

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

Panduit

cumple a sus integradores en GSIC

Eaton

promueve la ICE Alliance

Lexmark

más soluciones para PyME

CONTABILIDAD ELECTRÓNICA

requiere de canales consultivos

acer

AMD



Aspire 3 | A315-41-R7Y4

Windows® 10 Pro 64-bit

Procesador AMD Ryzen™ 5 2500U

8 GB DDR4

1000 GB HDD

15.6" HD



INGRAM MICRO®

Ángel Romero
angel.romero@ingrammicro.com

CT COMPUTADORAS Y
TECNOLOGIA

Fernando Claudio
fernando.claudio@ctin.com.mx

cva

Jorge Armando Ayala Núñez
armandoa@grupocva.com

EXEL

Lorena Arredondo
lorena.arredondo@exel.com.mx



*Acer asegura tu computadora portátil gratuitamente por un año. Entra a <http://club.acer.com.mx> y registra tu equipo para hacer válido el seguro. Aplica restricciones. **Las especificaciones varían según el modelo y la región.

LA OPORTUNIDAD EN **CONTABILIDAD** **ELECTRÓNICA** CONTINÚA



El nacimiento constante de nuevas pequeñas y medianas empresas en el país, es la mejor oportunidad para la comercialización de soluciones para contabilidad electrónica, ya que todas las compañías requieren de un software para cumplir con sus obligaciones fiscales. Para atender esta necesidad de las empresas, el canal de distribución ofrece opciones on premise y cloud, en ambos casos, el integrador debe elegir a la marca que le ofrezca mayores diferenciadores tecnológicos, pero lo más importante que le ayude a desarrollar habilidades consultivas para brindar una mejor atención y lograr la satisfacción del usuario final.

Del 12 al 16 de marzo se llevó a cabo la vigésima edición del Global Systems Integrators Congress (GSIC) de Panduit, en Cancún, Quintana Roo, donde el fabricante reunió a sus canales de integración más importantes de América Latina, algunos de sus socios tecnológicos más importantes, clientes de alto nivel, así como a sus distribuidores en México: ABSA, Anixter, Grupo Dice y Luguer, quienes mostraron las ventajas de hacer negocios con sus portafolios de negocio.

Cabe destacar que el evento coincidió con la celebración de 30 años de presencia de la marca en la región y dada su importancia, contó con la participación de Andrew Caveney, presidente de Panduit; Dennis Renaud, CEO, y como anfitrión, Kaleb Ávila, director de ventas de la unidad Network Infrastructure en AL, quienes tuvieron reuniones con sus principales socios.

Por su parte, Gabriela Meraz, directora de Distribución y Estrategias de Canal para AL en Panduit, atendió personalmente a los partners de la compañía y dejó en claro que la estrategia principal de la marca es habilitar a sus distribuidores para desarrollar oportunidades en conjunto, de acuerdo a sus distintas plataformas tecnológicas. Por otra parte, Enrique Chávez, director de Operaciones para el Norte de América en Eaton, dijo a eSemanal que el mercado a nivel global muestra diferentes retos, debido, en gran medida a la pulverización, diversificación de áreas de oportunidad y adopción de múltiples tendencias, por lo que una de sus prioridades es dar a conocer los beneficios de las soluciones de calidad de energía. La marca está en búsqueda de integradores. Su oferta está disponible con los mayoristas: CVA, Luguer, PCH y Westcon.

Álvaro Barriga



16 >> PORTADA

LA CONTABILIDAD ELECTRÓNICA

22

PRODUCTOS



DESARROLLADORES

10

NEGOCIO EN AUTENTICACIÓN DE DOCUMENTOS CON ACUANT



FABRICANTES

V **EATON** SE PREPARA PARA CAPITALIZAR
V LOS RETOS DEL MERCADO

6



12 **PANDUIT** CONECTA
NEGOCIOS CON
INNOVACIÓN PARA
UNA NUEVA ERA



LEXMARK PRESENTA LÍNEA DE
PRODUCTOS PARA PYMES

20

29 MÁS VALOR PARA CANALES Y
CLIENTES CON **KODAK ALARIS** Y
NEWGEN SOFTWARE

FOROS DE LA INDUSTRIA



AUSENTE DE LA AGENDA
OFICIAL, EL TEMA DE LA
CIBERSEGURIDAD DEL PAÍS:
INFOSECURITY MÉXICO

28



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

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

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 **Jennifer Flores**
(55) 5090-2054
jennifer.flores@khe.mx

Diego Rojas
(55) 5090-2053
diego.rojas@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:



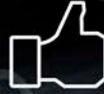
eSemanal
Periodismo
del canal Tic



/noticiadelcanal



/noticiadelcanal



/esemanal



@esemanal

www.esemanal.mx



Enrique Chávez

Eaton se prepara para capitalizar los retos del mercado

Rogelio Herrera

- BUSCA ANTICIPARSE A LOS CAMBIOS DENTRO DE LA INDUSTRIA
- EN EL SEGMENTO DE TI BUSCA AGREGAR MÁS SOCIOS DE NEGOCIO
- CONSOLIDA ALIANZA ESTRATÉGICA CON CISCO, PANDUIT Y STULZ

Para la marca, el mercado global ofrece diferentes retos, esto se debe en gran medida a la pulverización, diversificación de áreas de oportunidad y adopción de múltiples tendencias tecnológicas. Por ello, una de sus prioridades consiste en dar a conocer los beneficios de las soluciones de calidad de energía.

Enrique Chávez, director de operaciones para el Norte de América en Eaton, afirmó: “El objetivo es prepararnos lo más pronto posible para responder a las nuevas necesidades del mercado y aprovechar los nichos de negocio que surgen. Dentro del área de TI buscamos agregar más integradores al plan de trabajo”.

Su estrategia consiste en participar en diferentes foros de la industria y otros enfocados en ciertas verticales; también busca consolidar sus alianzas estratégicas con otros proveedores. Otra área de oportunidad se abre con la transformación digital y las redes de telecomunicaciones de nueva generación.

FOROS DONDE TENDRÁ PRESENCIA Y MAYORISTAS DE LA MARCA

Talent Land: Del 22 al 26 de abril en Expo Guadalajara

Data Center Summit 2019 Cisco: En el mes de abril

BICSI CALA México 2019: Durante el mes de mayo

Expo Seguridad: También durante mayo próximo

Generar sinergia de valor

Para responder a un mercado cada vez más exigente, la firma mantiene acuerdos de colaboración con otros proveedores de tecnología. Un ejemplo de esto es ICE Alliance, iniciativa en la que participan Cisco, Panduit y Stulz, para la entrega de sistemas modulares de centros de datos de dimensiones compactas.

“Entendemos que un solo proveedor no tiene la capacidad de cubrir todas las necesidades de las empresas, por ello trabajamos en conjunto. Actualmente estamos implementando programas de generación de demanda en áreas de ingeniería. Otro tema importante es la ciberseguridad”, aclaró, el directivo.

Es importante que los canales busquen abarcar más líneas de negocio, así podrán aprovechar mejor la reconfiguración de toda la industria. También es necesario consolidar las alianzas estratégicas, ya sea con proveedores, mayoristas e incluso otros integradores y distribuidores.

