

20 de mayo de 2019 · Año 28 | No. 1329

# eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

# MAPPING

CRECIMIENTOS DE DOBLE DÍGITO

**PROVISION ISR**  
NEGOCIO CON  
CÁMARAS PARA  
AUTOS

**SMARTBITT** OFRECE  
CAPACITACIÓN AL  
CANAL

**TP-LINK** ASEGURA  
RENTABILIDAD AL  
INTEGRADOR



BlueCarpet

**HP e Intel®** te traen la oportunidad de vivir una experiencia inolvidable en **¡RÍO DE JANEIRO, BRASIL!**

Sé nuestro invitado exclusivo en el evento futbolístico más importante de Latinoamérica durante el 2019, al vender equipos HP con procesadores Intel®Core™ i3, Core™ i5 y Core™ i7.

Y no solo eso...

Podrás disfrutar de fabulosos premios



# MAPPING, UNA ALTERNATIVA PARA EL CANAL



**D**e acuerdo con los especialistas en **mapping**, este mercado ha registrado crecimiento de doble dígito en los últimos años y esperan que continúe con ese ritmo; los nichos más atractivos son: mercadotecnia, **espectáculos** y cultura.

Los desafíos para el canal de soluciones de **mapping** son cada vez mayores, ya que el impacto visual debe ser más **convinciente**, por ello se recomienda la colaboración; es decir, es importante que los **integradores** estén abiertos al trabajo en equipo para aprovechar la experiencia e infraestructura de otros socios, con el objetivo de entregar soluciones más atractivas y enriquecidas al mercado, sobre todo en **proyectos** que requieren un alto número de **proyectores** y otros componentes, como audio, por ejemplo. En México, varios mayoristas disponen de áreas especializadas para atender este nicho de **oportunidad**.

En este tema **participaron** expertos de los fabricantes: Christie Digital, Epson, Panasonic y Viewsonic, así como del estudio creativo especializado Maizz Visual.

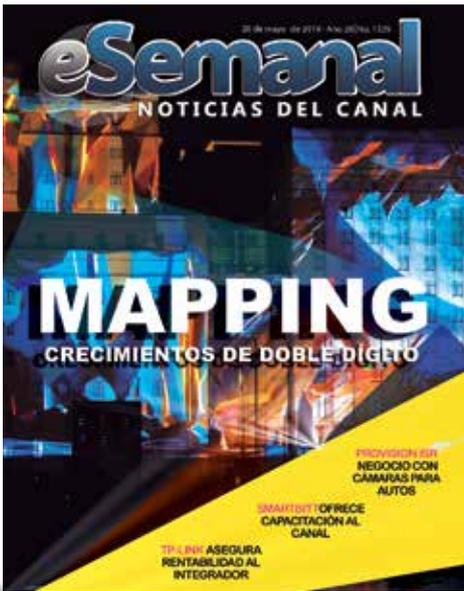
Laura Nuñez, gerente de **canales** en Tripp Lite México, habló con **eSemanal** acerca del portafolio de la marca, que no sólo se limita a la venta de **soluciones de energía** y equipos de **enfriamiento** para centros de datos, sino que desde hace unos años se enriqueció en el país con cables y conectores, que complementan con apoyos al canal con **asesoría técnica** y **acompañamiento** en proyectos.

En el marco de su evento **Atmosphere 2019**, celebrado en Las Vegas, Nevada, Aruba Networks premió a sus **SOCIOS** más sobresalientes de 2018, donde CompuSoluciones obtuvo el **reconocimiento** como el mayorista del año y el mayorista de volumen del año. ¡**Enhorabuena!**

Por otra parte, Sinhue Cabrera, encargado de Atención a **Mayoristas** en Provision ISR en el país, mencionó que han enriquecido su oferta de para **videovigilancia** con un nuevo sistema **cámaras** y **grabadores** para vehículos, con lo que se puede grabar el trayecto del auto o lo que pasa dentro de él. Añadió que están ofreciendo **talleres** y **certificaciones** al canal para que tengan un plus frente a sus clientes.

Erick Velasco, gerente de Ventas en México de TP-Link México, explicó que han fortalecido su portafolio de soluciones como la línea Omada que puede ofrecer hasta un 20% de ganancia al canal. Compartió que brindan apoyos como soporte técnico, **asesoramiento** en proyectos, un esquema de **certificaciones** y capacitaciones con valor curricular. La oferta de la marca se puede encontrar con los mayoristas CT Internacional, Grupo CVA, Ingram Micro, PCH y Syscom.

Álvaro Barriga

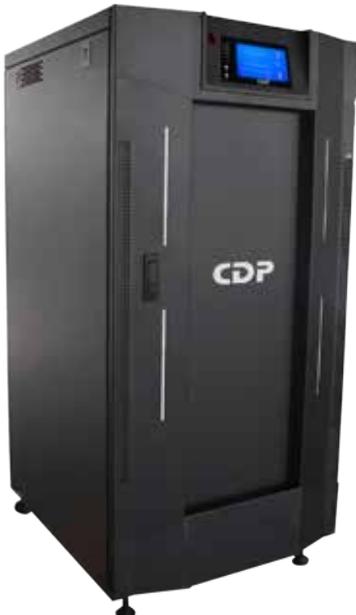


# 16 PORTADA

MOMENTO DE CAPITALIZAR EL RESURGIMIENTO DEL VIDEO MAPPING

# 22

PRODUCTOS



FABRICANTES

# 6

DIGITALIZACIÓN, LA RESPUESTA DE XEROX PARA LAS PYMES





CANALES BUSCAN  
MÁS PROGRAMAS DE  
CAPACITACIÓN: SMARTBITT

8



ALIANZA CHECK POINT CLOUDGUARD  
CON MICROSOFT AZURE 365

10

11 DISTINGUE ARUBA A SUS  
PRINCIPALES SOCIOS EN MÉXICO



PROVISION ISR EXTIENDE  
OFERTA CON NUEVAS  
CÁMARAS PARA VEHÍCULOS  
EN MÉXICO

12

14 TP-LINK MÉXICO  
ROBUSTECE SU  
PORTAFOLIO Y FORTALECE  
LA RENTABILIDAD DEL  
CANAL



SUMAR CLIENTES Y  
NUEVAS OPCIONES,  
ESTRATEGIA DE  
TRIPP LITE PARA  
2019

26



## DIRECTORIO

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

Reporteros Andrea Méndez  
andrea.mendez@esemanal.mx

Daniela Ruiz  
daniela.ruiz@esemanal.mx

Hugo Arce  
hugo.arce@esemanal.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

