

1 de abril de 2019 · Año 28 | No. 1323

# eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

# Cloud

**CRECEN  
OPORTUNIDADES  
PARA EL  
CANAL**

**GUÍAS: · TABLETS · MONITORES TOUCH  
· AURICULARES · UPS PARA HOGAR**

**REPORTAJE: · CAPACITACIONES Y  
CERTIFICACIONES**



LA MEJOR MARCA DE GABINETES,  
CABLES Y ACCESORIOS DE AMÉRICA  
LATINA AHORA EN MÉXICO.



*Creemos en nuestra calidad.  
Es por eso que ofrecemos  
garantía en todos nuestros  
productos.*

**PREGUNTA POR  
NUESTRAS PROMOCIONES**



 Tel.5278-9901

 [adrian.cruz@intcomex.com](mailto:adrian.cruz@intcomex.com)

 /intcomex.mexico

 /Intcomex\_Mexico

 **INTCOMEX**

DIVISIÓN DE ACCESORIOS

[www.intcomex.com.mx](http://www.intcomex.com.mx)

LA MARCA DE TABLETAS  
**MÁS VENDIDA**  
EN MÉXICO

**GHIA**<sup>®</sup>



**TABLETS KIDS**



**TABLET 10.1"**  
(25.65 cm)



**TABLETS  
A7**



**TABLET  
A7 + SINTONIZADOR  
DE TV ANDROID**

**TABLETS  
3G**



Conoce más en:  
[ghia.com.mx/tablets](http://ghia.com.mx/tablets)



DE VENTA EN:



Zeferino Pérez / [zperez@ghia.com.mx](mailto:zperez@ghia.com.mx) Tel. (33) 3268 0173

Leslie Fonseca / [leslie.fonseca@ingrammicro.com](mailto:leslie.fonseca@ingrammicro.com) Tel. (55) 5263 6500 Ext. 86413

Síguenos en: @ghiatecnologia

[ghia.com.mx](http://ghia.com.mx)

# CLOUD CRECERÁ EN ESTE AÑO



Los expertos indican que 2019 es el año en que cambiará la forma tradicional de adquirir infraestructura, con una tendencia hacia esquemas más flexibles y ágiles como el cloud, donde el canal tiene amplias posibilidades de negocio.

IDC estima que el almacenamiento en la nube crecerá en México 37%, mientras que el modelo software como servicio (SaaS) también lo hará en 32%. Por otro lado, la transformación digital ha propiciado que fabricantes desarrolladores y mayoristas ofrezcan modelos de licenciamiento por medio de marketplaces, en los que el canal se puede apoyar de los mayoristas en temas de soporte, financiamiento y capacitación, entre otros, para sacar adelante sus proyectos.

Según everis, IDC proyectó que para 2021, el gasto de servicios cloud se duplicará a más de 530 mil millones de dólares, aprovechando el entorno de nube diversificado que será 20% at the edge, más del 15% en computación especializada y más del 90% en multi-cloud.

Además, indicó que cloud entró en su fase 2.0, en la que su faceta pública pasa a ser la mejor plataforma en un ecosistema organizacional que requiere acelerar su transformación digital con tecnologías como Inteligencia Artificial (IA), machine learning, IoT, realidad aumentada (AR), realidad virtual (VR) y blockchain. Aseguran que no estar en la nube significará estar aislado de la innovación.

En otro orden de ideas, el tema de la capacitación y certificación sigue siendo importante para el canal de distribución, ya que su grado de conocimiento le brinda mayores habilidades para desarrollar nuevas oportunidades, pero sobre todo, para satisfacer las necesidades y requerimientos de sus clientes.

Algunos especialistas consideran que el canal de TI tiene solidez en habilitación sobre temas de cómputo, calidad de energía, y centros de datos, pero aún hay brechas en temas importantes como nube, analítica y transformación digital, en las que existen amplias posibilidades de negocio.

¡Estamos iniciando el segundo cuarto del año, mucho éxito!

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 29 de marzo de 2019, circulación a partir del 1 de abril. 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

# 20 La nube ofrece más áreas de desarrollo al canal

## Guías

6 Tablets

16 Monitores touch

24 Auriculares

28 UPS para hogar y SOHO

## Reportaje

10 Un canal capacitado vale por dos o por muchos más

## 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



/noticiasdelcanal



/noticiasdelcanal



/esemanal



@esemanal

www.esemanal.mx

# TABLETS Rogelio Herrera

• SI BIEN ESTE SEGMENTO DE MERCADO SE HA CONSOLIDADO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS, AÚN OFRECE OPCIONES DE NEGOCIO ATRACTIVAS PARA EL CANAL, POR ELLO ES IMPORTANTE HACER UNA REVISIÓN DE LA OFERTA DISPONIBLE.



## Bleck BE clever 10.1

**Características:** Pantalla 10.1 IPS, resolución 800x1280, procesador RK3126C Quad Core a 1,2Ghz, plataforma Android Go, batería 5000mAh; almacenamiento de 8GB expandible hasta 32GB, RAM 1GB. Cámara trasera de 5Mpx y frontal de 2Mpx; conectividad Bluetooth y WiFi, altavoz integrado.

**Garantía:** Un año.

## Dell XPS 152 en 1

**Características:** Pantalla táctil de 15" (1920x1080), procesador Intel Core i7 de 8va Gen, tarjeta gráfica Radeon Vega M; 4 GB de memoria dedicada. Sistema Windows 10 Pro de 64 bits; RAM 16GB, DDR4, 2400MHz, almacenamiento SSD de 128GB, teclado iluminado, 2 puertos Thunderbolt, 2 USB-C 3.1.

**Garantía:** Tres años.



## GHIA Vector 10.1 3G Notghia 223

**Características:** Conectividad 3G con espacio para dos SIM, procesador de cuatro núcleos, sistema GPS, Bluetooth y WiFi. Pantalla IPS de 10.1", diseño con acabados color negro, chipset MTK8321, RAM de 2GB, almacenamiento 16GB, SO Android 8.1 Oreo Go Edition, cámaras de 2Mpx.

**Garantía:** Un año.

[llopez@ghia.com.mx](mailto:llopez@ghia.com.mx)

Para mayor información de los productos:  
[contactame@esemanal.mx](mailto:contactame@esemanal.mx)

## HP Elite x2 1013 G3

**Características:** Sistema Windows 10 Pro 64, procesador Intel Core i7 de 8va generación, hasta 16GB en RAM y 256GB en almacenamiento en SSD. Pantalla táctil de 13" desmontable, gráficos UHD 620; conectividad inalámbrica; funciones robustas de seguridad y pluma activa recargable.

**Garantía:** Un año.



## Hyundai Koral 10XL

**Características:** Pantalla de 10.1" IPS multitouch, procesador MT8735D a 1.1Ghz, RAM de 2GB, almacenamiento de 16GB expandible a 32GB con ranura para tarjetas. Cámara frontal de 2Mpx y trasera de 5Mpx. Sistema operativo Android 8.1 Oreo, acceso a Google Play, conectividad WiFi, batería de 5000mAh.

**Garantía:** Un año.



## Lenovo Thinkpad X1 Tablet

**Características:** Procesador Intel Core i5 de 8a generación a 1.6Ghz, sistema Windows 10 Pro 64, pantalla de 13" IPS con soporte para gestos de 10 dedos. RAM de 8GB DDR4, almacenamiento de 256GB SSD, gráficos Intel UHD 620, cámara frontal de 2MP, puerto USB 3.1 Type-C.