En general, para la marca, las oportunidades de negocio están relacionadas en la implementación de nuevos proyectos de infraestructura e iniciativas de renovación en la base instalada. De acuerdo con el directivo, la línea de productos monofásicos es la que registra un mayor crecimiento, con 12% en el último año.

Una de las verticales con mayor potencial es salud, con proyectos relacionados a la optimización de procesos y mejor seguimiento de pacientes. Por el momento, el fabricante trabaja con los mayoristas: CVA, Luguer, PCH y Westcon. Entre sus prioridades esta llevar a ICE Alliance a otros países de la región. ↙

Descubra ICE Alliance



¿Por qué ICE Alliance?

ICE Alliance fue desarrollada por cuatro fabricantes, líderes globales, especializados en equipos de infraestructura, servidores, redes, clima y calidad de energía para proveer soluciones completas enfocadas en los centros de datos.

Aplicaciones

Innovación para un futuro tecnológico.

La evolución en la conectividad y en la forma de procesar datos se está direccionando tecnológicamente hacia el Edge Computing, el cual exige centros de datos estratégicamente ubicados y en mayor cantidad para reducir la latencia en las comunicaciones.

Empresas en el sector médico, educación, transporte, sector financiero, sector industrial, gobierno, etc, serán partícipes de estas tendencias tecnológicas como el Big Data o el IoT.

ICE Alliance se crea para proporcionar a los clientes soluciones holísticas en donde la infraestructura, servidores, climatización, la energía y las redes son parte fundamental de una solución totalmente integrada.

Juntos somos más fuertes.



stulz.com

Clima
customizado.

PANDUIT

panduit.com

Infraestructura
para un mundo
conectado.



eaton-lan.com

Energizando los
negocios alrededor
del mundo.



cisco.com

El puente a lo
posible.

Ingeniería Dric, de aniversario y propuestas analíticas

Victor Chávez

LA FIRMA CUMPLE 33 AÑOS DE EXISTENCIA, DURANTE LOS CUALES, COLABORADORES, ASOCIADOS Y ALIADOS DE NEGOCIO, HAN CONTRIBUIDO A SU PERMANENCIA EN EL MERCADO DE INFRAESTRUCTURA.

Dentro de la gama de soluciones de infraestructura cuenta con propuestas como la firma Manage Engine, para monitoreo y optimización de aplicaciones; help desk, con funcionalidades destacadas en mayor visibilidad tanto en dispositivos como en redes y software.

“Gracias a la dinámica en el volumen de información que se genera y se procesa, se han desarrollado herramientas para análisis de datos, explotación de métricas, generación de estadísticas, entre otros”, mencionó Jorge Sosa, director general de Ingeniería Dric.

Según el entrevistado, eso hace sentido a clientes que antes, únicamente tenían datos, sin sacarles más provecho; sobre todo a empresas pequeñas y medianas, cuyo volumen de información les puede provocar caos. “Estamos convencidos que la tarea de un Chief Information Officer (CIO) es innovar y ofrecer alternativas para la toma de decisiones en una compañía, mediante la explotación de las analíticas, y de la manera más expedita posible”, dijo. Además, con ello rompen la barrera territorial, donde diferentes unidades de negocio ven a las aplicaciones, a los datos, y otros activos de TI como propios, no como un recurso compartido, que pueden apoyar en los procesos de toma de decisiones, para transformar a la organización en una compañía de vanguardia. A la par, con analíticas la operación se “adelgaza” y se tiene la posibilidad de ofrecer nuevos servicios y productos.

Sin restricciones

Hasta hace unos años, la adopción de este tipo de propuestas era propio de compañías consideradas grandes; hoy, están al alcance de cualquiera, sobre todo por el costo y la facilidad en el uso de las mismas.

“Es una gran oportunidad no sólo para los usuarios finales sino para los canales y consultores, donde en estos últimos tenemos múltiples perfiles que no tiene que ver,



Jorge Sosa

incluso con TI, sino con procesos. Donde hasta asesores financieros y de seguros se han adherido a estas herramientas como una punta de lanza para los clientes. Cerca del 30% de la base de asociados son así”, señaló Sosa.

Para ello, la marca ofrece capacitaciones y webinars como respaldo, para que estén bien informados, así como a los CIO y a los gerentes de infraestructura. En el área técnica, cuenta con gente de primer nivel, entrenados por los proveedores de tecnología de su portafolio.

Para la agenda

La marca sostendrá un encuentro el 28 de marzo con canales y clientes en la ‘Sultana del Norte’, donde presentarán herramientas de seguridad para móviles (BYOD), con un experto en este tipo de seguridad y otro de analítica.

Esto es importante para la firma porque después de Ciudad de México y su área conurbada, esa región representa el mercado más grande.

A propósito de territorio, Sosa mencionó que cuentan con canales desde Monterrey, pasando por Guadalajara, hasta Mérida, sin embargo, pretenden posicionarse en lugares como Tijuana, y Sonora. Sin olvidar que atienden un mercado hispano de EUA, mediante una oficina en Miami. [↩](#)

CRÉDITOS INTCOMEX



Conoce todos nuestros créditos y descubre cual se adapta mejor a tus necesidades y crea oportunidades para hacer crecer tu negocio.



CRÉDITO PREMIUM

El crédito que facilita tu operación, este crédito sólo requiere de firma factura en cada transacción recibida, no se piden cheques.



FINANCIAMIENTOS

Pregunta por nuestros esquemas de arrendamiento y financiamiento para proyectos.



CHECK PLUS

Crédito a tu medida, ya que este crédito puede variar el plazo e importes de acuerdo a las necesidades del cliente.



CHEQUE POSFECHADO

El crédito que te ayuda a seguir creciendo, crédito para clientes de nivel básico a medio para seguir desarrollando las cuenta con la seguridad de un cheque.



CRÉDITO EXPRESS

- Crédito ideal para hacer crecer tu negocio, tu pones los límites.
- Mínima documentación y respuesta.

Para más información ingresa a nuestra web store en:
www.intcomex.com.mx

CONTACTO

credito.mx@intcomex.com
atencionacliente@intcomex.com.mx

 /intcomex.mexico  /Intcomex_Mexico

 **INTCOMEX** 30 Años
Creciendo juntos

Negocio en autenticación de documentos con Acuant

Rogelio Herrera

- LAS PRINCIPALES VERTICALES SON GOBIERNO Y FINANZAS
- CUENTA CON SEGUIMIENTO DE EJECUTIVOS A NIVEL REGIONAL
- PROYECTA CRECIMIENTO DE 40% DURANTE 2019 EN MÉXICO

Con cuatro años de operación en nuestro país, el desarrollador de aplicaciones de captura, procesamiento y autenticación de documentos oficiales emitidos por diferentes instancias, ofrece negocio al canal.

La plataforma emplea recursos como machine learning e inteligencia artificial para generar algoritmos más eficientes.

Fausto Vargas, director comercial en Latinoamérica, mencionó: “El objetivo es entender que cada tipo de documento de identificación tiene sus propios patrones. Contamos con integración para ambientes móviles, web e instalación local, también se puede evitar fraudes como lavado de dinero”.