## Digitalización, la respuesta de Xerox para las PyMEs

Redacción eSemanal

BAJO LA FILOSOFÍA DE INNOVACIÓN CONSTANTE PARA ESTAR A LA VANGUARDIA DE LAS NECESIDADES DEL MERCADO, XEROX MEXICANA HA ENFOCADO SUS SOLUCIONES PARA QUE LAS PYMES PUEDAN DAR EL SALTO AL MUNDO DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL.

**A**ctualmente, la marca busca que los escáneres y soluciones de digitalización de los usuarios finales vayan más allá del control de costos de impresión, pues pueden además explotar un documento para extraer información, protegerla y hacer análisis numéricos de los datos que se encuentran en el papel.

### Nuevo enfoque en la gestión documental

El proceso de digitalización ofrece más alternativas además que la captura o el convertir textos en imágenes, bajo este proceso los documentos adquieren un valor cuando se extrae información y se habilita a las empresas para que utilicen el Big Data y realicen análisis de datos, dependiendo el tamaño de clientes. Sin duda este proceso representa un área de oportunidad debido a que en los últimos años, se ha visto cómo empresas reconocidas han tenido pérdidas millonarias al no saber adaptarse a las nuevas tecnologías.

Una adecuada gestión de documentos ayuda a las compañías a identificar riesgos provocados por una mala administración de documentos con el fin de acciones puntuales para evitar la extracción o robo de información confidencial. Por otro lado, la digitalización ofrece una mejora en la calidad del trabajo, ya que en los procesos se pasa menos tiempo buscando y más tiempo haciendo.



Marco Hernández

### Canales capacitados

Año con año Xerox está en la búsqueda de nuevos canales para incrementar la base que trabaja en este tipo de negocios. Actualmente, se cuenta con un portafolio de 5,000 canales orientados a la venta y en su mayoría reciben información y capacitaciones de manera constante para que los clientes puedan tener la solución correcta de acuerdo con sus necesidades, tamaño y giro.

“Xerox cuenta con una amplia red de canales capacitados en el tema de digitalización, lo que permite que se tenga la suficiente experiencia para compartir información de valor a los clientes para que sepan hasta dónde pueden llegar con nosotros”, afirmó Marco Hernández, especialista en Marketing para Soluciones y Escáneres.

La amplia gama de alternativas de las soluciones de Xerox permite que los canales puedan hacer negocios en diversos sectores como el financiero, manufacturero, recursos humanos y telecomunicaciones, por mencionar algunos. ↴

[contactame@esemanal.mx](mailto:contactame@esemanal.mx)

# Lista la Norma Internacional ICREA 2019



**E**n el marco de su aniversario 20, el International Computer Room Experts Association (ICREA) presentó la Norma 2019, la cual marca los nuevos lineamientos que regirán a los Centros de Datos más importantes de la región, ya que contempla aspectos fundamentales como los Edge Data Center, la sustentabilidad y gobernabilidad en centros de datos. Eduardo Rocha, Presidente internacional de la asociación, explicó que la norma anterior se sometió desde cambios formales, como la redacción de párrafos, hasta derogación de artículos completos porque dejan de ser funcionales con respecto a los cambios tecnológicos actuales. No obstante, en la derogación de artículos no fue significativa su eliminación. La modificación consistió en preservar los artículos anteriores para que en cualquier momento se puedan consultar; es decir, si una empresa está certificada con alguna norma anterior, continúa siendo válida.

## Aspectos importantes de la Norma ICREA 2019

- La norma está abierta a todo el público con el propósito de diseñar, construir u operar un centro de cómputo medianamente grande.
- Contiene siete capítulos por especialidad, más uno de normativa.
- Para su revisión se invitó a 50 especialistas provenientes de ocho países.
- La norma contiene las mejores prácticas destiladas al día de hoy.
- Es la única norma internacional dedicada 100% a los Centros de Datos
- Existe una traducción al inglés, pero su lanzamiento se retrasará por la dificultad de adoptar la terminología.

El lanzamiento oficial será el 22 de mayo durante el XIV Congreso Internacional de Infraestructura TI, que se llevará a cabo en el Hotel Crowne Plaza WTC, Salones México (Dakota 95, Col. Nápoles, CDMX).

International  
Computer  
Room  
Experts  
Association





Fabiola Diez Barroso

## Canales buscan más programas de capacitación:

### Smartbitt

Andrea Méndez

EL FABRICANTE IMPULSA UN PROGRAMA DE CERTIFICACIONES EN CIUDAD DE MÉXICO Y DE MANERA REGIONAL, A TRAVÉS DE SUS MAYORISTAS.

**L**a compleja situación económica y la escases de proyectos del país, mantiene a los canales de distribución preocupados, pero su principal demanda está en la búsqueda de certificaciones y capacitaciones.

De acuerdo con Fabiola Diez Barroso, gerente de canales en Smartbitt, quien promovió el programa de capacitaciones que el fabricante ofrece en la Ciudad de México y el resto del territorio, indicó que los cubren a través de sus mayoristas. “Los canales están buscando programas de capacitación y que las marcas nos acerquemos a ellos para capacitarlos”, reiteró.