**Garantía:** Un año.

[chernandez@lenovo.com](mailto:chernandez@lenovo.com)



# TOUGHBOOK®

## TOUGHPAD FZ-M1

### TABLET DE USO RUDO DE 7" CON WINDOWS 10 PRO

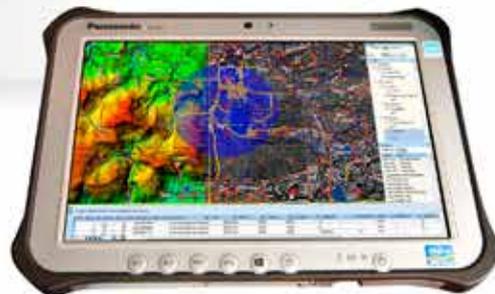
- Soporta caídas de 1.5m, golpes, lluvia, polvo, vibración, humedad y climas extremos.
- Cumple con las certificaciones de resistencia IP65 y MIL-STD-810G.
- Pantalla multitáctil de 7" con digitalizador y brillo de 700 nit; soporta uso con guante o lluvia.
- Windows® 10 Pro 64-bit
- Procesador Intel® Core™ i5 con vPro™
- Memoria de 8 GB y almacenamiento de 256 GB SSD
- Opcional: 4G-LTE, lector de código de barras, lector de banda magnética, entre otros.
- Duración de carga de batería de 8hrs (18 horas con batería opcional de larga duración)
- 3 años de garantía



## TOUGHPAD FZ-G1

### TABLET DE USO RUDO DE 10" CON WINDOWS 10 PRO

- Soporta caídas de 1.2m, golpes, lluvia, polvo, vibración, humedad y climas extremos.
- Cumple con las certificaciones de resistencia IP65 y MIL-STD-810G.
- Pantalla multitáctil de 10" con digitalizador y brillo de 800 nit; soporta uso con guante o lluvia.
- Windows® 10 Pro 64-bit
- Procesador Intel® Core™ i5 con vPro™ (opcional Core i7)
- Memoria de 8 GB y almacenamiento de 256 GB SSD
- Opcional: 4G-LTE, lector de código de barras, lector de banda magnética, entre otros.
- Duración de carga de batería de 11hrs (22 horas con batería opcional de larga duración)
- 3 años de garantía



# Panasonic

## BUSINESS

Panasonic de México S.A. de C.V.  
Tel. (+52) 55 5488-1000

[www.panasonicmovilidad.com](http://www.panasonicmovilidad.com)

## Minno W10T15

**Características:** Pantalla de 10 pulgadas IPS, resolución (1280x800), CPU Intel CherryTrail T3 Z8300 Quad Core 1.44Ghz; RAM 4GB DDR3, almacenamiento 32GB, cámaras de 2 y 5MP. Redes móviles GSM 900/1800, incluye docking con puertos USB y Ethernet, Bluetooth, sistema GPS y batería de 8000mAh.

**Garantía:** Un año.



## Panasonic Toughpad FZ-G1

**Características:** Pantalla de 10.1" táctil con sistema multipunto, formato robusto de Tablet para uso rudo, cumple con certificaciones MIL-STD-810G e IP-65, sistema operativo Windows 10 Pro. Procesador Intel Core i5-7300U a 2.6Ghz, vPro, memoria de 8GB, almacenamiento SSD de 256GB.

**Garantía:** Tres años.

[sergio.olguin@us.panasonic.com](mailto:sergio.olguin@us.panasonic.com)

## Stylos Tech Cerea 3G

**Características:** Procesador Quad Core, conectividad con redes móviles para ofrecer funciones de telefonía celular, espacio para dos SIMs, webcam de 0.3MP y principal de 2MP; sistema Android 8.1 Oreo. 1 GB de RAM y 32GB de almacenamiento, expandible con tarjeta flash, GSM actualizado.

**Garantía:** Un año.



## Vorago PAD7 V4 GMS

**Características:** Procesador Quad Core a 1.3Ghz, 1GB en RAM DDR3, almacenamiento de 8GB expandible hasta 32GB. Pantalla táctil de 7 pulgadas, resolución de 1024x600; cámaras frontal y trasera de 0.3MP, conectividad Bluetooth y WiFi, puerto micro USB y audio de 3.5mm.

**Garantía:** Un año.

Para mayor información de los productos:  
[contactame@esemanal.mx](mailto:contactame@esemanal.mx)



# ¿Está buscando oportunidades de aprendizaje, pero no puede alejarse de la oficina?

Donde quiera que esté, nuestros cursos en línea y seminarios web están listos para comenzar. La Academia de Axis Communications le permite ofrecer soluciones de seguridad más inteligentes.

Academia de Axis Communications – Empoderando el conocimiento.

Visite [www.axis.com/learning](http://www.axis.com/learning)

**AXIS**<sup>®</sup>  
COMMUNICATIONS

# Reportaje

Capacitaciones y Certificaciones

Cyber



## UN CANAL CAPACITADO VALE POR DOS O POR MUCHOS MÁS

Rogelio Herrera

- LA HABILITACIÓN TIENE QUE SER UN PROCESO CONSTANTE
- PERMITE SUPERAR LA COMPETENCIA BASADA EN PRECIOS
- ES CLAVE PARA CAPITALIZAR LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL



Suma la capacitación a tu solución y obtén beneficios adicionales.

Somos la empresa líder en capacitación y certificación en Tecnologías de la Información, representando las principales marcas, como:



Nuestro portafolio de servicios le ayuda a obtener o mantener su nivel de competencia con los fabricantes.

Genere áreas de oportunidad integrando servicios de capacitación a sus propuestas.

Cuente con el apoyo de un centro de entrenamiento certificado y reconocido.

Las iniciativas de habilitación permiten a los canales generar una mayor competitividad para hacer frente a los cambios dinámicos que conllevan tendencias como transformación digital, internet de las cosas (IoT) e inteligencia artificial (IA), para esto, se cuenta con el respaldo de compañías especializadas, fabricantes y mayoristas.

Es importante que los canales entiendan que su capacitación deber ser un proceso constante, ya sea para incrementar su nivel de especialización o integrando conocimiento sobre nuevas tecnologías. De esta manera, se puede consolidar una oferta de soluciones o incrementar su número de recursos certificados.

Alberto Mora, gerente senior de servicios profesionales y financiamiento en Ingram Micro, mencionó: "El objetivo es apoyar al canal para que pueda evolucionar su oferta y orientarla hacia la entrega de servicios y soluciones. Puede trabajar en certificarse, ya sea en tecnologías o marcas".

Fabricantes y mayoristas buscan mostrar diferentes áreas en las que el asociado puede capacitarse, así ellos pueden tomar sus decisiones de especialización. Actualmente, destacan tecnologías como: cloud, movilidad, seguridad; y en general, los integradores deben desarrollar una oferta de servicios.

De este modo, se busca ofrecer a los canales todos los elementos necesarios para acercar tanto soluciones integrales como servicios profesionales, ya que esta es una de las principales demandas del mercado, así la estrategia de capacitación del canal depende del tipo de empresa que atienda.

Es importante destacar que los proveedores de soluciones empresariales disponen de planes de habilitación robustos, por ello, se requiere una mayor inversión de recursos y tiempo. Adicionalmente, las tecnologías relacionadas con la nube también son complejas en relación con la capacitación.



/CompuEducacion

México ☎ 01(55) 5283 8260

Monterrey ☎ 01(81) 8356 8394/95

✉ informacion@compueducacion.mx

www.CompuEducacion.mx



Genaro Magaña

### PRIORIDADES DE PANASONIC EN ENTRENAMIENTOS

- Capacitación y certificaciones en plataformas PBX de los modelos NS 500/1000 y NSX 1000/2000
- Esto incluye temas técnico como relacionados con IP
- La intención es prepararlos para las necesidades del mercado
- Soluciones de digitalización para la transformación digital

- Las certificaciones ofrecen mayores beneficios de negocio

Genaro Magaña, subdirector de ventas sistemas en Panasonic, destacó: "El canal debe tener un conocimiento amplio de la tecnología IP, ya que es una de las bases de las soluciones actuales. De este modo buscamos optimizar la gestión de información para entregar soluciones de valor".