Dicha tecnología, ayuda a la prevención de tráfico de personas, sus principales mercados son sector público, oficinas migratorias y sector financiero, pero otros segmentos como industria automotriz tienen alto potencial, esto para garantizar los procesos de compra y venta de automóviles.

En salud, se pueden optimizar los flujos de trabajo para mejorar los niveles de servicio. El modelo de negocio de la marca, contempla la participación de integradores, a los que facilita herramientas de desarrollo y componentes de aplicación, así es posible entregar soluciones a la medida en cada proyecto.

Segmentos y verticales con oportunidad

- Consumo: retail, ecommerce, punto de venta y CRM
- Finanzas: Aplicaciones bancarias móviles, aseguradoras
- Gobierno: Identificaciones, control, pasaportes y visas
- Salud: Hospitales, laboratorios, farmacias y clínicas
- Hospitalidad: Hoteles, casinos, bares y conciertos

Esquema atractivo de negocio

Acuant cuenta con un programa formal de canales que abarca seguimiento en soporte, planes de mercadotecnia, colaboración y desarrollo de planes de negocio. A esto se suma el respaldo del directivo regional, al tratarse de software, no se requiere de una compleja estructura empresarial local.



Fausto Vargas

De hecho, se busca que los propios canales sean los que brinden los servicios de soporte y consultoría en las diferentes regiones del país. Por ello, dispone de esquemas integrales de habilitación. También busca trabajar con empresas que tengan la capacidad de atender grandes proyectos a nivel corporativo.

“La idea es atender a empresas que tengan alrededor de mil empleados, es importante que los canales brinden seguimiento y cuenten con áreas comerciales. Con su apoyo tenemos presencia en las principales ciudades del país, el negocio se concentra en CDMX y Monterrey”, agregó el directivo.

Para este año, se tiene una expectativa de crecimiento de 40% dentro del mercado local, con la designación del directivo regional se busca consolidar la presencia de la marca en dicho mercado. Adicionalmente busca incrementar su ecosistema de canal, a los que ofrecerá más herramientas de negocio. Además se realizan presentaciones en conjunto para prospectos, las cuales permiten captar un mayor número de proyectos y acelerar los procesos de toma de decisión. Con esto, también busca ayudar a reducir los índices de robo de identidad en nuestro país y las pérdidas monetarias que esto conlleva. ↴

INCOM, La Ferretera de las Telecomunicaciones®

Somos una empresa orgullosamente mexicana fundada en 1999.

Ofrecemos soluciones integrales en Infraestructura de las industrias de Telecomunicaciones y Construcción.



20 ANIVERSARIO INCOM

RENTA Y VENTA

Te ofrecemos servicios de Renta y Venta de maquinaria y equipos. Consulta a tu asesor de ventas.



PRODUCCIÓN

Conoce nuestras líneas de producción:

- **Icoptiks:** Laboratorio de ensamblajes ópticos.
- **Polymerico:** Registros de fibra de vidrio y concreto polimérico.
- **Metalico:** Diseño e ingeniería en el área Metalmeccánica.



E-COMMERCE

Entra en nuestra plataforma: Cotiza en línea, chatea con nosotros en tiempo real. Consulta fotografías y documentación técnica.



SOPORTE TÉCNICO

Contamos con personal capacitado para dar soporte y mantenimiento a tus equipos.

Te brindamos asesoría técnica gratuita, personal y en línea.



SUCURSALES

Visítanos en la Ciudad de México y Monterrey.

Realizamos envíos a nivel Nacional, Centro y Sudamérica.



CONTÁCTANOS, TODO EN UN SOLO LUGAR

telemarketing@incom.mx

Tel. (55) 5243 - 6900 | 01800 - INCOM (46266) - 00

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

Fabricantes

Panduit conecta negocios con innovación para una nueva era

Álvaro Barriga, enviado.

30 AÑOS DE PRESENCIA EN AMÉRICA LATINA; 20 AÑOS DEL GSIC; MÁS ALIANZAS ESTRATÉGICAS; NUEVAS SOLUCIONES; MAYOR CONOCIMIENTO; NETWORKING EMPRESARIAL Y MÁS OPORTUNIDADES PARA EL CANAL, SON SÓLO ALGUNOS DE LOS TEMAS QUE SE VIVIERON EN EL GLOBAL SYSTEMS INTEGRATORS CONGRESS 2019 DE PANDUIT.



Andrew Caveney

ADN

“Iniciamos hablando de cables y conectores, lo llevamos en el ADN, pero hoy vamos más allá, a través de un sistema

Cancún, Quintana Roo. Del 12 al 16 de marzo se llevó a cabo el GSIC número 20, que contó con la participación de más de 800 congresistas. El evento coincidió con la celebración de 30 años de presencia de la marca en la región y estuvo encabezado por el presidente de Panduit, Andrew Caveney; Dennis Renaud, CEO, y como anfitrión, Kaleb Ávila, director de ventas de

la unidad Network Infrastructure en AL.

global de partners que nos permite decir que la esencia de Panduit está en la calidad y en el soporte global. Somos líderes en infraestructura para un mundo conectado”, destacó Caveney.

Por su parte, Dennis Renaud, CEO de la compañía, resaltó que la estrategia de la marca se basará en: atender el mercado por mercados verticales; brindar soluciones que respondan a las necesidades de los clientes; desarrollar a sus distribuidores; formar alianzas estratégicas y fabricar productos innovadores. Añadió que las dos verticales que les ayudarán a lograr un crecimiento de 25% en este año son educación y salud.



Dennis Renaud

El directivo dejó en claro la fortaleza de la compañía en el tema de infraestructura para centros de datos y redes, pero señaló que hoy tienen mayores posibilidades en su portafolio gracias a la adquisición de Atlona, una marca especializada en soluciones de audio y video. “Es un mercado que crece 8% anualmente en comparación con el de infraestructura típica que lo

hace entre 3 y 4%. Eso nos acerca a tener una oferta más sofisticada de electrónica activa”. Renaud resaltó que su estrategia está soportada por un ecosistema de integradores y distribuidores con la capacidad de habilitarlos para enfrentar los desafíos a través de una oferta innovadora con productos y servicios.



Kaleb Ávila

GSIC

El primer GSIC se celebró en 1999, en Cuernavaca, Morelos, México, contó con la participación de aproximadamente 30 canales de distribución, encabezados por Carlos García, entonces director de Panduit México y quien actualmente ostenta el cargo de director Comercial en ABSA. Año con año el foro se ha profesionalizado hasta ser un

referente de la marca a nivel mundial.

Kaleb Ávila, comentó que a 20 años de realización, el GSIC es el primer y único evento del mercado IT y OT que tiene este tipo de actividades, “por años ha perdurado, avanzado y crecido”, indicó que este año se reunieron más de 800 personas de diferentes partes de América Latina, líderes tecnológicos y usuarios relevantes de la región. “Lo más importante es reunir a nuestra comunidad de partners de AL que hacen a Panduit una marca robusta”, explicó.