#### Para tomar en cuenta

Además de los cursos de capacitación, Smartbitt asegura al canal de distribución márgenes de ganancia muy altos debido a los precios

bajos que maneja. Por otro lado, también ofrecen garantías con cambio físico con los mayoristas durante el primer año, “tenemos de tres años de garantía en UPS y hasta cinco con reguladores. Nuestro índice de falla es menor al .5%”, explicó. Por otro parte, aseguró que otra ventaja competitiva de la marca son sus inventarios, ya que cuentan con productos de entrega inmediata de hasta 30 KVAs en la Ciudad de México. Su cartera está conformada por reguladores de voltaje, UPS interactivos con capacidad de 500 VA hasta 300 KVAs; energía solar con la participación de paneles e inversores para armar una solución completa. Este último, aseguró Diez Barroso, tiene una mayor demanda de capacitación por parte del canal. Finalmente, invitó al canal a visitar su página: (<https://www.smartbitt.com/>) para conocer los equipos de ata capacidad, los online y la línea de energía solar. ↩

[contactame@esemanal.mx](mailto:contactame@esemanal.mx)



+



Windows 10

# Es momento de transformar tu negocio.

A partir del 14 de enero del 2020, las computadoras con Windows 7 dejarán de considerarse seguras.

**Modernízate con Windows 10 Pro y obtén grandes ventajas.**



HP EliteDisplay E223



HP ProDesk 400 G5 SFF



HP Business Essential Lock



HP Wireless Business Slim Teclado y Mouse

## DESEMPEÑO SÓLIDO

Con procesadores Intel® de 8<sup>va</sup> generación y memoria Intel® Optane™<sup>1</sup>.



**Windows 10 Pro significa negocio.**

**Para más información, consulta a tu mayorista.**

© Copyright 2019 HP Development Company, L.P. <sup>1</sup>La aceleración del sistema de memoria Intel® Optane™ no reemplaza ni aumenta la DRAM en su sistema y requiere la configuración con un procesador Intel® Core™ i(5 o 7)+ opcional. No están disponibles todas las funciones en todas las ediciones o versiones de Windows. Los sistemas pueden requerir la actualización o la compra por separado de hardware, controladores, software o actualizaciones al BIOS para poder aprovechar las funciones de Windows al máximo. Windows 10 se actualiza automáticamente y siempre está habilitado. Podrían aplicar tarifas ISP y requisitos adicionales con el tiempo para realizar las actualizaciones. Consulta <http://www.microsoft.com/legal>

## Alianza Check Point CloudGuard con Microsoft Azure 365

Daniela Ruiz

EN LA ACTUALIDAD SON MÁS LAS ORGANIZACIONES QUE OPTAN POR CONECTAR SUS UBICACIONES A LA NUBE PARA ACCEDER EN DISTINTOS LUGARES, ES ASÍ QUE WESTCON HA TRABAJADO CON MICROSOFT PARA OFRECER UNA NUEVA SOLUCIÓN NACIENTE DEL TRABAJO DE DICHAS EMPRESAS.

A través de los años se ha ido transformando la forma en que compramos, pagamos, realizamos prácticamente todo en línea, de ahí han surgido plataformas como Netflix, Uber, Spotify, entre muchas, que son parte de lo que se llama 'as a service' (SaaS) y el tema de seguridad es algo que no puede quedarse atrás.

Tanto distribuidores de tecnología como mayoristas buscan impulsar este tipo de soluciones, enfocados en el cloud a través de sus partners. A nivel financiero, mes a mes se va a tener la recurrencia de negocio y oportunidades. Esta tendencia va a seguir, por lo que aún es un buen momento para comenzar a trabajar en cloud.

El negocio en cloud se basa en las suscripciones, por lo tanto, la empresa va armando su propio negocio poco a poco. Western comenzó a trabajar el área de cloud en 2016, en donde su facturación era muy pequeña, pero en la actualidad facturan casi un millón de dólares mensualmente a nivel Latinoamérica, con lo que se han convertido en la unidad más rentable para la empresa mes a mes.

Como en todo, implementar esta solución conlleva un riesgo, este es que se empieza bajo y conforme se vende, crece. En cloud existe un valle en donde se tiene que invertir y se tiene que esperar aproximadamente un año para volverse un negocio rentable y tener estabilidad.

Microsoft ha sido una de las empresas que ha impulsado estos cambios tecnológicos. Western comenzó a trabajar con Azure específicamente, tres años después son el principal distribuidor de éste en México, se espera que dentro de cinco años ya no se dependa de Microsoft 365, sino de Azure que está creciendo rápidamente y la compañía lo aprovecha.

Conforme a seguridad, Rogelio Salazar, channel manager para Checkpoint, mencionó: "Cada vez las empresas gastamos más en temas de seguridad y los resultados no son los esperados, es interesante ver que el Foro Económico Mundial situó el tema de ciber ataques en cuarto lugar junto con temas de fraude, solo detrás de cambios climáticos y desastres. Un tema estadístico es que el 42% de las compañías a nivel mundial han sido afectadas por algún tema relacionado. Prácticamente lanzamos una moneda al aire para ver si nos van o no a atacar".

Uno de sus retos es el de la visibilidad de operación tanto en nubes públicas como privadas y poder identificar qué se está haciendo, quién lo que está haciendo y cómo se está haciendo, es por eso que muchas compañías están naciendo en estos mundos de nubes.

Entonces, Azure lo que hace es dar una infraestructura, ayuda a bajar los costos de mantenimiento y mantiene respaldada la información puesto que la nube está conectada a la red, área de cómputo y unidad de almacenamiento.

Westcon pone a disposición del canal una oferta segura con un esquema atractivo, por lo que es importante acercarse al mayorista y conocer su modelo de negocios. ↩

## DISTINGUE ARUBA A SUS PRINCIPALES SOCIOS EN MÉXICO

Redacción eSemanal



Aruba networks en el marco de su evento atmosphere 2019, reconoció los logros de sus socios más destacados durante 2018.

