

28 de mayo de 2018 · Año 27 | No. 1281

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

Soluciones para PYME



REPORTAJE

-EL GRAN
NEGOCIO
EN PERIFÉRICOS

GUÍAS

-PLOTTERS
-SMARTPHONES



La información
de tu empresa
es valiosa para
alguien más.

4,200 millones de personas
han sufrido de robo de identidad por no
tener protección cibernética.



SAMSUNG Knox

plataforma de alta seguridad empresarial
que te protege de cualquier ciberataque.



Galaxy S9 | S9+

Protegidos con la plataforma Samsung Knox

www.samsungknox.com


Capas de
Seguridad


MULTI-LAYERED
SECURITY


SE FOR ANDROID


TRUSTZONE


SECURE BOOT &
TRUSTED BOOT


HARDWARE ROOT
OF TRUST

DEMOCRATIZACIÓN TECNOLOGICA EMPODERA A LA PYME

Además de desafíos de modernización, la transformación digital ha traído beneficios en las empresas, uno de ellos, la democratización tecnológica; es decir, que la tecnología está al alcance de cualquier tamaño de compañía y usuario; lo cual beneficia a las PyME, ya que mientras más tecnologías adopten, elevarán su nivel de competitividad.

Según cifras del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), en México existen alrededor de 4 millones 15 mil empresas, 99.8% de ellas son PyME; generan 52% del Producto Interno Bruto (PIB) y 72% del empleo en el país. De ahí su importancia en la economía nacional.

Para la industria TIC en general, la PyME representa una oportunidad de negocio, pero también una responsabilidad de guiarla en su adopción tecnológica, ya que mientras mejores herramientas utilice, tendrá mayores diferenciadores versus su competencia. Es entonces donde el canal tiene una oportunidad de ofrecer servicios de consultoría y modelos “as a service” para acompañar a estas empresas en su desarrollo profesional y empoderarse con la tecnología.

Álvaro Barriga

Portada
8 Las PyMEs, un terreno rocoso pero con mucho potencial

Mayoristas
4 CompuSoluciones y HP quieren llenar a las empresas de color

Foros de la industria
6 Cada vez más fuerte el Congreso del ICREA

Desarrolladores
7 El programa de canal G Data plantea su efectivo modelo de negocio

Reportaje
36 El universo de los periféricos, un negocio de valor agregado

Guías
32 Smartphones
40 Plotters



DIRECTORIO

Editor **Alvaro Barriga**
(55) 5090-2044
alvaro.barriga@khe.mx

Reporteros **Victor Chávez**
(55) 5090-2046
victor.chavez@khe.mx

Rogelio Herrera
(55) 5090-2042
rogelio.herrera@khe.mx

Brenda Azcarategui
(55) 5090-2045
brenda.azcarategui@khe.mx

Alfredo Pimenteles
alfredo.pimenteles@khe.mx

Redacción Web **Claudia Alba**
(55) 5090-2044
claudia.alba@khe.mx

DISEÑO

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

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

ADMINISTRACIÓN

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

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

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

COMERCIALIZACIÓN

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

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

Gilberto Espino
(55) 5090-2055
gilberto.espino@khe.mx

Suscripciones **Daniela Herrera**
(55) 5090-2049
suscripciones@khe.mx

Distribución **Marcelino Santillán**



Ana María Arreola

CompuSoluciones y HP quieren llenar a las empresas de color

Brenda Azcarategui

• Para el mayorista el área de impresión representa un 11% del total de sus ventas, un nivel alto de oportunidad para el canal; por lo que ambas compañías buscan consolidarse en el mercado con tecnología PageWide.

Este objetivo lo quieren alcanzar a través de campañas que promuevan los productos, en eventos que reúnan a toda la cadena de distribución, incluyendo al usuario final. “Nuestra intención es acompañar a nuestros socios en la conversación con el cliente final, con la ventaja que en estos espacios se puede ver funcionando a los equipos y el canal puede concretar el negocio”, detalló Ana María Arreola, gerente Comercial y Mercadotecnia en CompuSoluciones.

Referente a su relación con el mayorista, Joaquín Cetina, OPS business developer manager en HP Inc., dijo que es de gran importancia para la distribución de los productos en México ya que es el socio que más volumen de equipos PageWide mueve en el país. “Por ello una de sus estrategias puntuales es continuar impulsando estos productos, con los que otorgan muchas ventajas en la impresión de papel. Los ahorros pueden alcanzar hasta el 40% en comparación de equipos láser”, especificó la directiva.

Añadió: “El área de impresión es muy relevante y crece constantemente. La oportunidad de desarrollo con estos modelos va en dos sentidos: que el mercado medio sustituya sus actuales equipos por nuevas tecnologías más fáciles de usar, más rápidas, más baratas y seguras. Y para que las grandes

empresas optimicen sus flujos de negocio, lo que el canal lo puede hacer bajo un modelo de servicios administrados y de consultoría”. Además recordó, que los socios del área de impresión pueden contar con el apoyo financiero para sus proyectos a través de diferentes opciones; ya sea de financiamiento directo, a través de servicios de terceros, directamente con HP Financial Services, o bien en un modelo híbrido.

“Otro apoyo que encuentran en nosotros los que no tienen la capacidad de servicios, son las alianzas entre distribuidores para atender los proyectos de modo conjunto”, abundó la Arreola. A la par, anunció su nueva oferta de kits de mantenimiento para el portafolio A3 y A4, con la idea que los partners encuentren todo con el mayorista: consumibles, kit de mantenimiento, las impresoras, el financiamiento, apoyo y soporte.

Finalmente, el ejecutivo de HP invitó a los canales que aún no conocen este portafolio a que se acerquen y les recordó que para su comercialización no se requieren certificaciones, no obstante les brindan todas las herramientas y materiales que requieren para que conozcan cómo funcionan, además de que se imparten webinars para que los clientes sepan transmitir el mensaje que como fabricante buscan que llegue a los usuarios. ↙

NUEVOS SMARTPHONES

GHIA
10 Aniversario



QS702

QS701

ZEUS

EL MEJOR ESTILO, CON MAYOR RENDIMIENTO

De venta en:

Tecnología de calidad al alcance de todos

Rafael Arteaga/rarteaga@grupocva.com

Síguenos en:



www.ghia.com.mx 01 800 700 GHIA 4442

Cada vez más fuerte el Congreso del ICREA

Victor Chávez

EN LA EDICIÓN 13 DEL EVENTO INTERNACIONAL DE INFRAESTRUCTURA TI, TAMBIÉN SE REALIZÓ LA EXPO DATA CENTER 2018, DONDE SE REUNIÓ LO MÁS SELECTO DE LA OFERTA DE ESTE MERCADO.



El International Computer Room Experts Association (ICREA), fue una vez más el marco para intercambiar conocimientos, unificar las mejores prácticas de la industria, compartir testimonios y experiencias, sobre todo, las que resultan de operar un centro de datos homologado con la NORMA ICREA 2017, la cual se ha implementado en 24 países: en prácticamente toda la región de América y algunos de Europa y Asia, pero lo más significativo fue que, a decir de Eduardo Rocha, presidente internacional del organismo, este año se rompió el record de certificaciones, lo que eleva el nivel de aceptación internacional de la norma.

De valioso intercambio

La inauguración corrió a cargo de Juan Carlos Reyes, director general adjunto de proyectos estratégicos de la Presidencia de la República Mexicana, Lilia Martínez, directora de Expo Data Center y de Rocha, quienes dieron la bienvenida a cerca de 600 asistentes, quienes pudieron ser partícipes de charlas relacionadas a la eficiencia energética, las soluciones sustentables, energías renovables, evolución digital, entre otros tópicos.

A la vez, los concurrentes tuvieron la oportunidad de acercarse a fabricantes e instituciones referentes en los centros de datos como KIO Networks, CAR Ingeniería Instalaciones, Grupo MON, Roxtec, ATN, Warriors Defender, ISSOPOWER, Victaulic, entre otros, quienes mostraron su portafolio y orientaron en soluciones que los pueden llevar a esas mejores prácticas de la industria.

Reconocimientos

Para Rocha, el valor de estos galardones, reside en que son centros de datos 'ejemplares', porque llevan a cabo las mejores prácticas desde el diseño, la edificación, la gestión, los niveles de seguridad y de alta disponibilidad, así como el uso eficiente de la energía, todo basado en la Norma ICREA.

Los silos están ubicados en diversos segmentos de mercado como instituciones financieras, universidades, empresas de telecomunicaciones y la iniciativa privada.

CD Nivel 1

Insys, Universidad Autónoma de Nuevo León, Nexoit, IQ Sec y el Hospital Regional de Tlalnepantla - Infraestructura Hospitalaria del Estado de México

CD Nivel 2

Netrix, BConnect Services, GSI/Cometra, Universidad Autónoma de Nuevo León y la Universidad Pedagógica Nacional (Colombia).

Nivel 3

ICA Flour, Disaster Recovery, Nacional Financiera, EYC, Rapiscan, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla y ATALAIT - SCONTINUIDAD LATAM.

Nivel 4

ENTEL (Chile), Cloud Data, Micronet, IBM de México, Data Net y Globe Net Barranquilla (Colombia).

Nivel 5

Grupo Santander, Triara, KIO Networks y Axtel.

Mención especial

Sin demeritar el trabajo de cada centro, Rocha expresó que particularmente el de IBM significa mucho porque es el referente internacional a todo lo relacionado al cómputo, "no se ha certificado con ningún ente externo en toda su historia en ninguna parte del mundo, por eso es un honor tener una certificación con ellos, porque además del esfuerzo intenso mutuo, significa que nos depositan una confianza enorme", dijo. ↩

El programa de canal GData plantea su efectivo modelo de negocio

Brenda Azcarategui

OSCAR CELSO, GERENTE DE CANAL EN G DATA MÉXICO, EXPLICÓ A ESEMANAL LAS CARACTERÍSTICAS DE SU ESTRATEGIA DE NEGOCIO Y LAS VENTAJAS DE TRABAJAR CON SU INICIATIVA DE SOCIOS, QUE EN SU NOMBRE LLEVA IMPLÍCITO UNA DE LAS PRINCIPALES PROMESAS DE LA EMPRESA: 'EFECTIVO MODELO DE NEGOCIO'.



Oscar Celso

Tal como lo detalló el ejecutivo, la empresa dedicada a la seguridad informática ofrece un portafolio con el que los socios pueden hacer negocios y ayudar a sus clientes a estar protegidos frente a las actuales amenazas del ciberespacio. Explicó que las soluciones de la marca se basan en un modelo de capas para proteger de las vulnerabilidades.