[magana.genaro@mx.panasonic.com](mailto:magana.genaro@mx.panasonic.com)

### Aprovechando tendencias

Frente a procesos como la transformación digital, la capacitación se vuelve más relevante, principalmente para hacer frente a los nuevos cambios dinámicos en el mercado. Así el nivel de especialización es un factor fundamental para que los canales mantengan su nivel de competitividad en la industria.

Una de las herramientas que más ha beneficiado a las estrategias de capacitación es la colaboración en línea, donde se pueden ofrecer seminarios y talleres; así los asistentes no tienen que trasladarse para tomarlos de forma presencial. Esto incrementa el nivel de cobertura geográfica y optimiza costos de inversión.

"Dentro del área de soluciones avanzadas, contamos con múltiples proveedores, por ello buscamos facilitar los procesos de habilitación al canal. Los integradores deben entender que ya no es suficiente tener la certificación de una sola marca; es decir, se tienen que enfocar en soluciones", agregó Mora.

Es importante destacar los beneficios que ofrece cada formato de habilitación, por un lado las actividades presenciales, son la mejor opción para hacer prácticas con equipos o aplicaciones. Adicionalmente los seminarios en línea ofrecen una cobertura global, optimizan costos y se adecuan a los horarios del canal.

Así, el principal objetivo de la habilitación, es que las empresas sean capaces de reaccionar a las condiciones del negocio y aporten valores que respondan a dichas necesidades.

Algunos mayoristas buscan diferenciarse a partir del amplio portafolio con el que cuentan, ya que eso les permite cubrir todas las necesidades de las empresas y entregar soluciones integrales. Esto se complementa con robustas áreas de servicio, y permite ofrecer un respaldo completo a los integradores.

Al respecto, Magaña aportó: "Es importante tener un contacto constante con el canal para certificarse y que accedan a mayores beneficios comerciales. Quién no evolucione de acuerdo con la tecnología IP perderá competitividad; la idea es trabajar con integradores con un alto potencial de desarrollo".

Algunos proveedores y mayoristas buscan conformar grupos selectos a los que se puede atender de manera personalizada. Con la especialización se pueden superar los modelos de competencia basados en precios para enfocarse en el valor agregado, que a final de cuentas ofrece mayor rentabilidad.

### AXIS: OFERTA DIVERSA, DESDE CAPACITACIÓN ENFOCADA A INSTALACIÓN

- Diseño y configuración integral de todo un sistema
- Entrenamiento orientado a diversos temas comerciales
- Seguimiento integral a cada asociado
- Acercar herramientas de acuerdo a su perfil de negocio
- También da a conocer datos de normativas y estándares



Francisco Rodríguez

Francisco Rodríguez, gerente de servicios profesionales para Axis en la región, argumentó: "En el mercado local existe un buen nivel técnico de capacitación, esto nos permite entregar instalaciones de alta calidad. A través de mejores prácticas se pueden generar proyectos de valor que sean más eficientes".

[fabiola.villagomez@axis.com](mailto:fabiola.villagomez@axis.com)

### Un cambio de enfoque

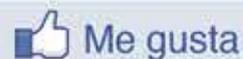
Para mantener su nivel de competitividad, algunos proveedores buscan acercar nuevas soluciones al canal e identificar áreas de negocio que sean más atractivas e in-



# La mejor red de la industria TIC



Síguenos con un



Para mantenerte informado búscanos como Revista eSemanal

**eSemanal**  
NOTICIAS DEL CANAL

# Reportaje \_Capacitaciones y Certificaciones



Eduardo Barrón

crecientemente su volumen de rentabilidad.

Ante esto también se deben cambiar las estrategias comerciales y enfocarla a necesidades de negocio.

De hecho, los mayoristas realizan giras por las principales ciudades del país, así pueden atender a canales de ciertas regiones. Parte de las actividades que se realizan son capacitaciones con las que buscan actualizar a los ecosistemas de distribución para generar mejores modelos de negocio.

Eduardo Barrón, director de soluciones de Grupo CVA, afirmó: “El canal tiene solidez en habilitación sobre temas como cómputo, calidad de energía y centros de datos, sin embargo, hay brechas en tendencias como nube, analítica y transformación digital, son áreas de potencial negocio”.

Antes de invertir tiempo y recursos en habilitación, el canal debe evaluar la relación costo beneficio que esto implica, también entender el nivel de complejidad que tiene cada tipo de tecnología. Es así como el tema financiero es un factor determinante, dentro de un plan de capacitación eficiente.

La propia tecnología puede ser el impulsor en la transformación de los esquemas organizacionales del canal, así pueden enfrentar los retos del mercado. Dicha experiencia, se puede extender hacia los propios usuarios, con el paso del tiempo los proyectos se pueden crecer generando más ganancias.

A partir de la habilitación en movilidad, se pueden implementar proyectos relacionados con productividad descentralizada y posteriormente llegar a otros ambientes como inteligencia artificial. Dicho conocimiento funciona para desarrollar edificios automatizados o gestión de logística con autos inteligentes.

Saúl Rojo, director general de CT Internacional, declaró: “La habilitación es una de nuestras prioridades por la misma naturaleza cambiante de la industria. Es importante entender que cada segmento es distinto, pero las tendencias más relevantes son: servicios, seguridad, IoT y cloud”.

## Especialización a nivel gerencial

Otros proyectos que demandan alta especialización, son: migración de cargas de trabajo hacia la nube, sistemas de recuperación ante desastres o continuidad operativa. En general, en el mercado local hay una falta de proyectos de analítica, esto puede ofrecer márgenes mayores al canal.

La habilitación a nivel directivo también es importante, por ello algunos mayoristas, fabricantes, consultoras, e incluso, instancias académicas disponen de planes de desarrollo empresarial. La idea es ofrecer una opción de crecimiento integral a los asociados de negocio, más allá de lo técnico.

“Nuestra estrategia se basa en cinco áreas: seguridad, movilidad, centro de datos, cloud e inteligencia artificial. La intención es capitalizar las tendencias que tienen mejores ritmos de crecimiento, para que se puedan entregar soluciones que resuelvan problemas de negocio”, puntualizó Barrón.

Ante estas necesidades, los mayoristas se preocupan por ofrecer capacitación de valor, puntual y gratuita, así buscan optimizar sus estrategias de negocio. De hecho, se debe entender a la transformación digital como un cambio integral más allá de la tecnología, ya que involucra cultura y procesos.

Es así como dicha transformación está ligada con los objetivos y estrategias empresariales de toda la industria; es precisamente este aspecto el que deben explotar los integradores. Por ello, el mercado local demanda cada vez soluciones más complejas; y el canal tiene que ser el responsable de llevar dicha tecnología.

“Estamos ante una nueva realidad y las empresas deben invertir en su propia transformación digital, el punto no es saber si lo harán, sino cuándo. Por ello debemos estar preparados para ayudarlos, ante esto realizamos giras donde capacitamos a más de 18 mil socios por año”, agregó, Rojo.



Saúl Rojo



Por otro lado, existen iniciativas denominadas, academias o universidades en línea donde se ofrecen planes integrales de habilitación con alta disponibilidad de contenido (24/7). A esto se agrega atención personalizada. Otras tendencias importantes son robótica, impresión 3D, realidad aumentada y virtualizada. “La intención es entregar las herramientas necesarias para que el canal obtenga mejores resultados de negocio, entendiendo que cada integrador tiene requerimientos diversos, de acuerdo al tipo de mercado que atiende. Uno de los temas con mayor relevancia es la ciberseguridad”, concluyó, Rodríguez. [↩](#)



Ismael Aguirre

**TODAS LAS OPCIONES DE HABILITACIÓN EN COMPUEDUCACIÓN**

- Brinda cursos avalados por diferentes fabricantes
- Aborda tendencias como cloud, IA e IoT
- Metodologías: ITIL, PMI y Devops

- Con algunas marcas ofrece promociones

- Talleres presenciales, a distancia o elearning
- Apoyo en creación de universidades corporativas en línea

“Nos preocupamos por ayudar al canal a emplear mejor las herramientas de colaboración. Adicionalmente impulsamos el desarrollo de habilidades corporativas, el objetivo es responder mejor a los cambios del mercado”: Ismael Aguirre, Director Comercial de CompuEducación.

