

17 de junio de 2019 | Año 28 | No. 1333

# eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL



**BLUESTAR**  
impulsa las ventas de su canal

**CompuSoluciones**  
fortalece sus servicios

**CyberPower**  
negocios rentables

**Symantec**  
demasiadas  
oportunidades en  
México



+



# 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>

# DIVERSIFICAR SIN PERDER EL FOCO



Cada vez son más los **mayoristas** e integradores que han **encontrado** nuevos negocios gracias a la diversificación de su **portafolio** de productos y servicios, no obstante, aseguran que no perder el foco en su especialidad es importante.

Un ejemplo de lo **anterior**, sucedió en BlueStar, compañía **dirigida** en México por Yamir Andrade, quien comentó que sin dejar de lado su focalización en RFID, punto de ventas y automatización, han encontrado nuevos oportunidades en **señalización digital**, con lo que han podido lograr ventas cruzadas y su **canal** se ha beneficiado al diversificar su portafolio. El estratega del mayorista, afirmó que se han tomado muy en serio el tema de capacitar al canal, ya que aseguró que el **integrador** está consciente de que si no se prepara técnica y comercialmente, está fuera del negocio. Es importante resaltar que la compañía tiene vasta experiencia en servicios de apoyo a sus socios, sobre todo en logística, capacitación, **financiamiento**, soporte pre y post venta.

Otro mayorista que destaca por sus servicios es CompuSoluciones, mayorista de valor que **recientemente** celebró su trigésima Convención denominada “Comunidad”, donde dejó en claro el nivel de compromiso con sus asociados al mostrarles nuevos servicios como Sí Click y esquemas reales de ‘todo como servicio’ (XaaS). En esta edición, José Luis Cortés, director Comercial en la compañía, destacó los **valores**, servicios y visión, que han llevado durante **34 años** a ser una empresa reconocida por el canal de distribución en el país.

En otro orden de ideas, Ricardo Mones, director en México de Cyberpower, expresó que cada año se **posicionan** mejor en el mercado, gracias a la calidad de sus productos, el respaldo de la marca, pero sobre todo, a la confianza de sus canales que cada vez los **recomiendan** más. En ese sentido, resaltó que han mejorado su estrategia, con más apoyos a su base de canales. Advirtió que el tema de energía es básico en cualquier proyecto **tecnológico**, por lo que si algún integrador no lo está **vendiendo**, es porque seguramente su cliente ya tiene otro canal que lo hace. Ante eso, mencionó que si no saben vender energía, la marca les ofrece todo lo necesario para hacerlo, desde entrenarlo y acompañarlo con el cliente para que no deje pasar **oportunidades**.

Álvaro Barriga



# 16 PORTADA

BLUESTAR ENRIQUECE SU OFERTA

23  
PRODUCTOS



DESARROLLADORES

6 ÉXITO EN LA TERCERA  
EDICIÓN DE CONTPAQI  
PROFIT





**SYMANTEC IDENTIFICA AUSENCIA DE SOLUCIONES INTEGRALES Y EQUIPO ESPECIALIZADO PARA ENFRENTAR EL MERCADO DE CYBERSECURITY**

14 <<

**MAYORISTAS**



**COMPUSOLUCIONES MAXIMIZA A TODA LA CADENA DE VALOR**

08 <<

**25 CT REALIZARÁ SU CONVENCION EN EL MAR BALTICO**

**FABRICANTES**

**TP-LINK LANZA LINEA DE PRODUCTOS QUE AMPLIFICAN SERVICIO DE WIFI EN EL HOGAR**

10

**12 CYBERPOWER RESPALDA AL CANAL**

>>

**FOROS DE LA INDUSTRIA**



**INFOCOMM 2019, EXPERIENCIAS AUDIOVISUALES INTEGRADAS**

22



**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



Fernando de la Mora

• EL 7 DE JUNIO LA MARCA CELEBRÓ LA TERCERA EDICIÓN DE PROFIT, EVENTO EN QUE PARTICIPARON DIFERENTES PERSONALIDADES DE LOS NEGOCIOS, MARKETING, RECURSOS HUMANOS E INNOVACIÓN, EN EL PAÍS, DENTRO DE UN FORO CUYO OBJETIVO FUE IMPULSAR LA PRODUCTIVIDAD Y CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS EN MÉXICO.

**E**ste año se enfocaron en dar a conocer las nuevas tendencias de digitalización de las PyMEs y en mostrar las soluciones de la marca para atender el mercado.

Fue el segundo año consecutivo en que el evento se llevó a cabo en tres sedes simultáneamente: Guadalajara, Monterrey y Ciudad de México; cada sede presentó, en un horario de 9:00 de a 19:00 horas, seis conferencias, cinco normales y una magistral.

“Es un congreso que regalamos a nuestros usuarios por darnos esa confianza y lealtad como marca. Cada año tenemos diferentes en-

## Éxito en la tercera edición de **CONTPAQi** Profit

Daniela Ruiz

trevistas, conferencias, contenido de alta calidad. Pensamos que es importante no solo hablar de temas de trabajo, tenemos que ser equilibrados en nuestra vida y lo que esperamos es que los usuarios, ya sea físicamente o mediante el streaming, se queden con algo que puedan aplicar y les permita perfeccionar y mejorar su vida o la de sus seres queridos”, comentó Fernando de la Mora, director comercial de CONTPAQi.

Mayor atención

En comparación con el año pasado, Profit creció específicamente en la Ciudad de México, su streaming en vivo llegó tener conectadas a 35 mil personas, aproximadamente. Estas grabaciones posteriormente se subirán a la plataforma de manera gratuita para que los clientes puedan acceder a ellas en cualquier momento.

“Por ser gratuito, no significa que no tenga valor, sino que muestra ese esfuerzo como compañía para poner esta información a disposición de todos nuestros usuarios”, recalcó de la Mora. Según el directivo, algo de lo que hace CONTPAQi es acompañar al cliente (PyMEs), en todo el proceso de digitalización, puesto que uno de los principales retos que el empresario percibe es el que necesita alguien que lo guíe, y es ahí donde la marca desarrolla su estrategia agregando valor agregado, que en términos económicos les reditúa.

Para este año están próximos a liberar versiones mayores de sus sistemas con funcionalidades nuevas que van a evolucionar conforme el mercado lo vaya demandando. Mientras que en la parte fiscal, ofrecen soluciones para facilitar la gestión empresarial.