Por otra parte, Ávila explicó que debido al éxito por los 20 años del Global System Integrators Congress (GSIC), el corporativo decidió implementar el nombre como una marca para Panduit a nivel global, lo que significa: Grow, Share, Inspire y Connect (GSIC), con lo que se institucionaliza el congreso en todo el mundo.

Los tres principales tracks del GSIC 2019:

–**Usuarios finales**, a quienes se les compartieron experiencias de otros usuarios finales en pro de mostrarles lo que hacen en conjunto el distribuidor, integrador, mayorista y Panduit para solucionar retos del mercado

–**Primer Kick Off para integradores de AL**, más de 120 canales de los niveles Silver y Gold, quienes se reunieron con directivos de la marca para conocer las estrategias y nuevas soluciones del portafolio, así como la alianza comercial ICE Alliance con Cisco, Stulz, Eaton y Panduit, para ofrecer soluciones completas para centros de datos, con esquemas ganadores y de compromiso

--**Pavilion**, piso de exhibición en el que se mostró el potencial de soluciones de la compañía, un centro de datos de la marca, soluciones de audio y video de Atlona (reciente adquisición de la marca), además de los stands de sus socios patrocinadores: Avigilon, Fluke Networks, Cisco, Rockwell Automation, Stulz, así como de sus mayoristas ABSA, Anixter, Grupo Dice y Luguer

En el tema de audiencia general, fue la primera vez que se reunieron participantes de la mayor parte de AL, “por primera vez vinieron los 22 integradores más importantes de Argentina en conjunto con nuestro distribuidor Solution

Fabricantes

Box”, Ávila dijo que también estuvieron presentes socios de Perú, Guatemala, Colombia, Brasil, Ecuador, Uruguay, México, Costa Rica, Honduras, Puerto Rico y República Dominicana, donde 60% de auditorio fue mexicano y 40% del resto de la región.

Durante el evento se llevó a cabo el tercer torneo Latinoamericano de Golf con la participación de 57 golfistas y 60 participantes a una clínica del juego.

Además, el directivo mencionó que van a celebrar con sus principales clientes y partners de cada país los 30 años de la marca en la región, con diferentes actividades de agradecimiento después del segundo semestre.

Por otra parte, Ávila subrayó que en México son la marca número uno en market share, según la firma consultora de cableado BSRIA. Dijo que a nivel regional, disponen del equipo de ventas y negocios más grande de infraestructura en comparación de otras marcas, por lo que son de los que más invierten para mantener su liderazgo.

Sobre la adquisición de Atlona, expresó que están complementando su portafolio con la solución de audio y video porque están conscientes de que las oportunidades que tienen sus canales y el mercado es muy grande, “Según Gartner, la oportunidad que se tiene de inversión y desarrollo es cinco veces más grande que una solución de infraestructura, por lo que estamos viendo la posibilidad de enriquecer el portafolio de nuestros socios y brindarles más oportunidades de negocio”. Expresó que en temas de inversión, México sigue siendo un punto importante para la marca.

Reiteró que el año pasado crecieron a doble dígito en Colombia, Perú, Chile y República Dominicana. “En México estamos viviendo una etapa política interesante, como compañía estamos siendo muy positivos en lo que viene y estamos analizando cómo vamos a aprovechar esa inyección en el presupuesto. Pero en los últimos cuatro años hemos crecido en toda la región y eso nos da la certeza de que las inversiones se han hecho bien y vamos a continuar haciéndolo”.

Indicó que el mensaje para los integradores es mantener la cordura y el positivismo en lo que se viene haciendo demasiado bien en el país en los últimos años, “aunque las inversiones de gobierno han sido austeras, los grandes proyectos aún no los estamos viendo. Hay que ser positivos con los que se están desarrollando. La inversión privada continua en temas de manufactura, automotriz, entre otras, tienen que invertir mínimo a cinco años, en ese caso

se continua en el tema de mantenimiento y reparación, así como en renovación tecnológica, pero tenemos que seguir trabajando”.

Expresó que tiene que venir proyectos tecnológicos importantes, “por ejemplo, el presidente ha hablado del tema de la descentralización de las secretarías, lo cual es sumamente importante porque eso le va a dar juego a otros estados, pero necesita invertir en infraestructura, centros de datos, comunicación, una línea de comunicación en tiempo y forma, que no se tiene ahora. Gartner dice que la segunda disrupción tecnológica viene en el 2020”.



Distribuidor estratégico

Una de las estrategias más importantes para la marca para este año es el desarrollo y habilitación de sus distribuidores, al respecto, Gabriela Meraz, directora de Distribución y Estrategias de Canal para América Latina en Panduit, mencionó que los apoyarán de acuerdo a su portafolio de negocios para desarrollar oportunidades en conjunto, “esto es importante porque se tiene un mercado que les favorece con su preferencia, por ejemplo, en México tenemos 42% de market share”.

Explicó que con sus distribuidores desarrollan relaciones de largo plazo, por



Gabriela Meraz

ello es importante que estén habilitados, preparados para entrenar a los integradores. Asimismo, la marca les apoya con demos para sus presentaciones, a tener su propio personal capacitado para poder hablar de una solución ante el usuario final y ligarlo a cada una de las plataformas tecnológicas que tengan sus distribuidores, ya que cada uno

maneja una diferente propuesta de valor en diferentes temas como energía, enfriamiento, etcétera.

“Lo que tratamos de hacer es estar alineados a su estrategia, a su portafolio y de ese modo establecer cadenas de valor mucho más alineadas, tenemos este ecosistema que está trabajando con ‘X’ distribuidor que al igual lo maneja con cierto grupo de integradores. De manera que la habilitación del distribuidor en todos sentidos es fundamental, entrenamiento, capacitación técnica, colaboramos con ciertos elementos comerciales; trabajamos y desarrollamos estrategias en conjunto”.

Cabe destacar que a principio de año tuvieron un kick off estratégico con sus distribuidores, y ya habían empezado a trabajar con ellos desde finales de diciembre, de tal suerte que pudieron iniciar en febrero a ejecutar su plan ya con un acuerdo con cada uno de sus distribuidores, con una revisión de todas las soluciones de los nuevos productos que se están lanzando, por lo que gran parte de lo que se presentó en el GSIC y se les había mostrado. “Lo que queremos es agilizar más nuestro go to market para estar listos y lograr que los distribuidores logren sus metas de

negocio que tienen para el año. En años anteriores empezábamos a tener este tipo de reuniones en marzo, pero ahora cambiamos la estrategia y empezamos antes”.

“CADA VEZ LA MANERA DE HACER Y EJECUTAR NEGOCIOS ES MÁS DESAFIANTE DEBIDO A QUE HAY MÁS COMPETENCIA EN EL MERCADO O PORQUE LOS CLIENTES SABEN COMPRAR MEJOR, Y ESO HACE QUE DEBEMOS ESTAR MEJOR PREPARADOS”: GABRIELA MERAZ

La directora señaló que cada uno de los distribuidores de Panduit tienen productos en sus almacenes para abastecer por lo menos dos meses el mercado.