En esta ocasión la ceremonia de premiación tuvo como sede Las Vegas, Nevada, en donde el fabricante reunió a su red de socios de la región de Latinoamérica. Mencionó que el criterio para seleccionar a los ganadores se basó en el desempeño que los partners realizaron en aspectos claves como: crecimiento, ventas e implementación de las soluciones de la marca.

“Estos premios son reflejo del compromiso y buen desempeño de nuestros partners. El 2018 fue un año de retos por distintas situaciones; sin embargo, la industria de TI sigue mostrando un panorama positivo, por lo que invitamos a nuestros socios y clientes a seguir trabajando en conjunto, de forma que nos permita alcanzar los objetivos de cada uno”, resaltó Everth Hernández, director general de Aruba en México.

### Los premiados

- Mayorista del año: CompuSoluciones
- Mayorista de volumen del año: CompuSoluciones
- Partner de Soluciones del año: Microplus

- Partner de Seguridad del año: Microplus
- Proveedor de Servicios del año: Telmex
- Mención especial al socio de Servicios del año: SieNetworks

César Betancourt, gerente de Soluciones en CompuSoluciones, también se refirió al 2018 como un año de retos y éxitos labrados al lado de la marca. “Estamos muy honrados con Aruba Networks, la cual siempre mostró disposición para apoyarnos con su filosofía Customer First, Customer Last”.

Asimismo expresó su confianza para este 2019 al pronosticar un excelente año para las nuevas soluciones que Aruba está lanzando al mercado. “Estamos habilitándonos y desarrollando la estrategia en conjunto con el fabricante y estar listos para cubrir las necesidades de nuestros asociados y sus clientes”, enfatizó Betancourt.

De acuerdo con Aruba, continúa afianzando su presencia al ofrecer un robusto portafolio de soluciones de infraestructura en redes, lo cual le permite encabezar el cuadrante mágico que la consultora Gartner elabora para el sector de acceso a redes, superando a sus históricos rivales. ↘

[contactame@esemanal.mx](mailto:contactame@esemanal.mx)



## UNA SOLA PLATAFORMA CONFIABLE PARA VOZ Y VIDEO.

Una nueva solución de comunicaciones unificadas, colaboración, telefonía IP y videoconferencia para empresas de cualquier tamaño.



SISTEMA DE TELEFONÍA EN LA NUBE



GoToMeeting  
by LogMeIn

ISABEL.APAN@NEOCENTER.COM



TEL. (55) 8590 9000



## Provision ISR extiende oferta y apoyos al canal

Álvaro Barriga

- ANUNCIÓ NUEVAS CÁMARAS Y GRABADORES CON ANALÍTICOS
- DISPONE DE CÁMARAS PARA VEHÍCULOS EN MÉXICO (DASHCAM)

**E**n entrevista para **eSemanal**, Sinhue Cabrera, encargado de atención a mayoristas en Provision ISR para México, explicó que parte de la estrategia en este año es fortalecer la relación con sus socios de negocio, para ello están realizando certificaciones y capacitaciones para el canal. “Hoy en día vamos a las oficinas de mayoristas para exhibir las novedades del portafolio y darles la oportunidad de tomar talleres y certificaciones”.

Explicó que en las certificaciones y talleres han cambiado el mensaje para que el integrador no sólo se enfoque en vender las cámaras, sino que brinden un plus, “además de instalarlas pueden enriquecer su propuesta, por ejemplo, nuestros grabadores tienen la opción de agregar alarmas, y les enseñamos cómo instalar la alarma, una sirena, etcétera, para que el grabador pueda realizar algo más”.

Indicó que en el kit de certificaciones les dan accesorios de alarma para que hagan eso y ya que el canal escoja la marca que requiera. “Buscamos que a la hora de que el canal llegue con el cliente no solo le venda las cámaras, sino que agregue una alarma y algo más para que tenga un sistema de seguridad más completo”.

### Novedades

Recientemente lanzaron los semi analíticos o analíticos que ya tienen sus grabadores. “Hoy en día le damos al distribuidor la facilidad de hasta 6 diferentes analíticos que hacen los equipos, sin costo, desde el conteo de personas, reconocimiento facial, control de objetos. Envían una alerta, correo, video, foto, suena sirena que te avisa. Los analíticos son gratis con nuestros equipos, se ocupan con cámaras de 4 megapíxeles hacia arriba, pero es cuando requieres una solución más robusta”.

Otra novedad son las cámaras para vehículos, las “dashcam”: su función es grabar lo que pasa en el trayecto del carro y en algunos modelos graban lo que pasa adentro. “En otras opciones la cámara la pones en la parte trasera. Son 6 diferentes modelos, puede ser en retrovisor o dependiendo de la pantalla que requiera el usuario”, afirmó.



Sinhue Cabrera

Actualmente los mayoristas de Provision ISR son: CVA, Intcomex, Ingram, CT, Kabik, Grupo Loma y Portenntum.

Sobre los beneficios de trabajar con la marca, el directivo comentó: “Damos dos años de garantía o cambio físico con el mayorista, no reparamos. Tenemos disponibilidad de equipos, tenemos un staff de preventas alrededor de 6 o 7 y cuentan con un departamento de soporte vía telefónica de 16 personas.