“Tenemos mucha información, blogs valiosos, no solo de los sistemas per se, sino tips de cómo cuidar el negocio, controlar gastos, incrementar ventas y cómo a través de los sistemas de información y este acompañamiento de los distribuidores pueden tener mayor control en su negocio y tomar las mejores decisiones”, finalizó el director. [↩](#)

# IT SOLUTIONS DAY® 2019

## 04 DE JULIO CDMX

Security & Performance Cloud /Datacenter Artificial Intelligence

### 28 EXPOSITORES IT

EN EL MEJOR CENTRO DE EXPOSICIONES DE CDMX

Centro  
**citibanamex**

Av. del Conscripto 311,  
Lomas de Sotelo, Hipódromo  
de las Américas, 11200  
CDMX

28 CONFERENCIAS EN 4 SALAS  
SIMULTÁNEAS CON CIRCUITO  
CERRADO DE AUDIO A LO  
LARGO DEL DÍA

4 CONFERENCIAS MAGISTRALES

STAND DE FABRICANTES

NETWORKING

DEMOS

FIESTA (COCKTAIL DE CIERRE)

EVENTO SIN COSTO (ALIMENTOS  
INCLUIDOS)

MÁS DE 1000 VISITANTES

STAND DE MEDIOS

## REGISTRO



Registro habilitado para directores, gerentes y todo personal involucrado en la toma de decisiones en las áreas de Security & Performance, Cloud / Data Center y Artificial Intelligence ya sean Empresas, Gobierno o Distribuidores de Valor Agregado, los registros serán evaluados para su posterior confirmación.



Este evento es propiedad y propiedad de Citibanamex y sus filiales. El contenido de este evento es el patrimonio de Citibanamex y sus filiales. Citibanamex y sus filiales no se responsabilizan por el uso de la información contenida en este evento. Citibanamex y sus filiales no se responsabilizan por el uso de la información contenida en este evento.

# CompuSoluciones maximiza a toda la cadena de valor

Andrea Méndez



José Luis Cortés

- MÚLTIPLES SERVICIOS PARA APOYAR AL CANAL
- INDUSTRIA DE SOFTWARE CRECE Y SE FORTALECE EXPONENCIALMENTE
- CUMPLE 34 AÑOS EN EL MERCADO

**F**rente a un año tan complicado para los negocios y la concreción de proyectos, la estrategia de CompuSoluciones es maximizar el valor de sus asociados; “Somos su mejor opción, también queremos generarle valor a colaboradores, clientes, proveedores y accionistas”, dijo en entrevista para **eSemanal**, José Luis Cortés, director Comercial en el mayorista.

Detalló que la liquidez es un punto en contra de las organizaciones en tiempos de turbulencia o inestabilidad. Para superar esta y cualquier adversidad, el mayorista proporciona apoyos especializados a los canales que lo requieran.

### Cadena de apoyos diferenciados

Desde 2008, CompuSoluciones se organizó en células autocontenidas con el objetivo de ofrecer especialización a los canales para cada unidad de negocio que manejan, “cada una de ellas tiene su propio estado financiero y buscamos ser rentables en cada una”, expresó Cortés.

### Las siete unidades de negocio son:

**-Desarrollo empresarial:** Trabajan con programas y consultorías en la planeación estratégica de

sus partners, en el tema de marketing para ayudarlos a transformar y capitalizar nuevas oportunidades.

**-Servicios financieros:** Consultorías dedicadas al tema de administración de prácticas fiscales, contables, comercialización y marketing; también realizan talleres de especialización para la fuerza de ventas.

**-Plataformas digitales:** Apoyo para lograr la transformación digital y ofrecen disponibilidad con su página web, si click comercio, donde está desplegado el portafolio del mayorista.

**-Disponibilidad de espacios:** Renta de edificios en Guadalajara, Monterrey y México, para realizar eventos de generación de demanda, capacitaciones, entrenamientos, etcétera.

**-Unidad de negocio Transforma:** Consultorías para apoyar al canal a entender y adoptar la transformación digital en su negocio y que éste apoye a sus clientes finales.

**-Programa Integrador Consentido:** Apoyo a través de células especializadas en diferentes marcas para recompensar la lealtad de sus asociados y su fuerza de ventas

Adicionalmente, el mayorista también ha creado alianzas con instituciones educativas como el Tec de Monterrey, para impartir diplomados en línea sobre habilidades directivas, gerenciales o temas específicos de finanzas o ventas; con el ICAMI para mandos directivos y con el IPADE para la alta dirección, habilidades directivas, desarrollo personal, entorno político y económico, entre otras.

“Es un diferenciador muy importante porque hoy estamos ante una gran disrupción en el mercado: por un lado la transformación de venta on premise a venta cloud o como servicio. Para ello se requiere solidez financiera y tablas o inversiones importantes en especialización”, explicó el directivo.

Asimismo, agregó que a pesar del nerviosismo de la iniciativa privada y del gobierno, existen oportunidades importantes en el mercado mexicano, sobre todo en la disrupción del software.

“Antes vendíamos todo el software on premise y hoy prácticamente todos los fabricantes se han volteado a un esquema de suscripciones o modelos Software as a Service (SaaS)”, detalló. Expresó que ante la complejidad en el manejo de suscripciones crearon desde hace tiempo una plataforma de market place, Click Suscribe, para ayudar al canal a administrar la modalidad de software como servicio, el cual puede personalizar y pagar mensualmente.

### Saber elegir nuestras batallas

Finalmente, el directivo concedió cuatro recomendaciones

principales para este 2019: tener positivismo; especializarse, ser agresivos en buscar oportunidades en el mercado y focalizarse en las batallas; no tomar riesgos innecesarios, sobre todo financieros y potenciar el tema de seguridad, ya que el vuelco a lo digital vulnera la seguridad de los usuarios

“Estamos para ayudarles, sabemos que es un año complejo, pero podemos tener éxito. Estamos invirtiendo, creciendo en cada unidad de negocio y buscamos maximizar el rendimiento de la compañía”, concluyó. ↩

### CINCO DIFERENCIADORES BÁSICOS DE COMPUSOLUCIONES:

#### 1. Filosofía basada en valores:

Garantizan respeto de siete valores básicos: productividad, integridad, confianza, servicio, equipo, largo plazo e innovación (PICSELIN).

#### 2. Filosofía del como sí:

Su institucionalización promueve un servicio al cliente eficiente para apoyarlo en cualquier proyecto.

#### 3. Flexibilidad institucional:

Todas las decisiones se toman dentro del organigrama de la empresa.