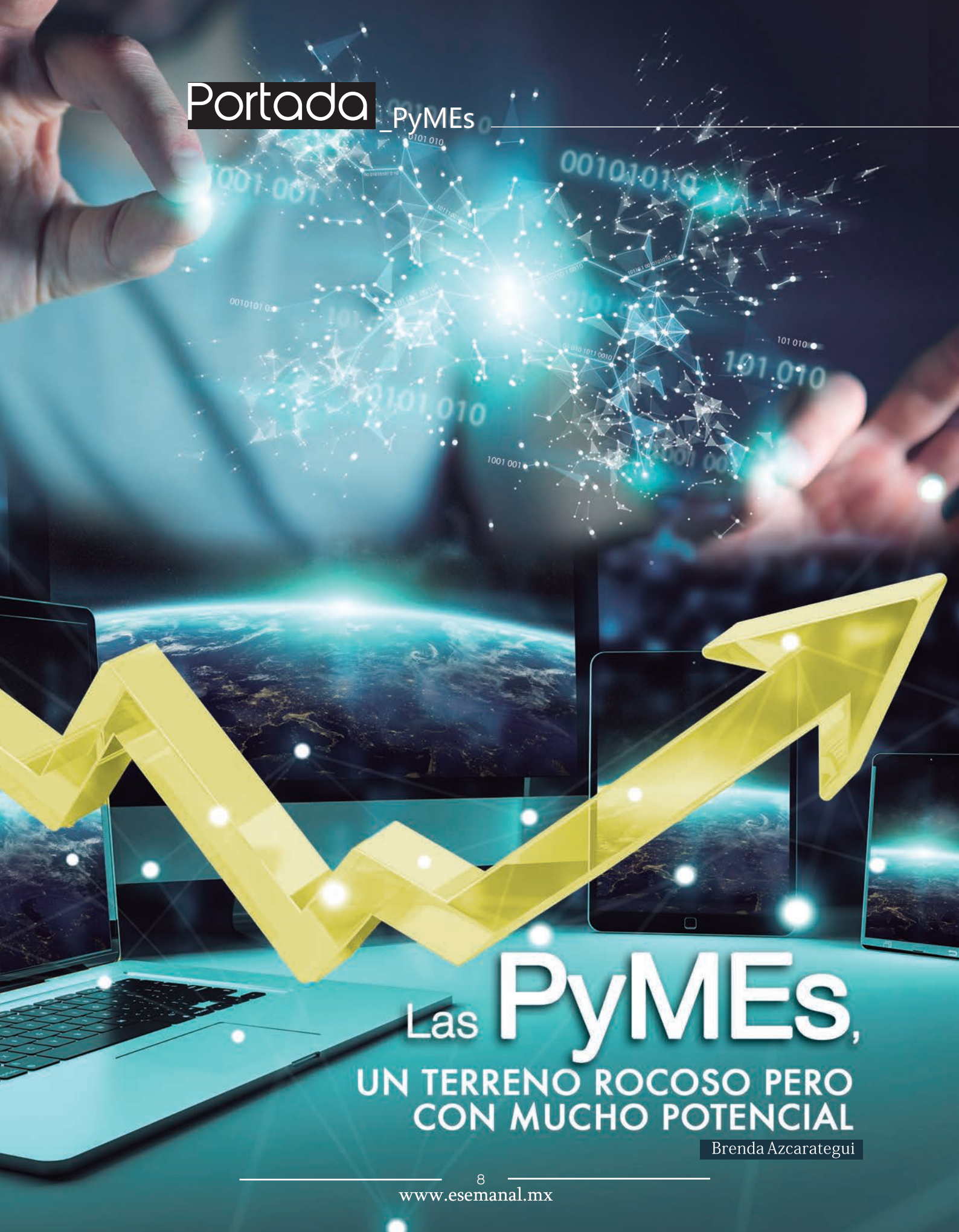
Algunas de las particularidades más destacables de la solución es que cuenta con dos motores de búsqueda: el que trabaja a base de firmas y se actualiza cada hora, y el segundo de análisis de comportamiento del usuario, para detener ataques día Cero o variantes de malware tipo ransomware. Además ofrece escaneo en modo reposo, "Con G Data es posible programar de manera automática que los escaneos únicamente los realice cuando el equipo este en modo reposo y cuando el usuario retome su actividad se pause el escaneo, de esta manera optimizamos los recursos de los equipos y evitamos afectar el rendimiento de los equipos", explico Celso. Otras características importantes las ofrece su Módulo Antiransomware y la tecnología Patch Management, "para apoyo en la distribución controlada de parches del sistema operativo y de otros aplicativos con el fin de cerrar vulnerabilidades y brechas de seguridad de los programas instalados en la red; así como su Mobile Device Management para implementar la estrategia BYOD y facilitar la gestión eficaz de los dispositivos iOS y Android conectados a su red".

Modelo de efectividad

Sobre su estrategia, el ejecutivo explicó: "Para el canal desarrollamos un efectivo modelo de negocio personalizado, de acuerdo al perfil de cada partner, con esto buscamos aprovechar la experiencia del canal, su propia cartera de clientes, su infraestructura y capacidad para impulsar su crecimiento y apertura de nuevas oportunidades de negocio con las soluciones de G Data".

De hecho, el programa de canal "Efectivo Modelo de Negocio", como su nombre lo dice, busca una forma en la que ambos logren una sinergia comercial que los impulse. Cuenta con cuatro niveles de partner: Básico, Silver, Gold y Platinum, con márgenes del 25%, 30%, 35% y 40%, respectivamente. Además les ofrecen a sus socios un esquema de apoyo e incentivos para motivar su crecimiento. Sobre sus objetivos de crecimiento, el ejecutivo especificó: "Pretendemos una expansión en todo territorio nacional de la mano del socios comprometidos a ser evangelistas de G Data y que más allá de ser 'distribuidores' compartan la filosofía de ser consultores en ciberseguridad, sembrando negocios sólidos y a largo plazo. Creemos que es importante aprovechar que cada vez más empresas reconocen que la seguridad alemana es garantía y esto se vuelve un factor crucial al momento de su elección", concluyó Celso. ↩

Portada PyMEs



Las PyMEs, UN TERRENO ROCOSO PERO CON MUCHO POTENCIAL

Brenda Azcarategui

EN NUESTRO PAÍS, EL GRUESO DEL ECOSISTEMA EMPRESARIAL SE COMPONE POR PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS, QUE A PESAR DE ENFRENTAR RETOS Y TENER CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS RESPECTO A SU DEMANDA TECNOLÓGICA, LA OPORTUNIDAD QUE EXISTE EN ELLAS ES INNEGABLE.

De acuerdo con un informe detallado sobre las características de las empresas pequeñas y medianas del país realizado por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) y el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), publicado en 2016, puntualmente en México existían 3, 952, 422 micro empresas 79, 367 pequeñas y 16,754 medianas, lo cual significa que eran más de 4 millones en el país para ese año,

cifra que no varía para el 2018, ya que actualmente se estima un número de 4.2 millones de PyMEs, representando un 99.8% del total de empresas operantes, las cuales aportan el 42% del Producto Interno Bruto (PIB). Como podemos ver, son éstas las que dominan el escenario empresarial mexicano, por ello es importante conocer el valor que tienen para el sano funcionamiento y desarrollo del país, para que los integradores entiendan

Monitor AOC E2270WHN

AOC

- Sistema de retroiluminación LED
- Extra bisel estrecho y diseño delgado
- Funcionalidad de soporte VESA
- Conectividad **HDMI y VGA**
- Alto radio de contraste dinámico [DCR]
- Exclusivo menú OSD
- Garantía de 3 años, DOA de 30 días.



mod. E2270WHN

Próximamente 22" con:

Mauro Custodio
Director Comercial

Top Victory Electronics de México SA de CV
Tel: +52 (55) 6583 9318
Mobile: +52 1 (55) 5509 8641

mauro.custodio@aoc.com



su relación con ellas, más que como simples clientes para hacer negocio, como la oportunidad de impulsarlas en una negociación ganar-ganar y con ello contribuir a este desarrollo, evitando la mortandad empresarial, la cual según cifras oficiales del INEGI es del 70% entre los nuevos emprendimientos; es decir, que del total tan sólo un 30% de los negocios permanecerán abiertos luego de los primeros cinco años de iniciar.

Retos de las PyMEs

En esta labor, será necesario entender sus necesidades y los retos por los que atraviesan, ya que son muchos los desafíos que se presentan en diferentes sentidos: económicos, políticos, de infraestructura, entre otros.

En términos globales, la variación del dólar que se presentó debido al movimiento del mercado desde la llegada de Donald Trump a la presidencia de Estados Unidos de Norte América, significó un alto impacto en las organizaciones, sobre todo en aquellas que comercializaban marcas internacionales o bien las que consumían recursos tecnológicos en dólares. Para ilustrar esta situación, Andrés Ríos, CIO de Grupo Alcione, empresa dedicada a la distribución de equipo eléctrico, cableado, lámparas, paneles solares y todo el material para subestaciones y

calidad energética, destacó que cuando comenzó la alza del peso frente al dólar el pasado 2016, evaluaron el consumo y gasto que realizaban en los servicios de nube en un modelo de IaaS, y con este análisis se dieron cuenta que en un mediano plazo de cuatro años esta solución se volvería muy cara, "Hace dos años dejamos de trabajar con Microsoft Azure, porque el costo de la nube se elevó con el precio del dólar y decidimos invertir en una nube propia. Hicimos un flujo de efectivo a cuatro años y la inversión en nuestra propia nube representó un gasto menor de un 25% que en la nube pública, además consideramos las variaciones que se seguirán dando, lo que incrementa aún más el riesgo". Aunado a ello, Ríos, explicó que cuando se monta un modelo de nube la inversión en seguridad también se incrementa. "En la nube pública se debe de invertir en una capa más de seguridad, lo que eleva el costo en seguridad".

Por otro lado, la renegociación del TLCAN también es uno de los retos a los que se enfrentarán las pequeñas y medianas empresas, sobre todo aquellas que tienen alguna relación directa o indirecta con los vecinos del norte, ya que deberán estar preparados para adecuarse a las condiciones que se establezcan.





Otro reto a nivel nacional, es el clima electoral y la expectativa de mercado que esto genera. En cuanto a sus retos económicos, no es una novedad que México es terreno irregular en materia financiera para los emprendedores; en el país nos enfrentamos a malos gobiernos, pocos programas de incentivos empresariales, devaluaciones, alteraciones del valor del peso y otros factores, así es que para continuar siendo competitivo se requiere la inyección de capital que es un problema que tienen las empresas, el tema de créditos.

