información de disponibilidad de productos e inventario?
Sí
-  ¿Tiene cotizador con tipo de cambio?
Sí
-  ¿Permite levantar pedidos? ¿Hasta qué monto o cantidad de productos?
Sí **Ilimitado.**
-  ¿Se le puede dar seguimiento a los pedidos?
Sí

GRUPO ABSA

-  ¿Brinda descuento por compra On line?
Sí **Por primera compra, promociones y campañas exclusivas.**
-  ¿Horario de servicio?
24 hrs. **Whatsapp y asistencia telefónica de 9:00 am a 7:00 pm**
-  ¿Cuenta con aplicación móvil?
No
-  ¿Ofrece servicio de Chat?
Sí
-  ¿Cuenta con algún certificado de seguridad?
¿Cuál?
Sí **Certificado SSL Symantec**

Dirección o Url
www.absaonline.mx



Comprando en la web obtienes

MEJORES PRECIOS

en **TODOS** los productos



Búscalos en
WEBSTORE



Si tienes dudas, llama
a tu ejecutivo de cuenta

REDES SOCIALES
/intcomex_mex
/Intcomex_Mexico
intcomex_mexico

www.intcomex.com.mx

ME



GRUPO CVA

- ¿Contiene catálogo y fichas técnicas?
Sí
- ¿Cuenta con información de disponibilidad de productos e inventario?
Sí
- ¿Tiene cotizador con tipo de cambio?
Sí
- ¿Permite levantar pedidos? ¿Hasta qué monto o cantidad de productos?
Sí **Ilimitado mientras la línea de crédito del cliente lo permita.**

- ¿Se le puede dar seguimiento a los pedidos?
Sí
- ¿Brinda descuento por compra On line?
Sí **Con precios especiales.**
- ¿Horario de servicio?
24horas.
- ¿Cuenta con aplicación móvil?
No
- ¿Ofrece servicio de Chat?
No
- ¿Cuenta con algún certificado de seguridad?
¿Cuál?
Sí **Thawte.**

Dirección o Url
www.grupocva.com

Gloma Store



GRUPO LOMA

- ¿Contiene catálogo y fichas técnicas?
No
- ¿Cuenta con información de disponibilidad de productos e inventario?
Sí
- ¿Tiene cotizador con tipo de cambio?
Sí
- ¿Permite levantar pedidos? ¿Hasta qué monto o cantidad de productos?
Sí **Ilimitado.**

- ¿Se le puede dar seguimiento a los pedidos?
Sí
- ¿Brinda descuento por compra On line?
Sí **Sección exclusiva de Precios Internet en donde pueden revisar todas las promociones WEB.**
- ¿Horario de servicio?
24hrs.
- ¿Cuenta con aplicación móvil?
No
- ¿Ofrece servicio de Chat?
No
- ¿Cuenta con algún certificado de seguridad?
¿Cuál?
No

Dirección o Url
www.glomastore.mx

ABANTECART

- ¿Contiene catálogo y fichas técnicas?
Sí
- ¿Cuenta con información de disponibilidad de productos e inventario?
Sí
- ¿Tiene cotizador con tipo de cambio?
Sí
- ¿Permite levantar pedidos? ¿Hasta qué monto o cantidad de productos?
Sí
- ¿Se le puede dar seguimiento a los pedidos?
No

GRUPO MEYAH

- ¿Brinda descuento por compra On line?
Sí **Solo casos específicos.**
- ¿Horario de servicio?
24hrs.
- ¿Cuenta con aplicación móvil?
No
- ¿Ofrece servicio de Chat?
Sí
- ¿Cuenta con algún certificado de seguridad?
¿Cuál?
No

Dirección o Url
www.grupomeyah.com

Incom Retail



INCOM

- ¿Contiene catálogo y fichas técnicas?
Sí
- ¿Cuenta con información de disponibilidad de productos e inventario?
Sí
- ¿Tiene cotizador con tipo de cambio?
Sí
- ¿Permite levantar pedidos? ¿Hasta qué monto o cantidad de productos?
Sí **Ilimitado.**

- ¿Se le puede dar seguimiento a los pedidos?
Sí
- ¿Brinda descuento por compra On line?
Sí
- ¿Horario de servicio?
24hrs.
- ¿Cuenta con aplicación móvil?
No
- ¿Ofrece servicio de Chat?
Sí
- ¿Cuenta con algún certificado de seguridad? ¿Cuál?
Sí **SSL**

Dirección o Url
www.incom.mx

IM Online



INGRAM MICRO MÉXICO

- ¿Contiene catálogo y fichas técnicas?
Sí
- ¿Cuenta con información de disponibilidad de productos e inventario?
Sí
- ¿Tiene cotizador con tipo de cambio?
Sí
- ¿Permite levantar pedidos? ¿Hasta qué monto o cantidad de productos?
Sí **Sin límite de monto o cantidad.**

- ¿Se le puede dar seguimiento a los pedidos?
Sí
- ¿Brinda descuento por compra On line?
Sí **Promociones solo Web.**
- ¿Horario de servicio?
24hrs.
- ¿Cuenta con aplicación móvil?
Sí
- ¿Ofrece servicio de Chat?
Sí
- ¿Cuenta con algún certificado de seguridad? ¿Cuál?
Sí **Certificado de seguridad tipo EV (Extended Validation).**

Dirección o Url
mx.ingrammicro.com

WEBSTORE








INTCOMEX

- ¿Contiene catálogo y fichas técnicas?
Sí
- ¿Cuenta con información de disponibilidad de productos e inventario?
Sí
- ¿Tiene cotizador con tipo de cambio?
Sí
- ¿Permite levantar pedidos? ¿Hasta qué monto o cantidad de productos?
Sí **Ilimitado.**






- ¿Se le puede dar seguimiento a los pedidos?
Sí
- ¿Brinda descuento por compra On line?
Sí **En promociones exclusivas, pero en online los precios son más baratos.**
- ¿Horario de servicio?
24hrs.
- ¿Cuenta con aplicación móvil?
No
- ¿Ofrece servicio de Chat?
Sí
- ¿Cuenta con algún certificado de seguridad? ¿Cuál?
No

Dirección o Url
www.intcomex.com.mx

Tienda Nexsysla






-  ¿Contiene catálogo y fichas técnicas?
 Sí
-  ¿Cuenta con información de disponibilidad de productos e inventario?
 Sí
-  ¿Tiene cotizador con tipo de cambio?
 No
-  ¿Permite levantar pedidos? ¿Hasta qué monto o cantidad de productos?
 Sí El monto no tiene límite y de productos nuestro portal solo marca + de 50 pzs.
-  ¿Se le puede dar seguimiento a los pedidos?
 Sí

NEXSYS DE MÉXICO






-  ¿Brinda descuento por compra On line?
 No
-  ¿Horario de servicio?
 24hrs.
-  ¿Cuenta con aplicación móvil?
 No
-  ¿Ofrece servicio de Chat?
 Sí
-  ¿Cuenta con algún certificado de seguridad? ¿Cuál?
 No

Dirección o Url
tienda.nexsysla.com

PCH Shop






-  ¿Contiene catálogo y fichas técnicas?
 Sí
-  ¿Cuenta con información de disponibilidad de productos e inventario?
 Sí
-  ¿Tiene cotizador con tipo de cambio?
 Sí
-  ¿Permite levantar pedidos? ¿Hasta qué monto o cantidad de productos?
 Sí Ilimitado.
-  ¿Se le puede dar seguimiento a los pedidos?
 Sí

PCH MAYOREO






-  ¿Brinda descuento por compra On line?
 Sí Constantemente hay promociones especiales.
-  ¿Horario de servicio?
 Generar pedidos las 24hrs. servicio de atención a clientes de 9-19 hrs.
-  ¿Cuenta con aplicación móvil?
 No
-  ¿Ofrece servicio de Chat?
 Sí
-  ¿Cuenta con algún certificado de seguridad? ¿Cuál?
 No