Por último, Cabrera expresó que hoy en día vender cámaras es muy fácil, pero la solución o perspectiva es venderle la necesidad al cliente. “Si no conocen el tema de CCTV, nosotros los capacitamos para enseñarles desde conectar una cámara, configurar una alarma, analíticos y estén robustos en ese tipo de soluciones”. ↴

[ventas@provision-isr.com.mx](mailto:ventas@provision-isr.com.mx)

# Desde el rack o gabinete hasta el usuario final

Soluciones de punto a punto

**INTELLINET**  
NETWORK SOLUTIONS

**manhattan**  
Life just got easier.™



RACKS, GABINETES  
y Organizadores



HERRAMIENTAS  
Crimpado y ponchado



CABLE UTP  
y Cordón de parcheo



CONECTORES  
y Placas pared

**ICOTECH**  
Tecnología e Innovación



EQUIPOS ACTIVOS  
Switches



PANELES DE PARCHEO  
Cat. 5e y 6

Visita nuestra página o contáctanos en:  
[www.icotech.mx](http://www.icotech.mx) • [telemarketing@icotech.mx](mailto:telemarketing@icotech.mx) • Tel. (55) 5243-6900

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



## TP-Link México robustece su portafolio y fortalece la rentabilidad del canal

Andrea Méndez



Erick Velasco

• EL MERCADO DE REDES LIDERA HOY EN DÍA EL ENTORNO DE LA INDUSTRIA”, ASEGURÓ ERICK VELASCO, GERENTE DE VENTAS EN MÉXICO DE LA MARCA.

El fabricante participó en el XX aniversario del mayorista CVA, en Guadalajara, Jalisco, donde en el marco del Tech Day presentó una nueva cartera de productos y soluciones que, afirma, serán tendencia en el mercado.

“2019 es un año de retos y la industria pasa por una situación atípica, pero para TP-Link es una oportunidad porque nuestro portafolio de

productos conecta nuevas líneas que abrirán oportunidades de mercado y nos ayudarán tener crecimientos de dos dígitos”, declaró el directivo.

El proveedor global de dispositivos y accesorios de redes incorporó 10 nuevos productos, entre los que se encuentran soluciones Omada, que robustece con mayor velocidad; acces point, el cual permite hacer tecnología mesh para un ambiente corporativo y ayuda al usuario a resolver automáticamente problemas de caídas de internet; también traen soluciones de fibra óptica.

De igual forma, el gerente declaró que la marca comenzó a incorporar tecnología de doméstica en el centro de desarrollo ubicado en Los Ángeles, California.

### Beneficios para el canal

Velasco comentó que el margen de ganancia o crecimiento para el canal oscila por encima del 20% y, además, ofrecen apoyos como soporte técnico, asesoramiento en proyectos con su personal, un esquema de certificaciones y capacitaciones con valor curricular para que el asociado pueda vender cualquier solución. Estos se generan en China a través de un examen online.

“Como fabricante que marca tendencia en el mercado, es importante demostrarle al canal las nuevas soluciones y hacia dónde va la adopción tecnológica en este mercado de redes, que hoy en día es la parte que lidera el entorno 360 de la industria”, detalló que el costo-beneficio que ofrecen es a largo plazo. El canal puede encontrar estos nuevos productos y soluciones con los mayoristas Grupo CVA, Syscom, CT Internacional, PCH e Ingram Micro. [↙](#)



# Soluciones punto de venta a tu medida

Veterinarias

Librerías

Joyerías

## Para pequeñas y grandes empresas



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



Diana Ortiz  
(55) 5263-6356  
diana.ortiz@ingrammicro.com



Norma Hernández  
(662) 109-0000  
norma.hernandez@ctin.com.mx



César Valle  
(33) 3268-3553  
cvalle@grupocva.com



Vianney Guzmán  
(55) 5278-9901  
vianney.guzman@intcomex.com



Jorge Vega Araujo  
(55) 5387-0118  
jvega@azerty-mexico.com.mx



Marco Antonio Gómez Fajardo  
(55) 3640-3514  
marcoantonio.gomez@scansource.com



MOMENTO DE  
CAPITALIZAR EL  
RESURGIMIENTO DEL  
**VIDEO MAPPING**

Redacción eSemanal

--NUEVAS OPORTUNIDADES EN MERCADOTECNIA Y ESPECTÁCULOS  
 --SE DEBEN GENERAR MODELOS DE COLABORACIÓN ENTRE CANALES  
 --EXPERIENCIAS INMERSIVAS E INTERACTIVAS SON LAS TENDENCIAS

La técnica del video mapping ha entrado en un proceso de resurgimiento importante en los últimos años, anteriormente se limitaba a proyecciones en edificios históricos y arquitecturas representativas de cada ciudad; es decir, sólo se usaba en segmentos culturales como museos, exposiciones o festivales. Durante los dos años anteriores, sus aplicaciones se han extendido en áreas comerciales y mercadotecnia, principalmente para eventos especiales como inauguraciones, presentaciones e incluso en centros de espectáculos. A nivel tecnológico, los procesos de implementación y configuración se mantienen.

Leopoldo Parra, gerente regional de negocios en Epson, destacó: "Otros mercados con potencial son: instituciones educativas, diseño de interiores e incluso en obras de teatro. El nivel de especialización del canal depende del tamaño y complejidad de cada proyecto, pero también es necesaria la colaboración".

Es importante que los integradores estén abiertos al trabajo en equipo para aprovechar la experiencia e infraestructura de cada asociado, así es posible entregar soluciones más atractivas al mercado. Esto se debe en gran medida a ciertos proyectos que requieren un alto número de proyectores y otros componentes.

Si bien el video mapping ya tiene algunos años en el mercado, con este resurgimiento se abren nuevas áreas de negocio que puede capitalizar toda la cadena de valor. Esto también tiene que ver con la innovación tecnológica donde se ofrecen proyectos con mejores prestaciones a precios más accesibles.

Israel Villalobos, fundador y director creativo de Maizz Visual, afirmó: "Aunque tenemos cinco años de experiencia en el mercado local, contamos con un respaldo de presencia en España. Si bien el nivel de adopción no es el que esperábamos, en los últimos años se ha acelerado, es decir, se reactiva".

Otra opción de negocio para toda la industria está en los esquemas de arrendamiento, los cuales se adecuan a las necesidades de proyectos eventuales, de hecho, así son la mayoría en este nicho de mercado. A esto se agregan las iniciativas de respaldo que ofrecen los fabricantes y mayoristas.

Por su parte, Carlos Espejo, gerente de ventas empresariales en Christie Digital, destacó: "Si bien este negocio se estancó un poco por las elecciones de 2018, ahora está recuperando sus ritmos de crecimiento. Los retos para el canal cada vez son mayores ya que el impacto visual debe ser más convincente".