#### 4. Solidez financiera:

Su fuerza financiera es un diferenciador importante en el mercado para apalancar proyectos de cualquier tamaño y liquidarlo.

#### 5. Equilibrio en stakeholder:

Buscan conciliar los intereses de todos los involucrados brindándoles desarrollo, prestaciones, capacitaciones y demás.

## TP-Link lanza línea de productos que amplifican servicio de WiFi en el hogar

Daniela Ruiz / Andrea Méndez

EL FABRICANTE LANZÓ LA NUEVA LÍNEA DECO QUE INCLUYE SUS PRODUCTOS PRINCIPALES: DECO M5 Y DECO M4/DECO E4. LOS DOS ÚLTIMOS FIGURAN COMO UNA SOLUCIÓN PARA EL MERCADO DEL HOGAR.

“Con esta nueva tecnología lo que hacemos es colocar un router y un extensor, y este tipo de equipamientos da una solución diferente, más amigable para quienes requieren una cobertura total dentro de la casa”, explicó Ricardo González, gerente de producto en TP-Link México.

Son discos o torres que generan una comunicación inalámbrica entre ellos para brindar una cobertura de WiFi exitosa para toda la residencia, sin importar a qué distancia estén unos de otros.

### Características:

- Modelo E4/M4: Son compatibles con el estándar 802.11 ac, sus conexiones e doble banda oscilan entre 2.4Ghz a 300Mbps y 5GHz a 867Mbps y soportan control parental y QoS.
- Modelo M5: ofrece Wifi a un área de hasta 3800 pies cuadrados, además de una conexión de hasta 1267 Mbps que funciona con cualquier proveedor de internet y módem.

Los equipos se manejan a través de la aplicación Deco, compatible con los sistemas iOS o Android. De igual forma, incluyen la característica de Home Care: “No solo hacemos la parte de amplificación de la red inalámbrica o color discos para hacer la comunicación, sino puede ser administrado desde la palma de la mano del usuario”, detalló González.

El usuario puede recibir notificaciones sobre quién se conecta a la red y puede bloquear o quitar el acceso, poner horarios o delimitar algunas aplicaciones.

“Estos equipos están diseñados para que el usuario final tenga una experiencia de navegación más alta, mayores velocidades, mayor conexión y cobertura, donde necesite”, declaró González.

La marca está próxima a lanzar el modelo Deco M9 que igualmente está equipado con la misma tecnología que el M4 y M5, pero con la diferencia de que puede soportar hasta 100 dispositivos inteligentes, además que se podrá obtener una mayor velocidad en juegos en línea, videoconferencias, chats en línea, cámaras IP y streaming 4K.



### Beneficios:

- Cuentan con un control parental robusto; es decir, el usuario puede determinar horario, restringir páginas o aplicaciones.
- Red inalámbrica de modelos M4 y M5 están protegidos con un antivirus durante tres años, después el usuario debe pagar entre 10 o 15 dólares.
- El usuario puede combinar los dispositivos y tener la misma función

### Necesaria capacitación

“Nosotros como marca siempre estamos preocupados por esta parte de entrenamientos y también mostrar nuevas soluciones para nuestros distribuidores”, declaró el directivo de marketing.

Las capacitaciones para el canal de distribución son para los temas comercial y técnicos enfocados en los productos de la marca. “Hacemos un entrenamiento en línea o presencial los jueves de la primera o segunda semana de cada mes. Lo hacemos acorde a sus necesidades (del canal), cuando tienen una gira de negocios o alguna convención, también brindamos capacitación comercial en algunas sucursales de nuestros canales”, dijo. [↩](#)

# Somos líderes en soluciones

de seguridad, redes, data center  
y servicios en la nube



## Nuestras bases están consolidadas por 4 Fundamentos:

- El portafolio más extenso y selecto de la industria
- Conocimiento técnico especializado y certificaciones
- Capacidad de entrega global
- Robustez Financiera

### Contáctanos



**Westcon-Comstor CDMX**  
Torre Vistral  
Av. Insurgentes Sur 730, Piso 11  
Col. Del Valle, Benito Juárez,  
Ciudad de México 03104  
Tel: +52 5001 4950

**Westcon-Comstor Guadalajara**  
Av. Américas 1545 Piso 21 Oficina 2138  
Col. Providencia  
Guadalajara, Jalisco, 44630  
Tel: +52 33 8000 0321

**Westcon-Comstor Monterrey**  
Prol. Los Soles 200, Col. Valle Oriente  
Planta Baja Torre Martel III  
San Pedro Garza García, N.L. 66260  
Tel: +52 5001 4950

## Cyberpower respalda al canal

EL AÑO 2018, CYBERPOWER CONSOLIDÓ SU TRABAJO EN EL MERCADO NACIONAL, POR LO QUE HAN TENIDO LA OPORTUNIDAD DE COLABORAR CON MÁS DISTRIBUIDORES QUE LOS INVITAN A PARTICIPAR EN SUS PROYECTOS Y SE ESTÁN ENFOCANDO EN HACER QUE MÁS PERSONAS CONOZCAN SUS SOLUCIONES.

Daniela Ruiz

“Cyberpower cerró 2018 por arriba del 40% de crecimiento, cuando nuestro pronóstico rondaba el 30%. Vamos creciendo para hacer bien las cosas y que cada vez más distribuidores nos sigan dando negocio. Sin embargo 2019 no es lo que esperábamos, seguimos creciendo, pero debajo de lo planeado, esto es porque las personas no están comprando y por lo mismo no ha habido proyectos”, Explicó Ricardo Mones, director de la compañía en México.

La marca lanzó su línea trifásica en México, este equipo puede generar un crecimiento transfiriendo el 30% de lo que venden hoy los canales, en tanto las personas lo vayan conociendo.

También actualizaron su línea básica, que es de bajo costo y es un producto para mercado económico, es una nueva familia que se llama UT, Cyberpower aun cuenta con la vieja línea, UT solo es adicional a esta, ambas son ahorradores, en reposo consumen 2 Watts y en operación 10 Watts, esto es importante en UPS debido a que están en un constante uso.

El director, comentó que todos los equipos de la compañía tienen un factor de potencia de 0.9, “es un beneficio porque entre más alto sea el factor, el equipo será más eficiente y algo que estamos implementando es que a finales del año toda una familia con 61 modelos se vuelvan factor de potencia 1. El problema es que la gente no sabe de estos beneficios tecnológicamente, es un avance muy fuerte para el que lo sabe, lo que hará que nos situemos en una buena posición”, afirmó Mones.