Dirección o Url
www.pchmayoreo.com

Portal Rowan

-  ¿Contiene catálogo y fichas técnicas?
 Sí
-  ¿Cuenta con información de disponibilidad de productos e inventario?
 Sí
-  ¿Tiene cotizador con tipo de cambio?
 Sí
-  ¿Permite levantar pedidos? ¿Hasta qué monto o cantidad de productos?
 No
-  ¿Se le puede dar seguimiento a los pedidos?
 No

ROWANTECHNOLOGIES

-  ¿Brinda descuento por compra On line?
 No
-  ¿Horario de servicio?
 8:30 a 18:30 horas
-  ¿Cuenta con aplicación móvil?
 Sí
-  ¿Ofrece servicio de Chat?
 Sí
-  ¿Cuenta con algún certificado de seguridad? ¿Cuál?
 No

Dirección o Url
www.rowantechnologies.com.mx

mece

herramienta personalizada

24 horas
7 días de la semana

- Levanta pedidos
- Consulta existencias
- Administra tu cuenta
- Cotiza productos



cvasoluciones

Desarrollamos proyectos de cualquier dimensión con apoyo de personal especializado generando mayor negocio a nuestros partners

Contáctanos

contacto@cvasoluciones.com

INGENIERÍA PREVENTA
INNOVACIÓN TECNOLÓGICA
INGENIERÍA COMERCIAL
DESARROLLO DE SOLUCIONES

Configura tu **e-commerce** con nuestra plataforma, **nosotros te ayudamos**

Sucursales

29 sucursales y 2 centros de distribución
A TU SERVICIO



Facilitamos tus procesos de logística para entrega a tus clientes

Beneficio\$ Financiero\$

- Crédito CVA
- CVA Servicios Financieros

Hewlett Packard Enterprise Financial Services

EVENTOS

- Convención Anual
- Experiencias
- Gira de Negocios



TU MEJOR ALIADO DE NEGOCIOS

Date de alta en
grupocva.com

Marcas

Contamos con un catálogo de más de 100 marcas a tu disposición

PREMIAMOS
Tu lealtad

Desarrollo de Canales

- Capacitaciones
- Certificaciones
 - Asesoría
- Eventos especiales
- Atención personalizada
- Generación de demanda
- Promociones especiales



Hewlett Packard Enterprise



SAMSUNG

GHP






- Impresión y punto de venta
- Seguridad
- Videoproyección y Digital Signage
- Redes y cableado estructurado
- Accesorios
- Componentes OEM
- Energía
- Cómputo
- Almacenamiento
- Software
- Servidores
- Electrónica de consumo
- Telefonía
- Consumibles
- Control de acceso

Acércate
a Nosotros






Director de Sucursales

Arturo Mendoza
jmendoza@grupocva.com

SASASTORE

-  ¿Contiene catálogo y fichas técnicas?
Sí
-  ¿Cuenta con información de disponibilidad de productos e inventario?
Sí
-  ¿Tiene cotizador con tipo de cambio?
Sí
-  ¿Permite levantar pedidos? ¿Hasta qué monto o cantidad de productos?
Sí **Ilimitado.**
-  ¿Se le puede dar seguimiento a los pedidos?
Sí





SISTEMAS APLICADOS DE LA CONURBACIÓN DEL PÁNUCO

-  ¿Brinda descuento por compra On line?
Sí **En promociones exclusivas.**
-  ¿Horario de servicio?
L-V: 9:00-14:00 pm 16:00- 19:00 pm y sábados 9:00-13:00 pm
-  ¿Cuenta con aplicación móvil?
Sí
-  ¿Ofrece servicio de Chat?
Sí
-  ¿Cuenta con algún certificado de seguridad?
¿Cuál?
No







Dirección o Url
www.sasa.mx

Enlace TEAM








-  ¿Contiene catálogo y fichas técnicas?
Sí
-  ¿Cuenta con información de disponibilidad de productos e inventario?
Sí
-  ¿Tiene cotizador con tipo de cambio?
Sí
-  ¿Permite levantar pedidos? ¿Hasta qué monto o cantidad de productos?
Sí **Ilimitado.**

TEAM






-  ¿Se le puede dar seguimiento a los pedidos?
Sí
-  ¿Brinda descuento por compra On line?
Sí **En productos participantes.**
-  ¿Horario de servicio?
24hrs. No batch, no actualizaciones.
-  ¿Cuenta con aplicación móvil?
Sí
-  ¿Ofrece servicio de Chat?
Sí
-  ¿Cuenta con algún certificado de seguridad?
¿Cuál?
Sí **(TLS 1.2), exchange (ECDHE_RSA with P-256), cipher (AES_128_GCM).**

Dirección o Url
<http://www.enlaceteam.com.mx>

TD CONNECT

-  ¿Contiene catálogo y fichas técnicas?
Sí
-  ¿Cuenta con información de disponibilidad de productos e inventario?
Sí
-  ¿Tiene cotizador con tipo de cambio?
Sí
-  ¿Permite levantar pedidos? ¿Hasta qué monto o cantidad de productos?
Sí **Ilimitado.**
-  ¿Se le puede dar seguimiento a los pedidos?
Sí

TECHDATA MÉXICO

-  ¿Brinda descuento por compra On line?
Sí **Sólo en promociones exclusivas.**
-  ¿Horario de servicio?
24 hrs.
-  ¿Cuenta con aplicación móvil?
No
-  ¿Ofrece servicio de Chat?
Sí
-  ¿Cuenta con algún certificado de seguridad?
¿Cuál?
Sí **Global Sign**

Dirección o Url
www.techdata.com.mx



¡Ahorra tiempo y encuentra lo que quieres más rápido!

Beneficios:

- Precios preferenciales.
- Compra en 3 clics.
- Chat en línea.
- Integración iQuote HPE.
- *10 días adicionales de crédito.
- Cupones de descuento.




Participa en el programa de recompensas
www.enlaceteam.com/evoluciona/

*Aplican restricciones

Escríbenos: mercadotecnia@teamnet.com.mx






Descúbenos: www.conexion-team.com

Síguenos: @conexionteam 






Encuétranos: Tecnología Especializada Asociada de México  



Portal de Distribuidores






-  ¿Contiene catálogo y fichas técnicas?
 Sí
-  ¿Cuenta con información de disponibilidad de productos e inventario?
 Sí
-  ¿Tiene cotizador con tipo de cambio?
 Sí
-  ¿Permite levantar pedidos? ¿Hasta qué monto o cantidad de productos?
 Sí Ilimitado.
-  ¿Se le puede dar seguimiento a los pedidos?
 Sí

TECNOSINERGIA






-  ¿Brinda descuento por compra On line?
 Sí
-  ¿Horario de servicio?
 24hrs.
-  ¿Cuenta con aplicación móvil?
 Sí
-  ¿Ofrece servicio de Chat?
 Sí
-  ¿Cuenta con algún certificado de seguridad?
¿Cuál?
 No

Dirección o Url
<http://shop.tecnosinergia.com/>

TonEMarket






-  ¿Contiene catálogo y fichas técnicas?
 Sí
-  ¿Cuenta con información de disponibilidad de productos e inventario?
 Sí
-  ¿Tiene cotizador con tipo de cambio?
 Sí
-  ¿Permite levantar pedidos? ¿Hasta qué monto o cantidad de productos?
 Sí Ilimitado.
-  ¿Se le puede dar seguimiento a los pedidos?
 Sí

TONIVISA






-  ¿Brinda descuento por compra On line?
 Sí En promociones exclusivas.
-  ¿Horario de servicio?
 24 hrs.
-  ¿Cuenta con aplicación móvil?
 No
-  ¿Ofrece servicio de Chat?
 No
-  ¿Cuenta con algún certificado de seguridad?
¿Cuál?
 No

Dirección o Url
www.tonivisa.com

TD Shop

-  ¿Contiene catálogo y fichas técnicas?
 Sí
-  ¿Cuenta con información de disponibilidad de productos e inventario?
 Sí
-  ¿Tiene cotizador con tipo de cambio?
 Sí
-  ¿Permite levantar pedidos? ¿Hasta qué monto o cantidad de productos?
 Sí Ilimitado.
-  ¿Se le puede dar seguimiento a los pedidos?
 Sí

TOP DATA

-  ¿Brinda descuento por compra On line?
 No
-  ¿Horario de servicio?
 24hrs.
-  ¿Cuenta con aplicación móvil?
 No
-  ¿Ofrece servicio de Chat?
 No
-  ¿Cuenta con algún certificado de seguridad?
¿Cuál?
 No

Dirección o Url
www.topdata.com.mx



EL NETWORKING NO ES COSA
DE SUERTE SINO DE IR AL
EVENTO ADECUADO.