En ocasiones es difícil para ellos obtenerlos, porque tienen requerimientos elevados o bien las condiciones no son tan favorecedoras, como por ejemplo, las tasas de interés, o los tiempos de otorgación, no contar con las garantías, entre otros. En este sentido, en la industria TI los canales pueden apoyar a sus clientes a través del brazo financiero de los mayoristas que otorgan créditos desde pequeños hasta grandes, ya que ellos a su vez trabajan con ciertas instituciones financieras, o bien con empresas fabricantes que cuentan con sus propios servicios de financiamiento. Otro detalle es que a pesar de que los incentivos gubernamentales son pocos, las empresas no están peleando por obtener estos apoyos, de acuerdo con el INEGI tan sólo un 14.3% de las PyMEs conoce los programas de promoción como Apoyo al Emprendedor, Crezcamos Juntos o los que ofrece el INADEM, por ejemplo. Por lo que sería una buena idea que el canal también conociera de estos programas para cuando el tema económico se convierte en su principal enemigo de ventas, y así orientarlos cuando una empresa enfrente esta dificultad.



\$119.33 USD + IVA

KIT CCTV - KIT7202BD
SKU: KT012XMX62



\$121.61 USD + IVA

KIT CCTV - KIT7204BM
SKU: KT012XMX60



\$138.69 USD + IVA

KIT CCTV - KIT7208BM
SKU: KT012XMX61



\$114.60 USD + IVA

NanoBeam UBIQUITI
High-Performance
SKU: ES500UBQ67



\$101.30 USD + IVA

Bobina/Cable UTP NEXXT
CAT6
SKU: AB356NXT01



Válido al 30 de junio, 2018

Términos y condiciones: Los precios son + IVA y en USD. | Promoción válida al 30 de junio, 2018. | Los precios especiales están limitados a cierta cantidad de equipos autorizados por el Mayorista. | INTCOMEX se reserva el derecho a cancelar o modificar esta promoción en cualquier momento y sin previo aviso. | Precios y existencias sujetos a cambios sin previo aviso. | Las imágenes y características que se muestran podrían variar.

SUCURSALES:

Tlalnepantla
Antonio M. Rivera 26 - B Col. Nva. Ind. Tlalnepantla, Edo. de México C.P. 54030

Escandón
Progreso 172 Esq. Prosperidad Col. Escandón, CDMX C.P. 11800

Puebla
15 Poniente 510 BIS Col. Centro, Puebla, Puebla C.P. 72000

Cancún
Av. Fco. I. Madero 5MZA 93 Mza. 14 Lote 1 Local 3 entre 911 norte y 910 norte C.P. 77517 Benito Juárez, Cancún, Quintana Roo

Querétaro
Juan de la Barrera No. 12, Col. Niños Héroes C.P. 70010, Querétaro, México

Tel. 5278-9901

seguridad.mx@intcomex.com



/intcomex.mexico

/Intcomex_Mexico

www.intcomex.com.mx



De modo interno, las organizaciones presentan dificultades para presentar crecimientos, lo anterior está relacionado a los desafíos anteriores, y los lleva a presentar dificultades económicas del día a día, como: cubrir los gastos necesarios operativos o saldar cuentas mes a mes con sus empleados. Por ello se les olvida abordar proyectos de planeación y prospectiva para poder pensar no sólo a corto, sino también a largo plazo, y esto resulta en una carencia de estrategias puntuales que les permitan escalar e invertir en nuevos proyectos, lo que muchas veces los directivos no ven como un valor inmediato, pero son acciones vitales para la escalabilidad empresarial. Por ejemplo, campañas de marketing, capacitación del personal, actividades de motivación al personal, desarrollo de nuevas áreas de negocio y aplicación de nuevas estrategias, entre muchas otras posibilidades, entre otros objetivos que se ven aplazados a un futuro que nunca llega.

Un dato interesante lo reveló el informe del 2016 del INEGI quien indicó que del total de las organizaciones que conforman este sector tan sólo un 12.6% imparte capacitación a su personal, y sobre sus procesos reveló que tan sólo el 43.6% aplica medidas de solución ante eventualidades que enfrentan en el proceso de producción, aplicando procesos de mejora.

Consumo de TI en las PyMEs

En México el consumo de tecnología de las PyMEs está dirigido a aplicaciones básicas que les permiten operar, este consumo muchas veces se va limitando cuando el tamaño de la organización es menor. Por ejemplo, las micro y pequeñas empresas invierten principalmente en equipos de cómputo para montar estaciones de trabajo, telefonía análoga, software de escritorio como suites de Microsoft, y en muchos casos continúan operando con Excel. La mediana empresa es más consciente de la necesidad tecnológica y ya se va montando a tecnologías como telefonía IP, videovigilancia, sistemas administrativos más avanzados e incluso algunos ya ocupan servicios como ERPs y CRMs.

Con base en la experiencia de una empresa como Alcione, a la hora de la elección de marcas, como principal objetivo buscan invertir en aquellas que les ayuden a reducir costos, pero no sólo esto, sino también espacio en sus instalaciones de infraestructura y sobre todo reducción de tiempos de instalación y operación tecnológica.

Desde la visión internacional de Sudheesh Nair, presidente de Nutanix,

ISB SOLA BASIC[®]

...en protección, tu única opción

NO BREAKS



LA MEJOR PROTECCIÓN PARA TU EQUIPO DE TRABAJO

El soporte electrónico regulado inteligente PROTECTOR FOR LCD & PC suministra energía regulada de forma continua, corrige las variaciones de tensión y protege contra apagones.

PROTECTOR FOR LCD & PC

2 AÑOS de
GARANTÍA


Conoce nuestra amplia gama de productos:

www.isbmex.com

PRODUCTOS
MEXICANOS **100%**

 ISB Mexico

 ISB Mexico

 ISB Mexico

ha identificado que en regiones como en América Latina y específicamente en México, “que la empresa mediana y pequeña es muy diferente en Estados Unidos y en América Latina, en EEUU por lo regular son empresas de mayor tamaño. Pero lo que vemos en las empresas medianas en AL y México es que están más dispuestas a consumir modelos de nube, porque ellos no quieren empezar de modo muy grande, quieren hacerlo de modo moderado y los esquemas de nube le dan oportunidad de hacerlo”.

“EN MI EXPERIENCIA, LA LABOR DE VENTA ES MUCHO MÁS DIFÍCIL EN UNA EMPRESA PEQUEÑA Y MEDIANA, PORQUE LOS GRANDES TIENEN MÁS CONCIENCIA DE LAS VENTAJAS TECNOLÓGICAS Y DEL MANTENIMIENTO DE LAS MISMAS Y ES PARTE ESENCIAL TAMBIÉN DE SU IMAGEN”: FELIPE MORADO, COSMOBIT

Otra probabilidad es que en cuanto más tecnología requieran consideren una inversión en infraestructura interna, como en el caso expuesto anteriormente por Ríos. Las firmas que logran un buen desempeño empresarial y dan el salto a la internacionalización, elevan sus necesidades, es así que van consumiendo más tecnología, además de personal especializado para la gestión y planeación

(lo que no significa que dejen de requerir servicios de los canales). Otras, en vez de invertir en personal se apoyan constantemente en los canales especializados, como socios de cabecera que les ayudan en su proceso de transformación.

Ríos comentó sobre su propio desarrollo y consumo tecnológico, que ellos trabajan con partners para la adopción tecnológica y se han visto atraídos por plataformas tecnológicas de hiperconvergencia, basada en Linux, para lograr su objetivo que es: “conseguir que las aplicaciones estuvieran siempre disponibles, funcionando de modo correcto, con optimización de las redes y a un costo no muy alto”, subrayó.

Felipe Morado, desarrollador de negocios en Cosmobit, empresa dedicada a la oferta de servicios TIC, plataformas de nube y servicios administrados e integraciones de seguridad, afirmó que ellos como integrador, a pesar de que no dejan pasar las oportunidades en el sector PyME, una de sus características es: “los proyectos son de una sola ocasión y de mantenimientos de quizá una vez al año, no hay continuidad de negocio por la magnitud de su infraestructura,



además en estos proyectos el tiempo que se lleva un vendedor es el mismo que para un corporativo y el corporativo es más reiterativo en su demanda, así que muchas veces es un desgaste”.

Detalló que con base en su experiencia, lo que buscan las PyMEs es diferente a las grandes empresas. “Las pequeñas buscan sistemas administrativos, administración de redes, mantenimiento a servidores, porque no tienen un área de TI como tal. Pero aún vemos que otras tecnologías, como proyectos de sistemas de seguridad como cámaras, solo lo adquieren una sola vez y no consumen servicios”. En lo anterior coincidió Manuel González, de la empresa MC 911, integradores de soluciones TI, quien aseveró que la penetración y adopción tecnológica en las PyMEs es más difícil. “La diferencia está en que las grandes empresas requieren de soluciones integrales, no nos piden un solo producto, nos piden servicios, mantenimientos, hardware y software a integrar todos ellos, y con la pequeña solo requieren cosas puntuales computadoras y algún servicio muy pequeño. Además la labor de venta es más difícil”.

A pesar de lo anterior, como lo señalamos al principio, las PyME son el grueso de las empresas y la labor de los canales muchas veces radica en aconsejar a estas organizaciones y hacerles ver la importancia de que continúen su proceso de innovación, así como ayudarlos a utilizar mejor los recursos con los que cuentan, si no, de lo contrario tienen altas

Panasonic BUSINESS

Terminales para cada necesidad



Analógicos · Digitales · IP · SIP · Inalámbricos · Porteros

Además, Panasonic **baja los precios** en diferentes líneas de producto. **Aplica en:**

Serie KX-NS500 + tarjetas
Serie KX-HTS32 + tarjetas

Teléfonos Digitales KX-DT
Teléfonos IP KX-NT / KX-HDV



Un beneficio exclusivo de Panasonic en todos los productos PBX e IP*

¡SIN COSTO ADICIONAL!

*Consulta este beneficio con tu ejecutivo



ABATEL, S.A. de C.V.





posibilidades de desaparecer del mapa empresarial. Sobre esta relación del uso de las TIC y el éxito de las organizaciones se ha investigado ampliamente, de hecho, en un estudio realizado por la Universidad Nacional Autónoma de México en 2013, se menciona: “Las empresas que tienen un alto uso de TIC han obtenido mejor rendimiento en aspectos como adaptación a los mercados, imagen del producto, participación de mercado y productividad”. ↩

Opciones tecnológicas para el mercado PyME



Mauro Custodio.

AOC, un portafolio completo

La marca ofrece una opción amplia en monitores y tabletas para PyMEs.