Ricardo Mones

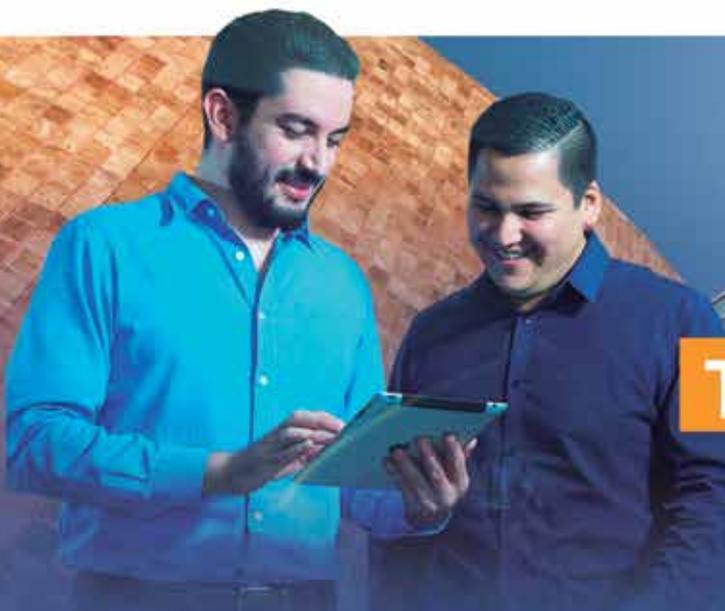
Para el tema de video vigilancia, cualquier UPS funciona, las cámaras y DVRs que graban consumen muy poco entonces un equipo mediano servirá para una solución que brindará varias horas.

“No se requiere una inversión fuerte para tener un respaldo, en cámaras un UPS te da mucho tiempo, sin embargo, no hay alguno especial para video vigilancia. Es difícil pensar en instalar cámaras y grabar, si no se tiene un respaldo por lo que es un mercado fuerte”, expresó.

Los mayoristas de la marca crecieron por la necesidad de obtener un proyecto, Cyberpower como un fabricante de proyectos tiene cobertura nacional con Ecomsa que a la vez les ha traído proyectos con Lenovo.

Entre los apoyos que Cyberpower ofrece están el acompañamiento con el usuario final para dar la presentación de la marca, todo el soporte preventa para configurar el tipo de software que requiere el cliente, apoyo en postventa, capacitación, soporte, equipo demo, garantías y un inventario grande.

“Si no saben vender energía acérquense a nuestra marca, nosotros los apoyamos con sus proyectos, los capacitamos y los ayudamos a vender. Mientras más conozcan nuestra marca se darán cuenta de cosas que la competencia no tiene. Además porque el que no vende actualmente energía está en un error, porque alguien le está vendiendo los UPS a sus clientes.” finalizó ↩



# MAYORISTA DE **TECNOLOGÍA** QUE GENERA VALOR

Consultoría | Software | Hardware | Servicios Financieros  
Servicios Profesionales | Servicios Administrativos

## Soluciones

Nube | Seguridad | Virtualización | IoT | Espacios  
Desarrollo Empresarial | Transforma | ISVs

## Oferta Comercial

			Distribuidor Autorizado	

## Symantec identifica ausencia de soluciones integrales y equipo especializado para enfrentar el mercado de cybersecurity

Andrea Méndez



- NECESARIO CONTAR CON PERSONAL ESPECIALIZADO EN SEGURIDAD CIBERNÉTICA
- DEMANDA DE CIBERSEGURIDAD CRECEN AÑO CON AÑO EN MÉXICO

La migración a la nube, el uso de smartphones, tablets, ipads, el acceso a datos a través de aplicaciones y el aumento de ataques cibernéticos, son cuatro tendencias principales que Symantec observa en la era de la transformación digital.

Ante esto, el fabricante invitó al canal de distribución a sumar un portafolio completo e integral para resolver necesidades de seguridad, pero también equipo capacitado para implementarlo.

Las primeras tres tendencias desembocan en la cuarta, ya que estas no pueden seguirle el paso a las necesidades de seguridad por falta personal capacitado que ayude al cliente a resolver estos problemas.

**“DE ACUERDO A ESTUDIOS EXTERNOS, EL 86% DE LAS EMPRESAS NO CUENTA CON PERSONAL DE CIBERSEGURIDAD; NO PUEDEN CONTRATARLOS NI CAPACITARLOS NI RETENERLOS. ESTE ES UN GRAN PROBLEMA QUE LOS NEGOCIOS ESTÁN ENFRENTANDO”:** NAVEEN PALAVALLI, SR DIRECTOR HEAD OF PARTNER PRODUCT MANAGEMENT SYMANTEC

El directivo agregó que más de 1.9 billones de personas están ocupando dispositivos móviles o van a utilizarlos para 2022, y más del 50% de todos los empleados de información utilizan de dos a tres dispositivos como estos para poder acceder a la información que está en la nube. Pero esta transición provoca que los hackers ataquen los nuevos vectores de seguridad que se van creando.

### Oportunidad

La privacidad es un gran reto que los negocios y consumidores enfrentan, pero cada vez las compañías se están concientizando más y enfocándose sobre el tema. Justamente, la oportunidad en el mercado de ciberseguridad está en ofrecer soluciones de seguridad eficientes y simplificadas.

“Vemos mucha más conciencia en las personas, en las organizaciones del mercado mexicano acerca de la ciberseguridad y esto se debe a varios factores: hay más regulaciones que obligan a las compañías, pero también se da por un factor en el que cada vez se oye en las noticias ataques que están sufriendo diferentes organizaciones”, detalló Juan Ávila, director de Canales en México de Symantec.

Según estadísticas de Symantec, el año pasado protegieron a 165 millones de endpoints, 80 millones de usuarios en la web y 163 millones de usuarios de correos electrónicos. También procesaron 9 petabytes de datos de seguridad utilizando 123 millones de sensores en alrededor de 157 países.

Para capitalizar oportunidades de negocio, Ávila recomendó, por ejemplo, a canales en el negocio de cómputo, integrar soluciones para proteger la información que va en este.

Asimismo, Palavalli agregó que para la industria de telecomunicaciones, es importante que el canal entienda cómo se aplica la ciberseguridad a la movilidad para recomendar soluciones adecuadas y atender los requerimientos de seguridad de los dispositivos móviles. “El otro ejemplo es la migración a la nube. El canal de distribución está ayudando a los consumidores a decidir y ayudar a migrar su información a la nube para mejorar su productividad, pero también es importante que mientras la hacen, entiendan cuál es la nueva arquitectura de seguridad”, explicó.