PRÓXIMAMENTE



CONGRESO
ANADIC 2017
INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA



Aire acondicionado de precisión una oportunidad para renovarse

Brenda Azcarategui

COMO SABEMOS, ENFRIAMIENTO ES UNO DE LOS ELEMENTOS NECESARIOS EN LAS INSTALACIONES DE CENTROS DE DATOS O INSTALACIONES TI QUE BUSQUEN REGULAR LA TEMPERATURA PRODUCIDA POR LOS EQUIPOS QUE DEBIDO AL NIVEL DE PROCESAMIENTO GENERAN CONSTANTEMENTE, AL MISMO TIEMPO SON LOS EQUIPOS QUE MAYOR IMPACTO ENERGÉTICO REPRESENTAN.

Hoy en día con las nuevas tecnologías y propuestas de las diferentes marcas se visualiza una gran oportunidad para que los canales renueven la tecnología antigua de alto impacto en el gasto energético de aquellos clientes que ya habían olvidado o en nuevas instalaciones que se esperan a partir de los requerimientos que demandan las tendencias.

Martín Canseco, director general de Editel, aseguró que tan solo entre 40 a 45% del gasto energético en las instalaciones es dedicado al aire acondicionado, mientras que Alberto Llavot, gerente de ingeniería de IT en México y Centro América de Schneider, apuntó un 60%, por lo que ven en ello un área de desarrollo para que por medio de la renovación tecnológica se logre ahorrar en un alto porcentaje el gasto que hoy se destina a ello.

Por otro lado, a consideración de los expertos en mayoristas y fabricantes se ve que de modo continuo y exponente las empresas medianas comienzan ya a emigrar a soluciones en nube, por lo que tanto en la implementación de centros de datos dentro de las organizaciones como en aquellos que decidan montar uno

para ser proveedores cloud se abre una puerta que da paso a implementación de infraestructura innovadora. Según cifras publicadas por ACR, la tasa de crecimiento esperada específicamente para equipos de enfriamiento de precisión es del 10% para el 2020 a nivel global. El caso específico de Tripp Lite, confirma este porcentaje de crecimiento y sus números lo reflejan, ya que se según lo reveló Norman Beltrán, gerente de canal de dicha compañía, la marca crece de un 10 a un 12% tan solo en este portafolio.

A decir de Canseco, la demanda proviene de modo general de centros de pequeños a medianos de no más de 100 metros cuadrados, en lo que coincidió Alberto Llavot, quien aseguró que en nuestro país el aire acondicionado se usa principalmente en centros de datos y está enfocado más a los pequeños y medianos.

Diferencias entre aire acondicionado de precisión y de confort

“Uno de los retos del canal se encuentra en tener el conocimien-



Martín Canseco, Editel

to necesario de las opciones existentes. “Encontramos que muchos presentan falta de conocimiento de las diversas soluciones en el mercado, a veces los integradores van con empresas de refrigeración comercial y al hacer esto se cometen errores de cálculo y de precisión. El costo de los errores es que los equipos queden muy cortos, pero más allá de ello impactó en el gasto energético, ya que los dispositivos trabajan de modo forzado y se paga más por su uso”, explicó Canseco.

Por lo anterior, conocer la diferencia entre ambos tipos de equipos es importante; Llavot explicó: “La principal función de un aire acondicionado de precisión es controlar las condiciones de humedad y temperatura creado para mantener condiciones

ambientales adecuadas, pensados para equipos de tecnología de información, centros de datos, equipamiento electrónico costoso, aplicaciones industriales o para instalaciones en hospitales, por ejemplo, al contrario de los equipos de confort que fueron diseñados para regular la temperatura ambiental para las personas”.

Tecnologías para alcanzar eficiencia

Realizada ya la diferencia entre equipos de confort y aire acondicionado de precisión, se debe conocer la gama en tecnología de enfriamiento, tal como las prácticas y estar al día porque éstas se transforman constantemente.

Según los expertos éstas son algunas de las tecnologías que pueden cambiar el rumbo de la integración y la reducción del consumo energético que al mismo tiempo reduce el gasto de operación y provoca un impacto positivo en los bolsillos. “Hace algunos años se seguía dimensionando los centros de datos pensando en un cuarto blanco donde se movía el volumen de aire, pero así se gastaba mucha energía enfriando cuartos. En la actualidad lo adecuado es que a partir de la carga térmica que generan los servidores, así se dimensionan de acuerdo a la necesidad de los equipos. Una forma relativamente sencilla es conocer el consumo eléctrico que generan los servidores porque es la misma cantidad de calor que se genera hacia el ambiente”, explicó Llavot. Añadió que el enfriamiento perimetral es una práctica muy común de enfriamiento, no obstante tiene desventajas frente a otras tecnologías y es una de las técnicas que más gasta energía.

Una de las tendencias destacadas es su tecnología InRow que intercala los equipos de enfriamiento entre líneas, ya que actualmente los equipos de cómputo generan más calor al ser de mayor capacidad lo que requiere enfriamiento más localizado y enfocado. InRow permite tener densidades térmicas más altas dentro de los gabinetes”, acotó el ejecutivo de Schneider.

Otra tecnología citada por el especialista se refiere a los sistemas de contención de pasillo, los cuales encierran el pasillo donde se inyecta el aire frío con la intención de direccionarlo, con lo que se puede reducir entre un 30 y 40% el costo energético.

La empresa también planea lanzar dos nuevas

tecnologías para lograr el ahorro energético en un 60% con un sistema economizador dedicado para centros de datos medianos y grandes que utiliza las condiciones ambientales externas y el segundo para mejorar los sistemas de contención actuales.

En el caso de Rittal, la propuesta es parecida: “Nos enfocamos a enfriar los equipos del gabinete y no el piso falso, ya que así se desperdicia mucha energía”, acotó Rosalinda Pérez, quien dijo que el desperdicio es debido a que con éste tipo de técnica se enfrían equipos innecesarios por ejemplo, canaletas, cables, etcétera. Además, no garantiza que el aire fresco entré de modo enfocado y no permite diseñar un sistema adecuado. La gerente de la marca, recomendó llevar el aire a los gabinetes gracias a un sistema directo en el pasillo que permite que el aire frío llegue hasta la parte superior de los equipos, “lo que sucede es que el aire en el enfriamiento de pisos falsos no llega a subir porque éste tiende a bajar. Lo que hacemos es poner un gabinete pequeño de 30 cm de ancho que asegura que llega a toda la altura del gabinete”. La ejecutiva explicó que luego del análisis pertinente se pueden ofrecer dos soluciones: “expansión directa con líquido refrigerante de capacidad máxima de 12 kilowatts o bien con agua helada que es el mejor medio de enfriamiento y llega hasta 55 kilowatts en un solo gabinete”.

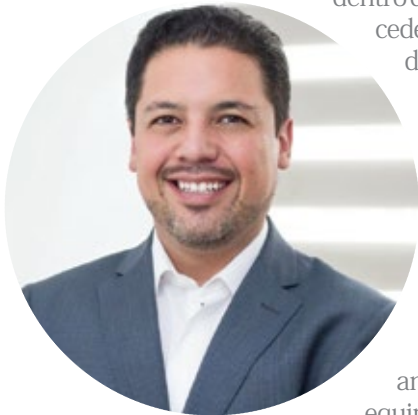
Canseco por su parte mencionó los sistemas que trabajan con ventiladores Easy Fan controlados de modo proporcional al consumo que demanda el cuarto y el equipo en particular.