“Tenemos el portafolio más completo del mercado, ya que contamos con tamaños desde 15.6” hasta 27”,

pasando por todos los modelos de en medio, disponemos de inventario suficiente para cubrir la demanda del día a día, pero también para los proyectos de este segmento de la economía nacional, aportando con esto

valor a la oferta con disponibilidad y buenos precios”, afirmó Mauro Custodio, director comercial de AOC. “Nuestro servicio post venta es el mejor, contamos con centros autorizados de servicio en todo el país y con excelentes tiempos de respuesta para asegurar una excelente experiencia de compra”, dijo referente a las ventajas de trabajar con la marca. Asimismo resaltó el asesoramiento y venta consultiva que ofrecen desde el inicio del ciclo de compra. Además, ofrecen al canal un equipo dedicado a atender sus necesidades comerciales y técnicas en los siguientes mayoristas: CVA, Ingram Micro, CT, PCH e Intcomex, así como constante actualización y capacitación, apoyo directo de la marca para proyectos especiales o licitaciones con acompañamiento comercial y de respaldo a distribuidor, así como más de 30 centros autorizados de servicio en el país, servicio post venta y registro de proyectos y precios diferenciados.
mauro.custodio@aoc.com

Hacer crecer mi **negocio** es estar al **día**

CONTPAQi® te invita a ser parte de su
Comunidad de distribuidores que te ofrece:

- Capacitación Continua online y presencial
- Asesoría Especializada por cada sistema (Foros y telefónica)
- Facilidad para adquirir sistema de gestión de venta
- Herramientas de Marketing
- Sistemas Uso Distribuidor sin costo
- Programa de Certificación

Súmate a nosotros
y obtén grandes beneficios

Para más información:
distribuidores@contpaqi.com

34 años avalados por más de 900 mil de empresas

CONTPAQi®.com
Software empresarial fácil y completo





Alejandro Santiago

CONTPAQi, una empresa con sello PyME

“Desde hace más de 34 años, tenemos claras las dos principales necesidades de las PyMEs, la primera, a d m i n i s t r a r

correctamente el negocio; es decir, orientarlo a la rentabilidad y crecimiento; la segunda, el cumplimiento de las disposiciones fiscales a las que se enfrenta de manera regular. Para ello contamos con el mejor portafolio de productos que se adaptan desde la micro hasta la mediana empresa”, dijo Alejandro Santiago, gerente de producto de la línea comercial en CONTPAQi, referente a su propuesta al mercado.

Su oferta para este sector se concreta en los productos:

CFDI en Línea +: Para quienes sólo requieran emitir su factura electrónica desde web.

Factura Electrónica: Para pequeñas empresas que requieran emitir facturas electrónicas instalando una aplicación en su computadora, además les permite adecuar sus formatos.

Comercial Start: El sistema administrativo más sencillo que además de permitirte timbrar ilimitadamente, te da el control de los departamentos de tu empresa.

Comercial Pro: Un sistema administrativo que integra todos los departamentos de la empresa, además que permite adecuarse a los procesos del negocio.

Comercial Premium: Sistema administrativo más robusto, permite tener una interfaz con el departamento de contabilidad, ideal para empresas que requieran controlar ampliamente sus procesos administrativos y contables.

Contabilidad: Nuestro producto estrella, el preferido por los contadores en México, el sistema que facilita el trabajo contable y permite contar con información financiera confiable y al momento, así como el correcto procesamiento de los CFDI que reciben las empresas.

Nóminas: El sistema más usado para gestionar el área de nóminas de la empresa, se adapta de manera sencilla a los procesos de cálculo, ayuda a cumplir con todas las obligaciones de ley y hacer el pago a tiempo de los empleados.

“Te invitamos a unirse a nuestra comunidad de distribuidores, en CONTPAQi, cuidamos y respetamos tus clientes y tu negocio”, afirmó el directivo.

distribuidores@contpaqi.com



Raúl Robles

CyberPower, versatilidad para la PyME

Los productos de Cyberpower orientados a las Pyme son muy versátiles y encajan en sus diferentes tipos de necesidades. “Nosotros estamos preparados para ofrecer el mejor UPS para el rendimiento, protección y respaldo de energía adecuado para todos los dispositivos que necesiten estar conectados”,

señaló Raúl Robles, coordinador de mercadotecnia de la marca.

El ejecutivo indicó que los distribuidores pueden estar seguros de que la compañía siempre les brindará ayuda para ofrecer la mejor solución en relación a la necesidad específica del cliente. Además pueden acompañarlos y llevar equipo muestra para que prueben “in situ” el rendimiento y prestaciones de los UPS. “A eso le sumamos el respaldo de garantías y servicio técnico, por eso Cyberpower se convierte en la mejor opción para aquellas PyMEs que deseen respaldo a un precio inigualable”.

raul.robles@cyberpower.com

★ SE BUSCA ★



PYME

INFORMES AL
5130 0012

SEÑAS PARTICULARES

- ★ GANAS DE CRECER
- ★ PASIÓN POR LO QUE HACE
- ★ VANGUARDISTA
- ★ INNOVADORA

RECOMPENSA

1,000
OPORTUNIDADES
DE NEGOCIO

- ★ TELEFONÍA Y VOZ ★
- ★ SEGURIDAD, CCTV Y BIOMÉTRICOS ★
- ★ MEDICIÓN Y ENERGÍA ★
- ★ EQUIPO ACTIVO ★
- ★ ESTRUCTURAS Y CANALIZACIÓN ★
- ★ CABLEADO ESTRUCTURADO ★

LÍDER
EN
TELECOMUNICACIONES

f ISTEMX
t ISTENENLINEA





Zeferino Pérez

GHIA, múltiples opciones para la PyME

La marca maneja un amplio portafolio de productos con 18 líneas de negocio, en ellas se pueden encontrar: tabletas, monitores, telefonía celular, en

video vigilancia: cámaras y alarmas; un portafolio de accesorios con: memorias, power banks, adaptadores de corriente móviles; electrónica de consumo como: pantallas, bafles, soportes, sintonizadores digitales, smart TV box; en cómputo: equipos de escritorio con configuraciones a la medida, portátiles, equipos dos en uno, smartwatches, smartbands, tal como lo enumeró, Zeferino Pérez, gerente nacional de ventas, quien además adelantó que están próximos a integrar productos de punto de venta a finales del mes de julio.

Asimismo entre su oferta para la PyME están los servicios de pólizas de garantía extendida, guía de soporte, para lo cual cuentan con 30 centros de servicio, más un 01800 a nivel nacional.

“El principal apoyo para nuestros socios es que los cuidamos mucho, porque nosotros no tenemos venta a usuario final y con nosotros pueden obtener asesoría, así como apoyos económicos, descuentos por volumen que pueden traducir a sus proyectos en PyME. Nuestra misión como empresa es llevar la tecnología al alcance de todos y con ellos apoyamos a este sector”, subrayó Pérez, quien además, recordó que este año es su décimo aniversario, así que invitó a sus socios a estar pendientes de las sorpresas y eventos que planean.

zperez@ghia.com.mx



Jean Marie Gabbai

Industrias Sola Basic, empresa mexicana que conoce su mercado

Esta es una compañía orgullosamente mexicana que conoce los requerimientos del país, “Sabemos bien qué ofrecer para la necesidad de las PyMEs. Para ellos contamos con dos líneas: la de reguladores de voltaje y soportes de energía (no breaks), con estos equipos ofrecemos lo mejor para cada necesidad de nuestros clientes”, señaló Jean Marie Gabbai, gerente nacional de ventas de energía. Para la PyME cuentan con equipos reguladores que permiten proteger todo tipo de instalación. Con equipos desde 1300VA y hasta 5KVAs en adelante según lo requieran. O bien con equipos no break de 450 VA o 1KVA para las pequeñas estaciones de trabajo de este tipo de empresas. También el E&Phones es una excelente opción para conectar al modem de Internet para brindar mayor seguridad y continuidad en la conexión Wi-Fi, en ausencia de energía eléctrica.

Los canales pueden tener fácil acceso a los productos ya que: “Trabajamos con todos los mayoristas de cómputo y en ellos pueden encontrar todas nuestras líneas de productos, además tenemos tiempos de garantía en no breaks de tres años en electrónica y dos en batería, así como en reguladores de voltaje dos y algunos hasta cinco años”, tal como lo detalló Gabbai, sobre las ventajas de sus productos, agregó que, “Industrias Sola Basic ha estado por más de 60 años en el mercado nacional y espera contar con la preferencia de sus usuarios y socios de negocios y seguir ofreciendo productos de la más alta calidad a precios competitivos”.

jmgabbai@isbmex.com



Raúl Cervantes Olvera

Isten, un mayorista que confía en el mercado PyME

“En Isten creemos mucho en los pequeños y medianos empresarios, sabemos las dificultades que se les presentan al momento de desarrollarse. Por ello buscamos ser ese apoyo para todas las PyMEs ofreciéndoles una cobertura 360°, la cual incluye asesoría, soporte, crédito y disponibilidad, para hacer crecer su negocio. Brindarles seguridad y apoyo;

este es nuestro principal objetivo, para así aportar en el desarrollo de todos los empresarios en México”, puntualizó Raúl Cervantes, coordinador de marketing de la marca.

Para los canales han creado un área de proyectos, “tiene como principal objetivo buscar negocios que tengan el potencial para socios que tengan ganas de crecer con nosotros. Una vez cubierto el perfil que consideramos ideal, nuestros líderes de marca los asesoran en sus necesidades para cubrir las de la mejor manera. Invitamos a todos los emprendedores a acercarse a nosotros y revisar nuestra oferta, juntos somos más fuertes”, invitó el ejecutivo.

rcervantes@isten.com.mx



Seguridad, Confianza y Protección UPS On line



- 6 000 VA / 6 000 W
- Batería 8~10 pzs (ajustable) x 2 12V 9 Ah
- 3 Años de garantía
- Doble conversión
- Bifásico
- Tiempo de transferencia cero
- Cambio de baterías en caliente (Hot Swap)

60020 OL 2P



- 6 000 VA / 6 000 W
- Baterías 12V 7 Ah x 20
- 3 Años de garantía
- Doble conversión
- Bifásico
- Tiempo de transferencia cero
- Cambio de baterías en caliente (Hot Swap)
- Salida onda senoidal pura

60019 OL 2P



- 10 000 VA / 10 000 W
- Baterías 12V 9 Ah x 20
- 3 Años de garantía
- Doble conversión
- Bifásico
- Tiempo de transferencia cero
- Cambio de baterías en caliente (Hot Swap)
- Salida onda senoidal pura

100019 OL 2P

Te da la energía para seguir conectado

Ideal para:



Servidores



Equipos Médicos



Redes



Telecomunicaciones



VoIP

MAYORISTAS

GT **TELECOMUNICACIONES Y TECNOLOGÍA**
Luis López
Product Manager Koblentz
Luis.lopez@isten.com.mx
(662) 109 0000
Ext. 189

cva **Comercializadora de Valor Agregado**
Christian Tapia
Product Manager
ctapia@grupocva.com
(0133) 3268 1617

Ulises Ríos
Product Manager
ulises.rios@ingrammicro.com
(55) 5263 6556

IN-CRAM
Jorge Gordán
Product Manager
jgordan@daytek.com.mx
(55) 5000 3518

DAISYTEK
Diana Valdéz
Product Manager
p.m.marcos@lomax.mx
(01871) 722 5321

DC **Mayorista**
Diana Gómez
Product Manager
diana.gomez@idcom.com.mx
(55) 5262 5700

UNICOM
Oziel Guajardo
Ventas
compras@unicom.com.mx
(01) 8181 5175

DYM **ENERGÍA Y SEGURIDAD**
Miguel Segura
Ventas
seguramiguel@hotmail.com
(55) 5518 1239

Centro de Atención a Clientes:

moralesh@koblentz-electric.com

01800 976 3600



Hugo Morales

Koblenz, para las necesidades del mercado nacional

La marca dispone de soluciones completas para el mercado PyME. “Koblenz cumple 60 años como pioneros de la industria eléctrica en México, siempre enfocados a satisfacer las necesidades del mercado nacional”, recalcó Hugo Morales, director de canal mayorista en la compañía, agregó que la empresa innova diseños hechos a las necesidades de la PyME, ya que los clientes están en busca productos tropicalizados al mercado nacional, debido a que las variaciones en México son muy diferentes a otras partes del mundo. “Contamos con equipos de 1 a 10 KVAs, con excelentes características, precios muy competitivos y la mejor tecnología en factor potencia con un óptimo desempeño, siendo una de las pocas marcas que manejan factor de potencia .1”, destacó el directivo. Añadió “Koblenz está ofreciendo el arranque de productos de alta capacidad (6 a 40 KVAs) sin costo”, añadió Morales.

Para este segmento, es muy importante la asesoría de un departamento de ingeniería especializada que proporcione un servicio post venta y oriente al cliente en el manejo y revisión remota del equipo en situaciones de contingencias eléctricas. A nivel nacional, cuentan con más de 160 centros de servicio.

Las certificaciones y especialización de los canales integradores es a través de los mayoristas. Además la estrategia en este 2018 es darles las herramientas técnicas para que sepan cómo detectar un oportunidad de negocio, qué solución recomendar y los diagramas unifilares o técnicos que se deben de hacer en un levantamiento eléctrico.

moralesh@koblenz-electric.com

StarTech.com, la opción de conectividad

Esta empresa ayuda a las PyMEs a mantener sus equipos de cómputo y dispositivos conectados con una oferta completa en adaptadores, cables, docking stations y muchos otros productos de conectividad. “StarTech hace fácil el encontrar los productos que las PyMES requieren con las herramientas y recursos disponibles en nuestro sitio WEB y obtener dichos productos a través de nuestra extensa red de revendedores en México”, afirmó León Mario de la Cruz, country manager en México.

Para los canales proporciona apoyo a su red de revendedores en México con soporte pre y post venta gratuito para ayudarlos en el dimensionamiento de soluciones de conectividad para sus clientes, además cuenta con tiempos optimizados de respuesta para agilizar requerimientos en casos de proyectos o licitaciones.

leon.delacruz@startech.com



Leon Mario de la Cruz

CyberPower® La marca #1 en energía

Si no te ha quedado CLARO te lo EXPLICAMOS

VENTAJA #1

ESTA GARANTIA NO CUALQUIERA LA SOPORTA!



Características	CyberPower®	LOS OTROS	
	OL3000RTXL3	SRT3000RMXLA	SU3000RTXLC3U
GARANTÍA	3 AÑOS*	1 AÑO	2 AÑOS
Capacidad	3000va / 2700W	3000va / 2700W	3000va / 2400W
Factor de Potencia	0.9	0.9	0.83
Online Doble Conversión	SI	SI	SI
EnergyStar	SI	SI	NO
Supresión de Picos	1335 J	340 J	504 J
Pantalla LCD Multifunción	SI	SI	NO
Tiempo carga de batería	4 Horas	4 Horas	8 Horas
Precio	\$20,670	\$26,248	\$33,528

*Incluye Batería



Edwin Mendoza
(55) 5263.6449



Bernardo Jasso
(33) 3268.8236



Karina Acosta
(662) 109.0000



Poiet Tenorio
(55) 5078.4134



Xitlali Castro
(55) 5387.0134



Ventas
(55) 1204.8000



Gerardo Sánchez
(55) 5541.4999

Verbatim, soluciones ideales para PyME

El fabricante ofrece un portafolio de productos que satisfacen a todo tipo de mercados. Los distribuidores pueden encontrar en la marca soluciones para almacenamiento (memorias flash, discos duros, discos de estados sólido), además de una línea de accesorios para cómputos, teclados, ratones o power banks. Otra línea que manejan es impresión 3D y cartuchos de impresión, asimismo buscan impulsar iluminación LED en este 2018, ya que según Jorge González, director de ventas México y LARN, “detectamos una amplia oportunidad de negocio para el canal. Además con nosotros podrán contar con todo el respaldo de la marca: capacitaciones, descuentos especiales, programa de incentivos, etcétera”.

“Los invito a que se acerque a nosotros para conocer el portafolio completo de Verbatim, se capaciten, se registren en nuestro programa de canal para disfrutar de las ventajas que ofrecemos a los distribuidores que impulsan el uso de nuestra tecnología en la PyME. Nosotros les entregamos las herramientas necesarias para su desarrollo y crecimiento”.

Jorge.gonzalez@verbatim.com



Jorge González

WD, almacenamiento para PyME

“En Western Digital contamos con un amplio portafolio de soluciones, del cual podemos ofrecer diferentes formatos para múltiples necesidades de las PyMEs”, explicó Eduardo Alexandri, director general de WD en México. Además ofrecen una nube privada para mantener a salvo todo el contenido multimedia de la PyME, el My Cloud EX2100; incluye 1GB de memoria DDR3, soporta diferentes usuarios que pueden generar carpetas privadas, pero también carpetas compartidas. “Este dispositivo se puede sincronizar con diversas aplicaciones para facilitar la reproducción de datos o la sincronización de la información que aquí se almacena, tal es el caso de Plex y Sync. Está disponible de 4TB a 16TB”, detalló el directivo. Otra opción para ellos es el disco duro WD Blue HDD “También se pueden hacer copias de seguridad con Acronis True Image WD Edition, disponible para descargar de forma gratuita. Está disponible de 2TB a 6TB”, añadió Alexandri. Otro productos es My Passport, un disco duro que da un nivel de confiabilidad por su nivel de encriptación de 256 bits a la formación y WD Backup incluido (un software especial para cuidar la privacidad del contenido), con garantía de tres años, y disponible de 1TB a 4TB. Por último, recomendó la unidad de almacenamiento flash USB 3.0 Sandisk Ultra Flair, con velocidad de transferencia de 150 MB/s1, con la unidad flash USB 3.0, y garantía limitada de cinco años. Está disponible de 16GB a 128GB.

Alexandri, invitó al canal a capacitarse sobre los diferenciales de sus productos para poder ofrecer soluciones personalizadas y de valor a sus clientes.

eduardo.alexandri@wdc.com



Eduardo Alexandri



INGRAM MICRO[®]

Ingram Micro Training

Centro de entrenamiento autorizado

Haz crecer tu negocio al vender capacitaciones a tus clientes

Te respaldamos con servicios educativos y con un amplio portafolio de entrenamientos de las marcas líderes en soluciones



Cursos presenciales



Diseño de Workshops a la medida



Cursos Online



Desarrollo de manuales de entrenamiento



Cursos virtuales o híbridos (a distancia, en tiempo real)



Rentas de salas de capacitación



Detección de necesidades de capacitación



Diplomas con valos curricular

Contacto: Joselyne Cantellano | Tel.: (55) 5263-6587 | Cel.: (55) 5404-7822 | joselyne.cantellano@ingrammicro.com

Productos

LA ADOPCIÓN DE HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS DOTA A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DE DIFERENCIADORES, ADEMÁS LES BRINDA MAYORES POSIBILIDADES DE CRECIMIENTO, ES POR ELLO QUE ALGUNOS FABRICANTES NOS COMPARTEN PRODUCTOS REPRESENTATIVOS PARA ESTE MERCADO.

MyCloud EX4100

Es una solución NAS de alto rendimiento, a la cual se puede acceder desde cualquier lugar con conexión a Internet entrando a My Cloud.com, y administrar la información ahí almacenada: videos, fotos, música y otros archivos valiosos. En cuanto a seguridad, hay varias opciones de RAID y copias de seguridad para proteger todo el valioso contenido multimedia, fotos y archivos importantes.

Características

- Cuenta con un procesador de gran rendimiento Marvell ARMADA 388 de 1.6 GHz con doble núcleo.
- Memoria DDR3 de 2 GB.
- Proporciona velocidades de transferencia ultrarrápidas de 114 MB/s de subida y 108 MB/s de bajada para una excelente transmisión de contenido multimedia.

Disponibilidad

CVA, Ingram Micro e Importación digital.

Eduardo.Alexandri@wdc.com



Monitor E2270WHN de AOC

Características

- Área de trabajo de 21.5"
- Sistema de retroiluminación LED
- Extra bisel estrecho y diseño delgado
- Funcionalidad de soporte VESA
- Conectividad HDMI y VGA
- Alto ratio de contraste dinámico (DCR)
- Exclusivo menú OSD



Garantía: tres años, DOA de 30 días.

Disponibilidad

CVA, Ingram Micro, CT, PCH e Intcomex.

mauro.custodio@aoc.com

CONTPAQi Comercial

Ofrece 3 productos para la gestión comercial de acuerdo a sus necesidades de control, así como los requerimientos en cuestión de volumen de información a lo que le llamamos Software Escalable: Comercial Start, Pro y Premium.

Características

- Cuenta con búsquedas rápidas para agilizar la captura de datos en algunos procesos y utilerías.
- Con un solo clic puedes llegar al origen de la información, gracias a sus reportes con áreas sensibles.
- Puedes diseñar en Microsoft Excel cédulas y reportes a la medida con su Hoja Electrónica.
- Su módulo de vistas con filtros configurables agiliza

la consulta de catálogos y movimientos de compra-venta.

--Genera reportes en diferentes formatos (Microsoft Excel®, PDF, HTML o TXT).

--Al momento de vender y comprar, puedes consultar existencias por almacén verificando costo, precio y características.