#### Casos de referencia de Maizz Visual en México

Proyecto sobre la obra artística de Leonora Carrington en la Universidad Autónoma Metropolitana, CDMX

Inauguración Torre TV Azteca con integración

con juegos pirotécnicos sincronizados y audio, Puebla

Fiestas de independencia en el pueblo mágico El Oro con pirotecnia y audio sincronizado, Estado de México

Proyecto en 3D permanente con efecto kinético en ladrillos para Hotel Grand Palladium Costa Mujeres, Cancún

<<TerminaRecuadro>>

El valor de la sinergia

Proveedores como mayoristas disponen de seguimiento de implementaciones, además realizan actividades de generación de demanda. Se trata de herramientas que pueden capitalizar los integradores dentro de un segmento que sigue en crecimiento a través de nuevas áreas con potencial.

Otra recomendación de los fabricantes, consiste en entender al mapeo como un complemento de iniciativas más grandes, así los integradores pueden escalar



Espejo, Christie



Parra, Epson

su oferta de soluciones. En este sentido, es importante adoptar un esquema de consultoría partiendo de las necesidades de negocio de cada prospecto.

“Una de nuestras principales ventajas competitivas está en la propia tecnología que incorporan los productos, así ofrecemos proyectores de alta luminosidad con plataformas láser que aseguran mayor estabilidad operativa en iniciativas de mapping. A esto se agregan mejores resoluciones como 4K”, agregó, Parra.

Para definir una estrategia competitiva es importante entender que las oportunidades se pueden dar en dos sentidos, ya sean proyectos ocasionales o instalaciones permanentes. Si bien los primeros aún son mayoría, los segundos registran un crecimiento en demanda, esto principalmente en hotelería.

Una parte fundamental para generar diferenciadores está en el contenido que se proyecta, por ello existen empresas enfocadas en dicho segmento, que pueden apoyar a los integradores de infraestructura y en conjunto conseguir más oportunidades con una mayor participación de mercado.

“Actualmente el negocio se concentra en publicidad, la propia evolución tecnológica permite entregar soluciones más completas a costos más atractivos, así se masifica su adopción. Si bien nos enfocamos en la producción audiovisual podemos entregar soluciones integrales”, complementó, Villalobos.

Una tendencia a tener en cuenta, que va cobrando mayor relevancia en el mercado, está en la habilitación de espacios interactivos o inmersivos, con proyección a dos a tres superficies. Así se puede atraer a más audiencias y mejorar su experiencia, esto en espacios culturales o de esparcimiento.

## Mantener la posición en el mercado

Si bien el crecimiento del negocio, a nivel local, es saludable, algunos integradores buscan expandir su operación a otros mercados de la región. Destacan países como Colombia o Estados Unidos, para ello es importante generar alianzas de negocio, entre integradores con otros proveedores.

Es importante colaborar con empresas que tengan un alto nivel de confiabilidad en el mercado y entreguen seguimiento tanto en servicio como soporte. Por su parte, el canal debe dar seguimiento a sus planes de habilitación para responder a las nuevas condiciones y demandas del mercado.

Alejandro Ramos, gerente de ventas del área de proyectores en Panasonic, aclaró: “Se ha registrado un alto crecimiento en las áreas de servicios, museos, bares y espectáculos. En general, con empresas que buscan entregar nuevas experiencias, por ello disponemos de una amplia oferta de productos y servicios”.

Trabajar con equipos de proyección con diseños compactos beneficia a los canales enfocados en el arrendamiento, que pueden optimizar los procesos de logística y transporte. En

promedio, el segmento de mapeo registra un crecimiento de doble dígito, en los últimos años y se espera que se mantenga.

A través de la innovación, algunos canales ya atienden proyectos en superficies de 360 grados, para preparar a sus ecosistemas de canales, realizan actividades de capacitación, tanto en línea como presenciales. Incluso participan dentro de las giras nacionales que realizan algunos mayoristas.

Paulina Cantú, gerente en México de Viewsonic, declaró: “Para aprovechar el incremento en demanda contamos con una amplia línea de soluciones, así como asesoría técnica. Aún hay muchas dudas acerca de las configuraciones y alcances de las aplicaciones, el negocio se concentra en publicidad y gobierno”.

Los equipos de nueva generación, ofrecen un mayor tiempo de vida útil y reducen considerablemente los requerimientos de soporte o refacciones. Incluso, este es uno de los factores que ha permitido la renovación del segmento



Ramos, Panasonic

# CyberPower®

El Primer UPS  
de Bajo Costo con  
Patente de Ahorro de Energía

**10**  
AÑOS  
CyberPower  
MÉXICO



¡Sólo consume 9W!

## Nueva Familia UT

UT550G | UT750G | UT1000G  
UT550GU | UT750GU | UT1000GU (Mod. con USB)

Olvídate del gasto excesivo en los recibos de luz, además, protege todos tus dispositivos electrónicos.

Los modelos UT son UPS compactos y los vuelve ideales para uso en el Hogar o en la Oficina.



**2** Años  
GARANTÍA  
INCLUYENDO  
BATERÍAS

**IN-CRAM**

Ventas  
(55) 5263.6449

**cva**

Bernardo Jasso  
(33) 3268.8236

**GT** COMPUTADORAS Y  
TECNOLOGÍA

Edgar Herrera  
(662) 109.0000

**EXEL**

Fernando Luna  
(55) 5078.4134

**tecnoenergía**  
MAYORISTA DE SOLUCIONES

Ventas  
(55) 1204.8000

**SYSCOM**

Gerardo Sánchez  
(55) 5541-4999

**ecomsa**  
Regalitos de Soluciones Tecnológicas

Javier Islas  
(55) 4125-5700

# Portada

de negocio, e incluso llegar a nuevos áreas con potencial de alta rentabilidad.