Ahora bien existen opciones pertinentes para aquellos centros de datos que ya cuentan con un sistema y lo que buscan es enfriar nuevos equipos.

Tripp Lite tiene la oferta de unidades portátiles que van desde los 12 mil btu hasta los 24 mil btu que son sistemas de enfriamiento de pasillos, tal como lo explicó Norman Beltrán, gerente de canales de valor en dicha compañía. “Los equipos de la marca son de contacto directo. Es muy común que los clientes ya cuenten con un sistema de enfriamiento pero lo que pasa con los sitios es que crecen



Rosalinda Pérez, Rittal



Alberto Llavot, Schneider

dentro de la misma habitación y actualmente sucede con más frecuencia debido a la adopción de nube, porque se requiere más poder de cómputo concentrado y se multiplican los servidores. Lo que ocurre es que se produce más calor y todo el sistema de aire acondicionado no se puede cambiar tan fácilmente, la oferta y oportunidad para el canal con nuestra marca es complementar el sistema principal con equipos que se instalan dentro del gabinete, toman la temperatura del ambiente del site y enfría solo directo a los equipos”.

Referente a estos equipos complementarios, Beltrán destacó que representan una inversión pequeña pero con cambios muy significativos, gracias a una técnica que separa el aire frío del caliente y que expulsan el caliente por medio de un ducto superior, lo que permite mayor eficiencia.

Rosalinda Pérez, por su parte también destacó este tipo de equipos en su caso son tipo “mochila” que de igual modo se colocan de modo lateral o superior para ahorrar espacio pero llegan a capacidades de cinco mil watts.

Aunado a ello, al igual que Schneider, Tripp Lite también se alista para presentar nuevos modelos de mayor capacidad, así como modificaciones en los sistemas de enfriamiento de pasillo el cual incluirá: “Un compresor de corriente directa que opera a velocidad variable y de modo automático para reducir el consumo eléctrico debido a que ahorra energía en el momento del arranque. Esto es una innovación y tecnología propia de nuestra marca”, afirmó.

“SI UN CANAL BUSCA ENTRAR A LA INTEGRACIÓN DE ESTOS EQUIPOS REQUIERE PREPARARSE, ESTUDIAR SOBRE CENTROS DE DATOS CONOCER CÓMO OPERAN LOS DIFERENTES TIPOS DE INSTALACIONES Y CONOCER LAS SOLUCIONES DE ENFRIAMIENTO, ASÍ COMO SABER CUÁNDO SE APLICA CADA UNO DE ELLOS. LO ANTERIOR SIGNIFICA UNA INVERSIÓN EN TIEMPO QUE DEBE HACER EL SOCIO DE NEGOCIO”: SCHNEIDER.



Norman Beltrán, Tripp Lite

Elementos a considerar en los proyectos

Los centros de datos deben de cumplir con estándares para alcanzar niveles de disponibilidad satisfactoria y servicio continuo. A decir de los especialistas, algunos de los elementos que deben de considerar los integradores al momento de planificar los proyectos y sistemas de enfriamiento son aquellos que influyen en

el dimensionamiento correcto de cada caso en particular, “Debemos de recordar que son soluciones difíciles de dimensionar, por lo que se requiere que los integradores estén capacitados y atiendan a las particularidades básicas de cada proyecto”, comentó Llavot. Algunos elementos mencionados para ser tomados en cuenta son:

--Considerar la zona geográfica. Se debe de tomar en cuenta la temperatura de las regiones y las características de sus estacionalidades, con ello se puede calcular el promedio de temperatura que afectará en el desempeño de los centros de datos durante el año. Además es importante tomar en cuenta la humedad, ya que ésta también afecta las instalaciones, recomendó Canseco.

--Calcular la carga técnica de los equipos en kilowatts, a decir del director de Editel, “éstos son más exactos que las toneladas y los integradores se pueden apoyar en los calculadores que los fabricantes ofrecen en cada solución”.

--“Luego de analizar la carga térmica que se necesita abatir también se requiere analizar el lay out, así se define el requerimiento del enfriamiento real”, agregó Rosalinda Pérez, gerente comercial TI en Rittal.

--Verificar los planes de crecimiento para considerar el enfriamiento de los equipos que se agregarán posteriormente. Rosalinda Pérez.

--Evaluar qué otras cargas generan calor además de los servidores, puntualizó Llavot.

--Estimar cómo se distribuye el aire a lo largo del rack.

Otras recomendaciones:

--“Apegarse a las normas y estándares a nivel mundial, por ejemplo: Ashrae en su capítulo 9.9 contiene una tabla psicométrica que puede ser consultada”, Canseco.

--“Garantizar que el aire llegue al frente y que el calor regrese al aire. A veces no se hace así por eso hay zonas muy frías y zonas muy calientes. Pero desde el principio hay que hacer un buen diseño, para que funcione”, añadió el directivo de Editel.

--Considerar en todo momento que la planeación sea integral. “Si se tienen varias unidades se debe de asegurar que no operan de modo independiente, teniendo así una visión completa de todo el cuarto”, dijo el directivo.

--Acercarse a proveedores certificados que los ayuden a concretar sus proyectos y su propia capacitación.



“LO MÁS IMPORTANTE ES ASEGURAR EL ÉXITO, HAY MUCHA TECNOLOGÍA PERO SI EL CANAL NO ESTÁ CAPACITADO LA INSTALACIÓN NO VA A FUNCIONAR”: RITTAL

Una cuestión que deberá de respetar el integrador es trabajar con marcas de calidad y larga vida, ya que al hacerlo destacarán su demanda, generando relaciones de negocios duraderas.

“El reto de los socios es mostrarle a los clientes que ya cuentan con un sistema de enfriamiento viejo el costo que representa para ellos y que las inversiones que se realicen tienen sentido al momento de ver el impacto reflejado en sus cuentas”, finalizó Llavot.

Referente a al año 2017, que plantea un escenario de retos Norman Beltrán concluyó: “Tenemos confianza que saldremos adelante. Siempre hay factores diferentes, pero en la medida en que la marca y sus canales diversifiquen la oferta habrá oportunidades y estamos seguros que los canales que cambien su perfil a un modelo más consultivo, de planeación y asesoría harán buenos negocios”, lo cierto es que para lograr este cambio se dé de modo satisfactorio los canales deberán invertir en su formación y en la adquisición de personal calificado.

Proteger al 100% la información, a pesar del paso del tiempo y la evolución de la tecnología es hoy una realidad en México.



Agradece al Conacyt por el invaluable apoyo para la creación de:

Seguribox

- Solución 100% segura para resguardo y blindaje de documentos electrónicos
- Primer y único dispositivo en México que cumple con los estándares internacionales de conservación a largo plazo
- Capaz de digitalizar documentos incorporando Firma Electrónica Avanzada
- Conserva la información inalterable a través del tiempo y la protege gracias a sus constantes refrendos electrónicos
- Permite consultar la información en cualquier momento y desde cualquier dispositivo
- Ofrece un nivel superior de seguridad, certeza técnica y jurídica para hacer realidad la Sociedad Digital.

Seguridata, empresa pionera en el desarrollo de plataformas basadas en firma electrónica avanzada, comercializará esta innovadora solución.



Seguribox es un Proyecto apoyado por el Programa de Estímulos a la Investigación, de Desarrollo o de Innovación Tecnológica del CONACYT.

UPS PARA PYME 2017

Rogelio Herrera

APC SMT750

Características: Pantalla LCD, modo de funcionamiento y eficiencia, tensión y frecuencia de entrada/salida; capacidad de batería, tiempo de ejecución y contador de energía y más; prueba y diagnóstico con calibración de batería; orientado a servidores, almacenamiento, punto de venta y dispositivos de red, protección de línea interactiva.

Garantía: Tres años.



APC SRT5KXLT

Características: Capacidad de 5 a 10Kva, amigable con el ambiente, cumple con Energy Star, pantalla gráfica LCD retroiluminada; interfaz intuitiva que ofrece información precisa, gestión inteligente de batería, carga compensada por temperatura, medidor de energía incorporado, factor de potencia monofásico, doble conversión, sistema en línea.

