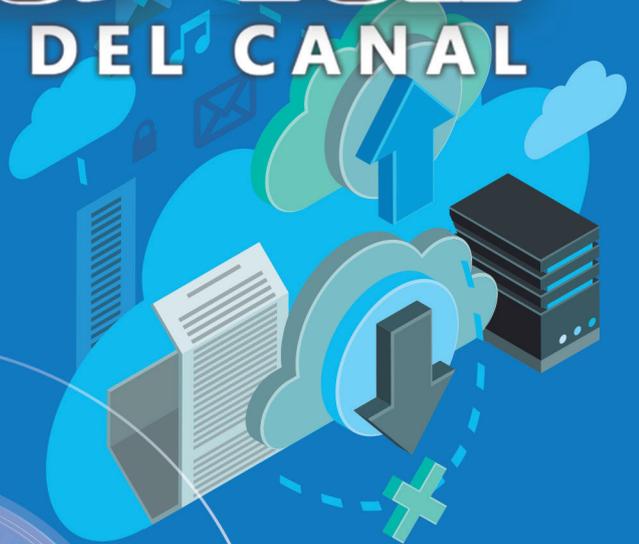


eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL



CLOUD

NEGOCIO CLAVE PARA EL CANAL

Reportaje: • Servicios Administrados de Impresión | Guías: • UPS • Racks y gabinetes

SAMSUNG

SamsungXpress

Impresora accesible, gran desempeño.



SL-2875fw



SL-M2020



SL-M2070



Impresión sin complicaciones con la tecnología NFC¹



Fácil instalación con un solo toque²



Imágenes nítidas y detalladas, y textos a gran velocidad

LA NUBE SIGUE SIENDO DETONADOR DE GANANCIAS



La venta de servicios en la nube va en aumento, si bien la adopción ha sido lenta en México y América Latina, los especialistas coinciden en que los ingresos por la comercialización de estos servicios seguirán incrementando año con año; no obstante, los canales que participen en este negocio tienen que diferenciar su oferta.

Muchos son los beneficios de la nube, uno de ellos es ser una herramienta para acceder a más datos desde cualquier ubicación.

Además, tener acceso a servicios en la nube es cada vez más sencillo y económico (es igual que pagar la electricidad, el agua o el gas), pues solo se paga lo que se consume. Pero este cambio representa un nuevo paradigma para las empresas y para los canales de distribución de TI.

Los especialistas consideran que es muy importante que los canales estén a la vanguardia de todo lo que se libera en torno a la nube y sus aplicaciones, recomiendan acercarse a profesionales que les ayuden a desarrollar proyectos de innovación.

En la portada de esta edición, **eSemanal** conversó con expertos de: CONTPAQi, Infoblox, Microsoft, Netskope, Riverbed y de los mayoristas CompuSoluciones, Licencias OnLine, MAPS y Westcon, para conocer las oportunidades de negocio que existen alrededor de la nube y cómo lograr mejores ganancias.

Los servicios administrados de impresión (MPS, por sus siglas en inglés) siguen evolucionando su modelo de negocios, pues el canal ha encontrado la manera de enriquecer su oferta al agregarle seguridad, por ejemplo. Además, los canales ven un potencial interesante en las pequeñas y medianas empresas (PyME).

Por otra parte, los especialistas en la materia consideran que el canal que quiera abordar esta oportunidad debe desarrollar habilidades de consultoría y finanzas. Para este reportaje, el equipo editorial entrevistó a directivos de Epson, HP Inc., Lexmark, OKI, Xerox y Dataproducts.

Álvaro Barriga

eSemanal noticias del canal, no recomienda equipos ni marcas, tampoco resuelve dudas técnicas individuales por teléfono. Si tiene algo que comunicarnos, diríjase a nuestras oficinas generales o use alguno de los medios escritos o electrónicos. eSemanal noticias del canal, es una publicación quincenal de Contenidos Editoriales KHE, S.A. de C.V., con domicilio en Pitágoras 504-307, Col. Narvarte, C.P. 03020, México D.F. Número de certificado de reserva: 04-2013-100817455000-102. Certificados de licitud y contenido de título: 16101. Editor responsable: Francisco Javier Rojas Cruz. Se imprimió el 15 de agosto de 2018. circulación a partir del 20 de agosto. 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

Portada

6 Nube, un negocio clave en portafolio del canal

Guías

18 UPS

36 Racks y gabinetes

Reportaje

28 Venta cruzada y negocio incremental derivados de MPS



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

Búscanos en:



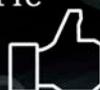
eSemanal Periodismo del canal Tic



/noticiasdelcanal



/noticiasdelcanal



/esemanal



@esemanal

www.esemanal.mx

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

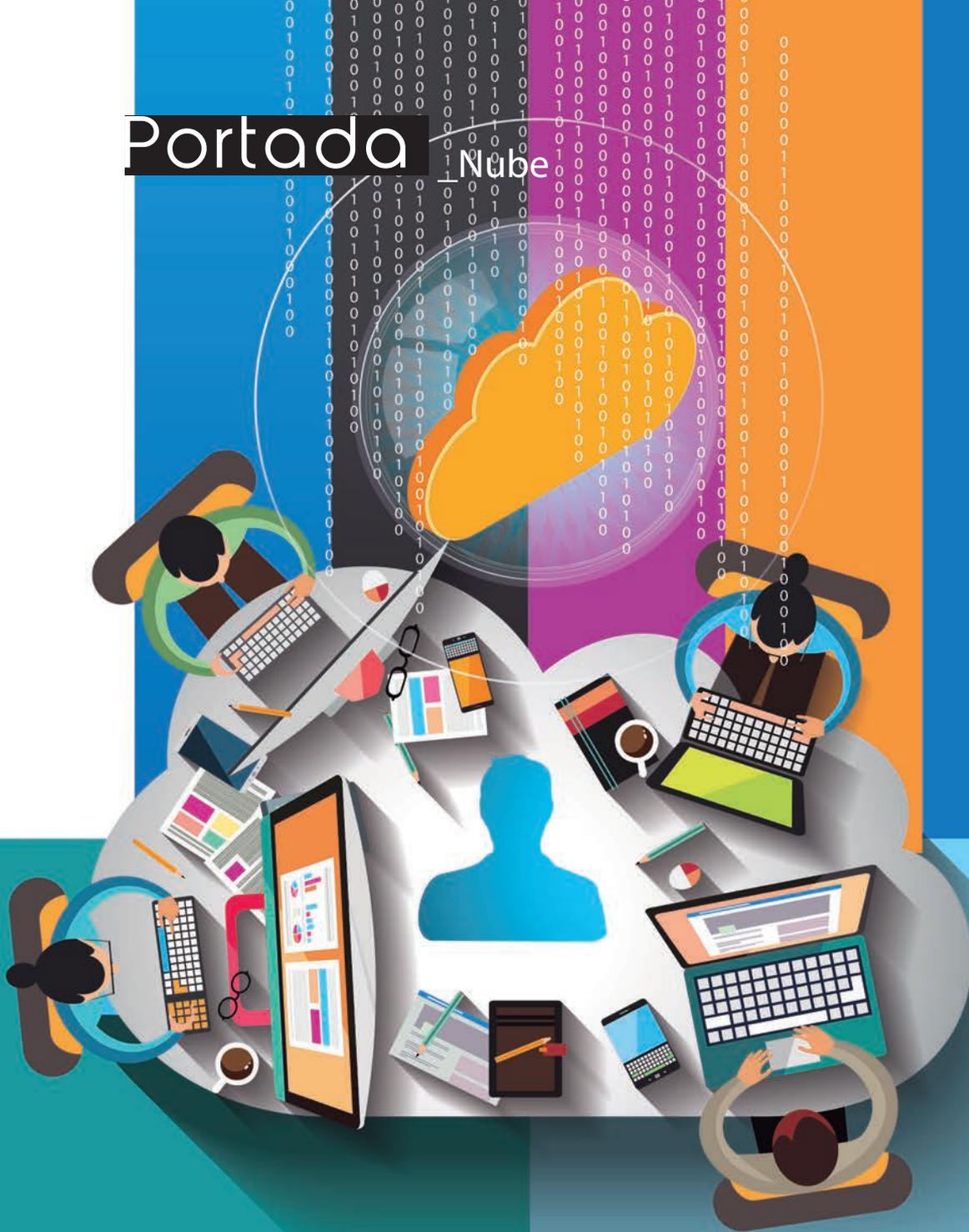
Estrategias de crecimiento comercial

ventas@esemanal.mx

Tel: (55) 5090 2055

www.esemanal.mx

Portada Nube



NUBE

UN NEGOCIO
CLAVE EN EL
PORTAFOLIO DEL
CANAL

Victor Chávez

MÁS QUE UNA TENDENCIA. ES UNA REALIDAD. DE LOS SOCIOS DEPENDE SI LE SACAN MUCHO O POCO PROVECHO A LAS SOLUCIONES QUE TIENEN QUE VER CON EL CLOUD.

Mientras en las economías más poderosas del planeta la transición hacia la transformación digital se ha desarrollado con cierta agilidad, según Felipe De Cabo, Territory Manager NOLA para Licencias Online, en América Latina han sido pocos los países que han emprendido una fuerte tercerización de los servicios. Tal es el caso de México, Colombia, Chile, y en menor medida Argentina, Ecuador y Perú, donde han comenzado esta estrategia con el objetivo de bajar dramáticamente los costos y explotar de forma eficiente el uso de la infraestructura tecnológica.

“La versatilidad que ofrecen los servicios de nube no solo tira la idea de pagar por una infraestructura, también proporciona una elasticidad relevante, pues tan sólo se paga por lo que se consume, al igual como ocurre con los servicios de electricidad, agua o televisión por cable”, comentó De Cabo.

Así como este cambio representa un nuevo paradigma para las empresas, lo es también para los canales de distribución en el área de las Tecnologías de la Información.



Felipe De Cabo

Por su parte, Francisco Corona, director de Servicios en la Nube e IoT para Microsoft México, observa a este tipo de temas muy alineados a términos de innovación, y va hacia ‘democratizar’ los servicios de innovación tecnológica para todas las personas y empresas, ya sea una PyME, un consorcio, un trabajador independiente,

una ‘startup’, universidad, etcétera, lo que permite hacer proyectos.

“La mayoría de las personas utilizamos servicios de innovación que corren en cómputo en la nube y no nos damos cuenta o no lo sabemos, por ejemplo, las aplicaciones que se utilizan en los dispositivos móviles o las que están en las pantallas nuevas en las casas o en algunos negocios. Aunque la gente comienza a entender que es un servicio que pueden tomar en cualquier momento y que pagan cuando lo necesitan e incluso con variedad de esquemas”, abundó el entrevistado.



La Nube que necesitas, nosotros la tenemos



- SERVICIOS ADMINISTRADOS
- SOLUCIONES MULTIPLATAFORMA
- SISTEMATIZACIÓN ALMACENAMIENTO
- SOLUCIÓN KEY ON HAND
- DIFERENTES NIVELES DE SERVICIO (GOLD, SILVER, PLATINUM)
- SOPORTE
- FACTURACIÓN DIRECTA

PAGA POR LO QUE NECESITAS SIN PLAZOS FORZOSOS

VENTAS@MRSOLUTIONS.COM.MX
CONTACTO: 55232003





Francisco Corona

Entre los beneficios de utilizar este modelo están: bajos costos, escalabilidad inmediata, practicidad y ubicuidad; como elementos en los que la mayoría de los entrevistados coincidieron.