#### Recomendaciones:

- Portafolio con soluciones integrales
- Enfocarse en qué mercado, qué clientes y qué soluciones ofrecer
- Cercanía con el cliente, entender su negocio
- Entrenar a fuerza comercial y técnica en las soluciones que buscan posicionar en el mercado

#### Integración es mayor seguridad

El mercado de ciberseguridad es de los pocos que registra un crecimiento a doble dígito a nivel mundial, por lo tanto, representa una oportunidad de negocio muy fuerte.

Actualmente, el mercado mexicano demanda cada vez más soluciones de ciberseguridad y la oferta de las mismas es amplia y muy variado; sin embargo, el directivo de canales en México aseguró que el diferenciador del consorcio desarrollador de software es ofrecer las soluciones que destacan en todos los segmentos de seguridad de una manera muy simplificada.

En este sentido, Palavalli aseguró que el papel del canal es de consultor o consejero para el usuario final, y su responsabilidad es combinar todos los elementos

para resolver los problemas de ciberseguridad de sus clientes.

“Los canales pueden ayudar aportando una solución de ciberseguridad integral y recomendarle al cliente que puede darle una solución de ciber defensa, pero simplificada de acuerdo al tipo de usuario”, expuso. Por su parte, Ávila aseguró que el perfil adecuado para este negocio es estar enfocado 100% a seguridad, porque el mercado así lo demanda. Sin embargo, también afirmó que los canales que se dediquen, además de la venta de cómputo, a la distribución de redes o a servicios de data center, también puede ofrecer componentes de seguridad.

Reafirmó que Symantec apoya a los canales que quieran integrar en su portafolio este tipo de soluciones a través de tres certificaciones, dos comerciales (Symantec SCS Expertise y Symantec SCS Expertise Plus), las cuales se pueden tomar online gratuitamente y una técnica (Symantec Certified Specialist). Esta última tiene un 50% de descuento para el sistema de canales del fabricante.

“Nosotros siempre intentamos trabajar en conjunto en un plan de negocios con nuestros canales de distribución; primero es a qué soluciones se quieren enfocar y luego viendo que todo su personal tanto comercial como técnicos se habilite en esas soluciones que se están enfocando”, dijo Juan Ávila. 

Symantec SCS Expertise y Plus: Información comercial sobre cómo funcionan las soluciones, cómo posicionarlas, cómo identificar oportunidades e identificar la competencia.

Symantec Certified Specialist: Entrenamiento técnico. Registro en [www.symantec.com/partner](http://www.symantec.com/partner)

**“SYMANTEC ÚNICAMENTE TRANSACCIONA A TRAVÉS DE TRES MAYORISTAS: TEAM, GRUPO DICE Y WESTCON, ASÍ COMO DE SU SISTEMA DE CANALES DE DISTRIBUCIÓN”**

# BlueStar enriquece su oferta

Álvaro Barriga / Andrea Méndez

- IMPULSA A LOS CANALES A DIVERSIFICAR SU PORTAFOLIO
- CAPACITA CONSTANTEMENTE A SUS SOCIOS PARA DESARROLLAR NEGOCIOS

Yamir Andrade

**Y**amir Andrade, director de BlueStar en México, comentó a **eSemanal** que la incertidumbre que se vive en el país ha logrado crecimientos debido a que colaboran con los fabricantes que consideran líderes de la industria.

“Además, a pesar de que vendemos muchos tipos de tecnología, no perdemos nuestro foco de negocio en automatización, punto de venta y RFID. Hacemos ventas cruzadas con los clientes, podemos ofrecerles nuevas tecnologías para que se diversifiquen”.

### Preocupaciones del canal

El director declaró que existe una preocupación del canal en el tema de generación de negocio, ya que muchos de los fabricantes que tenían presupuestos para generación de demanda lo han desviado a otras áreas como el desarrollo de nuevos productos, y esto ha disminuido las capacitaciones de parte de algunas marcas. “Y esa función de entrenar al canal la estamos tomando nosotros como mayorista sobre nuevos productos y tendencias”.

### “EL CANAL ESTÁ CONSCIENTE DE QUE SI NO SE CAPACITA SE QUEDARÁ FUERA DEL NEGOCIO”: YAMIR ANDRADE

Otro tema que preocupa al canal, según el estratega, es la invasión de productos asiáticos, en donde el precio se vuelve un factor definitivo y es algo que el usuario final evalúa para tomar una decisión de compra. “Muchas veces ya no piensan en temas de calidad y soporte técnico, así como el proceso de garantía, servicio y temas adicionales”.

Por otro lado, expresó que existe una incertidumbre económica a nivel global, ya que lo que pasa en Asia y en el país del norte siempre repercute en nuestro mercado y muchas veces se reservan para entrar a competir en negocios que antes eran confiables.

Ante esta situación, el directivo recomendó al

canal diversificarse en el negocio. “Las empresas que tradicionalmente solo se dedicaban a mover un producto de un lugar a otro y entregar eso como un servicio cada vez se ven disminuidas. Les ayudamos a capacitarse, diversificar su portafolio y hacer ventas cruzadas con el cliente, sobre todo en la línea de tecnología. Consideramos que es más fácil venderle más productos al cliente que hacer nuevos clientes”, aseguró.

**EL FINANCIAMIENTO, LA LOGÍSTICA VELOZ Y EL MANEJO DE INVENTARIOS DE LAS MARCAS QUE COMERCIALIZA BLUESTAR, FORMAN PARTE DE LOS SERVICIOS CON VALOR AGREGADO QUE OFRECE LA MARCA A SUS CANALES.**

### ÁREAS DE NEGOCIO DE BLUESTAR:

- **Movilidad**, para todo el tema de recolección de datos, códigos de barras (escaneo e impresión) y terminales portátiles.
- **Periféricos para puntos de venta**
- **Digital signage**
- **Manufactura**, incluye infraestructura inalámbrica, escaneo en alta velocidad en cualquier tipo de código de barras.
- **Credencialización** es un mercado que han fortalecido con identificación personal de manera física o con tarjeta de manera electrónica con software.
- **RFID**

### Nuevas líneas de negocio

Este año el mayorista añadió nuevas tecnologías para que los canales de distribución puedan diversificar su portafolio de productos con ventas cruzadas entre los mismos clientes.

El tema de señalización digital juega un papel importante: “no solo se trata de una pantalla para pasar contenido, sino que realmente se vuelve una experiencia diferente de compra” y explicó que trabajan con fabricantes expertos



en el tema para fortalecer el crecimiento de la compañía y de este nicho de negocio.