Garantía: Tres años.

CDP R-ECO8.8NET

Características: Sistema de baterías de litio, capacidad de 8800mAh, orientado a módems, teléfonos inteligentes, videojuegos, tabletas y electrónica de consumo; protección contra sobrecargas, descargas o cortos circuitos, voltaje de entrada 100-240Vcc 2.1 A max, salida 5/7.5/9/12Vcc 2.1 A max, puerto USB 5Vcc 1A max. LEDs indicadores, peso 530grs.

Garantía: Dos años.



CDP UPS Online UPO11

Características: Sistema de doble conversión, con capacidad de 1 a 3Kva, orientado a tareas críticas, aplicaciones corporativas como equipo médico, laboratorio y telecomunicaciones, regulación de frecuencia de salida con onda senoidal, tiempo de transferencia cero; arranque en frío, rápida recuperación en sobre carga, conversión de frecuencia.

Garantía: Dos años.

Para mayor información de los productos:
contactame@esemanal.mx

CompletST1000

Características: Capacidad de 1Kva/800W, 1 Fase con tierra física; supresor de picos, regulador de voltaje, batería de respaldo, onda senoidal, sistema online de doble conversión y alta frecuencia; orientado a centro de datos, servidores, telecomunicaciones, equipo médico y laboratorio, monitoreo remoto con SNMP opcional, LCD display.

Garantía: Dos años.



CompletSR3000

Características: Capacidad de 3Kva/2400W, onda senoidal, sistema online de doble conversión, alta frecuencia; para sistemas de seguridad, equipo médico, laboratorio, servidores, telecomunicaciones y centros de datos. Continuidad operativa, monitoreo remoto opcional mediante SNMP, 1 Fase con tierra física, LCD Display con indicadores, alarma sonora.

Garantía: Dos años.



Datashield KS625PRO

Características: Capacidad de 625VA/375W, seis contactos (4 con respaldo, 2 con supresor de picos y ruido); indicador LED, tecnología offline, tiempo de respaldo de 30 a 35 minutos, protección fax/modem; tiempo de transferencia de 2 a 6 milisegundos, protección de línea telefónica, puerto USB de comunicación bidireccional, software de monitoreo.

Garantía: Dos años.



Datashield UT-3000

Características: UPS de uso profesional con regulador de voltaje integrado; orientado a servidores y equipo de comunicación, capacidad de 3000VA/2700W, seis contactos (todos respaldados y con supresor de picos), pantalla LCD, tecnología online, crece con banco de batería externo, protección de fax/modem, formato torre o rack, pantalla LCD, alarma sonora.

Garantía: Un año.



Forza RT-601

Características: Topología de línea interactiva, 8 tomacorrientes NEMA 5-15, 4 con regulación de tensión y respaldo de batería, 4 con supresión de sobretensión; pantalla de LCD de monitoreo, capacidad de 600VA; batería desmontable de fácil reemplazo, dos puertos USB frontales de 2,1 amps con protección de carga, 20 minutos de tiempo autonomía.

Garantía: Tres años.



Para mayor información de los productos:
contactame@esemanal.mx



Forza EOS 1000OL2P

Características: Diseño compacto, sistema de doble conversión, controlado por microprocesador, factor de corrección de potencia, modo de convertidor disponible, amigable con el medio ambiente, compatible con generadores, tarjeta inteligente SNMP para puerto USB, visualizador del comportamiento del equipo, onda sinusoidal pura, capacidad de 1000VA.

Garantía: Tres años.

Koblenz 60019OL2P

Características: Sistema de doble conversión, capacidad de 600VA/6000W, diseño de rack o torre, 50/60Hz modo de convertidor de frecuencia, modo ECO para ahorro en consumo de energía, conectividad USB/SNMP/RS-232; orientado a servidores, centros de datos, grupos de trabajo y equipos electro médicos.



Koblenz 100019OL2P

Características: Sistema de doble conversión, capacidad de 1000VA/10000W, opciones de diseño en rack o torre, 50/60Hz en modo convertidor de frecuencia, función ECO para optimizar consumo de energía, comunicaciones SNMP/USB/RS-232; orientado para servidores, centros de datos, grupos de trabajo y equipos médicos



Minuteman PRO 1000RT

Características: Sistema de alimentación ininterrumpida con panel LCD para monitoreo de comportamiento, 700W de potencia de salida, regulación de voltaje automático; configuración versátil, orientada a pequeñas y medianas aplicaciones de carga, formatos en rack (2U) y torre o montaje en pared, compatible con SNMP; enfocado en servidores, redes, sistemas de comunicación IP y seguridad.

Garantía: Tres años.



Minuteman E3000RT2U

Características: Diseño para montaje en rack o pared y torre, potencia de salida de 2560W, orientado para entornos electrónicos críticos y sensibles a la energía, pantalla LCD para el monitoreo del funcionamiento del SAI, regulación de voltaje; protección contra sobretensiones y picos eléctricos; ideal para estaciones de trabajo, redes, servidores o sistemas de seguridad.

Garantía: Tres años.



Onguard SSG 1.5K-1T

Características: Para aplicaciones industriales: refinerías, petroquímicas, sistemas SCADA y de seguridad; sistema en línea de doble conversión regenerativo; capacidad de 1.5Kva; baterías selladas, recargables e intercambiables, vida útil de 10 años (a 25°C), componentes plásticos robustos para asegurar una operación confiable en ambientes inestables.

Garantía: Dos años.



Onguard FN3K-2TXI

Características: Desempeño de 3Kva/2.1Kw, sistema en línea doble conversión, operación en paralelo, diseño compacto y ligero, ideal para aplicaciones monofásicas, oficinas pequeñas y medianas; modo ahorrador de energía. Panel LCD y alarma audible, tecnología DSP (Procesamiento Digital de Señales), comunicación RS232, USB, SNMP/HTTP y remoto.

Garantía: Dos años.

Tripp Lite SMART1500LCD

Características: Sistema interactivo, regulación de voltaje, supresión de sobretensiones y soporte de batería, orientado a equipos de cómputo y componentes individuales de VCR/DVR. Formato dinámico de torre, anaquel y de rack, ocho tomacorrientes 5-15R. Pantalla LCD con interruptor atenuador, alarma audible, puerto USB y serial DB9, software de gestión.

Garantía: Tres años.



Tripp Lite SMART2200RML2U

Características: Sistema interactivo con interfaz LCD, protección de grado de red para servidores, redes y telecomunicaciones, supresión de sobretensiones de CA y ruido; diseño en chasis de montaje en rack; regulación automática de voltaje (AVR) interactiva; puertos USB, RS-232 y ranura para tarjeta de administración de red.

Garantía: Dos años.



Para mayor información de los productos:
contactame@esemanal.mx



EL SÓLIDO CAMINO HACIA EL BIG DATA EN LOS NEGOCIOS

Victor Chávez

LA INFORMACIÓN HA IDO EN AUMENTO CONFORME LA TECNOLOGÍA, RELACIONADA A LA CONECTIVIDAD, ES ADOPTADA. LOS NEGOCIOS CRECEN ALREDEDOR DE ELLO Y LOS ASOCIADOS ENCUENTRAN MÁS OPCIONES PARA INTEGRARSE A ESTE MUNDO.

Tendencias como el Internet de las Cosas (IoT) o el Internet de Todo (IoE), han contribuido cada vez más a la necesidad de administrar y utilizar de mejor manera los datos que se generan, ya no sólo en dispositivos inteligentes o bases de datos tradicionales, sino en aparatos, dispositivos y artículos que integran múltiples sensores, mismos que generan una enorme cantidad de información. IoT hace posible examinar los patrones concretos que permiten conseguir resultados específicos del negocio, y esto tiene que ser hecho en tiempo real, lo que abre un panorama muy amplio de posibilidades de negocio para toda la cadena de TI en México.