[iaguirre@compueducacion.mx](mailto:iaguirre@compueducacion.mx)

# Panasonic

## BUSINESS



### VIGILANCIA Y CONTROL DE ACCESO

# VIDEO ACCESS

AHORRA HASTA  
**58%**  
DE DESCUENTO

El equipo ideal en comunicaciones visuales y de voz inteligente.



**KX-HDV430XB**  
Video Teléfono IP

**KX-NTV160NE**  
Videoportero IP

Equipos para IP-PBX de Panasonic.



LOS MONITORES TOUCH SON UNA TENDENCIA DE MERCADO, YA SEA PARA USOS EN PUNTO DE VENTA, ASÍ COMO PARA SEÑALIZACIÓN DIGITAL, CADA VEZ SON LAS MÁS LOS EQUIPOS QUE SE DEMANDAN.

## AOC Monitor E2272PWUT

**Características:** Exclusiva tecnología smart touch, con una base inclinable de un rango de 12-55 grados. Diseñado para tener una fácil accesibilidad y comodidad. Tipo de panel LED touch de 21.6 pulgadas resolución de 1920x 1080 mm / @60 Hz, tiempo de respuesta 5ms, con entrada HDMI/VGA y soporte VESA, speakers integrados.

[mauro.custodio@aoc.com](mailto:mauro.custodio@aoc.com)



## EC Line EC-TS-1210

**Características:** Pantalla de 12 pulgadas, con tecnología táctil resistiva 4Hilos y resolución máxima 1024x768, con entrada VGA, e interfaz USB.

**Garantía:** Un año.

## EC Line EC-TS-1510

**Características:** Pantalla de 15 pulgadas y tecnología táctil resistiva de 5 hilos, con resolución máxima 1024x768, cuenta con entrada VGA, e interfaz USB IP54.

**Garantía:** Un año.



Para mayor información de los productos:  
[contactame@esemanal.mx](mailto:contactame@esemanal.mx)



## ICG Software TQ-10

**Características:** Quiosco de venta desasistida funciona de forma autónoma e ininterrumpida. Permite elegir entre dos sistemas operativos (Android o Windows). Pantalla táctil de 32", panel trasero para colocación en pared. Android: CPU Android RK3288, Quad Core. Pantalla táctil LED 32" FHD Display, y pantalla táctil LED 32" FHD Display, panel táctil tipo captiva multi-touch, sistema operativo Android 5.1. Cuenta con 1 entrada USB 2.0, Micro USB 2.0 OTG, conexión Ethernet, Wireless WiFi 802.11, Bluetooth 4.0. O Windows: Procesador intel Core i3, pantalla táctil TFT LCD 31,5", tipo captiva multi-touch, sistema operativo Windows 10, cuenta con 2 puertos USB 2.0 y 4, puertos USB 3.0 2 Puertos SATA, conexión Ethernet, Wireless WiFi integrada Intel, Wireless AC, Bluetooth 4.0.

EXCLUSIVA TECNOLOGÍA SMART TOUCH DE **AOC**  
MONITOR DE 10 POINT-TOUCH DISPLAY

**AOC**



21.6"

**Principales características:**  
Panel LED TOUCH de 21.6" Pulgadas  
Resolución de 1920x1080 mm/ @60 Hz  
Tiempo de respuesta 5ms  
Entrada HDMI/VGA con Soporte VESA  
Base inclinable de 12-55° grados  
Speakers Integrados  
1 año de garantía

Diseñado para tener una fácil accesibilidad y comodidad en casa o en el punto de venta.

E2272PWUT



Mauro Custodio  
Director Comercial  
Top Victory Electronics de México SA de CV  
Tel: +52 (55) 6583 9318  
Mobile: +52 1 (55) 5509 8641  
@ADCMEXICO  
[mauro.custodio@aoc.com](mailto:mauro.custodio@aoc.com)

## ICG Software TQ-230

**Características:** Punto de venta desastido con diferentes formas de pago (con tarjeta de crédito, efectivo o dual). Trabaja de forma autónoma e ininterrumpidamente, aumentan la rentabilidad en más de un 15%, evitan filas y tiempos de espera, y mejoran la distribución del personal. Con dos sistemas operativos: Android o Windows. Diseño en columna, cuenta con impresora de tickets de impresión térmica, acepta válida y dispensa monedas con reciclador para 1,500 monedas de capacidad, acepta, válida y dispensa billetes, cuenta con dos recicladores con una capacidad de 100 billetes cada uno y un casete para almacenar 1000 billetes y cuenta con espacio para terminal bancaria.



## ViewSonic TD1711

**Características:** Un monitor de 17" con relación de aspecto de 5:4 y tecnología táctil resistiva. Con una pantalla táctil robusta, sensible a la presión y resistente a la contaminación, para uso en tiendas, puntos de venta y entornos comerciales. La tecnología táctil resistiva es completamente funcional en entornos en los que se usan guantes y es compatible con lápices ópticos. Con una relación de contraste dinámico MEGA de 20M:1, proporciona imágenes extremadamente nítidas y claras. Entre las opciones de conectividad flexible se incluyen los puertos VGA, HDMI con CEC, RS232 y USB. Un diseño compatible con montajes VESA ofrece mejor conveniencia para usarla como pantalla montada a la pared.

**Garantía:** Tres años.



## ViewSonic TD2220

**Características:** Pantalla de 22" (21,5" visibles), con retroiluminación LED Full HD multitáctil con resolución de 1920x1080, altavoces integrados, entradas DVI y VGA y diseño compatible con montaje VESA. Con una relación de contraste dinámico MEGA de 20.000.000:1 que permite brindar imágenes nítidas y definidas y el modo ecológico vienen en forma estándar en la nueva oferta de producto de 22" (21,5" visibles). Para aplicaciones comerciales y para consumidores, admite el controlador USB HID Touch y es totalmente compatible con Windows 7. Tiene las certificaciones Energy Star y EPEAT.

**Garantía:** Tres años.



[www.esemanal.mx](http://www.esemanal.mx)

**ESTÉS DONDE ESTÉS**

ACTUALÍZATE CON EL

**Newsletter**

**NOTICIAS DEL CANAL**

**eSemanal**  
**NOTICIAS DEL CANAL**



## LA NUBE OFRECE MÁS ÁREAS DE DESARROLLO AL CANAL

Rogelio Herrera

- LAS SOLUCIONES DE ORQUESTACIÓN TIENEN ALTA DEMANDA
- EL INTEGRADOR DEBE ENFOCARSE EN NECESIDADES DE NEGOCIO
- ALGUNOS CANALES YA ENTREGAN SU PROPIA OFERTA DE CLOUD

Aunque parece un mercado maduro con un alto nivel de adopción, la nube ofrece diferentes áreas de oportunidad para toda la cadena de valor. Ya sea en impresión, almacenamiento, balanceo de cargas o seguridad, dicha tecnología también es una de las bases del proceso de transformación digital.

En términos de negocio, este segmento ofrece ritmos de crecimiento acelerado, alrededor de 30%; en un inicio se veía un mayor posicionamiento en el segmento empresarial y con los proveedores de servicios de telecomunicaciones. Actualmente este tipo de proyectos se implementan en empresas medianas.

Uno de los factores clave está en la optimización de procesos de negocio, a esto se agrega, reducción de montos de inversión, así se hacen más atractivos temas de retorno o costo total. Algunos proveedores no tienen soluciones enfocadas a dicha tecnología, pero disponen de herramientas complementarias.