Realidad

“Los clientes ya están en proceso de migración a la nube, cuando se trata de abordar nuevos proyectos. Claramente estamos en una fase expansiva y diversos estudios mantienen

valores de crecimiento constantes hasta 2025, con tendencia a entornos multi-cloud”, comentó Alain Karioty, Regional Sales Director de Netskope para Latinoamérica.

De hecho, cada trimestre, Netskope realiza un estudio del grado de absorción de nube de las empresas con las que colabora y resultó que cada organización usa en torno a mil cien aplicaciones en ese esquema, de las cuales, menos de un 5% están siendo controladas por los departamentos de TI.

Por su parte, Rogelio Sandoval, Sales Engineering México & América Central de Riverbed, resaltó que los mitos que anteriormente rodeaban a la nube han sido superados y día con día

crece el uso de la misma.

“Hemos visto el crecimiento principalmente en Azure y AWS (Amazon Web Services). De ahí que siendo especialistas en optimización y aceleración de aplicaciones, ayudamos a los usuarios a llegar a esas clouds, interconectando sus oficinas, de manera eficiente con una solución de SD-WAN. A

la vez que se trata de mejorar la experiencia en aplicación SaaS como BOX y Office 365, así como brindarles una visión integral de la experiencia en dispositivos, aplicaciones, infraestructura y de la red”, dijo.

Detonantes

A decir de Corona, el punto clave en esta ola es el cómputo en la nube. El IoT no es nuevo, tiene más de 20



Rogelio Sandoval

años, pero entonces era muy caro adoptarlo, además que la información que hoy existe no era la misma en cantidad, ni se manejaba de la misma manera, aunado a que no existían centros de datos con toda la posibilidad de almacenarla, “y esa es precisamente la ventaja del cómputo en la nube, servicios de innovación ilimitada cloud y ahí mismo se procesa para utilizarla como cada quién le saque más provecho”, explicó.

Por ejemplo, con Azure, que es la oferta de cómputo en la nube del desarrollador, el cliente puede probar los servicios por un mes y palpar lo que se puede hacer sin ser un experto en la materia; cuando lo hace un profesional, se vuelve algo más atractivo y se le puede sacar más provecho.

“En el último año podemos observar una evolución notable en 3 puntos: el primero es la adopción y el mensaje de escenarios híbridos donde ahora se promueve cómo aprovechar lo mejor de los dos mundos, lo que actualmente se tiene ya invertido en un centro de datos local, sumado a una oferta de nube pública. Los gigantes de la virtualización con los gigantes de nube pública unificando mensajes de ‘Hybrid Cloud’ y con esto un término ahora muy sonado el ‘Devops’, donde se busca una gestión de recursos automatizada y de alta optimización de recursos”, compartió María Eugenia Moreno, directora Comercial en CompuSoluciones.

El segundo punto que expuso la entrevistada se refirió a la inclusión de servicios más avanzados en la nube, donde ya no es IaaS o PaaS sino micro servicios, para correr flujos de trabajo sin servidores ‘serverless’ o motores de Machine Learning, Internet de las cosas, e incluso bases de datos muy diferentes a las tradicionales, y todo esto, enarbolando el cómo puede beneficiar a las empresas.

“El tercer punto y que debe ser de vital importancia para los canales es que ahora no es suficiente para los clientes que seas ‘su asesor de cabecera’ sino que buscan partners que estén actualizados, que les puedan ofrecer productos y servicios que lleven a la optimización de sus procesos, son clientes que cada vez ‘se la piensan menos’ en buscar por su propia cuenta un asesor que complemente al que hoy tienen o en algunos casos cambiarlo, esto nos debe generar conciencia a todo el ecosistema de estar bien preparados en todo lo actual y que le puede sumar a nuestros clientes”.

Novedades de **CONTPAQi® Contabilidad**

Versión 11

Con **34 años** de experiencia y más de **950 mil empresas** utilizando el Software favorito de los Contadores

Administrador de Documentos Digitales (ADD)

Mayor agilidad para gestionar
y contabilizar tus XML

Tablero Fiscal (Dashboard)

Te ayudará a obtener información relevante de tu empresa por medio de la extracción e interpretación de la información de los CFDI almacenados en tu sistema:

Identifica las facturas que deberán tener un REP de acuerdo con la forma de pago.

Deseas ser distribuidor, escríbenos a
distribuidores@contpaqi.com

Conoce más beneficios en: **CONTPAQi.com**
Software empresarial fácil y completo



Oportunidades

“En el país, hemos visto que sectores como el de agricultura, manufactura y logística, comienzan a usar muchos los servicios de innovación para IoT, por ejemplo. En el primer caso se están monitoreando en tiempo real sus cosechas y hectáreas y con analítica avanzada están usando drones para determinar si están creciendo correctamente, están propensas a plagas y pueden hacer prevención y detección de ellas, entre otras funcionalidades que se aprovechan con esta tecnología de nube”, ejemplificó el vocero de Microsoft. Otra muestra está en los sensores en el mercado de logística, en los camiones para conocer la forma en la que los conductores están manejando; si hay pérdida de diesel, e incluso para determinar si una persona se está quedando dormida mientras maneja, y mandar alertas tanto al que conduce como a la central. Esto tiene implicaciones no sólo de cuidado de vidas humanas sino hasta para bajar costos en los servicios de aseguradoras al disminuir la tasa de accidentes. Mientras Karioty, observa que a sectores como retail, servicios financieros, industria, energía, tecnología, medios de comunicación, sanidad, hotelería, entre otros, pertenecen principalmente las compañías que demandan una tecnología que les permita optimizar el uso de la nube sin renunciar a la seguridad.

Eso se basa en que las soluciones del fabricante son válidas para empresas que poseen aplicaciones en la nube controladas por el departamento de TI, como por ejemplo Office 365, Google Suite y otras como Salesforce.com, etcétera. “También para aquellas organizaciones donde los usuarios hacen uso de muchas aplicaciones en cloud y no son administradas de forma centralizada por TI; las que cuentan con profesionales que acceden a aplicaciones desde cualquier lugar y hora, en muchos dispositivos; a las empresas que no desean bloquear todas las aplicaciones, pero prefieren

controlar lo que la gente hace en ellos”, dijo.

A lo que Sandoval refirió: “La latencia ha llegado a ser el enemigo principal de las soluciones de nube; esta impacta directamente la experiencia del usuario y muchas veces, al no contar con tiempos de respuesta adecuados o no tener visibilidad de cómo se comporta la infraestructura, termina por satanizar a estas propuestas, encontrando enemigos para incrementar su uso”. En el punto de vista de Ernesto Jiménez, director Comercial Licencias Online México, también se están montando en ambientes cloud muchas de las aplicaciones y servicios internos de las empresas enterprise como los ERPs, CRMs, back office, gestión de RH, comunicaciones unificadas, analíticos y sistemas de colección de datos de IoT; así como respaldo y alta disponibilidad de las herramientas tecnológicas de las empresas.

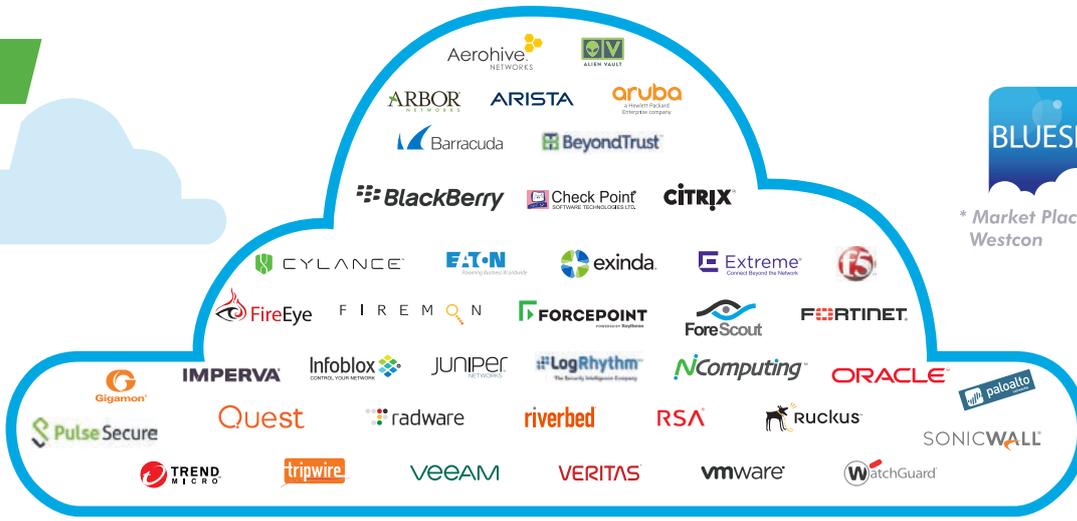
“El tema de nube pública es muy atractivo para empresas que se encuentran en circunstancias de riesgos como incendios o inundaciones. Por el entorno climático de su ubicación, o por la misma naturaleza de sus negocios. Vemos un mercado muy despierto en montar temas de ERP sobre estos modelos, soluciones horizontales como respaldos y DRP son también de las favoritas. Hay más temas horizontales que verticales presentes en los mercados para cloud”, explicó Moreno.



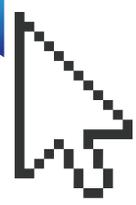
Ernesto Jiménez

Westcon Americas

A SYNnex Corporation Company



* Market Place Westcon



El portafolio más *amplio* de soluciones *híbridas* y *Cloud* de Seguridad

- Años Mayorista de Valor
- Soluciones Híbridas
- Portafolio de Soluciones
- Servicios Profesionales
- Presencia Global
- Herramientas Analíticas Consumo Clientes
- Programa de Canales
- Soporte 24 x 7 sin costo

DESCUBRE CÓMO PODEMOS AYUDARTE. **CONTÁCTANOS**

CloudTeam.mx@westcon-la.com

WhatsApp/Cel (55) 2272-8018

En el estudio de Netskope <https://resources.netskope.com/cloud-reports>, se determinó que las categorías de aplicaciones más utilizadas en el cloud son las relativas a recursos humanos, marketing, herramientas colaborativas, finanzas, CRM, sociales, almacenamiento en cloud y servicios IT o de gestión de aplicaciones. De ellas, menos del 90% están listas para ser utilizadas en un entorno empresarial desde el punto de vista de la seguridad. En cuanto a las aplicaciones más utilizadas, entre las principales se encuentran: Microsoft Office 365 Outlook.com, Microsoft Office 365 OneDrive for Business, Google Mail, Facebook, Skype, Google Drive, Microsoft Office 365 SharePoint, Microsoft Power BI, iCloud, Twitter, LinkedIn, Box, Salesforce, Microsoft Live OneDrive, Microsoft Teams, ServiceNow, Microsoft LiveOutlook, Slack, Dropbox y Microsoft Skype for Business.