Sobre el tema de Atlona, indicó que en tres meses ya tendrán la oferta más formal en América Latina, empezando en México. Primero entrenarán a los distribuidores para que ellos hagan lo propio con los integradores. Por último, reiteró que para el negocio de Enterprise y centro de datos, la mayor oportunidad la ven en educación y salud. “En ambos mercados se desarrollaron nuevos estándares y nosotros colaboramos en que actualicen sus infraestructuras con base en los nuevos estándares”.



Portada

Facebook/esemanal

La

contabilidad electrónica

Brenda Azcarategui

LA CONTABILIDAD ELECTRÓNICA ES LA OBLIGACIÓN QUE TIENEN LAS EMPRESAS DE LLEVAR LOS REGISTROS CONTABLES DE MODO DIGITAL PARA REPORTAR DE FORMA MÁS TRANSPARENTE LA INFORMACIÓN AL SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA (SAT), PARA HACERLO, HAY DIVERSOS SISTEMAS QUE AYUDAN A LLEVAR A CABO ESTE PROCESO, ASÍ COMO EL CANAL, QUIEN TIENE EL ROL IMPORTANTE DE SER UN CONSULTOR.

Desde 2013, presentar de modo formal la balanza de comprobación y el catálogo de cuentas de modo electrónico es una obligación. Tal como lo explicó el SAT: “la información contable debe de entregarse en cortes mensuales en archivos xml conforme a lo establecido en el (2,933 KB) Anexo 24 de la Resolución Miscelánea Fiscal 2015”.

Ahora, tal como bien reza el documento de dicha institución, toda persona moral o física debe de hacerlo, por lo que para las empresas que ofrecen sistemas para facilitar este proceso significa que el universo de las compañías que solicitan este tipo de servicios es muy amplio, así como la oportunidad para los canales es inminente.

De acuerdo con Eduardo Tijerina, gerente de producto en contabilidad en Microsip, han existido pocos cambios y tampoco se esperan a corto plazo. “Salvo algunos debido a la transición de gobierno, ya que salieron mandos del SAT y esto retrasó la mecánica en la que se ha trabajado y en la que se ha transmitido la información. Pero hasta ahora, no tenemos información que haya cambios a diferencia de la facturación electrónica. En factura electrónica el cambio más fuerte fue el CFDI de pagos, o como se conoce el complemento de recepción de

pagos, comprobante nuevo para recabar comprobación del flujo, eso nos tuvo ocupados en el 2018 y seguimos recibiendo este tema fiscal. También, al cierre del año tuvimos la iniciativa del ejecutivo al apoyo de la frontera norte y los ERPs también tenemos que abordar ese tema y seguimos trabajando el SAT apenas da mecánicas a resolver, por ejemplo de cómo pagar una factura del 2018 y aplicarla en el 2019, hay muchos escenarios que no están resueltos del todo y poco a poco irá aclarando estas cuestiones”, explicó sobre los movimientos que se han generado en tema tributario.

La información para hacer la contabilidad proviene desde diferentes procesos como lo es la salida en el punto de venta, es por ello que plataformas con softwares especializados en punto de venta como MyBusiness POS o para gestión de la industria restaurantera como en el caso de NationalSoft, se enlacen a otros sistemas que controlan la administración y contabilidad empresarial. Para hacerlo, se requiere de la información de la facturación electrónica.

En el caso de MyBusiness POS, este librero de facturación electrónica es un ente independiente para que en caso de cualquier modificación que el SAT anuncie no sea necesaria una actualización de todo el software, sino sólo de este módulo de facturación.

De acuerdo con, Eduardo Tijerina, los módulos para realizar la contabilidad se mezclan, es por ello que ofrecen un ERP que puede cubrir toda la operación de negocio y con ello contar con toda la información contable fiscal. “Nuestros módulos permiten integración contable con módulos de contabilidad, nómina, etcétera, es por ello que es imprescindible para las empresas contar con un sistema ERP que les ayude a la gestión”.



“Todas las empresas requieren de un software para cumplir con sus obligaciones cabalmente”: Eduardo Tijerina, Microsip

Microsip sistemas modulares para mejorar la contabilidad

La marca ofrece un sistema especializado para cumplir con lo establecido por las regulaciones establecidas. De Acuerdo con Eduardo Tijerina, es un sistema que puede crecer de modo flexible y se adapta a las necesidades de los clientes, ya que es modular y se paga por lo que usa la compañía. Aseguró que es muy flexible, ya que es posible que aplicaciones de terceros se conecten a su plataforma. “Nuestra arquitectura no es cerrada, los desarrolladores pueden integrar sus desarrollos de modo controlado”.

Aunado a lo anterior, Tijerina recordó que son uno de los miembros de la AMITI, por lo que tienen mucha cercanía con elementos del SAT, lo que les permite anticiparse y lanzar las actualizaciones a tiempo, cuando hay cambios en la normativa.

Para los socios, la marca ofrece una academia con entrenamientos bajo distintos formatos que les ayudan a certificarse y lograr la profesionalización que el campo demanda.

Perfil del canal

De acuerdo con especialistas, se trata de un modelo de negocio que requiere conocimiento y formación, lo que involucra también el conocimiento de otras áreas que trascienden la tecnología. Lo anterior, si se busca ser un canal con un perfil consultivo y de entrega de servicios.

Tijerina, destacó que ellos como empresa buscan trabajar con este tipo de canales y en el tiempo que llevan trabajando con sus socios han dedicado tiempo y esfuerzo para mantenerlos siempre actualizados. “Somos como una fábrica, desarrollamos el software y llegamos al mercado del canal. Una característica es que la implementación va acompañada por un consultor, con una metodología de implementación bien definida que acompaña la implementación. Es por ello que hacemos un acompañamiento pleno para asegurarnos para que trabajen de la manera correcta”, destacó Tijerina.

El ejecutivo recomendó a las empresas a profesionalizarse, “se debe de saber temas contables y fiscales, aunque cabe destacar que no se quiere ser uno de ellos, ya que toda la información la debe de validar gente contable y fiscalista”. ↩

PIXMA Serie G

6000*
Páginas en B/N

7000*
Páginas en Color

2000*
Fotos en Color



G4100

MULTIFUNCIONAL
DE INYECCIÓN DE TINTA CON Wi-Fi
IMPRIME | COPIA | ESCANEA | FAX

G3100

MULTIFUNCIONAL
DE INYECCIÓN DE TINTA CON Wi-Fi
IMPRIME | COPIA | ESCANEA

G2100

MULTIFUNCIONAL
DE INYECCIÓN DE TINTA
IMPRIME | COPIA | ESCANEA

G1100

IMPRESORA
DE INYECCIÓN DE TINTA



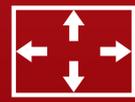
FÁCIL DE RELLENAR
SIN DERRAMES



VISIBILIDAD DE TANQUES
FRONTALES



IMPRESIÓN DESDE
DISPOSITIVOS MÓVILES**



IMPRESIÓN
SIN BORDES

*El rendimiento puede variar dependiendo del tipo de texto, imagen, aplicación, modo de impresión y papel utilizado. Las pruebas de rendimiento se basan en el patrón ISO/IEC 24711 e ISO/IEC 24712 utilizando papel tamaño A4 en modo estándar; y en el patrón ISO/IEC 29103 utilizando papel fotográfico de 10x15cm sin bordes en modo estándar. **Consulta modelos participantes



Valeria Moreno Mosco
valeria.moreno@ctin.com.mx
(55) 5561 6110 Ext: 213



Alejandra E. Ibarra
eibarra@grupocva.com
01 33 3268 0156



Raul López
raul.lopez@dcm.com.mx
(55) 5262 5700 Ext. 2037



Hugo Lazos
hlazos@exel.com.mx
(81) 8368 5943



Andrea Murillo
andrea.murillo@ingrammicro.com
(55) 5263 6563

Fabricantes



Lexmark presenta línea de productos para PyMEs

Redacción eSemanal

- SE TRATA DE LAS IMPRESORAS SERIE 2 PARA PEQUEÑOS GRUPOS DE TRABAJO QUE BUSCAN IMPRIMIR, HACER COPIAS, ENVIAR FAX Y ESCANEAR DE FORMA SENCILLA Y SEGURA.