Según IBM, las organizaciones se han tenido que enfrentar a nuevos desafíos que les permitan analizar, descubrir y entender, más allá de lo que sus

herramientas tradicionales reportan sobre su información, al mismo tiempo que, durante los últimos años, el gran crecimiento de las aplicaciones disponibles en internet (geo-referenciamiento, redes sociales, etcétera), han sido parte importante en las decisiones de negocio de las empresas.

Cabe recordar, que el concepto de Big Data aplica para toda aquella información que no puede ser procesada o analizada utilizando procesos o herramientas tradicionales. Aunque esta tecnología no se refiere a alguna cantidad en específico, ya que es usualmente utilizado cuando se habla en términos de Petabytes y Exabytes de datos.

Actualidad

Para Alejandro Lomelin, director de Data Center Hewlett Packard Enterprise en México, algunos clientes están migrando a nuevas tecnologías en sus sistemas de ges-

tión empresarial y esto ha llevado a utilizar la información para cruzarla con los llamados datos no estructurados, los cuales se refieren a la información que generamos todos en redes sociales y a través de diferentes formatos. “Es una de las aristas en la transformación digital, camino en el que están ya muchas empresas y que el mercado está demandando”, dijo.

A decir de Zuney Rojas, Regional Territory Manager Dell EMC/Isilon & ECS platforms, es un mercado en constante crecimiento. La inteligencia artificial, el aprendizaje de las máquinas, la adopción de la



Zuney Rojas/Dell EMC

nube, la demanda de científicos de datos y la creciente importancia del IoT, marcarán las tendencias del Big Data en 2017 y para ellos, como compañía de tecnología, la consideran ampliamente como un área con grandes oportunidades.

Para IBM, Big Data es uno de los mercados más relevantes en su modelo de negocio, ya sea por ser de alto crecimiento y porque representa la plataforma sobre la cual se basa toda la estrategia de analítica avanzada y negocios cognitivos.

Las organizaciones que hoy se encuentran en un proceso de transformación digital, se han dado cuenta que el paso inmediato a esto es cómo monetizar el gran caudal de información que generan las transacciones, así como la interacción con clientes, proveedores, empleados, entidades regulatorias y redes sociales, entre otros, por lo que contar con una estrategia adecuada de Big Data, se vuelve imperativo.

“Identificamos estas necesidades hace varios años y hemos redireccionado la estrategia, convirtiéndonos en una compañía de soluciones cognitivas y plataformas cloud, que requiere de un uso eficiente y a gran escala de Big Data y analítica avanzada”, mencionó Cuauhtémoc Vallejo, ejecutivo de analytics IBM de México. Subrayó que la evolución hacia negocios digitales ya permea en prácticamente todas las industrias.

Continuamente somos testigos de la evolución del mercado conforme vemos sus fusiones, el nacimiento de nuevos segmentos, y cómo el nicho competitivo de industrias enteras se vuelca al mundo digital.

“No obstante, la digitalización por sí sola no es suficiente para tener una ventaja competitiva sustentable. Vemos la utilización de la inteligencia digital, alimentada por la monetización de los datos e información, como una forma para navegar en estos tiempos de cambio. Hoy en día, las organizaciones sacan cada vez más provecho de sus datos y aplican el uso de la analítica para crear modelos y procesos de negocio más ágiles para mantenerse al frente de la competencia”, abundó el entrevistado.

Por su parte, Isaac Hernández, arquitecto de soluciones América Latina en Hitachi Data Systems, resaltó que Latinoamérica suele ir un paso atrás, en ámbitos de tecnología, frente a otros mercados. En Big Data, desde su perspectiva, desde el 2015 y durante 2016, muchas organizaciones estaban en una fase exploratoria, pero son de nicho las que están explotando soluciones más complejas



Cuauhtémoc Vallejo/IBM

alrededor del tema y en general, todavía están determinando qué hacer con las diferentes fuentes de datos que pueden tener, cuáles son valiosos y cuáles no. El mayor reto es descifrar esas aristas, en qué información la quieren convertir y qué conocimiento quieren sacar de ellas.

“En términos de tecnología, siguen explorando las que soporten en infraestructura y software a las iniciativas de Big Data, los centros de datos que soportan ello, el desafío es proveer estructura y soluciones que impliquen una nueva iniciativa de negocio, y que para muchas organizaciones no están claros los beneficios económicos que esto puede representar. Por ello suele ser complicado justificar la nueva infraestructura dedicada a Big Data, lo cual se requiere, a diferencia de la tradicional que suele usarse para otras propuestas tecnológicas”, explicó Hernández.



Isaac Hernández/HDS



En México

Para David Lira, business development manager Qnap México y Centro América, es claro que la necesidad de guardar información sigue creciendo cada día, pues los usuarios reclaman más espacio. Para la firma, el panorama es muy alentador, posicionándose como la opción en almacenamiento con soluciones para diferentes verticales. “Hay muchos nichos donde se requiere Big Data, en verticales como broadcast, sistemas de seguridad, gamers y audio profesional”, dijo.



David Lira/QNAP

Según IBM, se trata de un segmento en franco crecimiento en el país, sobre todo en industrias como: banca, seguros, retail y telecomunicaciones. Un poco menos extendido pero ya evaluando soluciones de gran escala, están las dependencias de gobierno. “En México ha ido madurando. Este año, los analistas hablan de la transición de la industria, incluyendo el paso de la analítica pura a escenarios más aplicados, especialmente con respecto al IoT, la inteligencia artificial y los casos de uso del aprendizaje automático. 2016 ha sido un gran año para la analítica de datos de autoservicio y esta tendencia continuará expandiéndose en el nuevo año”, argumentó Rojas. A decir de Lomelin, la marca ha notado una tendencia de uso en la industria de manufactura, quienes están incorporando sistemas de Big Data para llevar su negocio más allá de la operación, mejorar sus productos y entender las necesidades del mercado. “Esto incluye su uso combinado con el Internet de las Cosas, por ejemplo, para la obtención de datos en tiempo real que puedan ser almacenados y procesados a través de modelos matemáticos que forman parte de un sistema de esta tecnología. También lo están adoptando los gobiernos para mejorar sus servicios a la población y manejar grandes volúmenes de datos. Tendencia que también se ve en el transporte y empresas de servicios”, compartió.

Aplicaciones

En cuanto a las soluciones, existen diferentes propuestas por parte de fabricantes y desarrolladores, para Vallejo, los más representativos tienen que ver con gestión de información relevante para el negocio, pero que no requiere de un manejo intensivo interactivo o un tiempo de respuesta de sub-segundos. Otras aplicaciones tienen como objetivo explotar información no estructurada, como la proveniente de documentos, aplicaciones de call centers y redes sociales, para mejorar la experiencia de los clientes. Otro punto importante a resaltar, es que estamos viendo una convivencia entre software de código abierto (Hadoop, por ejemplo) y especializado como IBM SPSS y herramientas de visualización y Business Intelligence (BI).

Por parte de Hitachi, hay una convergencia de tecnología, sobre todo en infraestructura. Los sectores que van más avanzados en la adopción, tienen armadas arquitecturas con análisis, reportes, revisión de información, bases de datos en memoria, infraestructura y almacenamiento especializado, que responde a sus escalas de datos. Las nuevas tendencias de consolidación, de “comoditizar” la infraestructura están ayudando bastante a la adopción de tendencias como el Big Data, porque les permite probar e ir creciendo. “La ciberseguridad será el caso de uso de datos más destacado. La dirección también apunta al aprendizaje de las máquinas, resaltando que las primeras empresas que adopten en 2017 la inteligencia artificial y el aprendizaje automático en la analítica, obtendrán una ventaja enorme en la digitalización del negocio”, resaltó la representante de Dell EMC.

Canal

Para Lira, cada vertical genera sus propios canales o integradores, los cuales son ingenieros expertos en el tema, donde lo ideal es sumarse a esa experiencia, entendiendo sus necesidades y

adaptando las soluciones a éstos y otros nichos de mercado.