Preparación

Para Corona, es muy importante que los canales estén a la vanguardia de todo lo que se va liberando en torno a la nube y sus aplicaciones, ya que suele ser constante. Aunque hay que tener cuidado, porque hay soluciones rápidas y fáciles, pero no se conocen del todo y ante esto, se van por el camino más largo, con implementaciones más pausadas. De ahí lo vital de trabajar con profesionales que ayuden a desarrollar proyectos de innovación de manera seria; para ello, Microsoft cuentan con un ecosistema de partners expertos en IoT, analítica avanzada, inteligencia artificial, almacenamiento, entre otros. Y cuando un cliente de cualquier tamaño solicita una solución, buscan al socio ideal para llevar a término exitoso el proyecto.

El papel de los integradores se vuelve importante con los aliados porque tienen conocimiento en varias cosas y entregan soluciones 'llave en mano', además que la marca tiene acuerdos de trabajo tecnológico con fabricantes importantes de diferentes ámbitos de industria.

Mientras en CompuSoluciones identifican 3 perfiles: ISV (socios que crean una solución de propiedad intelectual y la montan sobre nube), y aunque no venden cloud directamente, son ideales para que el componente de nube pública provoque que sus productos lleguen más fácil y óptimamente a los clientes con una oferta integral, sin tener que esperar por componentes por separado para la venta de su solución. El segundo es MSP o proveedores de servicios administrados, donde el core de sus negocios en buena medida son los servicios. Ahora con productos cloud, es mucho más sencillo y con mejora continua, además de pocas inversiones el gestionar los centros de datos de sus clientes.

Finalmente, el tercer perfil son los 'SI' o System Integrator, que incluye el componente cloud a su especialidad, en arquitecturas y soluciones complejas para los centros de datos de sus usuarios finales.

Según Sandoval, los distribuidores que iniciaron la evangelización de sus equipos de ventas con anticipación, entre 2012 y 2013, son los que ahora están cosechando los frutos de sus inversiones; empresas que cambiaron su manera de ver el negocio, donde anteriormente



importaba el CAPEX. Ellos aprendieron a hacer negocios con OPEX y ahora son quienes lideran el mercado.

“La venta de servicios de nube rompe con el paradigma de negocios de montos millonarios, hacia negocios con precios mucho menores pero con un pago frecuente que, por un lado, da independencia a los clientes para adoptar la nube que mejores servicios les presta. Por el otro, permite a los distribuidores tener más intimidad con los clientes a través de servicios de monitoreo, aceleración y visibilidad para garantizar la correcta operación de los servicios basados en IT”, abundó el entrevistado.

El partner que no cambie su manera de trabajar y siga enfocando sus esfuerzos al mercado tradicional de tecnología, no estará presente en el futuro. No podemos esperar que los clientes permanezcan en el Status-Quo cuando la industria ya está migrando su filosofía a las soluciones de nube.

¿Sabes por dónde son más comunes los **Ciberataques?**

En la actualidad, los ciberataques más comunes son a través del DNS, considerados dentro de la red en la capa de aplicación.

Los ciberdelincuentes utilizan el DNS para infectar dispositivos, propagar malware y exfiltrar los datos, ya que las soluciones de seguridad de hoy en día se centran en firewalls, IDS y proxies, y normalmente no realizan una inspección profunda del protocolo de DNS y pasan por alto, siendo omitido en estos elementos. El 46% de las grandes empresas han experimentado exfiltración de datos a través de DNS. En los primeros tres meses de 2016 por ejemplo, las víctimas pagaron alarmantes cifras que oscilaron alrededor de \$200 millones de dólares en rescates a ciberdelincuentes. En la actualidad, las empresas no pueden darse el lujo de estar en inactividad, porque existe una relación directa al impacto financiero, pérdida de clientes y los problemas legales derivados de los ataques cibernéticos.

Cómo nos diferenciamos en Infoblox

Una primicia en la industria es que nuestra plataforma unificada permite controlar y asegurar los centros de datos de próxima generación, las implementaciones de nubes híbridas y la infraestructura local de forma centralizada y obtienes capacidades que mejoran todos los aspectos de la agilidad, visibilidad, seguridad y control de costos de la red. "Inteligencia Proactiva", a través de nuestro DDI (DNS, DHCP e IPAM). "Vista Unificada", en donde obtendrás Visibilidad sin precedentes de todo el direccionamiento con contexto de red. "Automatización", descubrimiento de dispositivos, Políticas de Aplicaciones, Cumplimientos de estándares de seguridad internacionales en una red física, virtual y en la Nube. "Seguridad e Inteligencia en DNS", protege tu red contra los embates de Malware y ex-filtración

de información. "Defensa e Inteligencia de Amenazas", capacidad de analizar los datos que provienen de ataques y amenazas, para después compartir el contexto que ayude a priorizar la seguridad. "Ecosistema y API's", capacidad de intercomunicar elementos de seguridad con terceros creando acciones seguridad entre los mismos para que obtener eficiencia y una escalabilidad más rápida de protección.

Oferta Infoblox

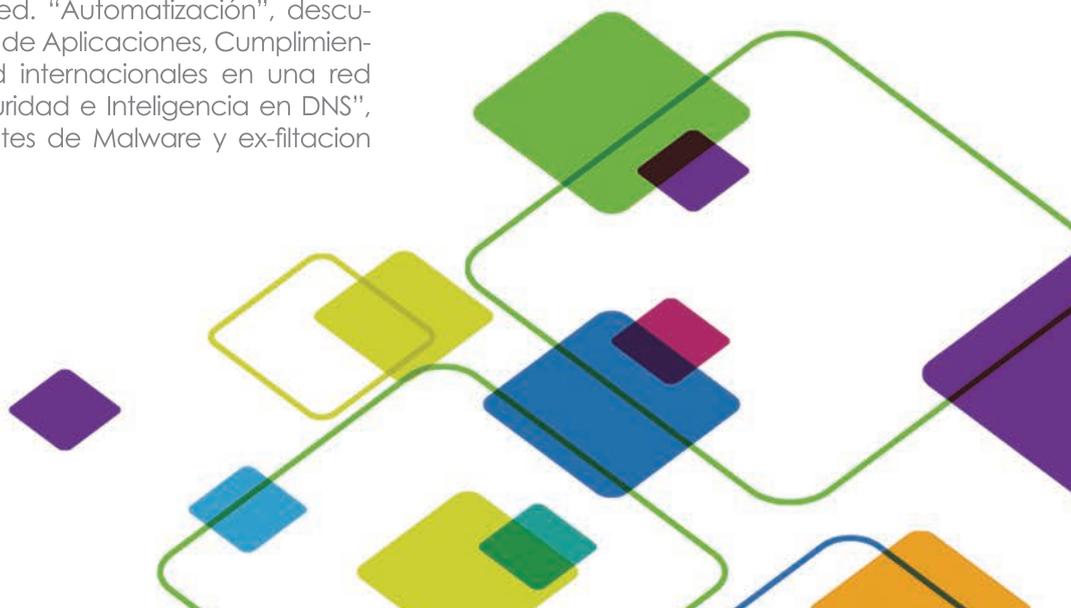
-Protección Avanzada de DNS: Defiéndase contra la más amplia gama de ataques avanzados basados en DNS
Firewall DNS: Asegure su red con protección contra malware automatizada vía reputación

-Threat Insight: Detecta y evita la exfiltración con análisis basados en DNS vía comportamiento

-ActiveTrust: detecta y previene los ataques cibernéticos de forma proactiva

-ActiveTrust Cloud: Proteja a los usuarios en todas partes: dentro de las instalaciones, roaming y en sucursales.

Ivan Sánchez
Regional Sales Manager
+52 1 55 2272 8449
www.infoblox.com



En la voz de los expertos



CompuSoluciones

María Eugenia Moreno, directora Comercial

Según la directiva, las tecnologías básicas como de almacenamiento y los típicos componentes de un centro de datos siguen encabezando las búsquedas de los clientes, sin embargo, cada vez hay más apertura a nuevos micro servicios. El tema de continuidad de negocio resalta como ideal para hacerlo en nube.

La marca cuenta con alianzas con Amazon Web Services, IBM, Microsoft y Oracle. Asimismo, aplicativos SaaS para sectores específicos o generales para las empresas, y desde luego

María Eugenia Moreno

servicios innovadores de serverless, machine learning, inteligencia artificial, por mencionar algunos. A la par, pueden ofrecer escenarios de nube híbrida con Alestra y VMware; y un portafolio de seguridad con productos especializados como Deep Security as a Service de Trendmicro o Skyhigh de McAfee. Y un componente adicional que los robustece con una alianza con C3ntro Telecom.

"Tenemos programas que ayuda a los socios a agilizar la incorporación de nube a sus portafolios, no solo con temas de precios preferenciales, sino que con un foco que habilita para que armen una oferta integral", mencionó Moreno.

Dentro de los beneficios de trabajar con el mayorista, Moreno resaltó el amplio portafolio que tienen a la mano para armar su oferta. Un equipo experto por marca que les ayudará a profundizar en cada tema de su interés. La gestión de sus negocios en conjunto con planes y apoyos definidos para su crecimiento.

suhermand@copusoluciones.com

CONTPAQi

Samuel Pérez, gerente de Producto Nube

"El que nosotros cambiáramos nuestros modelos tiene mucho que ver con entender el comportamiento actual de los clientes que consumen aplicaciones administrativas. Si bien, una gran parte del mercado se concentra en negocios que actualmente utilizan herramientas y software on-premise, tenemos que entender que las nuevas oportunidades nacen en este cambio o transformación digital y buscan soluciones flexibles, sencillas, multiplataforma, móviles y fáciles de probar y adquirir; la nueva lo cubre de forma natural. Adicionalmente, tiene que ver con un tema de mercado y competencia. De la mis-



Samuel Pérez

ma forma que los nuevos clientes nacen en este esquema, las nuevas empresas de software nacen ya como empresas cloud.", señaló Pérez.

La marca cuenta con una aplicación nube que les ha permitido llegar a los usuarios que necesitan cumplir con esta obligación, erigiéndose como el PAC (Proveedor Autorizado de Certificación), con la mayor cantidad de RFC emitiendo CFDI.

A través de la comunidad de distribuidores, se ofrecen los sistemas de CONTPAQi, mediante virtualización, en donde es posible ingresar y gozar de toda la funcionalidad de los aplicativos, virtualizados en un ambiente nube, para así, se pueda contar con flexibilidad y movilidad. Es importante mencionar que, en el corto plazo, la firma llevará su sistema contable a este esquema.

"Nuestra propuesta es formar al canal para poder aprovechar este cambio digital y que vean la diferencia entre ofrecer servicios y garantías comunes, a otorgar un valor superior como el que se puede dar en la nube. A partir de estos cambios, estamos preparando un roadshow denominado 'Proyecto C3', Comunidad Cloud CONTPAQi. En donde se formará a los socios en temas de producto, comerciales, y cloud, facilitando el conocimiento que requieren para entrar en esta transformación, lo mejor preparados posibles. Adicionalmente, respaldaremos a aquellos asociados con conocimiento de desarrollo y consumo de servicios Web, poniendo a su disposición las 'APIS' que necesitan para ligar sus desarrollos a los de CONTPAQi, generando así mayor valor para ellos y para la marca", concluyó Pérez.