La propia inercia de los modelos de negocio, ha hecho que algunas marcas creen áreas orientadas a esquemas de arrendamiento, así buscan ofrecen un mejor seguimiento comercial a los asociados. Esto hace sentido principalmente para proyectos que demandan un alto número de equipos.

## Proyectos destacables de algunas marcas en México

**Christie:** Proyecto de mapping permanente en pista de patinaje en un centro comercial, Estado de México

**Epson:** Proyecto a nivel regional con participación del Templo de San Juan Bautista en Coyoacán, CDMX

**Panasonic:** Iniciativa de rescate de espacios públicos y promoción turística en Morelia, Michoacán

**Viewsonic:** Iniciativas tanto en sector gobierno como industria privada, esta última enfocada en publicidad

## A seguir capitalizando proyectos

Atender proyectos especiales también es una buena fuente de rentabilidad para la cadena de valor, esto se refleja principalmente en festivales culturales o de cine. Si el canal cumple con las expectativas de los comités organizadores pueden generar relaciones de negocio con proyectos cada año.

“Anteriormente los proyectos que involucran video en gran formato eran implementados con pantallas, pero con la evolución tecnológica ahora se pueden emplear proyectores de mapeo. Como fabricantes nos enfocamos en garantizar un alto nivel de soporte técnico en todo el país”, puntualizó, Ramos.

Adicionalmente, las marcas disponen de esquemas de registro de oportunidades, esto permite establecer modelos sanos de competencia y aseguran una alta rentabilidad. A nivel regional, el negocio se concentra en la zona centro, además de ciudades como Guadalajara y Monterrey, pero se va extendiendo, principalmente en instancias

de gobiernos locales. A esto se suman los proyectos relacionados con aplicaciones interactivas. Otra recomendación para el canal está en trabajar con múltiples proveedores, ya sean fabricantes y mayoristas, eso le permite mayor agilidad para el diseño de soluciones.

En este sentido, la directiva de Viewsonic, concluyó: “Por el momento trabajamos con los mayoristas Ingram Micro y CVA, con su apoyo podemos brindar un mejor respaldo a los integradores. La adopción está permeando a diferentes localidades,



Cantú, Viewsonic

el mapping es ideal para cautivar audiencias”. También es pertinente evaluar los objetivos de las infraestructuras ya sean informativos o recreativos; así puede definir mejor el contenido a mostrar. En general, la mejor opción es generar una mayor sinergia con los otros socios de la cadena de valor, así es posible desarrollar mejores estrategias.

Es así como el mapeo mediante proyección ofrece diversas áreas de desarrollo comercial para la cadena de valor, pero esto es relativo a su nivel de especialización. Otro factor fundamental está en la disponibilidad de generar planes de colaboración con otros integradores para aprovechar la experiencia de cada uno.

“Identificamos alto potencial en áreas de entretenimiento como en parques temáticos o festividades de gobierno, México es uno de los mercados más importantes en la región. El canal debe enfocarse en la creación de experiencias visuales más atractivas para ello debe capacitarse mejor”, puntualizó, Espejo.

Con el apoyo de mayoristas y fabricantes, el canal puede resolver dudas que surgen durante las implementaciones, así van generando mejores prácticas. También es importante no limitar su propuesta a componentes físicos pues con el contenido y software se genera rentabilidad incremental. ↴

## 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 400021 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



# Productos

## UPS ONLINE Trifásico UPO33 80-160kVA PF365 de CDP

Para el respaldo de energía, protege cualquier tipo de carga crítica incluyendo motores. Suministra energía en cortes de luz.

### Descripción

Gabinete tipo torre con ruedas y tornillos de nivelación en chasis. Panel táctil con graficas de onda senoidal. Configuración 100% digital. Ofrece respaldo de motores de AC en líneas de producción hasta 160kva. Inmune a la rotación de fases. Tiempo de respaldo de cinco minutos extendible a ocho horas por medio de bancos de baterías adicionales. Capaz de corregir altos y bajos voltajes. Enfocado para sector industrial, farmacéutico, líneas de producción, sistemas de refrigeración, data centers, entre otros.

### Características

- Potencia 80/100/120/160kVA
- Voltajes desde 208/380/440/480VCA
- Trabaja con sobrecargas de hasta 125% por 12 minutos
- Incluye TVSS de 20KA (SPD)
- Conexión paralelo redundante N+1
- Monitoreo GPRS/3G
- Interfaz de comunicación RS232, RS485/ SNMP
- Garantía dos años en partes electrónicas y baterías

### Disponibilidad

CT Internacional, CVA, PCH y TVC en Línea.

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



## LIVAXE de ECS Elitegroup

Mini PC ideal para centros de tele-mercadeo, laboratorios de cómputo e idiomas. Además del desempeño perfecto, para estas aplicaciones proporciona beneficios de ahorro de espacio y energía.

### Características

- CPU Intel BSWJ3060
- 2G o 4G de RAM
- 32G ó 64G de almacenamiento (expandible por SSD M.2 hasta 1T)
- Combo Wifi & Bluetooth
- Giga Lan, HDMI, VGA, 3 USB 3.1
- Dual monitor
- Disponible con o sin Windows pre-instalado
- Montaje VESA
- Garantía de un año

### Disponibilidad

Arroba, Grupo CVA, PCH Mayoreo y Techsmart de México.

[ecsmexicoinfo@csusa.com](mailto:ecsmexicoinfo@csusa.com)



## WorkForce C17590 de Epson

Multifuncional habilitado para operar bajo servicios administrados de impresión. Ofrece ahorro en costos tanto en consumibles como en energía.

### Descripción

Para documentos de hasta formato ancho (tamaño A3+/33 x 48 centímetros) y con una capacidad de operación de hasta 75 ppm en negro y a color, tanto en modo simple como dúplex. Admite bandejas de papel adicionales (opcionales) con una capacidad máxima de papel de 5,350 páginas. Ofrece funciones de finalizado profesional para apilar y engrapar (se adquiere módulo por separado).