Son dos productos monocromáticos: B2236dw, modelo de función simple; y la multifuncional MB2236adw que incluye las funciones de escaneo, copiado y fax. Estos equipos son para grupos de trabajo que se conforman de dos a cuatro personas, como por ejemplo, pequeños negocios, start-ups, sucursales de tiendas o franquicias, indicó la marca.

“Sin importar el tamaño de la compañía, tenemos el compromiso de ayudar a nuestros clientes a reducir costos y la carga de administración TI para las impresoras”, dijo Sammy Kinlaw, vicepresidente global de ventas de canal y OEM en Lexmark, quien agregó que los pequeños negocios no pueden permitirse gastar tiempo o dinero actualizando su equipo de TI cada año. Por ello, la marca dijo diseñar estos dispositivos como una herramienta de batalla, llenos de potencia y velocidad y fabricados para durar.

“Lexmark desarrolló una oferta competitiva en términos de características,

precio y condiciones con equipos enfocados en ayudar a este sector con sus necesidades de impresión, al mismo tiempo que protegen su inversión”, aseguró Agustín Alamán, director de canales y PyMEs en Lexmark México.

La Serie 2 ofrece impresión monocromática de hasta 36 páginas por minuto, así como impresión por ambos lados de la página, así como conectividad Wi-Fi y soporte a los usuarios de dispositivos móviles, además de seguridad, lo cual garantiza el mismo nivel de protección integrado en dispositivos de clase empresarial, señaló el fabricante. Los dos dispositivos cuentan con un diseño ligero y compacto. El equipo B2236dw pesa 6.8 kilos, mientras que la multifuncional MB2236adw pesa 9.97 kilos. Esta última, además de imprimir, puede escanear hasta 25 páginas por minuto.

Chris White, director de marketing de producto de Lexmark, añadió que con características de gestión de energía para reducir el consumo de electricidad, estas impresoras son amigables con el medio ambiente y se ajustan a los presupuestos de empresas pequeñas.

Las impresoras monocromáticas de la Serie 2 ya están disponibles en México, y se pueden solicitar a distribuidores como Exel del Norte e Ingram Micro. ↙

contactame@esemanal.mx

Mayorista en Cómputo y Electrónica



CompuSales
Mayorista en Cómputo y Electrónica

Visita nuestra web completamente renovada para ti
www.CompuSales.com.mx



Distribuidor Autorizado



W.T.C. piso 32 oficina 8
Línea CompuSales (55) 9000-1228
ventas@CompuSales.com.mx

CompuSalesMx
 CompuSalesMx

Productos

SSD Vi550 SATA III de 2.5 pulgadas de Verbatim

Disco interno, opción para actualizar una PC o un equipo portátil con disco duro. Ofrece nueva experiencia en reducción del tiempo de arranque del sistema y funciones multitareas eficientes.

Descripción

Utiliza tecnología flash 3D NAND junto con un controlador Phison para ofrecer un rendimiento rápido y fiable.

Características

- Interfaz SATA III
 - Transferencia de datos hasta 560 MB/s de lectura y hasta 535 MB/s de escritura
 - Velocidad de transferencia secuencial de acuerdo con pruebas internas con Benchmark ATTO
 - El rendimiento real puede variar dependiendo del entorno de la computadora host y de las condiciones de uso
 - Las velocidades de transferencia dependen de la capacidad
 - Garantía limitada de tres años
- carlos-valdez@verbatim.com.mx



Monitor C27B1H de AOC

Monitor curvo integrado con tecnología de alta definición, diseñado con un ángulo de 178° para disfrutar de la mejor experiencia panorámica.

Características

- Tipo de panel LED MVA de 27 pulgadas
 - Resolución de 1920x 1080 mm / @60 Hz
 - Ángulo panorámico de 178°
 - Tiempo de respuesta 4ms
 - Entrada HDMI/VGA
 - Soporte VESA
 - Garantía de un año
- mauro.custodio@aoc.com



PC LIVA Q2 de ECS

Mini PC multifuncional, ofrece rendimiento para el entretenimiento en el hogar, oficinas inteligentes y aulas. También puede usarse para señalización digital e implementarse en soluciones de retail.

Descripción

Diseño ultra-mini, silencioso y de bajo consumo energético. Con gráficos de la serie Intel HD 600. Soporta el decodificador HEVC de 10 bits y reproduce videos 4K. Con una ranura micro SD. Dimensiones 70 x 70 x 33.4mm.

Características

- CPU Intel Pentium Silver N5000, Intel Celeron N4100 o N4000
- Memoria LPDDR4 2GB/4GB
- Gráficos HDMI
- RED 1 x Gigabit LAN
- Almacenamiento eMMC 32GB /64GB, 1x micro SD slot (max 128GB)
- Inalámbrico Wi-Fi 802.11a/b/g/n/ac + Bluetooth 4.1
- Audio HDMI Audio
- Soporte de SO Windows 10
- Alimentación de energía entrada AC100-240V, salida DC 12V / 2A

ecsmexicoinfo@ecsusa.com



Q6215-LE 60 HZ de Axis Communications

Cámara de red para vigilancia en áreas abiertas. Ofrece un sistema de vigilancia externo, fácil de instalar y capaz monitorear lo que sucede a grandes distancias y bajo diversas condiciones ambientales: viento, lluvia y nieve, al contar con un limpiador para remover los excesos de materia que caen sobre su superficie.

Descripción

Se puede montar hacia arriba o hacia abajo. Incluye una placa de montaje equipada con deslizadores, lo que facilita la instalación. La cámara se desliza en la placa de montaje, y tiene las opciones de montaje para posicionarla de pie o colgando.

Características

- Calidad de imagen con visión panorámica
- Tiene iluminación lo que permite un rango amplio de visualización en total oscuridad
- Cuenta con IP66, IP68, IK10 y NEMA 4X
- Alimentación mediante conector RJ45

contactame@esemanal.mx



Productos

LightScene EV-100 y EV-105 de Epson

Videoproyectores láser de iluminación de acento, para el ámbito de la señalización y el arte digital. Desde aplicaciones como orientación (wayfinding), branding y mensajes promocionales hasta el diseño espacial y la creación de experiencias inmersivas. Brinda contenido para aplicaciones de arte digital, señalización comercial y decoraciones.