¡Descarga GRATIS nuestra nueva App
y aprovecha todos sus beneficios!



MAPS APP

Versión 1.0.2

Información del Portafolio
de MAPS y Directorio

Encuentre fácilmente
NOTICIAS y EVENTOS



Cotizaciones, tipo de cambio
diario y estado de cuenta

Conozca promociones
exclusivas



Descárgala aquí:
get.maps.com.mx



www.maps.com.mx
www.mapsuniversity.mx

@MAPSMayorista     



Infoblox

Iván Sánchez, gerente de cuenta México

"Hay una inversión grande en productos como seguridad, inteligencia, DNS y alta disponibilidad, para hacerle frente a las tendencias como la nube. Estamos trabajando tanto con cloud híbrido, como con las que pueden aprovisionar servicios de un tercero como Amazon o Azure. Y como servicio, una propia para ofertar servicios de seguridad de navegación para proteger del malware y robo de información. Todo esto está al alcance de los socios de negocio", mencionó Sánchez.

Iván Sánchez

Como diferenciales de la empresa, está el brindar una solución de DDI para participar en la nube privada, y la híbrida u ofertar la solución totalmente en la nube como servicio, lo que les abre a los canales una nueva oportunidad de complementar su portafolio.

"Habilitamos a los partners para que puedan hacer la pre venta, venta, la implementación y la post venta, con el mayor de los éxitos; además, los respaldamos con dos centros autorizados en donde los capacitamos y certificamos. En pre venta y venta tenemos capacitaciones en línea, con contenido de información de producto. Y estamos entrenando a socios de manera personalizada para una mejor aproximación al mercado", dijo.

isanchez@infoblox.com



Héctor Lara

Synnex Westcon Comstor

Héctor Lara, Director General

"Es el área de mayor crecimiento, cuadruplicando su tamaño año contra año. Tenemos soluciones que atienden al modelo de CSP (Cloud Service Provider), con activación de servicios a través de nuestro 'market place' 'BlueSky', con un proceso automatizado directamente con el fabricante para obtener el servicio en cuestión de minutos. Además, ofrecemos propuestas Cloud, con activación mediante la forma tradicional de colocación de órdenes de compra. Y en ambos esquemas, hay pago anual y mensual, dependiendo de la solución, flexibilidad de uso o inclusive, modelos basados en consumo.", compartió el entrevistado.

La marca cuenta con soluciones de: Microsoft Azure, Symantec, con End Point Protection Cloud, y próximamente Cisco. Además, cuentan con el portafolio de seguridad y centro de datos: Citrix, NetApp, Radware, Rubrik, TrendMicro, VIAAS, Veeam, por mencionar algunos.

"A través del programa EDGE for Cloud, ayudamos al canal a entender este mundo y cómo puede impactar en su negocio y su oferta al usuario final. Llevamos de la mano a los socios en el camino de transformación digital, preparándolo para capitalizar esta nueva oportunidad. Asimismo, cuentan con la ayuda de nuestro Customer Success Center, grupo dedicado a respaldarlos durante todo el ciclo de vida de su suscripción en la nube. Adicional de contar con el apoyo de un grupo especializado en soluciones tradicionales y cloud, desde el punto de vista comercial y técnico, siempre dispuestos a apoyarlo", comentó Lara. [CloudTeam.mx](https://www.cloudteam.mx)

CloudTeam.mx@westcon-la.com

MAPS

Hugo Giusti, Director Comercial

"Nuestra oferta se enfoca en otorgar a los canales el abanico de productos de infraestructura óptimos para otorgar a sus clientes un acceso a la nube desde una infraestructura segura y confiable; abarcando desde los 'fierros' hasta el manejo y administración de los datos en todo el ciclo de vida de los mismos. On premise, en nube o híbridos", indicó Giusti.

Por su parte, Oscar Guanes, gerente división Data Center/Cloud en MAPS, indicó que la marca cubre las capas de la infraestructura privada y cada una de ellas, tienen conectividad con los servicios de Cloud público, privado e híbrido. Abarcan desde el networking con inteligencia, monitoreo y gestión, optimizado para Cloud. El procesamiento y almacenamiento con alternativas de performance y simplicidad de operación, además de soluciones de alta densidad con conectividad de los servicios de nube de manera nativa, hasta el respaldo y recovery, con todo lo que se requiere para cualquier contingencia.

Giusti resaltó que ofrecen al canal habilitación, entrenamiento y capacitación, recursos de mercadotecnia, y acompañamiento en todos sus proyectos. Como ejemplo está la MAPS App, una aplicación con la cual pueden acceder a eventos, lanzamientos, nuevas marcas y toda la información de cada una de ellas, entre otros beneficios. "Y si no saben cómo abordar o cerrar ciertas oportunidades, no las pierdan, se pueden acercar con nosotros, y los respaldaremos en lo necesario para que tengan éxito".

oscar.guanes@maps.com.mx



Hugo Giusti

¡Síguenos en **f** /Revista eSemanal!



www.facebook.com/NoticiasdelCanal/

eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

f /NoticiasdelCanal

LOS UPS'S SON DISPOSITIVOS NECESARIOS PARA LA PROTECCIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA TECNOLÓGICA, A CONTINUACIÓN PRESENTAMOS ALGUNOS DE LOS EQUIPOS MÁS REPRESENTATIVOS DEL MERCADO.

Brenda Azcarategui

APC SMC 1000

Características: LCD con interfaz intuitiva para configurar la unidad UPS localmente con más de 15 parámetros programables. Modo operativo ecológico patentado para lograr eficiencias de más del 97%. Certificación de Energy Star. Cuenta con indicador dinámico de fecha para reemplazo de baterías. Módulos de baterías prácticos, fáciles de conectar, reemplazables en caliente. Salida de onda senoidal pura, recomendada por los fabricantes de servidores que utilizan fuentes de alimentación con factor de potencia corregido (PFC) activo. Gestionable a través de una red mediante puerto serial, USB o Ethernet (opcional). Incluye software Powerchute Business Edition.

Garantía: Dos años.



APC SRT3000XLA (120V) y/o SRT5KXLT (208V)

Características: Brinda notificación sobre fallas de la batería. Tiene un modo ECO. La arquitectura de doble conversión brinda regulación de tensión estricta, regulación de frecuencia y tiempo de transferencia cero hacia la batería en caso de que se produzcan eventos energéticos. Proporciona salida de onda senoidal pura, recomendada por los fabricantes de servidores que utilizan fuentes de alimentación con factor de potencia corregido (PFC) activo. Gestionable a través de una red mediante puerto serial, USB o Ethernet. Incluye el software Powerchute que brinda monitoreo y control, cierre seguro del sistema operativo e innovadoras funciones de gestión de energía. Módulos de baterías prácticos, fáciles de conectar, reemplazables en caliente. Indicadores de estado LED.

Garantía: Tres años en el sistema eléctrico y dos años en la batería.

CDP R-UPR508/758/1008 UPS Interactivo

Características: Potencia 500VA, 750VA y 1000VA, arranque en frío. Cuenta con breaker de protección contra sobrecarga y corto circuito e indicador de modo normal e indicador de modo batería, con ocho contactos de salida, cuatro con respaldo y regulación y cuatro con supresión de picos. Ideal para proteger pantallas LED/LCD, routers, módems, cómputo, audio/video, entretenimiento y más.

Garantía: Dos años de garantía, cambio físico inmediato.



CDP UPOXR-33 HM6-10-20 Trifásico – Modular Escalable

Características: Capacidad de 20 a 900 KVA. HM6 (6 módulos de potencia) - HM10 (10 módulos de potencia) - HM20 (20 módulos de potencia). Ofrece tecnología online doble conversión. Integra un display táctil, cuenta con módulos de potencia de 20kVA y opción de puesta en paralelo redundante hasta con tres unidades de igual capacidad. Con monitoreo inalámbrico Wi-Fi o cableado. Ofrece tecnología Hot Swap que permite la sustitución de módulos sin cortar la energía del equipo y tarjeta SNMP e interfaz de la tarjeta inteligente.

Garantía: Dos años de garantía en partes electrónicas y baterías.

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

Complet MT605

Características: Parte No ERI-5-036, el equipo es un no break con regulador y supresor integrado con capacidad de 600VA, respaldo de hasta 15 minutos con 1 PC y 8 contactos. 504 J supresión de picos y gabinete de polímero de alto impacto antiflama, hecho en México.

Garantía: 60 meses (24 en baterías).



Complet Tulum 1500

Características: Parte No ERI-5-015. No break con regulador y supresor integrado, con capacidad 1500VA, respaldo de hasta 55 minutos con 1 PC y 10 contactos. 504 J supresión de picos. Gabinete de polímero de alto impacto antiflama, hecho en México.

Garantía: 60 meses (24 en baterías).

Alimentando y Conectando a las Empresas Alrededor del Mundo

Ya sea que esté soportando racks de servidores hasta dispositivos móviles personales, con nuestros sistemas UPS sus equipos estarán protegidos contra apagones, caídas de voltaje, sobretensiones, daños y pérdidas de datos, etc.

Consulte con nuestros representantes la solución que mejor se adapte a sus necesidades.



Conozca más en: www.triplite.com

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

Monterrey: 01 (81) 8381.8484 / Puebla: 01 (222) 437.3310

infomxventas@triplite.com / infomxservicio@triplite.com



Cyberpower RT650

Características: El modelo RT650 de la Familia PoS, con topología Standby provee salida de onda senoidal simulada a sistemas de punto de venta, kioscos, instalaciones de telecomunicación y estaciones de trabajo. Ofrecen protección eléctrica confiable y respaldo de batería durante interrupciones de energía y apagones parciales y totales. Brinda beneficios clave para el usuario y tecnología ecológica GreenPower, con diseño ultra silencioso monitoreo por computadora y aplicaciones típicas, kioscos, dispositivos de network, estaciones de punto de venta, instalaciones de Telecom y estaciones de trabajo.

Garantía: Cinco años incluida la batería.
ricardo.mones@cyberpower.com.mx



DataShield DS-400

Características: Capacidad de 400 VA 240W, seis contactos (cuatro con respaldo y dos con supresor de picos y ruido). Cuenta con indicador LED y tecnología offline. Con tiempo de respaldo de 35 Min. (PC de 80W). Póliza de respaldo.

Garantía: Dos años y uno en baterías.

DataShield KS-1000PRO

Características: Capacidad de 1000 VA 600W, con ocho contactos. Respaldados por dos baterías. Cuenta con indicadores LEDs, tecnología offline, protección fax/modem y tiempo de respaldo de 80 Min. (PC de 80W). Póliza de respaldo.

Garantía: Dos años y uno en baterías.