### Características

- Pantalla táctil de nueve pulgadas
  - Imprime desde dispositivos móviles a través de la app Connect
  - Envía trabajos hacia la nube
  - Con tecnología PrecisionCore Line Head
- Disponibilidad  
CVA, Exel del Norte e Ingram Micro.

[contactame@esemanal.mx](mailto:contactame@esemanal.mx)



## USB 3.0 to HDMI adapter ADP-204 de Vorago

Adaptador para monitor adicional con entrada HDMI, compatible con conexiones USB 2.0 y 3.0. Convierte la señal de video de USB a HDMI soportando formatos de video full HD.

### Características

- Fácil de instalar
- Tamaño compacto para uso portátil
- Garantía de un año

[luis.alatriste@voragolive.com](mailto:luis.alatriste@voragolive.com)



# ViewBoard SIFP2710 de ViewSonic

Display multi touch interactivo para ambientes de educación colaborativa. El contenido del display puede ser compartido en las aulas a través de monitores de gran formato o proyectores.

## Descripción

Con la conexión a una PC, y luego con un proyector o pizarrón interactivo vía un cable HDMI o LAN, los educadores tienen la capacidad de manipular y controlar el contenido, archivos, imágenes y anotaciones.

## Características

- Panel de 27 pulgadas
- Responsivo e intuitivo de 10 puntos de toque
- Permite utilizar tanto los dedos como plumas ópticas
- Permite que la pantalla gire, se incline o se coloque de manera plana sobre una mesa

[contactame@esemanal.mx](mailto:contactame@esemanal.mx)



# Purple SC QD312 Extreme Endurance de Western Digital

Western Digital  
WD Purple QD312

microSD  
XC I 128 GB  
U1 10

Tarjeta microSD para los diseñadores y fabricantes de cámaras de seguridad habilitadas con IA, sistemas de videovigilancia inteligentes y dispositivos que capturan y almacenan video a velocidades de bits más altas que las cámaras tradicionales.

## Descripción

De tamaño compacto, se diseñó para satisfacer las demandas por resistencia extrema, alta capacidad y ambientes difíciles del almacenamiento de punta, a fin de almacenar con confianza video de alta calidad y reducir la necesidad de realizar reemplazos frecuentes.

## Características

- Aprovecha 3D NAND para el almacenamiento
- Funcionalidad para algunas cámaras habilitadas con IA
- Capacidades 256GB, 128GB y 64GB
- Disponibles a partir de junio

[contactame@esemanal.mx](mailto:contactame@esemanal.mx)

¡Síguenos en **f** /Revista eSemanal!

## Manténte Informado

- Mayoristas
- Fabricantes
- Integradores

[www.facebook.com/NoticiasdelCanal/](http://www.facebook.com/NoticiasdelCanal/)

**eSemanal**  
NOTICIAS DEL CANAL

**f** /NoticiasdelCanal

## SUMAR CLIENTES Y NUEVAS OPCIONES, ESTRATEGIA DE TRIPPLITE PARA 2019 Andrea Méndez



EL FABRICANTE ESTÁ ABIERTO PARA APOYAR AL CANAL A INCREMENTAR SU CARTERA DE NEGOCIOS CON TODAS LAS SOLUCIONES QUE OFRECE, YA SEA EN ENERGÍA, CENTROS DE DATOS O CONECTIVIDAD.

Laura Nuñez

Tripp Lite es una empresa que gusta de hacer negocios entre amigos, pero las puertas siempre están abiertas para asistir a los distribuidores a incrementar su cartera de negocios y sus soluciones.

Además de capacitación, la marca ofrece asesoría técnica con usuarios finales y el acompañamiento de proyectos es constante. “Vamos de la mano con el distribuidor, verificamos de qué se trata su proyecto, medimos su realización y programamos que todo quede con los tiempos de entrega”, informó Laura Nuñez, gerente de canales en Tripp Lite México.

Agregó que ofrecen precios especiales a los integradores si sus circunstancias así lo ameritan.

### Sobre el fabricante

La empresa residente en Chicago tiene más de 95 años fabricando productos para la conectividad en cómputo, equipos de red y dispositivos electrónicos. “Todo es conectividad, redes, comunicaciones, video, hogar, uso personal, es un nicho que será explotado y ya empezamos a trabajar y a cosechar lo que hemos trabajado”, indicó Nuñez, quien añadió que brindan un complemento de soluciones que están para ayudar a los distribuidores. ↙

¿Sabías que la mayoría de las PyMEs tienen grandes pérdidas en el consumo de energía?

Pagan recibos de luz costosos por el uso de focos y tubos incandescentes o ahorradores, los cuales contienen mercurio dañando la salud y el medio ambiente.

Ya es momento de ayudarlas a **ahorrar** hasta el **80%** en sus recibos de luz.



www.verbatimluz.com.mx

## ILUMINA - AHORRA - PROTEGE



## AHORRO EN MANTENIMIENTO

Envía un correo y recibe nuestro portafolio completo de Iluminación

jorge.gonzalez@verbatim.com carlos-valdez@verbatim.com.mx

☎ (55) 4598 5024

☎ (55) 5508 7094

📍 Jagofu

🌐 /VerbatimLatino

**Verbatim.**

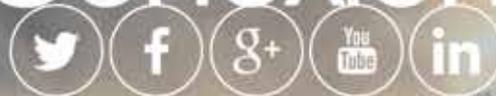
Tecnología Confiable.

CERTIFICACIÓN





Compartiendo  
**Conexiones**



**eSemanal**  
NOTICIAS DEL CANAL

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

**eSemanal**  
NOTICIAS DEL CANAL

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

Guía

Productos

Reportaje

Seguridad

Fabricantes

Mayoristas

Foro de la Industria

La voz del Canal

Foto Galeria

Videos



Actualízate con el

**Newsletter**

Noticias del canal

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