Descripción

Diseño discreto en forma de foco: EV-100 en blanco y EV-105 en negro. Variedad de opciones de montaje y conectividad, incluye rotación vertical y horizontal con instalación de 360 grados en pisos, paredes o techos; el zoom óptico de 1.58x y el enfoque permiten la instalación en espacios grandes y pequeños. Escalables.

Características

- Tecnología láser 3LCD
- Control y programación remota a través de aplicación web
- HDMI, RJ-45, red LAN cableada e inalámbrica y ranura SD
- Hasta 2,000 lúmenes de luminosidad a color y 2,000 lúmenes de luminosidad blanca

contactame@esemanal.mx



LampFree XJ-S400UN de Casio

Proyector con funciones y características para aplicaciones educativas. Incorpora una fuente lumínica híbrida láser-LED de nueva generación, la R-Hybrid Light Source, de alto brillo y luminosidad de 4,000 lúmenes.

Descripción

Ofrece una vida de larga duración de hasta 20 mil horas de uso sin necesidad de servicio técnico. En un ambiente escolar, esto equivale a un ciclo operacional de 18 años, con el proyector trabajando un promedio de seis horas diarias durante un año académico de 180 días.

Características

- Incluye un lente zoom de 1.7x con resolución de imagen WUXGA
- Funciones Educational Solutions, Auto Input Search y One Click Connection
- Operación remota proyector/PC y la función de moderador
- Trabajos y tareas pueden compartirse con hasta 40 dispositivos
- Disponibles para el mercado mexicano en los próximos meses

contactame@esemanal.mx



C200 GLASS de Gigabyte

Gabinete de media torre para construir PC Gamers. Con panel de vidrio templado negro e iluminación RGB, además de un diseño de ventilación en el lateral.

Descripción

Se puede instalar un máximo de motherboards de tamaño ATX; con ventiladores y radiadores en la parte delantera, la parte superior y la parte trasera. Puede soportar ventiladores de 6x120 mm y se puede instalar con radiadores de 280 mm en la parte delantera y de 240 mm en la parte superior. Para la instalación en disco duro, puede admitir 2 conjuntos de SSD de 2,5 pulgadas y 2 conjuntos de espacio de instalación de HDD de 3,5" (el HDD de 3,5" "se puede reemplazar por un SSD de 2,5").

Características

- Equipado con dos puertos USB 3.0
 - Puertos de audio, un botón de reinicio e interruptor RGB LED
 - Viene con siete colores incorporados y cuatro efectos de color personalizables
 - Filtros de polvo removibles
- contactame@esemanal.mx



Powerbanks colección Army de Ginga

Baterías externas, vienen en dos tamaños con capacidades de 4,000 y 6,000 mAh lo que representa, para algunos modelos de smartphones, hasta tres cargas de batería completa, para una conexión total.

Descripción

Diseño en forma de linterna y acabado camuflaje.

Características

- Integran una pequeña linterna
- Disponibles en color verde, negro, rosa y azul

Disponibilidad

Compusoluciones, CT Internacional, CVA, DC Mayorista, Ingram Micro y TechData.

contactame@esemanal.mx



ESTA ES LA RAZÓN POR LA QUE LA COMPAÑÍA DE BEN NECESITA **THINKSHIELD**

Todas las compañías y las personas son vulnerables a las amenazas que ponen en riesgo la integridad de tu información. Protege tu compañía con ThinkShield de Lenovo.

MÁS INFORMACIÓN EN
WWW.LENOVO.COM/MX/ES/THINKSHIELD



Powered by Intel®
vPro™ Platform

Lenovo™



ThinkShield

AUSENTE DE LA AGENDA OFICIAL, EL TEMA DE LA CIBERSEGURIDAD DEL PAÍS: INFOSECURITY MÉXICO

Redacción eSemanal



• **Un panorama de la ciberseguridad en nuestro país es presentado por Infosecurity Mexico 2019 a través de Fernando Thompson, director general de TI en la Universidad de Las Américas Puebla (UDLAP), quien participará como influencer y divulgador de la cultura de la seguridad**

En principio, Thompson señaló que si bien por un lado las agencias de seguridad en México cuentan con gente preparada, no tienen los recursos suficientes para diseñar una estrategia de ciberseguridad acorde con la actualidad. “Es un hecho que los especialistas de la Policía Cibernética, por ejemplo, tienen buen nivel de preparación, conocimientos y experiencia, pero están desbordados por la cantidad de incidencias que deben atender. Por ello vemos que falta mucha seguridad y recursos desde el gobierno: no hay personal ni medios suficientes, aunque esta situación también es visible en el sector privado”, declaró.

Al parecer, el tema de la ciberseguridad en el país no forma parte de la agenda de asuntos de interés para la administración actual, ya que de acuerdo con el especialista de la UDLAP, ni los legisladores han dimensionado correctamente la gravedad del problema, o bien no han sido asesorados para atender un asunto que debería ser prioridad nacional, ya que el país debería contar con estrategias y recursos suficientes para proteger a las entidades de gobierno, a las instituciones financieras, a los corporativos, e inclusive a la infraestructura energética, de salud, y de transporte del país, porque todo lo que esté automatizado y conectado a la red, tiene un alto riesgo de ser hackeado, advirtió.

“Tenemos conocimiento de que México es uno de los cinco países más atacados en el mundo. Por eso la ciberseguridad debe ser un asunto de prioridad nacional”, abundó Thompson.

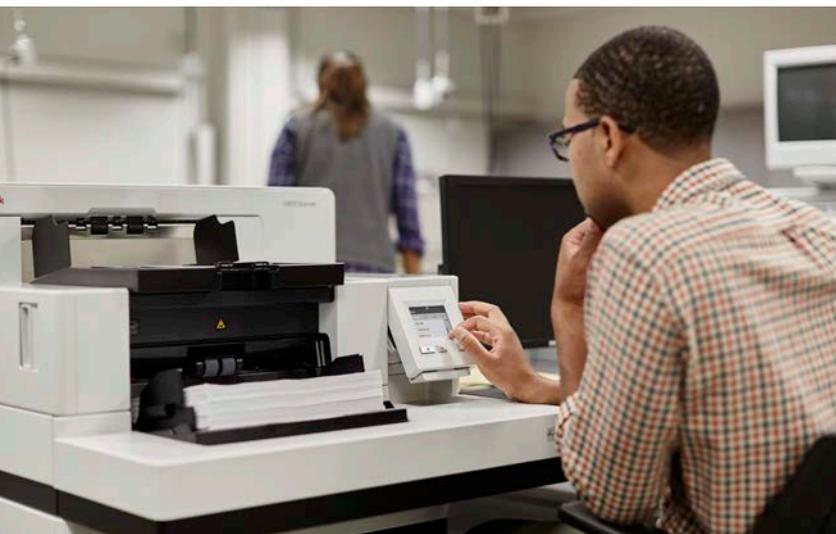
Como integrante de la planta educativa de la UDLAP, el especialista encuentra oportuno que las escuelas preparen y certifiquen a los estudiantes especializados en la ciberseguridad, como lo hace China.