Eaton 9PX 700 VA – 11 kVA

Características: UPS rack/torre ideales para centros de datos, servidores, switches de red, rack MDF o IDF. Topología de doble conversión (on-line) que protege más dispositivos, proporciona 28% más potencia en comparación con los UPS tradicionales. Permite extender el tiempo de respaldo con baterías reemplazables en caliente (Hot-swap), y la opción de agregar un bypass externo para mantenimiento. Ofrece la tecnología ABM que incrementa el ciclo de vida de servicio de la batería hasta un 50%. Ranura para insertar la tarjeta de monitoreo (la cual viene incluida en los equipos de 6-11 kVA) que en integración con el paquete de software Intelligent Power Suite gratuito (IPSS) puede monitorear gratuitamente de 1 hasta 10 equipos que se comuniquen con protocolo SNMP con esto se logra integración con las principales plataformas virtualización, infraestructuras convergentes y podrá recibir notificaciones de los cambios de estado del UPS vía correo electrónico.

Garantía: Incluye reemplazo de UPS y baterías por dos años.

MonicaSepulveda@eaton.com



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

ISB SOLA BASIC®

...en protección, tu única opción

UPS para el hogar...

Protege lo que más quieres

PROTECTOR FOR LCD & PC



Tiempo de respaldo o autonomía: **40 min.**
Capacidad nominal: **450 VA**

Nbks No-Break



Tiempo de respaldo o autonomía: **30 min.**
Capacidad nominal: **600 VA**

MICRO SR 800 inet
SOPORTE ELECTRONICO REGULADO



Tiempo de respaldo o autonomía: **70 min.**
Capacidad nominal: **800 VA**

2 AÑOS de GARANTÍA
BATERIA

3 AÑOS de GARANTÍA
RESTO DE SUS PIEZAS

f ISB Mexico

🐦 @ISB Mexico

📷 @ISB Mexico

CONOCE NUESTRA AMPLIA GAMA DE PRODUCTOS EN:

www.isbmex.com

Ideal para:



Eaton 93PM 20kW-200kW (208V)

Características: Con tecnología doble conversión (IGBT's) y Powerware Hot Sync, que habilita el acoplamiento en paralelo de hasta 4 sistemas modulares de 200kW con 10 módulos de 20kW (Hotswap), por capacidad o redundancia. Con diseño en torre brindando un 98.6% de eficiencia en modo ESS (Energy Saver System) y 95% de eficiencia en modo doble conversión a partir del 50% de carga a diferencia de UPS tradicionales. Cuenta con opciones de configuración de salida de aire con ventilación superior o posterior, para la configuración de pasillo caliente/frío o en fila que admiten chimeneas delgadas. Pantalla touchscreen de 8" para monitorear localmente. Protocolos de comunicación HTTP(S), SNMP, MODBUS, TCP/IP, MODBUS RTU y BACnet IP para monitoreo remoto.

Garantía: Incluye refacciones y baterías por un año.
AlejandroAlavin@eaton.com



Forza EOS FDC-1000T

Características: UPS on-line onda senoidal pura. Con capacidades de 1000 VA y 2000 VA y 800, así como 1 600 Watts de salida. Con panel de configuración para valores de operación programados. Este es un producto en presentación torre, con Slot para tarjeta SMNP.

Garantía: Tres años en el equipo y un año en baterías con cambio físico de la unidad.



Forza HT-750LCD

Características: UPS interactivo de 750VA o 1000VA (según el modelo) 375Watts y 500Watts de salida. Con panel LCD, dos puertos USB de carga, 12 contactos (6 con respaldo y 6 con supresión de picos). Con protección coaxial y RJ11/45.

Garantía: Tres años en el equipo y dos en baterías con cambio físico.



ISB Sola Basic Protector for LCD & PC

Características: Equipo diseñado para suministrar sin interrupción, energía de c.a. regulada en todo momento. Este sistema lo constituye un regulador, un cargador, una batería, un inversor y sus unidades de control y protección a la salida. Magnífico desempeño inteligente en todas sus funciones gracias a su sistema basado en la tecnología de microcontrolador.

Garantía: Dos años.
jmgabbi@isbmex.com

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

CyberPower®

¡TE LLEVAMOS A
ESQUIAR EN
CANADA!



¡Entre más compras, más oportunidades
tendrás de **GANAR UN VIAJE!**

Premio por volumen de compras

Duración de la promoción: 1 de agosto del 2018 al 31 de enero del 2019

Se uno de los **10 distribuidores**
que más compre y igánate un
viaje doble a **Whistler Canadá!**

Para mayor información llámanos al (55) 4622-8654,
o consulta con el PM de la marca.

IN-CRAM

Edwin Mendoza
(55) 5263.6449

cva

Bernardo Jasso
(33) 3268.8236

**GT COMPUTADORAS Y
TECNOLOGÍA**

David Rubio
(662) 109.0000

EXEL

Polet Tenorio
(55) 5078.4134

TechData

Ventas
(55) 5387.0134

tecnosinerгия
NATURALEZA DE SOLUCIONES

Rebeca García
(55) 1204.8000

SYSCOM

Gerardo Sánchez
(55) 5541.4999

ecomsa
SOLUCIONES DE SISTEMAS INTEGRADOS

Carolina Salinas
(55) 4125.5700

ISB Sola Basic Fase 3000

Características: Equipo diseñado para suministrar energía de corriente alterna senoidal regulada con alimentación presente o generada por el inversor, además de proteger los equipos conectados contra transitorios de alta tensión. Permite trabajar con servidores de última generación durante un apagón, por el tiempo de respaldo especificado evitando la pérdida de archivos y de productividad en general. Cuando la tensión de línea falle, el equipo operará con batería y el inversor seguirá proporcionando una tensión senoidal y regulada a la carga.

Garantía: Dos años.
jmgabbi@isbmex.com



Jetha POP 500

Características: Equipo interactivo, proporciona 25 min. de respaldo con regulador integrado que mantiene estable la corriente. Con supresor de picos, con regulador Boost & Buck de tres taps que estabiliza el voltaje de salida. Encendido en frío, protección de corto circuito y sobre carga. Cargador de batería siempre activo. Este es un equipo ligero y empotrable con silenciador de alarma.

Garantía: Tres años, dos en batería.

Jetha Galeón X9

Características: UPS de doble conversión en línea, factor de potencia de salida de 0.9, con pantalla LCD fácil de usar y de fácil desplazamiento. Diseño en rack/torre, con puntos de administración de energía programables. Cuenta con modo de convertidor de frecuencia 50/60Hz. Puede usar modo ECO avanzado para ahorrar energía, con función de apagado de emergencia (EPO). Tiene diseño de batería intercambiable en caliente solo para modelos 1-3K. Ofrece tecnología DSP aplicada para modelos de 6K y superiores. Además de corrección de factor de potencia de entrada activa 0,99 para modelos de 6K y superiores, así como redundancia paralela N+X para modelos de 6K y superiores.

Garantía: Dos años.



OnGuard FN

Características: Con capacidades de 3, 4, 5, 6, 8 y 10KVAs. UPS en línea doble conversión, capaz de operar en paralelo, cuenta con un diseño compacto y ligero que responde a las demandas actuales del mercado TI que requieren altas capacidades para aplicaciones monofásicas. Es robusto, eficiente y altamente confiable. Cuenta con modo ahorrador de energía.

Garantía: Dos años contra defectos de fabricación.

UPS Serie 5

Soluciones de respaldo de energía en hogar y oficina, armarios de redes, centro de cómputo, CCTV, IDFS, salas de servidores y más.

Eaton 5E

Protección de energía esencial para equipo de entretenimiento en el hogar, estaciones de trabajo y equipos de punto de venta.

- Protege sus datos y su equipo contra los cortes y la mala calidad de la energía.
- Trabaja a través de bajo y sobrevoltaje sin desperdiciar batería gracias a la regulación del voltaje automática (AVR).
- Relación de precio / rendimiento inigualable.



Eaton 5S

Solución rentable para equipos de escritorio y puntos de venta.

- Reduce los costos de energía hasta un 30% con la tecnología EcoControl.
- Integración perfecta con Windows®, Mac® y Linux®.



Eaton 5SC

Ideal para proteger servidores de pequeñas empresas, almacenamiento conectado a la red (NAS), equipos de red.

- Superficie reducida para una fácil integración en espacios pequeños.
- Puerto USB para identificación automática HID en Windows®, Mac® y Linux®.
- Mejor relación precio / rendimiento en su clase.



Eaton 5P Disponibilidad de baterías de litio para 1.5kVA.

Integración perfecta con las principales plataformas de virtualización.

- Flexibilidad con múltiples factores de forma, ideal para entornos de alta densidad.
- Protección Premium para servidores, equipos de red y almacenamiento.
- Ranura de comunicación estándar para tarjeta de red opcional.
- Los modelos compactos 2U y 1U ofrecen una variedad de opciones para asegurar un ajuste adecuado para casi cualquier aplicación.



*Monitoreo remoto con protocolos de comunicación SNMP, Modbus TCP/IP, Modbus RTU y Relay opcionales.

Eaton 5PX

Extensión de tiempos de respaldo con módulos de batería extendida (EBM).

- Opción de paquete (UPS y tarjeta de monitoreo) para integración avanzada con plataformas de virtualización de VMware®, Citrix®, Red Hat® y Microsoft®.
- Sistemas con la más alta eficiencia de la industria, hasta un 99%.
- Protección óptima para NetApp® y CiscoT ExpressPod®



*Monitoreo remoto con protocolos de comunicación SNMP, Modbus TCP/IP, Modbus RTU y Relay opcionales.

EATON

Powering Business Worldwide

www.eaton.com/powerquality

@ETN_LATAM

OnGuard SG

Características: Capacidades de 1, 1.5, 2 y 3 KVA. UPS en línea doble conversión verdaderamente en línea, regenerativo con tecnología de procesamiento digital de señales (DSP). Amplia ventana de tensión de entrada, factor de potencia de salida de 0.9. Cambio de baterías "en caliente" (hotswap). Receptáculos de salida programables. Es ideal para equipamiento de TI, servidores, equipo médico, telecomunicaciones, PLCs y sistemas de seguridad. Disponible en versión rackmount.

Garantía: Dos años contra defectos de fabricación.



Smartbitt SBNB750

Características: UPS interactivo de 750VA / 375W, seis contactos tipo NEMA 5-15R todos con regulación, supresión y respaldo de batería, con regulador electrónico integrado, breaker de protección contra sobrecarga y cortocircuito, tiempo de respaldo típico hasta 35 minutos.

Garantía: Tres años.

Smartbitt SBOL3KRT2U-1

Características: UPS on line doble conversión de 3kVA/2.7 KW, 4 contactos tipo NEMA 5-15/20R, factor de potencia de salida 0.9, SNMP+USB+RS-232 comunicaciones múltiples y tensión de salida seleccionable a través del panel LCD.

Garantía: Dos años.



Tripp Lite UPS interactivo AVR750U

Características: UPS Interactivo ultracompacto de 750 VA 120 V, ofrece protección completa de energía para PCs de escritorio, estaciones de trabajo de red y una amplia variedad de dispositivos electrónicos profesionales y del hogar. Cuenta con circuitos del sistema de respaldo ininterrumpible que conmutan al modo de respaldo por batería en milisegundos, circuitos de regulación de voltaje AVR a fin de corregir automáticamente caídas y aumentos de voltaje e integra tomacorrientes con supresión de sobretensiones para impresoras y accesorios que no requieren soporte de batería. Incluye un puerto de comunicaciones USB que soporta las funciones integradas de administración de energía y apagado automático de Windows y Mac OS X o completas opciones de monitoreo y apagado automático con guardado de información usando software de monitoreo PowerAlert de Tripp Lite.