Alejandro Lomelín, HPE

Alejandro Lomelín, director de canales y alianzas en México para Hewlett Packard Enterprise (HPE), destacó: "Si bien no contamos con una oferta cloud como tal, disponemos de infraestructura para proveedores de este tipo de servicios. A esto se suman plataformas para integrar ambientes híbridos operativos".

Otra área de desarrollo para el canal está en las aplicaciones de orquestación para agilizar las dinámicas de las cargas de trabajo, de esta manera es posible gestionar mejor los recursos tecnológicos. Las alianzas entre proveedores también agregan valor a los asociados, así resulta más sencillo integrar soluciones. Dichas plataformas también permiten mejorar los niveles de gobernabilidad de la información en los ambientes cloud, ya sea con más opciones de búsqueda de información o reducción de latencia en la operación. Algunas empresas también buscan implementar sus nubes privadas y recurren al canal para ello.



Claudio García, A10

### NUBE DE ALTO RENDIMIENTO CON LA OFERTA DE A10 NETWORKS

- Ofrece balanceadores de carga (ADC) totalmente cloud
  - Todo su portafolio tiene opciones para cómputo en la nube
  - Dispone de plataformas de ciberseguridad
  - Optimizan cloud y automatización mediante contenedores
  - Brinda protección contra ataques DDoS y firewall convergente
  - Su principal diferenciador está en la flexibilidad que ofrece
- Claudio García, gerente en México de A10 Networks, mencionó: "Se espera un alto crecimiento en los ambientes híbridos, pero cada proyecto tiene sus propios requerimientos. Por eso buscamos trabajar con socios especializados en verticales o con cierta cobertura regional, a quienes ofrecemos



## Líder en seguridad y monitoreo centralizado



## IP TECHNOLOGY

SMART SOLUTIONS THROUGH THE NETWORK

La tecnología de vigilancia IP ofrece una solución flexible de alta tecnología sin comprometer la confiabilidad o la calidad de la imagen.

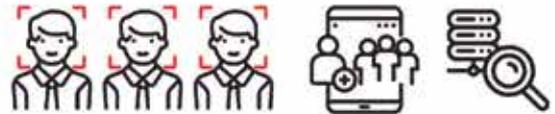
### VIDEO ANALYTICS

**MÁS EFICIENTES, MÁS PRECISOS**  
Detecta automáticamente situaciones irregulares, generando acciones de alarma inmediatas.



### FACE RECOGNITION

**NVRS CON RECONOCIMIENTO FACIAL**  
Es parte de las funciones de video analíticos inteligentes desarrolladas por Provision-ISR.



#### Los modelos:

- DAI-250IP5VF • DAI-251IP5VF • I3-250IP536 • I8-340IP5MV+ • NVR8-16400F(1U)
- NVR8-16400F(1.5U) • NVR8-32800F(1U) • NVR8-32800F(2U) • NVR8-16400F-16P(2U)

## HD TECHNOLOGY

HIGH DEFINITION THROUGH COAXIAL CABLE

Cuentan con la tecnología universal **4 en 1** que permite elegir la salida de la cámara entre AHD, TVI, CVI o Analógico.

#### Los modelos:

- DI-350AVF
- DI-350AVF
- I4-350AVF
- SH-8100A5-8L(1U)
- SH-16200A5-8L(1U)





## Mejor relación costo beneficio

Otra de las principales ventajas de la nube, está en los modelos de pago por consumo, además de la flexibilidad que representa la entrega de servicios. De hecho, es importante que la cadena de valor oriente su propuesta hacia dichos servicios profesionales, los cuales generan ganancias de largo plazo.

“Se espera la llegada de más PyMEs a este segmento de negocio, así se abren más áreas de desarrollo para el canal. Otra tendencia que buscamos capitalizar es Internet de las Cosas a través de soluciones de periferia inteligente, para analizar la información desde su propia fuente de origen”, afirmó, Lomelín.

Con la oferta disponible en el mercado, se pueden entregar modelos ‘as a service’ como: infraestructura (IaaS), plataformas (PaaS) o software (SaaS). A esta propuesta se puede generar margen adicional con servicios complementarios o incluso la venta de equipamiento. En general, la ganancia compuesta es mayor.

Si bien se espera que los grandes proveedores como Google, AWS y Microsoft se mantengan en el mercado, también se vislumbra la llegada de nuevos jugadores. En este caso algunos integradores ya cuentan con infraestructura propietaria para entregar su propia oferta de soluciones y servicio en la nube.

“Al no tener licenciamiento ofrecemos una opción atractiva para reducir costos, esto bajo un esquema orientado a la suscripción, así las empresas pueden incorporar nuevas tecnologías o servicios de manera sencilla. Cada compañía

decide qué recursos mover a la nube y a qué ritmo lo hace”, complementó, García.

Los proveedores de sistemas de almacenamiento también aprovechan la nube, sobre todo para implementar espacios personales. Esto se puede escalar hacia PyMEs, donde se puede compartir información y recursos, de manera sencilla; es decir, tiene aplicaciones tanto de productividad como entretenimiento.

Otro de los retos de la nube está en la confidencialidad, por ello algunos proveedores se han enfocado en mejorar estos elementos. También es necesario que los usuarios entiendan la importancia de la protección de datos, esto es uno de los valores agregados que puede entregar el integrador. Annabel Revuelta, gerente nacional de Netskope México, mencionó: “Las empresas incrementan de manera importante su adopción cloud por los beneficios que representa. Los canales saben que México es un país que ya está en la nube y que hay una interesante oportunidad de crecimiento”.

## Del almacenamiento a la consultoría

Es importante, tener en cuenta, que cloud es una de las áreas de negocio con mayor crecimiento en los últimos años, con ritmos promedio de 30% en todas sus variantes. Por ello, también se constituye como una de las bases de la transformación digital, en múltiples aspectos de la vida.

Por su parte, los proveedores de almacenamiento disponen de productos que permiten habilitar nubes privadas, ya sea para gestión o distribución de contenido de entretenimiento o productividad. En algunos casos esto se puede escalar a ambientes empresariales, sobre todo para el segmento PyME.

Eduardo Alexandri, director comercial de WD en México, aseguró: “Contamos con ofertas que van desde 3 a 25 usuarios, la idea es compartir contenido fácilmente, teniendo en cuenta aspectos como seguridad o privacidad. El canal debe capacitarse para responder a los requerimientos del mercado”.

En los últimos años, la entrega de plataformas como servicio (PaaS) ha tenido mayor nivel de demanda, esto se debe a la flexibilidad que ofrece para aprovisionar recursos de infraestructura, servidores o almacenamiento. El canal ya capitaliza los esquemas de reventa de AWS, Google y Microsoft.

Es importante replantear los modelos de negocio para



Eduardo Alexandri, WD

entregar un mayor valor que se traduzca en mejores márgenes de ganancia. Es así como la integración y entrega de servicios profesionales cobran mayor relevancia, esta oferta debe partir del entendimiento de las necesidades de las empresas.

Ricardo Zermeño, director general de Select, puntualizó: “Al principio la reventa implica márgenes reducidos, pero la rentabilidad más atractiva está en la generación de múltiples contratos recurrentes. Así se desarrolla un flujo de ingreso constante, para ello, la calidad de servicio es importante”.

Una de las prioridades del canal, está en entregar soluciones que tengan un impacto positivo en la operación de las empresas, ya que uno de los principales riesgos para la cadena de valor está en la pérdida de usuarios. Al mantener su base se puede generar estabilidad empresarial de largo plazo.

De hecho, la nube representa una gran oportunidad para el canal con miras a la evolución de su oferta de valor, y así llevarla de la venta de hardware y aplicaciones hacia los servicios administrados. Uno de los principales retos, a nivel local, está en la cultura laboral y comercial del propio canal.