Además, incluyó nuevas soluciones para ampliar el mercado de RFID con el apoyo de un portafolio compuesto por 8 o 9 fabricantes desde el Tag o la etiqueta con la antena, hasta la infraestructura, lectores y todo lo necesario para montar una solución en este sector de mercado.

Dentro de lo nuevo, también incorporó una estrategia para impulsar la venta de soluciones completas para diferentes mercados verticales, “sin dejar fuera lo más competido que podría ser retail. También estamos impulsando una herramienta que le permite al reseller seleccionar paquetes de productos de acuerdo a mercados verticales”, dijo Andrade.

Explicó que si un cliente necesita controlar un almacén, requiere de una terminal portátil y un software que permita la entrada y salida de productos con la toma de inventarios y que, además, ayude a controlarlo, “nosotros ya pre seleccionamos esos softwares, los probamos en el hardware, lo montamos en esa plataforma y nuestro canal puede ir a esa página, consultar e incluso obtener los precios para que puedan cotizar más rápido. Esa es una herramienta (App Ware Solution.com) que estamos impulsando mucho durante este trimestre y durante lo que resta del año”, afirmó.

### **Soluciones para el canal**

BlueStar asiste al canal de distribución con diferentes opciones de capacitación. El directivo declaró que el número de clientes que deciden capacitarse en temas como automatización, movilidad, puntos de venta o infraestructura para radiofrecuencia aumenta, “porque entendieron que son oportunidades de negocio que el cómputo tradicional no les da” y agregó que su principal columna vertebral es eficientar la logística de los fabricantes.

Los métodos para impartir las capacitaciones varían: “pueden ser en ubicaciones propias de BlueStar, en nuestras oficinas tenemos un área destinada para capacitación de los distribuidores en conjunto con el fabricante; es decir, seleccionamos un espacio para hacer una capacitación masiva o donde puedan disponer del

# PIXMA Serie G

**6000\***  
Páginas en B/N

**7000\***  
Páginas en Color

**2000\***  
Fotos en Color



## G4100

MULTIFUNCIONAL  
DE INYECCIÓN DE TINTA CON WiFi  
IMPRIME · COPIA · ESCANEA · FAX

## G3100

MULTIFUNCIONAL  
DE INYECCIÓN DE TINTA CON WiFi  
IMPRIME · COPIA · ESCANEA

## G2100

MULTIFUNCIONAL  
DE INYECCIÓN DE TINTA CON WiFi  
IMPRIME · COPIA · ESCANEA

## G1100

IMPRESORA  
DE INYECCIÓN DE TINTA



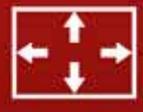
FÁCIL DE RELLENAR  
SIN DERRAMES



VISIBILIDAD DE TANQUES  
FRONTALES



IMPRESIÓN DESDE  
DISPOSITIVOS MÓVILES\*\*



IMPRESIÓN  
SIN BORDES

\*El rendimiento puede variar dependiendo del tipo de texto, imagen, aplicación, modo de impresión y papel utilizado. Las pruebas de rendimiento se basan en el patrón ISO/IEC 24711 e ISO/IEC 24712 utilizando papel tamaño A4 en modo estándar, y en el patrón ISO/IEC 29183 utilizando papel fotográfico de 10x15cm sin bordes en modo estándar. \*\*Consulta modelos participantes



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



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



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



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



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

producto, trabajar con él o a través de webinars con las herramientas de capacitación remota”, explicó.

Definió que también cuentan con áreas donde acompaña al reseller en la elaboración o recomendación de productos en donde tienen la oportunidad de ir con su equipo y definir cuáles son las marcas que pueden competir.

El tema del ciclo de venta también es una complicación que difícilmente superan los canales, sobre todo con la cobranza.

Actualmente, las compañías exigen mejores propuestas más largas en el tema de facturación o en pago de productos

“Normalmente, los negocios que cerraban a 30 días ahora se cierran a 60 y los de 60 ahora en 90 o 120. Sólo las empresas que podemos financiar ese tipo de proyectos estamos participando. Precisamente por eso hay canales que se están contrayendo o buscando otras alternativas porque no entran en ese ritmo de cobranza”, dijo Andrade.

Por otro lado, el mayorista también cuenta con un volumen de inventarios adecuado para optimizar el servicio de compra y venta para los clientes. La principal sucursal que lo ofrece está en la Ciudad de México, en Monterrey y adelantó que próximamente habrá otra en Guadalajara.

“Este año tenemos un centro de distribución en Monterrey con gente que desarrolla negocio porque en ese sector, 60% de nuestro negocio en el país se hace en esa franja. Para nosotros sería muy importante tener una ubicación física con logística de implementar allá. Lo mismo sucede al occidente, es por eso que la próxima apertura en junio sea en Guadalajara”. ↩



“ESTAMOS HACIENDO POR LO MENOS, DOS CAPACITACIONES AL MES CON LOS FABRICANTES ESPECIALIZADOS PARA AQUELLOS CLIENTES QUE QUIEREN EMPEZAR A DIVERSIFICAR SU NEGOCIO O QUE LES INTERESA TOCAR OTROS ASPECTOS TECNOLÓGICOS; ADEMÁS SON GRATUITAS Y EN TODO EL PAÍS”, DIJO.

**10**  
**AÑOS**  
CyberPower  
MÉXICO



## UPS Trifásicos Standalone y Modulares N+1

Sistema de energía eficiente y redundante para la protección de equipos sensibles. Brindan protección de energía versátil con tiempo de respaldo escalable para un amplio rango de requerimientos de energía.