Garantía: Tres años.

ignacio_tron@tripplite.com



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

Tripp Lite UPS SmartOnline SUT60K

Características: Equipo trifásico en línea de doble conversión, protege equipo de red de misión crítica contra tiempo muerto y pérdida de datos en ambientes de centro de datos, telecomunicaciones, médicas, industria ligera y financieras. Su diseño Independiente de Voltaje y Frecuencia (VFI) permite operación continua a 50 Hz o 60 Hz, cuenta con factor de potencia de uno (1.0) que soporta una capacidad de 60kVA / 60kW, ofrece cero tiempo de transferencia desde el modo en línea al modo de respaldo, eficiencia de 94% durante el funcionamiento normal y del 98% en modo económico, tiene capacidad para conexión en paralelo de hasta 4 unidades para obtener una tolerancia a fallas N+1 o capacidad aumentada de potencia hasta 240kVA.

Garantía: Dos años.
ignacio_tron@tripplite.com



Vorago Nobreak 300 (UPS-300)

Características: El UPS 300 cuenta con 8 conexiones y una capacidad de respaldo de energía de 800 VA/480 W para mantener un equipo de cómputo en funcionamiento durante un apagón. También cuenta con supresor de picos para evitar el daño a componentes y circuitos eléctricos a causa de descargas o variaciones en el voltaje eléctrico. Está equipado con un modo de selección de frecuencia para convertir el abastecimiento de energía de 50/60 Hz y cuidar a los equipos que requiere flujos diferentes de corriente.

Garantía: Un año.

¡No te arriesgues!

Protege tus equipos con VICA El experto en energía.

VICA
Experto en energía

REGULADORES



5 años de garantía

NO-BREAKS



3 años de garantía y 2 en baterías



*Garantía DOA el 1er año

LADA sin costo: 01 800 0878 422
www.vica.com.mx

IN-CRAM

GT COMPUTADORAS Y TECNOLOGÍA

cva

VENTA CRUZADA Y NEGOCIO INCREMENTAL DERIVADOS DE SERVICIOS ADMINISTRADOS DE IMPRESIÓN

Rogelio Herrera



- UN MERCADO CON MAYOR POTENCIAL ES LA PYME
- ES IMPORTANTE HABILITARSE EN CONSULTORÍA Y FINANZAS
- AGREGAR CAPA DE SEGURIDAD INCREMENTA LA RENTABILIDAD

En general, los proyectos de servicios administrados están en crecimiento desde hace algunos años, esto se debe en gran medida a que responden a las necesidades del mercado. Es decir, los recursos tecnológicos están pasando de modelos de adquisición tradicional a esquemas de entrega de servicios.

Es por ello, el ámbito de la impresión (MPS) mantiene tasas de crecimiento de doble dígito anualmente, sin embargo, en áreas de mercado con alto nivel de madurez, como este, es importante identificar las áreas de oportunidad. De hecho, este tipo de proyectos representa más campo de desarrollo para la industria.

Pamela González, directora de canales y mercado PyME en HP Inc. de México, mencionó: “Este negocio no se limita a cobrar consumibles y hardware a mensualidades, ya que también demanda una serie de servicios de valor agregado, así es posible entregar soluciones más eficientes para las empresas”.



Pamela González

Para ser más competitivos, algunas marcas disponen de un portafolio diferenciado para el segmento de MPS, esto agrega valor a la propuesta del canal. Así los integradores pueden acercar propuestas con una mejor relación costo beneficio, a través de aplicaciones se puede mejorar el monitoreo.

Manuel Guerrero, gerente de producto en

Epson, afirmó: “Es un segmento de negocio con alto crecimiento, actualmente nos enfocamos en la pequeña y mediana empresa (PyME) ya que representa una mayor oportunidad de negocio para toda la industria, el reto radica en entender sus necesidades”.

Para consolidar alianzas estratégicas, tanto proveedores como mayoristas buscan trabajar con integradores altamente especializados. De este modo se pretende implementar planes de desarrollo en conjunto, a largo plazo se pueden explorar iniciativas para llegar a otros segmentos de mercado.

Propuesta de negocio de HP en MPS

- Crecimiento de 30% en los últimos tres años
- Programas comerciales para impulsar especialización
- Habilitación a nivel consultivo, financiero y técnico
- Portafolio diferenciado para soluciones administradas
- Diferentes habilitadores e incentivos de negocio
- Respaldo de área propia de financiamiento

pamela_gonzalez@hp.com

Jesse Reid, director de mercadotecnia en Oki, explicó: “En general el mercado de impresión se está moviendo hacia MPS, nosotros tenemos más de una década de experiencia en este tipo de proyectos. Uno de nuestros factores de competitividad es la capacidad de entregar ‘trajes a la medida’ de cada usuario”.



Habilitación a tres niveles

Para responder mejor a los requerimientos de estos proyectos, los integradores deben generar un perfil de venta consultiva. En este sentido, tanto fabricantes como mayoristas disponen de iniciativas de capacitación, así es posible agregar valor a las soluciones para superar las expectativas del mercado. Al participar en programas de capacitación o certificación, el canal puede elevar su nivel de especialización. También es importante desarrollar nuevos modelos financieros que contemplen la rentabilidad recurrente que derivan de las plataformas MPS, las cuales se extienden por periodos anuales.

“Nuestra propuesta contempla recursos tecnológicos y programas comerciales, así buscamos impulsar la especialización del canal y su desarrollo empresarial. A esto se agregan diferentes habilitadores de negocio, en los últimos años esta área de negocio crece a ritmos de 30%”, agregó, González.

También es necesario hacer modificaciones a los procesos de las áreas de ventas y elevar el nivel en los servicios de soporte y mantenimiento. Esto se debe a que este tipo de iniciativas tienen una mayor demanda en estos ámbitos. Otro aspecto relevante es el seguimiento de garantías.

Para mejorar su nivel de consultoría, el canal debe conocer la base instalada del prospecto y sus procesos operativos para optimizarlos. También es importante optimizar recursos, ya sean consumibles o material de impresión e incluso mantenimiento o soporte, además de la seguridad.

“Ya contamos con una plataforma de software propietaria, sin embargo, nuestros equipos son compatibles con otras aplicaciones. A esto se agrega un bajo costo de impresión y el alto rendimiento de los equipos, así se

reducen los tiempos de soporte y mantenimiento”, complementó, Guerrero.

Las propuestas de servicios administrados de impresión deben estar fundamentadas en los flujos de trabajo del prospecto y retomar, en medida de lo posible, la infraestructura de impresión con la que cuenta. El objetivo es definir políticas optimizadas que permitan la automatización de procesos en busca de una mayor eficiencia operativa.

Algunos fabricantes ya complementan su oferta con aplicaciones de gestión que permiten un mejor monitoreo de la infraestructura de impresión. Otras cuentan con áreas enfocadas en MPS, la idea es entregar soluciones basadas en estándares abiertos que trabajen con software de terceros.

Una buena implementación de un proyecto de esta naturaleza impulsa el desarrollo empresarial de los usuarios, ya que optimiza los esquemas de colaboración, a nivel de recursos humanos como en la propia infraestructura tecnológica. Incluso puede funcionar como el motor de la transformación digital.



Manuel Guerrero,
Epson

Experiencia y flexibilidad respaldan a Oki

- Diseño y entrega de plataformas MPS personalizadas
- Capacitación integral a todos niveles para los canales
- Productos de calidad con mejor costo por impresión
- Presencia a nivel local con foco en soluciones y servicios
- Experiencia de más de una década en el mercado MPS

juan.lopez@okidata.com

SAMSUNG

multiXpress

La calidad accesible
que tus clientes necesitan.



Fácil impresión
móvil



Imágenes y
textos nítidos



Flujo de trabajo
optimizado

“Para los canales disponemos de planes personalizados comerciales y de habilitación, que se adecuan a su capacidad tanto financiera como técnica. Deben enfocarse en entregar valores agregados, ya que se trata de un segmento donde el precio no es el principal factor de decisión”, puntualizó, Reid.



Jesse Reid,
Oki

Principales beneficios a destacar

Es importante tener en cuenta la importancia de los contratos en estos proyectos, los cuales deben contemplar desde la entrega de equipos, así como el seguimiento de garantías y la programación de servicios de mantenimiento. Todo este tipo de temas deben quedar aclarados en dichos documentos, así se puede tener una mejor relación de negocio a lo largo de los años.

Otro factor importante es la capa de aplicaciones a través de la cual se puede monitorear y gestionar toda la base de equipos y componentes de la solución administrada. A través de esta también se puede recopilar información para generar reportes que sean relevantes y mejoren la operación del negocio.

Claudia Oropeza, gerente de Servicios Administrados de Impresión para Canales



Claudia Oropeza,
Xerox

en Xerox Mexicana, argumentó: “Si bien es un nicho de mercado maduro, es importante entender que se trata de un servicio y no una transacción o renta de equipos, a partir de esto el canal puede crear su estrategia”.

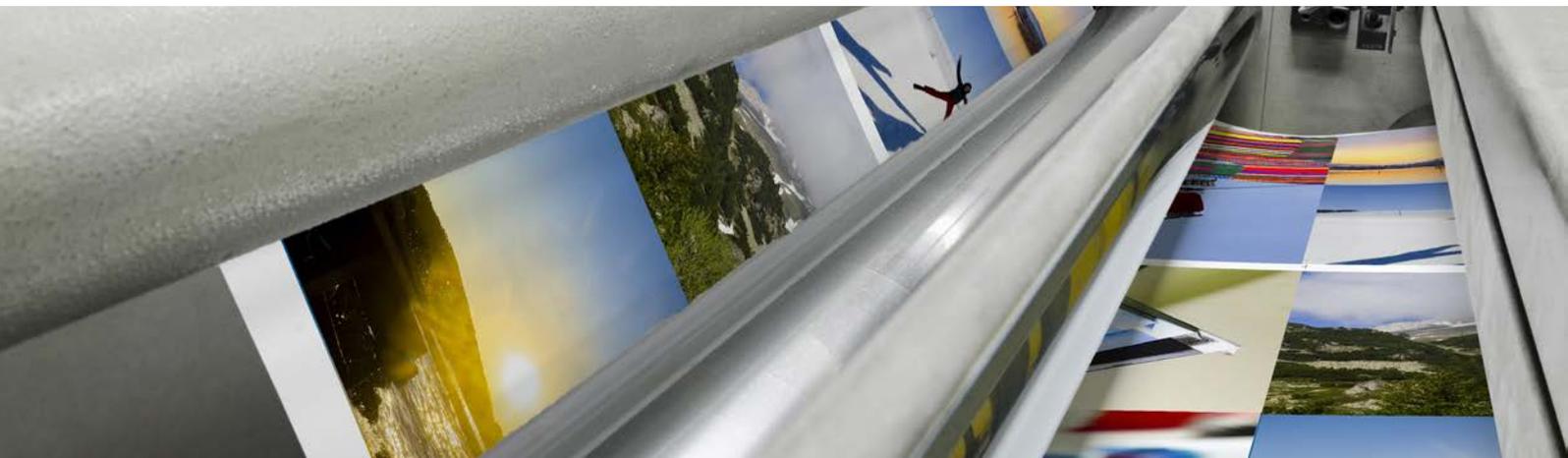
Algunas marcas, disponen de acceso directo al portafolio de partes y refacciones a los integradores de MPS, esto les permite responder en menor tiempo a las contingencias que se presenten a lo largo de la vida de cada proyecto. También existen las marcas que tienen áreas de financiamiento propias.