Por su parte, Vallejo cree que los perfiles que están resaltando en la materia, giran en torno a asociados experimentados en BI, Data Warehousing, así como en algunos startups o empresas de nicho especializadas en alguna industria a nivel local y mundial. Lo ideal es que cuenten con un conocimiento amplio de gestión de información, software de código abierto, estadística, modelos matemáticos, computación en la nube, entre otros. Pero no menos importante, conocimiento de industria. Hoy día es casi imposible tener éxito en este mercado, si no se entiende el negocio de los clientes finales.

“Big Data demanda alta especialización y continua actualización, así que además de continuar estudiando y desarrollando conocimiento en las soluciones de IBM Analytics, los socios deben conocer muy bien los problemas y tendencias de cada industria donde quieran especializarse. También deben incorporar conocimiento de bases de datos NOSQL, Python, R y dominar la computación en la nube, pues junto con el software de código abierto, es lo que potenciará el crecimiento de este mercado”, compartió el vocero de IBM. En el caso de Dell EMC, es coincidente en que se pueden generar mejores oportunidades mediante esa capacitación continua por parte de los aliados de negocio para que puedan distinguir las posibilidades y cuáles son las mejores opciones de soluciones para ofrecer a los usuarios una propuesta de valor en tema de analíticos.

Incluso, y como lo señaló Hernández, es tan representativa esta tecnología dentro de las compañías, que ya existe el puesto laboral de científico de datos, el cual debe tener conocimiento de tecnología, pero que en realidad su labor es más de saber cómo encontrar más valor en la información que se genera por lo múltiples medios, personaje que debería ser el foco para los integradores de Big Data, con personal dentro de esos canales que se especialice en este perfil para que el lenguaje sea el mismo en la venta, al desarrollarlo se podrán abrir más oportunidades.

Desafíos


“Tenemos retos de ambos lados de la ecuación: por un lado las empresas, quienes deben definir una estrategia clara de Big Data, siempre con el objetivo de monetizar su información; así como estar conscientes que se requiere una inversión

en talento y casos de uso que apunten a un retorno de lo invertido. Por el lado de la oferta, reitero que cobra importancia el conocimiento de industria, software de código abierto, computación de nube y una continua actualización en las soluciones de los fabricantes como IBM”, dijo Vallejo.

En su comentario final, Hernández comentó que en el mercado mexicano se buscan las referencias de lo que están haciendo otras compañías en otros países y ver si aplican para este mercado, a diferencia de sectores que ya van avanzados como el financiero, el de consumo y distribución, porque en ellos, muchos de los servicios dependen del comportamiento humano y se requiere analizar tendencias de compra, preferencias de los clientes, tendencias de movimientos específicos y generales, datos zonales, etcétera.

“Tener ese nivel de detalle derivado de los comportamientos es muy relevante para la velocidad en la que se desenvuelven ciertos sectores, pero dónde esos factores no son primordiales a analizar, y entre otras razones quizás porque no están dinámico su devenir, es donde está la brecha de desconocimiento, la duda de para qué les va a servir el Big Data. Sin embargo, éste se va a estabilizar como una evolución natural y comienzan a resaltar a los socios que verdaderamente aportan un valor a las empresas. Recordar que este concepto nació hace años y hoy, hay tecnologías como el IoT que incluyen al Big Data, razón por la que se necesitan micro-especializaciones para cada respuesta”, aseguró.

Por su parte, Rojas señaló que la calidad de los datos y la preparación de los mismos son dos funciones separadas y distintas, pero en 2017 convergerán y las organizaciones entenderán mejor cómo implementar las capacidades de ambos para obtener los mejores resultados analíticos, sobre todo porque México es el mercado donde habrá un gran foco al respecto, y la meta es entender las necesidades inmediatas de las organizaciones para que con temas de analíticos se apoye a incrementar sus negocios.

“Centraría el tema en las legislaciones de protección de datos y en generar cultura de análisis de información, con científicos de datos que se formen en las universidades, especialmente para casar los conocimientos técnicos con las decisiones de negocio. Falta mucha cultura y aprecio hacia este perfil y su verdadero valor”, concluyó el representante de HPE. 

EL MAYOREO LOCAL DESARROLLA ESTRATEGIAS DE BIG DATA

Rogelio Herrera

- SE TRATA DE UN SEGMENTO EN VÍAS DE MADURACIÓN EN NUESTRO PAÍS
- OFRECE ALTA RENTABILIDAD EN COMPARACIÓN CON OTRAS TECNOLOGÍAS
- SE REQUIERE ALTA ESPECIALIZACIÓN Y ENFOQUE DE CONSULTORÍA

En nuestro país aún falta un mayor conocimiento sobre los beneficios y componentes de las plataformas de Big Data, sin embargo, es un tema que va cobrando mayor relevancia a nivel empresarial. De acuerdo con los directivos de algunos mayoristas, se trata de un proceso de mediano plazo, por ello integran unidades de negocio especializadas en el tema.

Rogelio Llano, director general de MR Solutions, compartió: “Por un lado está la gestión de amplios bancos de datos y por otro lado las estrategias de la empresa para obtener información relevante que les permitirá estructurar planes de desarrollo y ser más productivas; incluso es posible definir el lanzamiento de nuevos productos o servicios”.

Uno de los principales retos de toda la cadena de valor es dar a conocer el concepto y cómo se puede adecuar a los procesos productivos de cada empresa. De hecho, una de las ideas erróneas más comunes tiene que ver con que este tipo de plataformas se limitan a infraestructuras de almacenamiento y respaldo para grandes volúmenes de información.



Rogelio Llano. MR Solutions

Pablo Rodríguez, director de unidades especializadas de negocio en Avnet en Latinoamérica y Caribe, mencionó: “La adopción de este tipo de plataformas y tecnologías similares está en plena adopción en diferentes verticales en México. La oportunidad de negocio se proyecta en más de 60 billones de dólares para los siguientes años”.

Es decir, una cosa es tener la capacidad de almacenar toda la información que se genera en una empresa

y otra contar con las plataformas de análisis pertinentes. En este sentido, destaca la oferta de desarrolladores como Cisco, EMC, IBM y Microsoft, entre algunas otras; adicionalmente existen aplicaciones especializadas como Hadoop o Tableau.

Nelson Ayala, gerente de HPE Software Big Data en Team, declaró: “Durante el cierre de año registramos una mayor demanda de este tipo de soluciones, esto refleja la respuesta del mercado a nuestra estrategia de posicionamiento. En economías maduras ya es muy común que se empleen herramientas de analítica para definir mejores estrategias”.

Así una buena manera de empezar con un proyecto de este tipo es implementar una infraestructura robusta de almacenamiento, que incluya plataformas de respaldo y recuperación. Posteriormente es necesario conocer las necesidades puntuales de la empresa para implementar el software que responda a cada uno de estos requerimientos.

Ricardo Rodríguez, gerente de ventas IBM en CompuSoluciones, acotó: “Big Data es una de las principales tendencias donde se abren nuevos enfoques para una mejor toma de decisiones en tiempo real. Nuestro objetivo es llegar a diversas industrias con ofertas adecuadas a sus necesidades, ya sean de finanzas, gobierno o telecomunicaciones”.

Dando forma al nuevo mundo

-El Internet de las Cosas impulsa la adopción y renovación de proyectos de Big Data, ya que permite obtener mayor información

-Con IoT es posible examinar patrones más específicos que ofrecen resultados más puntuales incluso en tiempo real

-Al conjuntarse IoT con Big Data, las empresas obtienen mayor rentabilidad de sus inversiones en menos tiempo

-La tecnología de contenedores es el nuevo disruptor en Big Data y es un factor clave para ambientes de tecnología híbrida

-Otra tendencia relevante es la creciente adopción de la virtualización de funciones de red (NFV) para cloud híbrido

*Con información de Dimension Data, diciembre 2016

El valor agregado tangible

Otro tema a tomar en cuenta dentro de una iniciativa de Big Data es la relevancia que han cobrado las redes sociales en los últimos años, la cuales influyen en el nivel de posicionamiento de cualquier producto o servicio. Por ello aquellas empresas que sean capaces de asimilar dicha información podrán responder mejor a las necesidades del mercado.