Agregó que el gobierno no debe ni puede actuar solo, en todo caso sugirió trabajar en conjunto con la iniciativa privada, e incluso con otros países para conformar un frente para una mejor protección, sobre todo porque los ciberdelincuentes no siempre están dentro del propio país.

Por otro lado, Thompson hizo ver que es importante que el gobierno federal siga implementando acciones para aumentar la cobertura de Internet en el país, pues consideró que hay una correlación directa entre la prosperidad y el número de ciudadanos conectados a Internet, acreando también ventajas competitivas al país. “Desafortunadamente, a la última estrategia digital implementada desde el gobierno anterior no se le asignaron los recursos necesarios y los objetivos no se alcanzaron: No se realizaron las instrumentaciones adecuadas ni se invirtió lo que se requería. Pero se debe hacer, porque nuestro país lo necesita”, resaltó el directivo.

A decir de Fernando Thompson, los espacios de conocimiento y actualización que ofrece Infosecurity Mexico 2019, deben ser aprovechados por los especialistas e interesados en que nuestro país avance en el tema de lo digital y desde luego en la ciberseguridad. “El evento representa la oportunidad para que el gobierno, el sector privado y las instituciones educativas se actualicen e impartan sus experiencias. Realmente se trata de un tema de importancia nacional”. ↩

contactame@esemanal.mx



Más valor para canales y clientes con Kodak Alaris y Newgen Software

Redacción eSemanal

NEWGEN HA AVALADO LA INTEGRACIÓN DE LOS ESCÁNERES DE KODAK ALARIS CON SUS SOLUCIONES DE SOFTWARE AL INCLUIRLOS EN SUS LISTAS DE PRODUCTOS CERTIFICADOS, ASEGURANDO LA COMPATIBILIDAD Y MAXIMIZANDO LA EFICIENCIA DE AMBAS SOLUCIONES AL IMPLEMENTARSE EN CONJUNTO.

Lo anterior derivado de una nueva alianza global entre Kodak Alaris y Newgen Software Technologies Limited, que ofrecerá acceso a clientes y socios de canal a soluciones para impulsar los negocios digitales en las organizaciones, de acuerdo con un comunicado.

Con dicha alianza las empresas aliadas buscan generar nuevas oportunidades de negocios para los socios de canal que trabajan con ambas marcas en diversos mercados verticales, aplicaciones y geografías, pues ambas cuentan con presencia a nivel global, incluida Latinoamérica, importante foco de acción, según Kodak Alaris.

Mediante el portafolio de escáneres, las soluciones de software de captura escalables y los servicios gestionados y profesionales, Kodak Alaris permite que las organizaciones automaticen los procesos y eliminen la complejidad en la captura de documentos. Por su parte, las soluciones de Newgen ofrecen mayor valor con los sistemas de datos empresariales que se integran con los repositorios de contenido en distintos sitios para eliminar los procesos redundantes, detalló el comunicado.

Asimismo se mencionó que Newgen aprovecha tecnologías, como la nube, la automatización de procesos robóticos (RPA) con gestión de los procesos

de negocio (BPM), detección digital, movilidad empresarial y análisis de procesos a fin de ayudar a las organizaciones a reinventar el lugar de trabajo.

“Ayudaremos a las organizaciones para que sus datos tengan sentido, para que logren el cumplimiento normativo y para crear transparencia en las operaciones”, indicó Vanilda Grando, directora de Desarrollo Global de Ventas para Alaris. Por su parte, Diwakar Nigam, presidente y gerente general de Newgen Software, mencionó que con las tecnologías de ambas empresas, los clientes pueden obtener todos los beneficios de un entorno laboral sin papel y digital. Desde la modernización de procesos, como la incorporación de clientes y el procesamiento de reclamos en finanzas y seguros, hasta la optimización de flujos de trabajo, la posibilidad de que los organismos del sector público ofrezcan servicios digitales y la automatización de flujos de trabajo críticos para el negocio como la gestión de riesgos o cuentas por pagar. “Alaris y Newgen están en una mejor posición que nunca para ofrecer valor a sus clientes”, enfatizó Nigam. ↴

contactame@esemanal.mx



CONECTÁNDONOS A TUS NECESIDADES

TU MEJOR ALIADO EN SOLUCIONES DE TELECOMUNICACIONES

Aliados Comerciales

Mayorista líder en el mercado de las telecomunicaciones con presencia nacional respaldada por una gran experiencia en el mercado ofreciendo soluciones integrales, mediante un trabajo continuo y eficiente.

Potencializa tu negocio



Capacitación



Logística



Herramientas web



Soporte técnico



Soporte en proyectos

Soluciones



Administración de cableado



Cableado estructurado y fibra óptica



Control de iluminación



Herramientas y equipo de medición



Networking



Respaldo de energía



Seguridad



Soluciones de voz



Videocolaboración

Life Is On



www.cdcgroup.mx

01-800-813-1331

promo@cdcmx.com



CDMX

AL INTERIOR DE LA REPÚBLICA

LÓPEZ (55) 5512-5050 NAUCALPAN (55) 5576-3916 REVILLAGIGEDO (55) 5512-3212

URUGUAY (55) 5512-4112 VICTORIA (55) 5518-0100

CHIHUAHUA 01(614) 341-2253 GUADALAJARA 01(33) 3619-3555 HERMOSILLO 01(662) 2854-811 LEÓN 01(477) 7116-914

MÉRIDA 01(999) 9236-979 MONTERREY 01(81) 8345-5709 PUEBLA 01(222) 2113-745 QUERÉTARO 01(442) 2100-259 VERACRUZ 01(229) 9359-554



IMPRESORA SIN CARTUCHOS HASTA 2 AÑOS DE TINTA¹



Ink Tank 410 Wireless
Ink Tank 315 Non Wireless



Imprime hasta
8,000 páginas a color²



Fácil impresión móvil
con HP Smart App³



Sin derrames.⁴
Sin desastres.



Imprime,
escanea, copia



TINTA HP PARA GRANDES VOLÚMENES DE IMPRESIÓN CON LA SERIE HP INK TANK.

© Copyright 2019 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. ²Hasta 8,000 páginas (a color) o 6,000 páginas (en negro): aplica solo en el modelo HP Ink Tank 315. Resultados basados en la metodología HP de impresión continua de páginas de prueba con ISO/IEC 24712 sin usar el proceso de pruebas ISO/IEC. Requiere una botella adicional de tinta negra para realizar la impresión de 8,000 páginas de prueba (cian/magenta/amarillo). El rendimiento real varía según el contenido de las páginas impresas y otros factores. Se usa la tinta de las botellas incluidas para arrancar la impresora. ³Fácil impresión móvil: solo aplica para el modelo HP Ink Tank 410. Requiere la descarga de la aplicación HP Smart. Las funciones controladas pueden variar en función del sistema operativo del dispositivo móvil. Se encuentra disponible una lista completa de los sistemas operativos compatibles, así como información adicional en <http://support.hp.com/us-en/document/c03561640>. Para obtener información acerca de los requisitos de impresión locales, consulta hp.com/go/mobileprinting. ⁴Sistema de abastecimiento sin derrames: cuando se usa conforme a las instrucciones de instalación.