Disponibilidad

Distribuidores Master, Asociado y Autorizado.

distribuidores@contpaqi.com



CP1500PFCLCD de CyberPower

UPS que entrega onda senoidal pura, brinda protección a equipos de cómputo, dispositivos de red, módems, telefonía y dispositivos electrónicos en general.

Protege sistemas informáticos, servidores y hardware de redes de gama media y alta que utilizan fuentes de alimentación con corrección activa del factor de potencia (PFC). Diseñada con tecnología GreenPower UPS para mejorar la eficacia de su funcionamiento y para reducir al mínimo el consumo energético, los usuarios pueden beneficiarse de un ahorro energético significativo respecto a los sistemas UPS convencionales.

Características

- Topología UPS interactiva de línea
- Tecnología de ahorro de energía
- Compatible con PFC activo
- Regulación automática de voltaje

(AVR)

- Visor de estado LCD
- Indicador de estado LED
- Software de gestión PowerPanel
- Protección contra sobretensiones y picos
- Protección de teléfono, fax, módem, DSL y red
- Puerto de carga USB
- Factor en forma de torre

Garantía: Tres años, incluyendo batería.

Disponibilidad

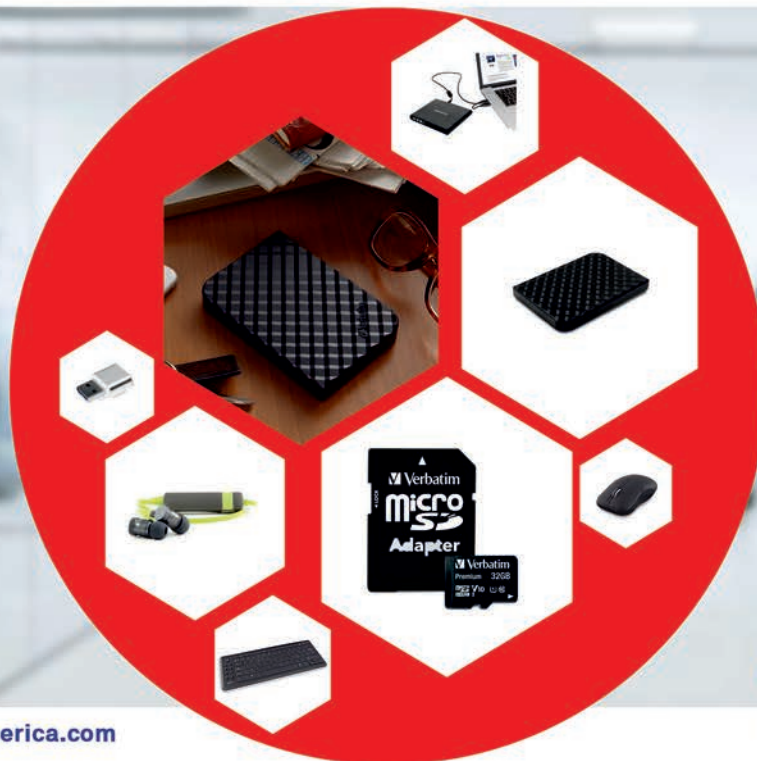
Ingram, Exel del Norte, CVA, CT Internacional, Syscom y Tecnosinergia.

ricardo.mones@cyberpower.com.mx



Verbatim
Tecnología Confiable.

Equipa a la PyME con Verbatim®
Los mejores accesorios para la vida diaria



Jorge González
(55) 4598 5024
jagofu

www.verbatim-latinoamerica.com

[f/VerbatimLatino](https://www.facebook.com/VerbatimLatino)

Productos

Libero de Ghia

La nueva línea de portátiles Ghia Libero (Notghia-211) cuenta con procesador Intel Pentium, 4GB RAM y 32GB de almacenamiento que te dan la velocidad que necesitas sin pagar de más. Equipada para las necesidades del hogar y oficina.

Características

- Pantalla Full HD de 14.1" 1920 X 1080
- Almacenamiento expandible mediante bahía para HDD/SSD
- Puerto MINI HDMI, dos puertos USB, WiFi y Bluetooth
- Sistema operativo Windows 10 Pro

Garantía: Un año.

Disponibilidad

CVA e Ingram Micro.

acastro@ghia.com.mx



100019OL2P de Koblenz

UPS on line de doble conversión para el respaldo de aplicaciones críticas de voz, datos, redes, servidores, sistemas de seguridad y sistemas de fabricación.

Características

- Tecnología de DSP que garantiza un alto rendimiento
- Factor de potencia 1
- Comunicación SNMP / USB / RS - 232
- Tiempo de transferencia cero que garantiza el funcionamiento continuo durante cortes de corriente, fluctuaciones de voltaje y sobretensiones
- Salida de onda senoidal pura que garantiza la compatibilidad con cualquier equipo
- Función ECO disminuye la producción de calor y costos de energía
- Diseño para cambio de baterías en caliente (hot swap)
- Tiempo de respaldo escalable a través de bancos de baterías adicionales
- Función EPO para apagado de emergencia
- Pantalla LCD para monitoreo de funciones
- Soporta IOS, Windows y Linux



Garantía: Dos años.

Disponibilidad

CT, CVA, Daisytek, DC Mayorista, Dym, Grupo Loma, Ingram Micro y Unicom.

moraleh@koblenz-electric.com



**TODOS EL PODER
Y VELOCIDAD
QUE NECESITAS
EN UN SSD**



**SSD PARA PC
WD BLUE™ SATA**

Almacenamiento optimizado
para sistemas de gama alta.

Rendimiento superior SATA
Capacidad de hasta 1TB

Arranque Rápido
hasta 545/525 MB/s R/W

Construido para durar
Hasta 400TB/Año

Western Digital, WD y el logotipo de WD son marcas comerciales o marcas comerciales registradas de Western Digital Corporation y sus filiales en EE. UU. y otros países. Todas las demás marcas comerciales son propiedad de sus respectivos propietarios. Las especificaciones del producto están sujetas a cambios sin aviso previo. Las imágenes mostradas pueden diferir de los productos reales. © 2017 Western Digital Corporation o sus filiales. Todos los derechos reservados.

De Venta en:



Productos



LCD & Protector de Sola Basic

Características

- Soporte electrónico regulado inteligente
- Suministra energía de a.c. regulada en forma continua
- Corrige las variaciones de tensión y protege contra apagones
- Para equipos de cómputo de hasta 19"
- Respaldo de hasta 30 minutos

Garantía: Dos años.

Disponibilidad

AEM, Apollo-Tec, Calcom, CVA, DC Mayoristas, Exel, Ingram Micro, Intcomex, PC Hardware, Tecnosinergia y Tonivisa.
jmgabbai@isbmex.com

Adaptador DisplayPort a HDMI DP2HDMI2 de StarTech.com

Permite conectar un proyector o monitor con HDMI disponible a un puerto de salida DisplayPort de una laptop/PC, lo cual evita gastar dinero en actualizar el monitor a uno compatible con DisplayPort. Soporta resoluciones PC de hasta 1920x1200 y resoluciones HDTV hasta 1080p.

Garantía: Dos años.

Disponibilidad

CT Internacional, Ingram Micro e Intcomex.

yjimenez@startech.com



Titan XS 3.0 de Verbatim

Disco duro portátil, permite almacenar con seguridad fotos, videos, diseños, juegos, música, etcétera. Cuenta con un recubrimiento de goma resistente a impactos.

Características

- Capacidad de 500 GB y 1TB
- Conectividad USB 3.0
- Incluye software Nero BackUp con funciones de copia de seguridad y restauración del sistema
- Ofrece tres configuraciones de suspensión/inactividad
- Software de formateo de FAT32 a NTFS o HFS+

Garantía: Siete años.

Disponibilidad

Adosa, CT Internacional, Daisytek, DC Mayorista, Exel, Ingram Micro, PCH y TD Mayoristas.

carlos-valdez@verbatim.com.mx



StarTech.com
Hard-to-find made easy®



Disfrute del rendimiento de la tecnología USB-C

Ya está aquí una nueva tecnología para conectar computadoras, Periféricos y dispositivos móviles: USB-C. También conocida como USB Type-C, ¡ofrece mucho más que USB convencional!

Para más información,
por favor contacte a: yliana.jimenez@startech.com



LOS LLAMADOS 'SMARTPHONES' SE HAN CONVERTIDO EN VERDADERAS HERRAMIENTAS DE PRODUCTIVIDAD, POR ESO, EL CANAL PUEDE AUMENTAR SU MARGEN AGREGÁNDOLOS EN SU OFERTA INTEGRAL.

Alcatel 5 (5086)

Características: Pantalla HD de 5.7" con cristal 2.5D y FullView 18:9 sin marcos, Android 7 Nougat, conectividad 4G y batería de larga duración de 3000 mAh. Cuenta con el sistema de reconocimiento facial Face Key y lector de huellas digital con acceso personalizado Alcatel. Integra doble cámara frontal de 13MP y 5MP, que cambia de modo vertical a súper gran angular de 120° cuando detecta más de tres rostros, y cámara trasera de 16MP con flash de tono dual. Disponible en negro y dorado.

Garantía: Un año.



Asus Zenfone Max Plus M1

Características: Pantalla Full HD de visión completa de 5.7" (2160x1080) con relación de aspecto 18:9 y biseles ultra delgados. Cuenta con dos cámaras traseras de 16MP y 18MP con 120° gran angular, cámara frontal de 8MP, memoria de 32GB, RAM de 3GB, sensor de huellas digitales. El equipo cuenta con una batería de 4130mAh con duración de hasta 26 días en modo de espera y la capacidad masiva de ser utilizado como un PowerBank para cargar la batería de otros dispositivos.

Garantía: Un año.

BlackBerry KEYone

Características: Tiene un teclado inteligente que responde a gestos táctiles, personalizable a 52 accesos directos, y con pantalla de 4.5" con Corning Gorilla Glass 4. Integra una cámara frontal de 8MP y trasera de 12MP con flash de dos tonos. Con sistema operativo Android Nougat 7.1, procesador Qualcomm Snapdragon 625 con GPU Adreno 506, e integra tecnología Quick Charge 3.0 de Qualcomm para eficientar la batería de 3505 mAh.



GHIA Zeus 3G

Características: Certificación GMS (Google), función finger print, Android 7 Nougat; doble cámara trasera de 5+13MP, cámara frontal de 5MP. Pantalla IPS/HD 2.5D, doble SIM Card, Quad Core. 1 GB RAM, 8GB de almacenamiento expandible a 64GB. En colores negro champagne y plata.