### Transformación comercial

Si bien, los ejecutivos comerciales del canal están acostumbrados a ventas por volumen o grandes montos que generan comisiones considerables. Es complicado cambiar a modelos de negocio basados en contratos, pero los principales beneficios se muestran a mediano o largo plazo. Una de las principales fortalezas del canal, está en la entrega de servicios administrados de impresión, es un segmento donde los asociados tienen una presencia sólida. A partir de esto, los integradores pueden consolidar su estrategia cloud, la propuesta es explorar nuevas áreas de desarrollo comercial.

“Para el segmento PyME, los integradores deben enfocarse en la entrega de valores agregados como implementación de redes y otros componentes para entregar soluciones completas. Uno de los diferenciadores de nuestra oferta

está en las interfaces intuitivas para que su uso sea más sencillo”, acotó, Alexandri.

Más allá de la tecnología, el canal debe evaluar y mejorar su propuesta de nivel de servicio o atención al cliente, para ello debe cerrar filas con mayoristas o proveedores. Si bien algunas marcas buscaron que el canal fungiera como comisionista, la mejor opción está en la integración de ofertas de valor.

Para capitalizar mejor las áreas de desarrollo en cloud, diferentes consultoras de negocio, especializadas en TI, ofrecen talleres y foros comerciales orientados a esta tecnología. En algunos casos también es posible tener seguimiento personalizado para desarrollar estrategias propias. “Una de nuestras prioridades es impulsar la transformación digital en todo el segmento empresarial local, en este sentido es importante entender los nuevos modelos de negocio. Así es posible dar seguimiento a proyectos de migración y realizamos talleres y foros que tienen alta demanda”, afirmó, Zermeño. ↩



### SEGUIMIENTO PUNTUAL EN CLOUD DESDE NETSKOPE

- Ofrece soluciones de detección de aplicaciones cloud
- Agrega una capa de seguridad en datos confidenciales
- Brinda visibilidad, cumplimiento y protección
- Trabaja a través de una arquitectura cloud unificada
- Está reclutando una base de socios comprometidos
- Su propuesta tecnológica está basada en cloud desde su origen

Annabel Revuelta, gerente nacional de Netskope México, explicó: “El canal debe habilitarse para reducir la brecha que hay de falta de talentos y profesionales de seguridad o cloud, nuestra estrategia es totalmente a través de canal. Por ello disponemos del programa NCCA, impartido por especialistas y cuenta con laboratorios prácticos”, concluyó Annabel Revuelta, gerente nacional de Netskope México.

[arevueltacruz@netskope.com](mailto:arevueltacruz@netskope.com)



Annabel Revuelta, Netskope

# AURICULARES Y DIADEMAS

Rogelio Herrera

• Ya sean para espacios de productividad, centros de contacto o fines de entretenimiento; las diademas son un accesorio que ofrece diferentes áreas de negocio al canal. Aquí una muestra de la oferta disponible en el mercado.

## Jabra Engage 50

**Características:** Sistema de tres micrófonos con cancelación de ruido inteligente, protección sonora, control de volumen intuitivo. Luz de estado multicolor, ofrece información en tiempo real para análisis de llamadas, compatible con diferentes entornos de colaboración; conectividad con USB-C, orientado a centros de contacto.

**Garantía:** Tres años.  
[hvargas@jabra.com](mailto:hvargas@jabra.com)



## Jabra Evolve E65t

**Características:** Tecnología intraauricular de 4 micrófonos, enfocados a comunicaciones unificadas; rendimiento de batería de 5 horas, estuche con 15 horas más. Totalmente inalámbricos con ajuste firme con diferentes herramientas de sujeción, asistente de voz y ecualizador personalizable, certificación de Avaya, Cisco y Skype.

**Garantía:** Dos años.  
[hvargas@jabra.com](mailto:hvargas@jabra.com)

## JPL Element TT3

**Características:** Orientado a centros de contacto, diadema con opciones mono y binaural, altavoces de banda ancha; micrófono con anulación de ruido con brazo tipo trinquete. Incluye almohadillas de cuero sintético, diseño cómodo con relleno adicional, soporte en la parte superior. Estuche tipo almeja, gama de cables inferiores disponibles.

**Garantía:** 24 meses.



Para mayor información de los productos:  
[contactame@esemanal.mx](mailto:contactame@esemanal.mx)



## JPL Element X500

**Características:** Diadema monoaural con micrófono boom, sistema modular DECT inalámbrico, Bluetooth y USB, integración con softphone. Auricular de fácil instalación, orientado a pequeña oficina o centros de contacto; diseño configurable, acepta diferentes accesorios, anulación de ruido y protección acústica, rendimiento de 8 a 9 horas.

**Garantía:** 24 meses.

## Logitech H820e

**Características:** Conectividad inalámbrica Dect, indicador de LED, botón de silenciamiento, control de llamadas, alcance de 100m; orientado a colaboración. Emparejamiento automatizado en base de carga, varilla de micrófono giratorio, almohadilla acolchada; procesamiento de señales digitales, integración con Microsoft, Skype y Cisco, batería Ion Litio.

**Garantía:** Dos años.



## Logitech G332

**Características:** Enfocados a video juegos, transductores de 50mm, micrófono de 6mm flexible, control de volumen. Compatible con Xbox, PC, PS4 y móviles, diseño cómodo y ligero para largas sesiones; salida de 3,5mm, capas de piel sintética con giro de 90 grados, claridad en sesiones de comunicación, divisor para tomas de auriculares.

**Garantía:** Dos años.

## Marshall Major III

**Características:** Controladores de 40mm, experiencia auditiva mejorada, optimización de graves y agudos claros; almohadillas aerodinámicas, bisagras estilizadas. Diadema de ajuste recto, amortiguadores de goma reforzados, control remoto con micrófono. Diseño plegable con ajuste ergonómico y cable extraíble de 3.5mm; cubierta de vinilo, acabado en color negro.

**Garantía:** Un año.



## Marshall Monitor BT

**Características:** Ofrece hasta 30 horas de rendimiento, conectividad Bluetooth, diseño plegable y ergonómico de campana; aislamiento sonoro. Cubierta de vinilo con acabados metálicos, bisagras metálicas, estuche de transporte en lona. Aplicación móvil para integración con dispositivos, aspecto robusto, controladores ajustados, cable extraíble de 3.5mm.

**Garantía:** Un año.



Para mayor información de los productos:  
[contactame@esemanal.mx](mailto:contactame@esemanal.mx)

## Plantronics Voyager Focus UC

**Características:** Compatible con PC y dispositivos móviles, cancelación activa de ruido, orientado a ambientes empresariales, tecnología Smart Sensor, diseño de diadema estéreo. Alcance de hasta 30m, Bluetooth v4.1, audio envolvente, ancho de banda (voz), 3 micrófonos para reducción dinámica de ruido.

**Garantía:** Un año.



## Plantronics Voyager 5200 UC

**Características:** Compatible con PC y dispositivos móviles, enfocado a entornos empresariales, tecnología Smart Sensor, menú de comando de voz. Diseño para colocarse sobre la oreja, alcance de 30m, Bluetooth v4.1, banda ancha de PC y móvil, cancelación de eco; tecnología SoundGuard, 4 micrófonos adaptables.

**Garantía:** Un año.

## Vorago HPB-601

**Características:** Conectividad Bluetooth 4.1+EDR, sonido Premium Super Bass, aislador de ruido, manos libres con control de música; rango de alcance de 10m, cable de 3.5mm opcional. Suaves almohadillas para mayor confort, rendimiento de batería de 14 horas, diseño inteligente con bisagras reforzadas; rango de frecuencia 20Hz.