De esta manera es posible respaldar las iniciativas de MPS a través de líneas de crédito para cada proyecto y así se abren más posibilidades de cerrar nuevos contratos. Si bien se trata de una propuesta de solución que ya tiene algunos años en el mercado, el canal debe identificar que valores agregados se pueden capitalizar.

Agustín Alamán, director del canal de Lexmark en México, aclaró: “Todo el entorno de TI está cambiando de manera radical, por ello las empresas están adoptando nuevos modelos de adquisición de servicios, ya sean centros de datos, cómputo en general o impresoras, la idea es optimizar recursos”.



Agustín Alamán,
Lexmark



La protección de la información en estos ambientes MPS resulta fundamental ya que cada vez hay más amenazas en el mercado orientadas a todo tipo de dispositivos y accesos. En este sentido algunos fabricantes agregan capas de seguridad dentro de los propios equipos, pero el canal puede agregar esto a su oferta.

Algunos fabricantes orientan sus planes de desarrollo a regiones específicas del territorio nacional, donde además de las tres principales ciudades, México, Guadalajara y Monterrey, identifican potencial en todo occidente, bajío, además de sureste, por ello buscan agregar canales con presencia en estas zonas.

Oferta de valor agregado de Dataproducts

- Integración de diferentes marcas para mejores soluciones
- Modelo de venta consultiva que busca optimizar procesos
- Oferta de aplicaciones para gestión y monitoreo de equipos
- Propuesta adicional de escaneo y flujos de trabajo
- Manejo de basura TI y trituración de documentos
- Experiencia de 35 años de operación y 12 en MPS

apascal@dataproducts.com.mx

Manuel Corti, director general de Dataproducts, aseveró: "Sin duda es un mercado en crecimiento, con cierto nivel de madurez en corporativo, por ello la oportunidad se concentra en la PyME. También es altamente competido, por ello es importante generar diferenciadores a partir del valor agregado".

Foco en necesidades de negocio

Al sumar más soluciones a su propuesta, los integradores pueden explorar esquemas de venta cruzada para incrementar sus márgenes de ganancia. En este sentido, la protección de la información es uno de los mercados más rentables que permite generar modelos de venta incremental en la base instalada.



Jabra GN

Serie Jabra Engage

El auricular profesional más potente del mercado también es el **más seguro**. Subiendo el nivel de la seguridad de llamadas inalámbricas.

- Encriptación AES de 256 bits. Autenticación de 128 bits
- Alcance de hasta 150 m (490 pies)
- El triple de densidad inalámbrica
- Micrófono con cancelación de ruido
- Altavoces mejorados con control de volumen inteligente
- Hasta 13 horas de conversación



Para más información:

Cd. de México 5511-4957

eae@latinteldemexico.com

Monterrey (81) 8375-9223

carlos.gomez@latinteldemexico.com

Guadalajara (33) 8526-1047

efren.araujo@latinteldemexico.com





Es importante que los proyectos de MPS se orienten a los flujos de trabajo de las empresas para optimizarlos, esto radica en la capacidad de integración de los canales y la consultoría que pueden ofrecer. A partir de la experiencia en implementación es posible desarrollar metodologías de negocio.

“Constantemente realizamos talleres de habilitación, tanto presenciales como en línea, así buscamos mantener el nivel de competitividad de nuestra oferta. Otro de nuestros diferenciadores es la capacidad de entregar soluciones a la medida de cada empresa”, complementó, Oropeza. De acuerdo con Select, en 2017 el principal crecimiento de MPS se dio a partir de propuestas donde participaban canales de valor agregado. Esto destaca la importancia que tienen los integradores para el desarrollo de este tipo de proyectos, en este sentido, es importante dar continuidad a su habilitación.

“Para el cierre de este año, contemplamos que MPS represente al menos 50% de nuestra actividad de negocio, por ello disponemos de equipos que incorporan múltiples sensores con tecnología predictiva y además se integran mejor a las aplicaciones de gestión”, concluyó, el directivo de Lexmark.

Al automatizar procesos, el canal puede mejorar las visitas programadas de mantenimiento, reparación de fallas o de entrega de consumibles o material. Esto le permite mejorar sus ciclos de negocio para tener una mayor cobertura y al mismo tiempo se incrementa el nivel de satisfacción del cliente.

“Actualmente nuestros principales proveedores son: Sharp, Konica Minolta, Brother, Lexmark y Epson. A estos se suman desarrolladores de soluciones de gestión, también somos aliados estratégicos de CVA e Ingram Micro para apoyar a sus asociados en la entrega de MPS”, finalizó, Corti.

A partir de las propias prácticas de implementación se pueden extender la iniciativa para llegar a verticales puntuales como sector bancario o comercio al detalle. Es así como MPS representa múltiples áreas de desarrollo para el canal, por ello es importante generar sinergia con proveedores y mayoristas. ↩





OPTIMICE COSTOS, MAXIMICE LA RENTABILIDAD

LAS SOLUCIONES DE IMPRESIÓN ADMINISTRADA DE OKI SON EL BLINDAJE PERFECTO PARA NEGOCIOS QUE EXIGEN CONTROL, SEGURIDAD Y RENTABILIDAD EN SUS PROCESOS DOCUMENTALES.

- Administre eficientemente dispositivos de impresión y copiado
- Actualice la flota de impresión sin impactar en los procesos operativos de sus clientes
- De seguimiento puntual al número de impresiones y copias realizadas, así como de los costos asociados
- Monitoreé el nivel de consumibles y reaccione a tiempo para garantizar el abasto
- Capture y gestione documentos de forma ágil e inteligente
- Integre aplicaciones robustas mediante conectores Cloud e impresión móvil¹
- Establezca niveles de seguridad que den tranquilidad al cliente
- Optimice recursos y profesionalice servicios para lograr mayor rentabilidad



MÁS INFORMACIÓN

EN LA CIUDAD DE MÉXICO
5263 8713 ó 5263 8716
DEL INTERIOR SIN COSTO
01800 718 9970
EMAIL
INFO@OKI.COM.MX

SOLUCIONES DE IMPRESIÓN ADMINISTRADA DE OKI

RACKSY GABINETES

Rogelio Herrera

• LA DEMANDA DE INFRAESTRUCTURAS CONVERGENTES REQUIERE DE LA RENOVACIÓN DE CENTROS DE DATOS, POR ELLO, EQUIPOS PASIVOS COMO ESTOS REPRESENTAN NUEVAS ÁREAS DE NEGOCIO PARA LOS INTEGRADORES, AQUÍ UNA MUESTRA DE LA OFERTA DISPONIBLE PARA EL CANAL.



Belden Rack BHRR194

Características: Arquitectura de aluminio con dos postes, con sistemas de rieles, diseño tipo rack base con acabados en color negro de tres canales, medidas de 45UR (19 pulgadas), soporta hasta 1200lbs de peso o 544Kg. Cumple con certificación CE, acorde con RoHS, orientado para centros de datos reducidos.

Garantía: Un año.



Belden Gabinete XH1S

Características: Diseñado para soportar altas capacidades de carga, gestión adecuada del flujo de aire, sistema modular y escalable. Medidas de 42UR, alta flexibilidad para configuración personalizada, fácil instalación con paneles y puertas removibles para mejor gestión de equipamiento, contactos o cableado.

Garantía: Un año.



CPI Globalframe GF-1A100-CB

Características: Emplea medidas estándar para fácil implementación, dos configuraciones para flujo de aire, accesorios para gestión térmica y de cables. Para aplicaciones de servidor, conectividad y diversos usos en centros de datos. Medida de 42UR, sin puertas laterales, acabados en color negro y marcos deslizantes, paneles perforados.

Garantía: Tres años.

CPI Globalframe GF-4C100-CA

Características: Medidas de 52UR, sin paneles laterales, diseño con acabados en color negro y marcos deslizantes. Opción de configuración para optimizar flujo de aire, compatible con diversos accesorios de administración térmica y de cables. Compatible con soluciones de contención de pasillo. Para aplicaciones de redes, servidores, conectividad.

Garantía: Tres años.



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

Furukawa Rack 45U 2P ITMAX

Características: Padrón 19" de 45U de altura útil; identificación en todas las posiciones del rack, perforaciones de 1/2U en la parte delantera y trasera. Sistema que elimina tuercas gaiolas, cuatro puntos de fijación en piso. Para ambientes de alta densidad, pintura Epoxi resistente a rayaduras, soporta 500Kg de carga.

Garantía: Un año.



Furukawa Rack 45U 4P ITMAX

Características: Padrón 19" con 4 columnas y 45U de altura útil; identificación en todas las posiciones, perforaciones de 1/2U adelante y atrás. Sistema que elimina tuercas gaiolas, cuatro puntos de fijación en el piso, para ambientes de alta densidad, estructura de acero con pintura negra resistente a rayaduras, soporta hasta 500kg.

Garantía: Un año.



NEXXT
SOLUTIONS

GABINETES A TU MEDIDA

Soluciona tu necesidad de espacio y orden en tus redes.

Gabinetes de pared articulados

Los gabinetes de pared articulados y semi-ensamblados de Nexxt son ideales para instalaciones donde el espacio disponible es limitado o donde no se requiere la utilización de un gabinete completo.



\$160⁹⁶
USD+IVA

Gabinete de pared 12U 19"
SKU: AW221NXT03



\$190
USD+IVA

Gabinete de pared 18U 19"
SKU: AW221NXT05

Gabinetes de piso

Nuestros gabinetes de piso semi-ensamblados son estructuras sólidas de la mejor calidad, destinados para albergar equipos de montaje en bastidor, como servidores, conmutadores modulares de red y voz, routers, sistemas de telecomunicaciones y demás dispositivos para redes.

\$460
USD+IVA

Gabinete de piso 35U 19"
SKU: AW221NXT13



Altura
1700.0mm

Gabinetes para servidor

Los gabinetes para servidor semi-ensamblados están diseñados para albergar equipos informáticos, minimiza el espacio que se necesita para instalarlo al tener acceso por ambos lados de la unidad.