Garantía: Un año.

arteaga@ghia.com.mx

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

Hyundai Eternity W44

Características: Con detector de huella digital, toda tu información quedará protegida. Pantalla de 5.5 pulgadas, ideal para toda la visibilidad que necesitas para tus actividades online. Cámara de 5 MP/13 MP. Disponible en colores: negro y gris.

Garantía: Limitada a un año.



Neffos C7

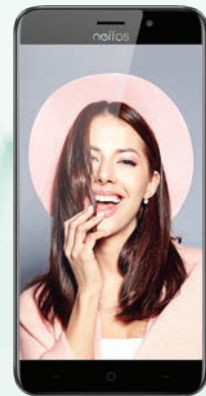
Características: Pantalla de 5.5" HD IPS. 2GB en RAM/16GB ROM. Procesador Octa-Core 1.5Ghz. Cámara trasera de 13MP y frontal de 5MP. Android 7.0, 4G LTE/Doble SIM, Micro SD Card (up to 128GB). Batería de 2550mAh. Lector de huella ultra rápido 0.2 seg. Colores disponibles en dorado y gris.

Garantía: Un año contra defectos de fábrica directo con TP-LINK/NEFFOS.



Motorola moto Z2 Play

Características: Con batería que dura todo el día, una cámara que combina el enfoque automático láser y Dual Pixel, y diseño totalmente metálico. Lector de huella digital multifunción, 4GB de RAM y 64GB de almacenamiento (hasta 2TB con tarjeta micro SD), batería de 3000 mAh, cargador TurboPower, y procesador Qualcomm MSM8953 PRO, Octa-Core, 2.0Ghz.



Características: Procesador Quad Core a 1.3Ghz, pantalla de 5" WVGA 1280x720 de 600 NITS, IP65/IP67 (MT9050 Pro), soporta caídas 1.5m al concreto (1.8m con protector externa opcional), batería de 4500mAh. Comunicaciones; 2G/3G/4G y LTE, SIM dual, GPS (AGPS), Wi-Fi (802.11 a/b/g/n) banda dual 2.4/5.1 Ghz, lector 2D Imager, cámara 8 Megapíxeles. Android Lollipop 5.1 (7.1.2 Nougart opcional), 2GB RAM, 16GB ROM expandible a 32Gb, NFC, Bluetooth 4.0 LTE. Cargador CA incluido.

Garantía: Un año.

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

Samsung Galaxy S9 y S9+

Características: Integran la cámara más avanzada en un equipo Samsung con un lente de doble apertura que permite tomar imágenes aún con poca luz, además de la posibilidad de grabar videos en Super Slow-mo y crear AR Emojis personalizados. Ofrecen potentes bocinas AKG de la marca Harman Kardon y tecnología Dolby Atmos, así como una pantalla Infinity de borde a borde. La plataforma de inteligencia Bixby.

Garantía: Un año.



Sony XPERIA XZ1

Características: Integra súper cámara lenta, captura predictiva que detecta automáticamente lo inesperado, capturando el movimiento y las sonrisas, incluso antes de hacer 'clic'. Ráfaga de enfoque automático, 3D Creator. Mejor color, claridad y contraste, gracias a que el Xperia XZ1 presenta la misma tecnología usada en los más nuevos televisores Sony BRAVIA. Y mayor duración de la batería.

Garantía: Directamente con Sony por un mes y no aplica en reparación de fractura de display.

Vorago 500 Plus

Características: Cuenta con un potente procesador de 8 núcleos a 1.5 GHz, batería de 6000 mAh que le brinda el poder para durar hasta 4 días de uso moderado o 2 días de uso intensivo, con un tiempo de carga de media hora. Aprovecha su capacidad con una cámara de 16MP de video full HD en su memoria de 64GB y hasta de 120 GB.

Garantía: Un año.



Zebra TC25

Características: Dispositivo móvil con pantalla touch, que funciona como teléfono y que gracias a un SIM cuenta con Internet propio. Sistema operativo Android Nougat 7.X.; cuenta con Gorilla Glass, sellado IP65 y calificaciones para temperaturas de -10°C a 50°C, además de resistir golpes y caídas. Lector de código de barras integrado, batería de larga duración y una exclusiva batería PowerPack adicional.

Garantía: Estándar, cubre al equipo por defectos de fabricación durante el 1er año de uso. Y se ofrece contratos de servicio adicional.

SAMSUNG Knox



Protege los dispositivos móviles empresariales

Las compañías requieren soluciones desarrolladas específicamente para sus necesidades, por ello, cuando se busca lo mejor para proyectos de movilidad empresarial, se requiere evaluar las opciones que ofrece el mercado en herramientas y funcionalidades diseñadas para mejorar la productividad y ofrecer la mayor seguridad.

Potencia y seguridad

Pues bien, Samsung cuenta con una propuesta dedicada al sector empresarial, que no sólo ofrece todo el poder de procesamiento en sus dispositivos para la mejor experiencia de usuario en aplicaciones empresariales, sino que además ofrece una plataforma de seguridad integrada para proteger a los equipos contra malware y ataques externos, con un diseño de protección multicapa para la seguridad de datos y aplicaciones empresariales, se trata de Samsung Knox.

Otra ventaja ideal para las compañías, es que con esta solución podrán dotar a sus colaboradores de las herramientas

necesarias de trabajo, sin miedo a fugas de información, ya que Knox permite a los empleados utilizar un contenedor controlado de aplicaciones empresariales y un contenedor personal independiente al control empresarial.

Propuesta para el canal

Referente a la oportunidad de negocio para el canal, Rubén Colomo, Gerente SR. de Producto y Soluciones Móviles Empresariales en Samsung México, destacó que aunque la plataforma está embebida sin costo, adicionalmente cuenta con herramientas de administración del dispositivo que se da por modelo de licenciamiento mensual, anual o bianual, con un margen atractivo para ellos. “El canal se beneficia agregando esta consola de administración para gestionar sus proyectos, por jerarquías, roles o proyectos; además es flexible y adaptable a lo que sus clientes requieren”.

Para generar negocio, pueden comercializar la versión Premium, “Ésta ayuda a administrar el dispositivo en la configuración, proteger la información para que en

caso de robo pueda ser borrada. Además controla de manera remota lo que hace el usuario en el dispositivo, también podemos controlar el uso de datos estableciendo si sale la información por plan de datos o una red inalámbrica”, explicó Colomo.

En seguridad, los socios tienen la opción de comercializar el Knox Workspace bajo las mismas modalidades de licenciamiento. “Con estos dos servicios se pueden ir aumentando los dispositivos o bien cambiándolos, ya que las licencias son transferibles”, detalló el ejecutivo.

Otra solución que pueden añadir a su portafolio de servicios es el Knox Configure, para personalizar los equipos y convertirlos en una herramienta de trabajo. El licenciamiento en su caso es anual o bianual y es exclusivo para el dispositivo.

Por último, Colomo, destacó que buscan trabajar con aliados especialistas de seguridad, desarrolladores de aplicaciones móviles y aquellos con un portafolio de servicios administrados, por lo que los invitó a conocer las ventajas de esta solución con múltiples ventajas, que les ayudará a ser más exitosos en sus proyectos.



Rubén Colomo
ruben.cb@samsung.com



El universo de los periféricos, un negocio de valor agregado

VictorChávez

Incluir un accesorio de cómputo debería ser una práctica cotidiana para los canales, sin embargo, muchos aún no ven su potencial y siguen regalando el producto y su ganancia.

Hace unos ayeres, además de las computadoras, existía una oferta principalmente de teclado, mouse y bocinas, donde la calidad podría ser similar y el usuario final, parecía no demandar tanto de estos productos.

Hoy, la oferta es grande, los mayoristas tienen en sus catálogos cientos de SKUs que se dividen por marcas, funcionalidades y precio. Hay algo para cada usuario y hay un usuario para cada propuesta. Asimismo, las tiendas especializadas en periféricos elevan la demanda, acompañadas por los sitios de Internet, además de los portales de los distribuidores, tiendas y escaparates en el retail.

Por ejemplo, en Ingram Micro, este mercado está cerca del 7 u 8% de las ventas, lo que es representativo si se compara con todo el portafolio que la empresa comercializa. La misma compañía, calcula hasta un 30% de margen de utilidad para los asociados que venden accesorios.

Según Nancy Ayala, gerente de Ventas en Ingram Micro, un par de años atrás, la firma empezó a focalizarse en el segmento de periféricos como un complemento hacia toda la oferta de productos de su portafolio. Que sea una opción como parte de todo el entorno que los socios le hacen a los clientes, que incrementen sus márgenes al llevar una solución completa. “Si el distribuidor en verdad se preocupa porque su cliente tenga lo mejor y le ofrece la mejor computadora, el mejor servidor, etcétera, los periféricos deben funcionar de igual manera. Es una de las divisiones de negocio con mayor rentabilidad dentro del grupo; todos los años hemos crecido de 25 a 30%”, mencionó Luis Orduña, gerente de Canal en Ginga Group. Por otro lado, la cadena de distribución comenzó a ‘regalar’ algún periférico como método de cierre de negocios, lo que derivó en tiempos complicados para los partners que realmente veían en este nicho un modo de vida comercial. Una costumbre que según Francisco Romero, director comercial de Ginga Group, debía de acabar por el bien de la industria, y comenzar a verlo como una oportunidad de acrecentar el ticket promedio con el cliente final.

Al alza

A decir de José Pineda, gerente de producto Attach en HP Inc., es un negocio con un gran potencial. Comparado con países como Estados Unidos y Canadá, la penetración de mercado de accesorios podría ser duplicada en nuestro país, si se logra comunicar correctamente los beneficios de los mismos.

“Principalmente, los accesorios relativos a seguridad, colaboración y movilidad tiene mucho auge. Podríamos hablar de mochilas y maletines de seguridad (con bolsillos con bloqueo de frecuencia RFID, localizador GPS, cierre doble y oculto, etcétera), teclados de conferencia y dockings”, abundó el entrevistado.

Por su parte Jatziri Castillo, gerente de producto V7 en Ingram Micro, comentó que al ser una marca de ‘casa’, tienen que ofrecer calidad, servicio y soporte, con la promesa de respaldo de Ingram Micro. Su portafolio es amplio: adaptadores, cables, audífonos, teléfonos, bocinas, mochilas, mouses, teclados, soportes para monitores, monitores, presentadores, entre muchos otros.



Jose Pineda



Reportaje

_Periféricos



Adolfo Mexia

“Las empresas demandan soportes para monitores, se preocupan por que los teclados y mouse sean de tipo ergonómico. En almacenamiento, buscan que las memorias de los dispositivos tengan grandes capacidades y USBs para transportar archivos de gran tamaño. Se ha producido un aumento en los conectores tipo C y en las power banks. En los productos de alimentación de energía, observamos que las compañías instalan unidades UPS en las estaciones de trabajo y las redes”, agregó Castillo.