**Garantía:** Un año.



## Vorago HS-501

**Características:** Enfocado al segmento de video juegos, diadema iluminada multi color RGB en cada casco, micrófono de alta sensibilidad, aislamiento acústico; diafragmas de 40mm, sonidos bajos optimizados. Micrófono flexible multidireccional, cable recubierto y almohadillas XL Over para uso extremo, USB para luz RGB, conectores incluidos.

**Garantía:** Un año.



Jabra GN

## Jabra Evolve 65t

**Diseñados para ser** los primeros headsets intra - auriculares profesionales verdaderamente inalámbricos con certificación para CU

15

Hasta 5 horas de batería,  
15 horas con la carcasa  
de carga



Conectividad  
inalámbrica  
dual

Funciona con



[www.jabra.com.mx](http://www.jabra.com.mx)



GN Making Life Sound Better

# UPS PARA HOGAR Y SOHO

Brenda Azcarategui

ESTOS DISPOSITIVOS SON NECESARIOS EN TODO HOGAR Y PEQUEÑA OFICINA PARA PROTEGER LOS EQUIPOS DE LAS VARIACIONES DE VOLTAJE. A CONTINUACIÓN PRESENTAMOS PARTE DE LA OFERTA DISPONIBLE PARA EL CANAL.

## CDP R-UPR 758/1008 UPS Interactivo

**Características:** Ofrece potencia de 750VA y 1000VA, tiene arranque en frío, breaker de protección contra sobrecarga y corto circuito, un indicador de modo normal e indicador de modo batería, cuenta con ocho contactos de salida y cuatro con respaldo y regulación, más cuatro con supresión de picos. Ayuda a proteger: pantallas LED/LCD, routers, módems, cómputo, audio/video, entretenimiento y más.

**Garantía:** Dos años de garantía cambio físico inmediato.

[hfuentes@cdpups.com](mailto:hfuentes@cdpups.com)



## Completo MT805

**Características:** No Break con regulador y supresor integrado de 800VA de capacidad y hasta 18 minutos de respaldo, cuenta con ocho contactos y es un producto hecho en México.

**Garantía:** Cinco años.

## Completo MT1000

**Características:** No Break con regulador y supresor integrado de 1000VA de capacidad y hasta 55 minutos de respaldo, cuenta con 10 contactos y está hecho en México.

**Garantía:** Cinco años.



Para mayor información de los productos:  
[contactame@esemanal.mx](mailto:contactame@esemanal.mx)



## CyberPower UT1000G

**Características:** Diseñado para el hogar, aplicaciones de oficina y SOHO, adopta una topología interactiva de línea con función de regulación automática de voltaje (AVR) para ofrecer salida de potencia de CA estabilizada. El diseño patentado GreenPower UPS Bypass logra un consumo de energía ultra bajo para reducir los costos de energía. El indicador LED muestra la utilidad, la batería y el estado de falla del UPS. Protección de sobrecarga, filtro EMI y alarma configurable para proteger sus dispositivos. Sólo consume 9W.

**Garantía:** Dos años en equipo y batería.  
[ricardo.mones@cyberpower.com](mailto:ricardo.mones@cyberpower.com)

## CyberPower CP850AVRLCD

**Características:** UPS de mini-torre de topología interactiva, cuenta con LCD y proporciona respaldo de energía (usando onda sinusoidal simulada de salida) y protección contra sobretensiones para computadoras de escritorio, estaciones de trabajo, redes, dispositivos y sistemas de entretenimiento doméstico. Utiliza Regulación de Voltaje Automática (AVR) para corregir hasta la menor fluctuación de energía sin cambiar a modo batería, lo que extiende la vida de la batería.

**Garantía:** Tres años en equipo y batería.  
[ricardo.mones@cyberpower.com](mailto:ricardo.mones@cyberpower.com)



## Datashield DS-600

**Características:** Capacidad de 600 VA 360W, cuenta con seis contactos (4 con respaldo y 2 con supresor de picos y ruido). Tiene un indicador LED y tecnología Offline, con tiempo de respaldo 35 minutos (PC de 80W) y ofrece póliza de respaldo.

**Garantía:** Dos años y un año de garantía en baterías.

Para mayor información de los productos:  
[contactame@esemanal.mx](mailto:contactame@esemanal.mx)

## DatashieldKS-1000PRO

**Características:** Capacidad de 1000 VA 600W, ocho contactos, (todos respaldados por dos baterías), con pantalla touch LCD y tecnología Offline. Protección fax/MODEM y tiempo de respaldo 80 minutos (PC de 80W). Ofrece póliza de respaldo.

**Garantía:** dos años y un año en baterías.



## ISB Sola Basic NBKS1000

**Características:** Soporte electrónico regulado inteligente, suministra energía de c.a. regulada en forma continua, corrige las variaciones de tensiones y protege contra apagones. Desempeño inteligente en todas sus funciones gracias a su sistema basado en tecnología de microcontrolador.

**Garantía:** Tres años.

[jmgabbai@isbmex.com](mailto:jmgabbai@isbmex.com)

## ISB Sola Basic Micro SR Inet 800

**Características:** Con soporte electrónico regulado inteligente. Suministra energía regulada en forma continua, corrige las variaciones de tensión y protege contra apagones. Ofrece un desempeño inteligente en todas sus funciones gracias a su sistema basado en la tecnología de microcontrolador.

**Garantía:** Tres años.

[jmgabbai@isbmex.com](mailto:jmgabbai@isbmex.com)



## Koblenz 10017 USB/R

**Características:** Capacidad de 1000 VA/500 Watts, con ocho contactos (cuatro con respaldo y cuatro con supresor), con rango de voltaje de 82 a 148 V, incluye software de monitoreo. Dedicado para pequeños grupos de trabajo, computadores personales, modem, pantallas entre otros. Con tiempo de respaldo hasta de 43 minutos en computadoras all in one.

**Garantía:** Tres años en equipo y dos en batería.

[moralesh@koblenz-electric.com](mailto:moralesh@koblenz-electric.com)

Para mayor información de los productos:  
[contactame@esemanal.mx](mailto:contactame@esemanal.mx)

## Koblentz 7011 USB/R

**Características:** Con capacidad de 700 VA/360 Watts, seis contactos (4 con respaldo y 2 con supresor). Rango de voltaje de 90 a 145 V. Además incluye software de monitoreo. Dedicado para pequeños grupos de trabajo, computadores personales, modem, pantallas, entre otros. Con tiempo de respaldo hasta de 63 minutos en computadoras all in one.

**Garantía:** Tres años en equipo y dos en batería.  
[moralesh@koblentz-electric.com](mailto:moralesh@koblentz-electric.com)



## 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.tripplite.com](http://www.tripplite.com)



**TRIPP-LITE**

Powering and Connecting  
Your World

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](mailto:infomxventas@tripplite.com) / [infomxservicio@tripplite.com](mailto:infomxservicio@tripplite.com)



## Minuteman Inspire

**Características:** Pantalla LCD que muestra el estado de la energía en tiempo real, con acceso a panel de batería sin herramientas, con configuración y mantenimiento de fácil acceso, es compatible con SentryHD y ofrece monitoreo de gestión a través de una conexión USB. Para proteger computadoras de escritorio, servidores independientes, conmutadores de red, concentradores y periféricos, comunicaciones VoIP, sistemas telefónicos, accesorios de ordenador externos, cámaras de seguridad y DVRs.

**Garantía:** Un año.

## Minuteman UPS EP1000LCD de la serie Entrepid

**Características:** Pantalla LCD informativa sobre la energía y el estado de la unidad. Ocho entradas con protección de sobretensión, de los cuales dos proporcionan batería de respaldo. La comunicación USB simplifica la administración gracias al software gratuito SentryHD. Ofrece protección completa para: computadoras de escritorio, servidores independientes, conmutadores de red, concentradores y periféricos, comunicaciones VoIP, sistemas telefónicos, accesorios de ordenador externos, cámaras de seguridad y DVRs.