Modelo	FORMA	Capacidad KVA/KWatts	Tiempo de RESPALDO	Carga	Precio Público	Precio Distribuidor
HSTP3T10K50P10M	STANDALONE	10 / 9	10 min	50%	\$ 109,642	<b>\$ 82,232</b>
HSTP3T20K50P10M	STANDALONE	20 / 18	10 min	50%	\$ 168,516	<b>\$ 126,387</b>
HSTP3T30K50P10M	STANDALONE	30 / 27	10 min	50%	\$ 214,355	<b>\$ 160,766</b>
SM20K50P10M	MODULAR	20 / 18	10 min	50%	\$ 366,411	<b>\$ 274,808</b>
SM40K50P10M	MODULAR	40 / 36	10 min	50%	\$ 517,666	<b>\$ 388,249</b>
SM60K50P10M	MODULAR	60 / 54	10 min	50%	\$ 673,534	<b>\$ 505,151</b>
SM80K50P10M	MODULAR	80 / 72	10 min	50%	\$ 804,563	<b>\$ 603,422</b>
SM100K50P10M	MODULAR	100 / 90	10 min	50%	\$ 928,168	<b>\$ 696,126</b>
SM120K50P10M	MODULAR	120 / 108	10 min	50%	\$ 1,066,739	<b>\$ 800,054</b>
SM140K50P10M	MODULAR	140 / 126	10 min	50%	\$ 1,275,597	<b>\$ 956,698</b>
SM160K50P10M	MODULAR	160 / 144	10 min	50%	\$ 1,428,374	<b>\$ 1,071,280</b>
SM180K50P10M	MODULAR	180 / 162	10 min	50%	\$ 1,565,097	<b>\$ 1,173,822</b>
SM200K50P10M	MODULAR	200 / 180	10 min	50%	\$ 1,736,146	<b>\$ 1,302,110</b>

\*Podemos armar cualquier configuración de carga y tiempo de respaldo. Consulta a un ejecutivo de ventas de CyberPower.

**2 Años**  
**GARANTÍA**  
**1 AÑO EN**  
**BATERÍAS**

**Eloy Montalvo** Team Leader / Mayoreo  
Tel: (55) 4622 8654 | (044) 55 1014 9492  
eloy.montalvo@cyberpower.com

**Gilberto García** Gte. Regional Sureste  
Tel: (045) 99 9122 9705  
gilberto.garcia@cyberpower.com

**Javier Ramírez** Gte. Regional Bajío  
Tel: (55) 4622 8654 | (044) 55 4449 8207  
javier.ramirez@cyberpower.com

**Joaquín Pereyra** Gte. Regional Norte  
Tel: (045) 81 8688 8806  
joaquin.pereyra@cyberpower.com

**Diego Peña** Gte. Regional Occidente  
Tel: (045) 33 2919 9624  
diego.pena@cyberpower.com

## Infocomm 2019, experiencias audiovisuales integradas

Daniela Ruiz

LA NOVENA EDICIÓN DE INFOCOMM MÉXICO SE REALIZARÁ DEL 14 AL 16 DE AGOSTO, EN EL WTC, CON UN PROGRAMA QUE INCLUYE SEMINARIOS Y ÁREAS DE EXHIBICIÓN, DONDE SE PRESENTARÁN NUEVAS ACTIVIDADES PARA LOS PROFESIONALES DE LAS EXPERIENCIAS AUDIOVISUALES INTEGRADAS.



Max Jaramillo

**E** Infocomm es una feria para las empresas que diseñan e instalan soluciones audiovisuales, “cada vez estamos frente a un mundo de pantallas, monitores y sonidos, entonces la feria se enfoca a todos los profesionales que hacen ese diseño e instalación a terceros”, explicó Max Jaramillo, director de Infocomm Latinoamérica.

Este año destaca el congreso Tecno Televisión, que empezó en Colombia y se hará conjuntamente con Infocomm, para la producción de contenido audiovisual. “Nuestro interés no es necesariamente hacer competencia a la feria que se hace en México, sino ofrecer un plataforma en donde aquellos creativos y consumidores de tecnología encuentren soluciones que van más allá de simplemente un broadcast”, explicó.

### Iniciativas 2019

Son actividades educativas orientadas a las tendencias y lo que están haciendo las marcas en el mundo de sistemas audiovisuales:

**1. Control Rooms Summit:** Es un congreso de dos días para cuartos de control, tocarán temas de seguridad, sistemas de fabricación, manufactura, C4 y C5. Aquí el integrador diseñará toda su solución.

**2. Digital Signage Summit:** Evento de dos días en los cuales se hace y habla de señalización digital. Es una oportunidad para aquellos interesados en saber cuál es el panorama y las oportunidades que hay en la tecnología para este sector.

**3. Intelligent Home Summit:** Es domótica para el integrador; en México y Latinoamérica, aunque las empresas son híbridas, hay pocas especializadas en el tema.

**4. Live Events Summit:** Enfocada en formas o personas que hacen eventos en vivo, ellos necesitan soluciones de audio de proyección de pantallas para sus clientes. Son instalaciones temporales.

**5. Unified Communications Summit:** Lo hacen con la Asociación para Comunicaciones Unificadas. Es la forma de estar en comunicación en todos los dispositivos.

**6. Workshop Avtech Summit:** Para iglesias y es la primera vez que se hace en México. Son seis seminarios especializados dirigidos, tanto profesionales de la industria, como usuarios finales de diferentes mercados verticales en los que se hablará a fondo sobre: señalización digital, comunicaciones unificadas, cuartos de control, producción de eventos en vivo, hogar inteligente y el mencionado sobre integración AV para templos religiosos.

“Nuestra meta es que un evento como Infocomm México, al igual que las otras ediciones de Latinoamérica, se conviertan en un motor de la industria regional de integración audiovisual, donde profesionales y usuarios actualicen sus conocimientos, generen una red de contactos y concreten oportunidades de cerrar nuevos negocios”, finalizó Jaramillo. ↙

# Productos

## QL-800 de Brother

Impresora profesional de etiquetas, ofrece alta velocidad para ejecutar rápidamente tareas de etiquetado en ambientes de oficina, ya sea para identificar sobres, paquetes, carpetas, archiveros, registros de visita, entre otras aplicaciones.

### Descripción

Conecta, crea, imprime y ahorra tiempo en grandes proyectos de etiquetado. Incluye software de edición de etiquetas, compatible con Windows y Mac.

### Características

- Hasta 93 etiquetas por minuto
- Enlace a bases de datos e impresión de códigos de barras
- Conveniente rollo de etiquetas pre cortadas y continuas
- Etiquetas en negro/rojo, usando la cinta DK-2251

### Disponibilidad

CT Internacional, CVA, Daisytek, DC Mayorista, Exel del Norte, Ingram Micro, PCH y Tonivisa.  
[liliana.villegas@brother.com.mx](mailto:liliana.villegas@brother.com.mx)



## LIVA Q2 de ECS

Mini PC en tamaño de bolsillo, soporta video 4K, ideal para señalización digital, videoconferencias y centros multimedia en casa.

### Descripción

Ahorra espacio y energía. Placa para montaje VESA.