En Ingram Micro comercializan más de 12 marcas de este segmento, incluyendo la propia, y presumen ser de los pocos que manejan una oferta tan grande, donde resaltan que el éxito ha sido la disponibilidad de los productos y herramientas como el portal donde se les facilita consultar si es lo que su cliente está buscando.

Cada marca cuenta con su gerente de producto, pero trabajan en que no compitan entre ellas en los proyectos, para lo cual, tienen un plan de mercadotecnia con cada fabricante para asegurar el ‘attached’.

“Primero escuchamos las necesidades del cliente, para qué lo quiere: una licitación, uso personal, empresarial, educativo y de acuerdo a ello le damos las opciones con base a ergonomía, funcionalidad, precio, entre otras. Así garantizamos que lleven la mejor opción”, señaló Ayala.

En CVA están convencidos que el mercado aumenta, sobre todo los productos especializados, como ejemplo está la línea Gamer, que tiene cada vez más valor y crecimiento,

debido al cambio constante y mejora tanto en calidad, ergonomía, colores, especificaciones, funcionalidad, diseño, etcétera.

Demanda

Los periféricos han ido ganando terreno en diversas verticales, más allá del ámbito empresarial, nicho que tradicionalmente adquiría accesorios. Segmentos como el educativo y el gubernamental, se han destacado como consumidores en los últimos años, sobre todo en proyectos.

También resalta la PyME, pero en un ámbito negativo, pues a decir de Pineda, existe desconocimiento acerca del beneficio en productividad al tener estos accesorios. “Por ejemplo, tenemos estudios que muestran que el trabajar con 2 monitores incrementa la productividad en un 30%, sin embargo, es visto como un lujo en algunas empresas”.

Otro inhibidor para la adopción, según Adolfo Mexia, director comercial de Grupo CVA, consiste en que los equipos de cómputo vienen más completos y no requieren de periféricos, como teclado, mouse, bocinas, o por lo menos, no de todos; en el caso de las portátiles se va más a monitores que a otros periféricos como tal.





“EL CANAL NO DEBE SACRIFICAR LA CALIDAD, NI HACER ‘SOBRE PRECIO’ CON SU SOLUCIÓN. LOS CLIENTES DEBEN ESTAR SEGUROS QUE ESA PROPUESTA LES DARÁ MAYOR RENTABILIDAD A SUS NEGOCIOS”: JATZIRI CASTILLO DE V7

Perfiles

Para Castillo, se debe entender bien el concepto de que los accesorios son un elemento realmente importante como complemento a las principales ofertas que tiene el canal, por ejemplo, al vender equipo de cómputo, donde el nivel de competitividad deriva en una ganancia para los socios de 3 o 4 puntos, mientras con los periféricos pueden aumentar el margen sin sacrificar calidad, y aumentar significativamente el cobro.

A lo que Orduña compartió: “Va desde alguien que tienen una micro empresa con lo básico hasta un integrador que maneja soluciones en proyectos mucho más complejos. La idea es que comercialicen todos los que de alguna manera ofrezcan arrendamiento o venta de dispositivos. Es decir, no está cerrado a nadie, porque se requieren desde un uso doméstico hasta gran corporativo”.

Para Castillo, el canal debe vender pero debe hacerlo ofreciendo valor, lo que lo va a diferenciar, además de calidad y buen precio. El comercio electrónico ha tomado mucha fuerza y hay cosas que son más sencillas de adquirir, por ejemplo, unos audífonos, bocinas, o

teclado y ante eso se enfrenta el socio. La relación con un mayorista les da la ventaja de disponibilidad, ayuda en entregas, garantías y otros soportes.

“La clave principal es la venta cruzada. Eso genera ventas incrementales, es decir, los partners deben ofrecer los accesorios como parte de la solución cada vez que vendan equipos de cómputo, pero enfatizando que sean los accesorios correctos”, abundó Pineda.

Según el mismo vocero, los 3 pilares principales que deben tomar en cuenta son: definir cada uno de los ecosistemas (equipo de cómputo más accesorios periféricos); establecer los incentivos para su fuerza de ventas por desarrollar la categoría de accesorios y finalmente, capacitar y dar seguimiento a esa área comercial.



Luis Orduña

• EL MERCADO DE IMPRESIÓN DE GRAN FORMATO DEMANDA CANALES ALTAMENTE ESPECIALIZADOS, ESTO SE DEBE A QUE LOS EQUIPOS DEBEN CUMPLIR CON FUNCIONES PUNTALES PARA CIERTOS REQUERIMIENTOS, AQUÍ UNA BREVE REVISIÓN DE LA OFERTA DISPONIBLE EN NUESTRO PAÍS.



Canon imagePROGRAF iPF770

Características: Para impresión de poco volumen, para carteles, presentaciones, documentos técnicos, dibujos, anuncios de compañías y ampliaciones. Optimización de flujos de trabajo con impresión móvil. Tinta de color magenta reformulada y sistema de tanque secundario. Bajo costo operativo, diseño compacto para espacios reducidos, compatible con diferentes aplicaciones.

Garantía: Un año.
voliva@cusa.canon.com

Canon imagePROGRAF PRO-4000

Características: Impresión de 44 pulgadas, para fotografías, artes gráficas y realización de pruebas, tintas LUCIA PRO para colores y negros más intensos. Cabezal de impresión de 1,28 pulgadas de mayor velocidad, unidad de bobina opcional, diseño ergonómico con superficie superior plana, panel de operación con pantalla táctil LCD en color de 3,5 pulgadas, conectividad WiFi.

Garantía: Un año.
voliva@cusa.canon.com



Epson SureColor P6000

Características: Incluye tintas pigmentadas de 8 colores, modo avanzado en blanco y negro, cabezal de impresión TFP PrecisionCore, función automática de comprobación de inyectores, reproducción de color uniforme. Panel de control LCD retroiluminado, disco duro opcional de 320Gb, documentos con mayor resistencia a la luz, duración de 60 años, flujo de trabajo simplificado.

Garantía: Un año.



Epson SureColor S80600

Características: Doble cabezal de tecnología avanzada para entornos de alta productividad, calidad de imagen fotográfica, sistema de 10 colores de tinta de base solvente, bajo costo de propiedad. Enfocado en cartelería sencilla y decoración, soporte para una amplia gama de materiales, ancho de 64 pulgadas, recubrimiento repelente a la tinta, resolución máxima de 1440ppp, velocidad con calidad de 59m2.

Garantía: Un año.



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

Participa en la edición de:

SEGURIDAD

Edición 1283 del
11 de Junio de 2018



Guías
·Videoproyectores
·Notebooks

Reportajes
·Logística
·Credencialización

eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

ventas@esemanal.mx

Tel: (55) 5090 2055

www.esemanal.mx

HP DesignJet serie Z6 PostScript

Características: Cabezales de impresión de alta definición, tecnología de tinta doble para gradientes suaves, productos resistentes al agua y decoloración. Para uso en interiores y exteriores, robusta arquitectura de procesamiento, cortadora vertical integrada. Mayor rendimiento con 2400 boquillas por pulgada, doble bobina con alternancia automatizada, confidencialidad con autenticación.

Garantía: Un año.

dulce.sole@hp.com



HP DesignJet serie Z9+ PostScript

Características: Transiciones suaves, detalles nítidos con calidad fotográfica, cabezales de impresión de alta definición con gota doble, reduce tiempo de trabajo, hasta 20%. Cortador vertical integrado, 2400 boquillas por pulgada, doble bobina con función automatizada, software de administración de trabajos de impresión, optimización de flujos de trabajo, aplicaciones de diseño.

Garantía: Un año.
dulce.sole@hp.com

KIP 770

Características: Sistema de impresión, copiado y SFT monocromático, pantalla multitáctil con diversas funciones, integración con diferentes servicios en la nube, controladores de impresión en AutoCAD y Windows. Funciones de protección de información, bandeja de papel con capacidad para 30 hojas, resolución de 600x1800dpi, 2GB DDR3, disco duro de 320GB, compatible con múltiples formatos, y funciones de monitoreo.

Garantía: Tres meses.



KIP 990

Características: Productividad en impresión a color a 535m² por hora, 670m² en blanco y negro, cuatro rollos con capacidad de medios de 725m², cartuchos de tóner de gran capacidad, apilado y alineación de bordes profesional. Diseño de doble huella de alta demanda, producción o escaneo conveniente, enfocado en centros de impresión con alta demanda de producción, pantalla táctil inteligente de multifunción.

Garantía: Tres meses.

PANDUIT™

¿Cuánto tiempo invierte en terminar los conectores de fibra?

¿Cuántas veces hay retrabajos de terminación?

¿En qué proyectos de fibra está trabajando?

El **Opticam™ 2.0** es la primera herramienta en el mercado que garantiza la "Terminación correcta a la primera".



- **Cálculo inmediato** en la pérdida de inserción.
- **Certeza y confianza** en la terminación de fibra óptica.
- Capacidad de **almacenar registros**.
- App de apoyo **Panduit Connect-It**.

¡Conozca nuestra promoción!

01-800-112-7000

latam-info@panduit.com

 Panduit LATAM

 @PanduitLATAM

 Panduit Latin America



HP recomienda Windows Pro.

 Windows Pro



Millones de computadoras antiguas son vulnerables a ataques por robo o pérdida de información.

Elimina el riesgo con la HP EliteBook 840 G5



Basada en tu seguridad

Protege tu PC contra las amenazas de malware, con autorreparación y las soluciones avanzadas de seguridad HP: HP Sure Start Gen4¹ y HP Sure Click².

Mantén tu información segura con Windows Pro.

Para mayor información, comunícate al Call Center HP: 5091-2455.

Adquiere la en www.hp.com.mx/hpstores y www.hponline.com.mx

© Copyright 2018 HP Development Company, L.P. No están disponibles todas las funciones en todas las ediciones o versiones de Windows. Los sistemas pueden requerir la actualización o la compra por separado de hardware, controladores, software o actualizaciones al BIOS para poder aprovechar las funciones de Windows al máximo. Windows 10 se actualiza automáticamente y siempre está habilitado. Podrían aplicar tarifas ISP y requisitos adicionales con el tiempo para realizar las actualizaciones. Consulta <http://www.microsoft.com>. ¹HP Sure Start Gen4 está disponible en los productos HP EliteBook equipados con procesadores Intel® de 8va generación. ²HP Sure Click está disponible en ciertas plataformas HP y es compatible con Microsoft® Internet Explorer y Chromium™. Consulta en <http://h20195.www2.hp.com/v2/GetDocument.aspx?docname=4AA7-0922ENW> todas las plataformas compatibles disponibles.