**Garantía:** Un año.



## Smartbitt SBNB750

**Características:** No-Break 750Va/375Watts, de seis contactos, con regulador de voltaje, supresor de picos, protección de línea telefónica RJ-11, protección de sobrecarga e indicadores audiovisuales.

**Garantía:** Tres años en electrónica y dos años en batería.

## Smartbitt SBNB1000USB

**Características:** No-Break 1000Va/500Watts, con seis contactos, regulador de voltaje, supresor de picos, protección de línea telefónica RJ-11, protección de sobrecarga, indicadores audiovisuales, puerto USB para monitoreo y software.

**Garantía:** Tres años en electrónica y dos años en batería.





**Reguladores - UPS Interactivos - Power Bank**  
**Línea Online desde 1kVA hasta 900kVA**  
**Soluciones inteligentes para uso corporativo y hogar**

**DE VENTA EN:**



[www.cdpuaps.com](http://www.cdpuaps.com)

**Hector Fuentes Olmos**

Ventas y Desarrollo de Canal

Tel: 01(55) 5359 5057 Ext. 102 [hfuentes@cdpuaps.com](mailto:hfuentes@cdpuaps.com)



CDP UPS



[ventas@cdpuaps.com](mailto:ventas@cdpuaps.com)



[cdpmexico1](https://www.youtube.com/cdpmexico1)

## Tripp Lite AVR700U

**Características:** Sistema 700VA 120V de capacidad que integra circuitos de regulación de voltaje AVR (Automatic Voltage Regulation) a fin de corregir automáticamente caídas y aumentos de voltaje para proteger impresoras, laptops, PCs, pantallas de TV, servidores de música, consolas de video juegos, cámaras de vigilancia y controles de acceso, la

línea telefónica y el enlace de red de banda ancha, el modem y aparatos telefónicos. Corrige las caídas de voltaje y sobrevoltajes de 83V a 147V. Con cuatro tomacorrientes soportados por la batería del UPS, cuatro tomacorrientes únicamente con protección contra sobretensiones. Cuenta con puerto USB, protección para TEL/DSL, instalable en la pared, 98% de eficiencia y clavija de entrada NEMA 5-15P y 8 tomacorrientes NEMA 5-15R.

**Garantía:** Limitada de tres años.  
[ignacio\\_tron@tripplite.com](mailto:ignacio_tron@tripplite.com)



## Tripp Lite OMNI1 500LCDT

**Características:** Sistema UPS interactivo en torre de 120V, 1500VA/1.5kVA de capacidad y con pantalla LCD que ofrece regulación de voltaje (AVR) para regular continuamente las caídas de voltaje y sobretensiones, todo ello manteniendo la carga completa de la batería, ya que además ofrece duradero tiempo de respaldo, para computadoras personales, estaciones de trabajo de red, sistemas de entretenimiento en el hogar, cámaras de vigilancia, controles de acceso y centros multimedia. Integra puerto USB e incluye el cable que permite el apagado sin supervisión del sistema en forma opcional, a través del software de administración y monitoreo PowerAlert. Integra conexiones con supresión en la línea de datos para proteger los equipos con una sola conexión de marcación telefónica, DSL o red Ethernet. Mantiene la salida CA derivada de la batería durante fallas en el suministro eléctrico, además corrige las caídas de voltaje y sobrevoltajes de 92-150V, con clavija de entrada NEMA 5-15P y 10 tomacorrientes NEMA 5-15R. Calificado ENERGY STAR Versión 2.0.

**Garantía:** Tres años.  
[ignacio\\_tron@tripplite.com](mailto:ignacio_tron@tripplite.com)



## Vorago UPS-300

**Características:** Cuenta con ocho contactos de regulación de voltaje y protege los equipos de los altibajos y picos de corriente, manteniendo un flujo de voltaje de hasta cuatro equipos de computo y cuenta con una capacidad de 800 VA / 480 W a 120 V. Su batería de respaldo permite un tiempo de 15 a 20 minutos en carga completa.

**Garantía:** Un año.

Para mayor información de los productos:  
[contactame@esemanal.mx](mailto:contactame@esemanal.mx)



# Koblenz®



## Seguridad, Confianza y Protección UPS On line

### G20 BIFÁSICO 60020 OL 2P



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

### G19 BIFÁSICO 60019 OL 2P



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

### G19 BIFÁSICO 100019 OL 2P



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

### G21 TRIFÁSICO 40021 OL 3P



- 40 KVA / 36 KW
- Entrada / Salida: Cableado en duro
- Baterías: Configurable
- Garantía del Equipo: 3 años / 2 en batería

Capacidades disponibles:  
15, 20, 30 y 40 KVA's

### ACCESORIOS



Switch de Mantenimiento  
BYPASS (MBS)



Tarjeta SNMP  
de monitoreo remoto



PDU Unidades  
de distribución de energía

**Ideal para:**



Servidores



Equipos Médicos



Redes



Telecomunicaciones



VoIP

*Te da la energía  
para seguir conectado*

**Centro de Atención a Clientes:**

[moralesh@koblenz-electric.com](mailto:moralesh@koblenz-electric.com)

**01800 976 3600**

### MAYORISTAS



Luis López  
Product Manager  
[luis.lopez@com.com.mx](mailto:luis.lopez@com.com.mx)  
(662) 109 0000  
Ext. 189



Christian Tapia  
Product Manager  
[christian@com.com.mx](mailto:christian@com.com.mx)  
(0133) 3268 1617



Betty Tenorio  
Product Manager  
[betty.tenorio@inram.com.mx](mailto:betty.tenorio@inram.com.mx)  
(55) 5263 6566



Jorge Gordon  
Product Manager  
[jorge@daisytek.com.mx](mailto:jorge@daisytek.com.mx)  
(55) 5000 3518



Diana Valdez  
Product Manager  
[diana.valdez@lomagrupo.com.mx](mailto:diana.valdez@lomagrupo.com.mx)  
(01871) 722 5321



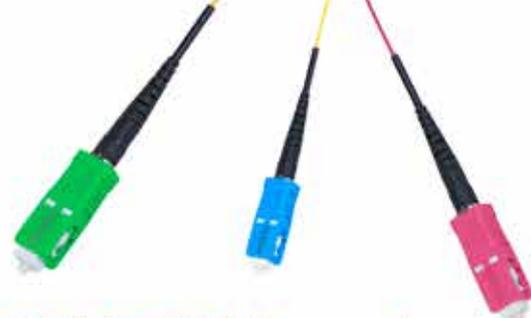
Christian Ramírez  
Product Manager  
[christian@mayorista.com.mx](mailto:christian@mayorista.com.mx)  
(55) 5262 5700



Osval Guayardo  
Ventas  
[osval@unicom.com.mx](mailto:osval@unicom.com.mx)  
(01) 8181 5175



Mayra en Tecnología  
Nelson Jiménez  
Ventas  
[michael@pchs.com.mx](mailto:michael@pchs.com.mx)  
(33) 1076 3443



## El programa de certificación de BELDEN impulsa a sus socios de negocios a la implementación del concepto de Smart Building Solution.

Diseño y Conceptos  
Instalación

Comercial

HDBaseT

Actualización

Data Center

Beneficios y oportunidades que sólo están disponibles para nuestros socios certificados

- Ganar más proyectos (datos, voz, audio y video, seguridad, automatización, control, PoE, lighting) en una sola infraestructura.
- Generar estrategias en conjunto para el crecimiento y rentabilidad de su negocio.
- Ofrecer un valor agregado a los proyectos de los usuarios finales con la mejor certificación.
- Ampliar las competencias básicas e ingresar a nuevos mercados (verticales, aplicaciones o tendencias).
- Información sobre nuevos productos, seminarios web, actualizaciones.
- Ofrecer instalaciones certificadas por 25 años.