\$581³⁵
USD+IVA

Gabinete para servidor 37U 19"
SKU: AW221NXT21

Altura
1813.0mm



\$679⁹²
USD+IVA

Gabinete para servidor 45U 19"
SKU: AW221NXT22

Altura
2184mm

Válido al 28 de septiembre, 2018

Términos y condiciones: Los precios son +IVA y en MXN. | Promoción válida al 28 de septiembre, 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:

Cancún
Av. Foo. 1, Maestros SMZA 83 Mza. 14
Lote 1 Local 3 entre 91 norte y 93
norte C.P. 77517 Benito Juárez,
Cancún, Quintana Roo

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

Puebla
15 Poniente 519 BIS
Col. Centro, Puebla,
Puebla C.P. 72000

Querétaro
Juan de la Barrera No. 12,
Col. Niños Héroes
C.P. 76010, Querétaro, México

Tlalnepantla
Antonio M. Rivera 28 - B Col. Nva.
Inf. Tlalnepantla, Edo. de México
C.P. 54030

CONTACTO

Enrique Ramírez
enrique.ramirez@intcomex.com
5278-9901 Ext.- #52 1197

INTCOMEX
SOLUCIONES EMPRESARIALES

🌐 /intcomex.mexico

🌐 /Intcomex_Mexico

www.intcomex.com.mx



Nexxt AW221NXT21

Características: Semi ensamblado de 37UR con acabados en color negro para equipo de 19", acceso por puerta frontal, posterior y paneles laterales. Organizador universal para cableado horizontal, rieles verticales regulables, tornillos integrados de puesta a tierra, nivel de protección IP20, máxima carga estática de 1300kg., cumple normas ANSI/TIA/EIA.

Garantía: Cinco años.

enrique.ramirez@intcomex.com



Nexxt AW221NXT22

Características: Gabinete para centros de datos de 45UR, para equipamiento de 19", múltiples accesos por puertas y paneles, organizador horizontal para sistemas de cableado. Cuenta con rieles verticales regulables, tornillos integrados de puesta a tierra, soporta hasta 1300Kg de carga estática, cumple normas ANSI/TIA/EIA, además de protección IP20.

Garantía: Cinco años.

enrique.ramirez@intcomex.com



Panduit Net-Verse

Características: Sistema Riel E ajustable, para flexibilidad en aplicación, paneles ciegos opcionales al interior del gabinete, sistema de contención universal UAC para flujo de aire y eficiencia térmica. Puertas con bloqueo en puntos múltiples, dos brackets de montaje multipropósito, capacidad de carga estática de 1360Kg y rodante 498Kg.

Garantía: 20 años.



Panduit Net-Access

Características: Permiten pre-instalación de equipamiento para optimizar tiempos, enfocado a infraestructura convergente, integra sistemas de administración de cable. Puerta frontal perforada de una sola bisagra, rieles para tuercas enjauladas, un juego de soportes POU, paneles laterales sin aberturas, optimiza consumo de energía.

Garantía: 20 años.

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

Rittal TE8000

Características: Soluciones preinstaladas para componentes de red, activos y pasivos, orientado a entornos pequeños de TI. Armazón de bastidor de 19", grado de protección IP 20, ventilación de configuración flexible, puerta frontal o dorsal perforada; superficie de ventilación libre, medidas de 42UR, chapa de acero y puerta transparente.

Garantía: Un año.



Rittal Edge in a Box

Características: Medidas de 42UR, fabricado en acero de carbono, soporta 3000 libras, puerta de cristal, para equipos de 19". Cuenta con recubrimiento de polvo, cumple con aprobaciones UL/cUL, paneles laterales sólidos, pies de nivelación, gestión vertical de cable, PDU básico 20A sencillo, evaporación de condensado eléctrico integral.

Garantía: Un año.



SBETech SBE-RR719

Características: Rack de acero rolando en frío de 7 pies de altura, medidas de 42UR con diseño robusto, para montaje de equipos estándar de 19", capacidad de peso de 350kg. Enfocado a proyectos de telecomunicaciones, acabados en color negro, base en ángulo con perforaciones para fijación antisísmica.

Garantía: Cinco años.

Organice y asegure servidores de red y equipo de almacenamiento o telecomunicaciones

Los racks para red organizan equipos en gabinetes para una mayor eficiencia por todo el centro de datos. La gama de estilos de rack van desde racks de marco abierto que constan de dos o cuatro rieles de instalación. Con o sin costados o puertas hasta gabinetes con llave. Más de 200 modelos compatibles con EIA y accesorios.

Consulte con nuestros representantes la solución que mejor se adapte a sus necesidades.

Conozca más en: www.tripplite.com



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

Monterrey: 01 (81) 8381.8484 / Puebla: 01 (222) 437.3310

infomxventas@tripplite.com / infomxservicio@tripplite.com



SBETech SBE-GNL42URP600

Características: Enfocado a telecomunicaciones diseñado para alojar equipamiento estándar de 19", fácil instalación y administración. Puerta delantera de cristal templado, trasera sólida, capacidad de carga estática de 500kg, ruedas de grado industrial y tornillos niveladores incluidos

Garantía: Cinco años



Schneider Electric NetShelter SV AR2400

Características: Para aplicaciones de redes y servidores de baja o media densidad. Ancho compacto para optimizar espacio, 42UR de altura para atravesar aberturas. Con paneles laterales, acabados en color negro, incluye piezas de aneación, puertas, patas niveladoras y piezas para montaje además de ruedas preinstaladas.

Garantía: Cinco años.

Schneider Electric NetShelter SX AR3140

Características: Para redes de alta densidad, techo con acceso mejorado para cables, optimización de aislamiento de aire frío. Altura de 42U de Rack, paneles laterales, diseño con acabados en color negro, integran teclas, puertas, patas niveladoras, piezas para montaje, ruedas pre instaladas y organizadores verticales de cable.

Garantía: Cinco años.



Siemon RS3

Características: Canales verticales con administrador de cables con bisagra, diseño modular fácil implementación, cubiertas con pestillos de seguridad de fijación positiva. Rieles laterales que proporcionan mayor capacidad de cable, orificios de montaje en la parte posterior, altura de 45UR, fabricado en acero y aluminio con acabados en color negro.

Garantía: Cinco años.

Siemon VersaPOD

Características: Optimización de espacio vertical para mejor gestión de cables, diseño modular de expansión simple y escalable. Vinculación integrada de la puerta con superficies conductoras para crear un camino de tierra. Postes de esquina empotrados. Puertas perforadas, 6 pulgadas de profundidad entre rieles para mayor accesibilidad.

Garantía: Cinco años.



LLEGÓ A INCOM



BOSCH

Encuentra todo lo que necesitas en
herramientas eléctricas
de uso profesional



TALADROS

SIERRAS

ATORNILLADORES

MEDICIÓN

ROTOMARTILLOS

PULIDORAS

INNOVACIÓN • SEGURIDAD • PRODUCTIVIDAD



INCOM®

Todo en un solo lugar
Entra a www.incom.mx



telemarketing@incom.mx | Tel. (55) 5243-6900 • 01800-INCOM-00

Av. Plutarco Elías Calles #276, Col. Tlazintla, Del. Iztacalco, C.P. 08710, CDMX.



Tripp Lite SmartRack SRW6U

Características: Diseño para montaje en pared, ideal para tiendas minoristas, aulas o áreas administrativas, soporta hasta 91 KG de peso (200lb), gabinete de acero con llave y cerradura, ventilación a los lados, 6U de 19", puertos con tapas extraíbles para enrutamiento de cables tanto a nivel superior como inferior, ruedas opcionales.

Garantía: Cinco años.
ignacio_tron@tripplite.com

Tripp Lite SmartRack SR42UB

Características: Gabinete de 42U de altura, ideal para entornos seguros de servidores de alta densidad y redes en PyMEs o corporativos. Para equipos de 19", se envía ensamblado, capacidad de carga estática de 1360.8Kg (3000lb), puertas frontal y trasera reversibles con cerradura, paneles laterales removibles, ruedas y patas niveladoras instaladas.

Garantía: Cinco años.
ignacio_tron@tripplite.com



Vertiv SmartCabinet

Características: Espacio disponible de 29UR, sistema de iluminación con luces LED automáticas, unidad de gestión de energía (PMU) integrada con interruptores magnéticos, pantalla LCD intuitiva, táctil de 9 pulgadas, monitoreo centralizado con RDU-M, integra UPS de doble conversión, aire acondicionado de precisión y ventiladores de emergencia.

Garantía: Un año.

Vertiv VR Rack

Características: Fácil instalación e integración de componentes y dispositivos, ajuste de profundidad completa de rieles de 19", panel superior extraíble sin herramientas, soportes montados en el espacio cero U con botón sin herramientas montaje de rack, 42U de altura de cuadro con bastidor para pasar puertas estándar con ruedas.

Garantía: Un año.



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

ThinkPad

Linea Empresarial Lenovo - Familia L

Lenovo™

Preparada para las empresas, preparada para todo.

Aplica para los números de parte: 20M6A00UML, 20M6A00VLM, 20M6A0NGLM, 20FVA09500, 20J5A00FLM, 20LTSOCE00, 20LTA01LLM, 20J80010LM, 20LXA01NLM, 20LXA01MLM

ACCESORIOS SUGERIDOS

THINKPAD BASIC DOCKING STATION

40AG0090US



LENOVO 65W STANDARD AC ADAPTER (USB TYPE C)

4X20M26268



THINKPAD PRECISION WIRELESS MOUSE

0A35188



SERVICIOS RECOMENDADOS

• EXTENSIONES DE LA GARANTÍA

Este servicio de duración y coste fijos es una solución muy eficaz para calcular los gastos del PC, proteger tu valiosa inversión y reducir el coste de la propiedad a largo plazo.

• RETENCIÓN DE LA UNIDAD

Evita los gastos de reparación inesperados. Este servicio proporciona cobertura frente a daños no incluidos en la garantía que se producen en condiciones de trabajo normales, como pequeños derrames, caídas o daños en la pantalla integrada.

3 años Onsite - 5 años Onsite + KYD - PN: 5PSOL76143

3Y Keep Your Drive compatible with Onsite NBD delivery - PN: 5PSOL20549

Más conectividad, más productividad



Rediseño completo- 13% más liviana y 8% más delgada en 1.6kg y 22mm



La familia L con rapid charge. Ofrece el **80%** de la carga en únicamente **60 minutos**.



La gran cantidad de puertos de entrada y salida **facilitan la conexión** de la mayoría de los dispositivos periféricos.



La opción de **teclado retroiluminado con luces LED** blancas te permite usarlo en entornos poco iluminados y completar incluso las tareas más urgentes aunque sea de noche.



Opciones de **acceso rápido a archivos de almacenamiento en SSD** o la alta capacidad de almacenamiento en disco duro, y una gran capacidad de memoria.



Procesador Intel® Core™ i7 vPro™

Intel, el logotipo Intel, Intel Inside, Intel Core y Core Inside son marcas registradas de Intel Corporation o de sus filiales en Estados Unidos y en otros países.

Atención a canales
01800 522 53 66 opción 3
☎ 55 7970 7402

Conoce más sobre este producto en psref.lenovo.com



Disponible en nuestra red de mayoristas autorizados





keep reinventing

IMPRESORA SIN CARTUCHOS HASTA 2 AÑOS DE TINTA¹



HP Ink Tank 315



Imprime hasta
8,000 páginas a color



Sin derrames².
Sin desastres.



Calidad HP
excepcional



Imprime,
escanea, copia

Para más información visita: www.hp.com.mx/tanquesdetinta

© Copyright 2018 HP Development Company, L.P. ¹Hasta 2 años de tinta incluida en la caja: tomando en cuenta un volumen de impresión promedio de 250 páginas mensuales. El rendimiento real varía según el contenido de las páginas impresas y otros factores. ²Sistema de abastecimiento sin derrames: cuando se usa conforme a las instrucciones de instalación.