“Así todas las fuentes de información se convierten en retroalimentación valiosa para las empresas, incluso se puede emplear como un generador directo de ingresos. Por ello buscamos aprovechar nuestra experiencia de más de 17 años en el mercado de almacenamiento y respaldo, donde agregamos valor con aplicaciones de analítica”, mencionó Llano.

En general, el principal beneficio de estas plataformas es transformar la información que se genera dentro de la misma empresa en ventajas competitivas que le permitan ser más productiva. Actualmente la inteligencia de negocio se ha vuelto un recurso fundamental en el desarrollo de cualquier compañía, esto es una oportunidad para el canal.

Otro elemento en la estrategia de los mayoristas es consolidar un ecosistema de integradores especializados, que les permitan agregar valor a la tecnología, además de ofrecer una mayor cobertura a nivel nacional; también buscan fomentar el trabajo en equipo donde se capitalicen las habilidades de cada socio para entregar mejores soluciones.

“Basados en las tendencias del mercado creamos unidades especializadas en analíticos, cloud, seguridad, cómputo cognitivo e Internet de las cosas. La idea es contar con una base de especialistas que ofrezcan capacitación y desarrollo al canal alrededor de estas tecnologías, a esto se agrega soporte de pre-venta y generación de demanda”, indicó el directivo de Avnet. Dicha colaboración, permite, que las empresas adquieran plataformas más eficientes a través de canales que entienden sus necesidades puntuales e incluso exceden sus expectativas. Dichos modelos comerciales requieren de habilidades de consultoría, además de entregar plataformas a la medida, esto es posible al trabajo en conjunto con los mayoristas.

“Uno de los diferenciadores de IBM es que mantiene alianzas con otros proveedores para consolidar su oferta, por su parte el canal debe enfocarse en capacitación y alinear estrategias con proveedores y mayoristas para consolidar su relación comercial. Otra de las propuestas relevantes de la marcas es el cómputo cognitivo”, destacó Rodríguez.

También es importante participar en los seminarios de capacitación, talleres de práctica y ciclos de certificación que ofrecen tanto proveedores como mayoristas de valor agregado. Tener participación en los diferentes foros comerciales acerca del tema, permite al canal conocer las condiciones del mercado, así como las oportunidades de negocio que ofrece.

Al respecto, Ayala, complementó: “Realizamos pláticas comerciales donde abordamos las principales tendencias tecnológicas



Ricardo Rodríguez, CompuSoluciones

cas, entre ellas Big Data, consideramos que estas definirán el comportamiento del mercado durante los siguientes años. De este modo buscamos actualizar al canal y darles a conocer las nuevas áreas de negocio para capitalizarlas en conjunto”.

Los principales usos que se da a la información obtenida del Big Data son: para realizar iniciativas para mejorar la experiencia del consumidor, seguridad y análisis de riesgo e incluso mercadotecnia. Así el objetivo del mayorista es dar forma a los nuevos modelos de negocio que ayude a los canales para ser más competitivos.

Frente a un nuevo panorama

Estamos en un proceso de transformación digital impulsado por tendencias como internet de las cosas (IoT), cómputo en la nube, big data, movilidad y virtualización. Esto tendrá repercusión en todas las actividades cotidianas, incluyendo ambientes empresariales, sin duda es una industria en vías de maduración que ofrece áreas de crecimiento.

En relación con las áreas de oportunidad, Rodríguez acotó: “Son muy variadas y abarcan desde monitoreo hasta análisis de información de múltiples fuentes, ya sean servicios públicos como agua o electricidad e incluso centros de datos o en cultivos con ambientes de internet de las cosas. Para apoyar al canal realizamos pruebas de concepto”.

Actualmente, el Big Data es una de las prioridades de los directivos de nuestro país, por ello es pertinente que los integradores den a conocer sus ofertas, además de resolver sus dudas sobre dicho concepto. Es en este aspecto donde los integradores deben desarrollar una oferta basada en elementos como la especialización, consultoría y valor agregado.

Otro reto que debe enfrentar la cadena de valor, es el contexto socio económico de la región durante los siguientes años, donde los procesos electorales y nuevas administraciones tendrán repercusión sobre las condiciones del mercado, adicionalmente el tipo de cambio tiene un impacto en la demanda, así lo mejor es consolidar la base instalada.

En este sentido, el director de MR Solutions, puntualizó: “Sin duda es preocupante la situación de los migrantes nacionales en Estados Unidos, sin embargo, por otro lado si la nueva administración lleva a cabo políticas económicas exitosas, estas tendrán un impacto positivos en el mercado local ya que se trata de nuestro principal socio comercial”.

Así en un mercado donde las empresas buscan soluciones a temas puntuales antes que plataformas tecnológicas, esto demanda integradores capaces de entender la operación de cada una, así como las problemáticas con ello deben elegir las soluciones más pertinentes. De hecho el proceso de transformación digital demanda competitividad basada en Big Data. Ante este nuevo ambiente de negocios, el canal debe definir sus áreas de especialización y a partir de esto desarrollar servicios diferenciados; en primera instancia debe identificar a qué vertical busca llegar, así como

evaluar las capacidades y tareas ejecutar para desarrollar una solución integral, a nivel comercial debe mostrar pruebas de concepto.

Como centro de la transformación

En 2017 la inversión digital se enfocará 28% en Big Data, 20% en redes sociales, 20% en movilidad y 19% cloud

Estas plataformas darán forma a nuevas iniciativas que buscan mejorar la experiencia de los consumidores

Al integrarse con movilidad, el big data ofrecerá atención proactiva personalizada que permitirá a las empresas ser más eficiente

Actualmente los consumidores buscan seguimiento puntual a lo largo del ciclo de venta, además de ofertas y recomendaciones

*Coninformación de Aspect, diciembre 2016

“Otra de las áreas con potencial es sector público principalmente en iniciativas de seguridad, a esto se agrega la vertical de telecomunicaciones. En general, el canal debe entender la operación de cada usuario para encontrar las áreas a mejorar; por nuestra parte ofrecemos seguimiento y alta especialización en el tema”, argumentó, Ayala.

En resumen, el canal debe entender que la prioridad es la operación de negocio de cada empresa antes que la tecnología, por ello debe adoptar una postura de facilitador que impulse la competitividad de los usuarios; en estos momentos de complicaciones económicas es fundamental consolidar relaciones comerciales con la base instalada.

El directivo de CompuSoluciones, finalizó: “Dentro del segmento de comercio al detalle, el Big Data permite mejorar las experiencias de compra de los consumidores. Esto ofrece una mayor rentabilidad para el canal que puede dar seguimiento a nuevos modelos de negocio que ofrecen crecimiento sostenido y la oportunidad de llegar a otras verticales”.

Así se abren oportunidades en proyectos de actualización o renovación con ofertas que agreguen valor a la operación de los clientes, incluso se pueden capitalizar estrategias de venta cruzada acercando nuevas plataformas que complementen dicha infraestructura. Esto también demanda una constante capacitación que asegure su nivel de especialización. [↙](#)



30 ENERO

Especial

Capacitación y Certificación

del canal

Edición
1216

INGRAM[®] MICRO

Dile Hola a

IM Online

mx.ingrammicro.com



¿Aún no sabes cómo comenzar a utilizarlo?
¡Nosotros te ayudamos!

Webinar

Te enseñamos cómo comenzar a disfrutar de una nueva experiencia de compra.

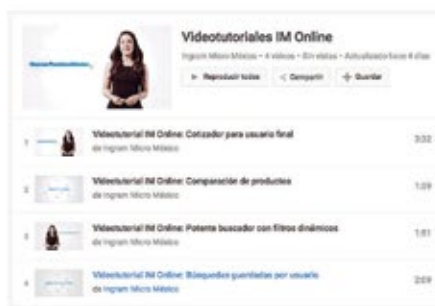


Ver más:



Videotutoriales

Descubre las nuevas funcionalidades de IM Online a través de nuestros videotutoriales:



Ver más:



Contáctanos: comercioelectronico@ingrammicro.com



/IngramMicroMx



@IngramMicroMx



/IngramMicroMx



INGRAM[®] MICRO