### Características

- CPU Intel Celeron N4000
- 4GB en RAM
- 32GB de almacenamiento
- Gigabit Lan
- Puerto USB 3.1 Tipo-A Gen1; 1 x USB 2.0; 1 x HDMI
- WiFi y Bluetooth
- Windows 10H 64bit
- Garantía de un año

### Disponibilidad

Arroba, CT Internacional, CVA, PCH Mayoreo y Techsmart.  
[ecsmexicoinfo@ecsusa.com](mailto:ecsmexicoinfo@ecsusa.com)



# Productos

## CDP2VGAUACP de **Startech.com**

Adaptador multifunción USB-C a VGA con entrega de potencia (power delivery) y puerto USB-A.

### Descripción

Permite conectar la laptop equipada con USB Type-C a una pantalla VGA y a un dispositivo periférico USB Type-A, además de alimentar y recargar la laptop.

Garantía: tres años.

### Disponibilidad

CT Internacional, Ingram Micro e Intcomex.  
[ylana.jimenez@startech.com](mailto:ylana.jimenez@startech.com)



## C2C (Mini O) de **ezviz**

Cámara para videovigilancia, con Wi-Fi. Ofrece un video nítido y cubre una amplia gama de espacio en interiores.

### Descripción

Pequeña, de instalación rápida y sencilla gracias a su base magnética, para quienes no desean hacer perforaciones en la casa o el negocio. También cuenta con tres adhesivos de base para instalarse en diferentes superficies.

### Características

- Video HD 720P
- Lente ultra gran angular de 110°
- Cambia automáticamente a la visión nocturna
- Con luces infrarrojas LED para condiciones de poca luz
- Altavoz y micrófono incorporados
- Permite chatear y monitorear a través de ezviz Cloud
- Compatible con las alarmas y sensores de la marca

### Disponibilidad

CT Internacional, CVA, Intcomex, Syscom y Tonivisa.  
[contactame@esemanal.mx](mailto:contactame@esemanal.mx)



# CT Internacional invita a su convención en el Mar Báltico

Redacción eSemanal

• PARA CELEBRAR SU DÉCIMA CONVENCIÓN ANUAL, EL MAYORISTA LLEVARÁ A SUS DISTRIBUIDORES A ALEMANIA, DINAMARCA, FINLANDIA, ESTONIA Y RUSIA.



Saúl Rojo

El mayorista celebrará su décima convención anual de canales en un crucero por el Mar Báltico, informó Saúl Rojo, director General de CT Internacional, quien indicó que participarán 280 invitados del 14 a 21 de septiembre. Los asistentes podrán visitar Kiel, Alemania; Copenhague, Dinamarca; Helsinki, Finlandia; San Petesburgo, Rusia y Tallín, Estonia, a través del crucero MSC Meraviglia.

“Nuestros socios de negocio merecen lo mejor y en CT estamos comprometidos a dárselos. Por eso estamos creando este summit de distribuidores e integradores de tecnología”, afirmó el director.

#### Dinámica para asistir

La dinámica para asistir consiste en que cada uno de los tres clientes de cada sucursal que obtengan más kilómetros, obtendrán un boleto. Para esto, los canales deberán realizar compras con las marcas patrocinadoras, entre el 1 de marzo y el 16 de agosto de 2019, para convertirlas en kilómetros. Se deben registrar en [ctonline.mx/convencion2019](http://ctonline.mx/convencion2019). Además cada marca participante tendrá sus propias dinámicas para ganar un boleto.

Para los clientes que no acumulen suficientes kilómetros, pueden aspirar a ser ganadores en sus respectivas sucursales, pero obtengan más de 2 mil, podrán canjearlos por premios (televisores, iPads, bocinas, etcétera) antes del 9 de agosto.

Los asistentes al evento obtendrán, sin costo alguno, transportación aérea desde la Ciudad de México, el paquete todo incluido en el crucero MSC Meraviglia, camarotes con vista al exterior, acceso al show Cirque Du Soleil Sonora a bordo, un tour exclusivo por San Petesburgo y actividades en cada uno de los destinos a visitar.

Saúl Rojo reiteró la importancia de apostar en la digitalización, sobre todo las empresas mexicanas que deben empezar a implementarla, en este punto, CT está dispuesta a acompañar a los distribuidores con su catálogo, soluciones, servicios y capacitaciones.

Por último, el director, recomendó a los distribuidores aprovechar todas las herramientas que ofrecen como: CT Online, Partner CT, CT Connect, CT App, CT Cloud, ESD, Univer CT entre otras.

#### Itinerario de la Convención CT 2019

13 de septiembre – Transporte Ciudad de México a Kiel, Alemania  
14 de septiembre – Abordaje del Crucero MSC Meraviglia  
15 de septiembre – Arribo a Copenhague, Dinamarca  
17 de septiembre – Arribo a Helsinki, Finlandia  
18 de septiembre – Arribo a San Petesburgo, Rusia  
19 de septiembre – Arribo a Tallín, Estonia  
21 de septiembre – Arribo a Kiel, Alemania  
22 de septiembre – Transporte Kiel, Alemania a Ciudad de México

#### Patrocinadores

**Patrocinio A** (55 kilómetros por cada MXN \$ 10,000 de compra)  
Dell, HP, Kingston, Lenovo y TP-Link.

**Patrocinio B** (45 kilómetros por cada MXN \$ 10,000 de compra)  
ACER, AData, Asus, Canon, Intel, LG, Microsoft y Samsung.

**Patrocinio C** (35 kilómetros por cada MXN \$ 10,000 de compra)  
Acteck, BenQ, Cisco, EC-Line, Epson, Intellinet, Manhattan y Smartbit.

**Patrocinio D** (25 kilómetros por cada MXN \$ 10,000 de compra)  
Honeywell, Kaspersky, Tripp Lite, Vorago y Xerox.

**Patrocinio E** (20 kilómetros por cada MXN \$ 10,000 de compra)  
AMD, APC, Apple, Brother, CDP, CyberPower, Dahua, Gigabyte, Granstream, Koblenz, Kyocera, Logitech, Ovaltech, Plantronics, Provision-IRS y Silimex. ↩



## Itinerario de la Convención de Distribuidores CT 2019

17 de septiembre  
Llegada a **Helsinki, Finlandia**



19 de septiembre  
Llegada a **Tallin, Estonia**



18 de septiembre  
Llegada a **San Petersburgo, Rusia**



15 de septiembre  
Arribamos a **Copenhague, Dinamarca**



14 de septiembre  
Abordamos el MSC Meraviglia en **Kiel, Alemania**

PATROCINADORES A = 55 KM



Lenovo



PATROCINADORES C = 35 KM

BenQ

Acteck



EPSON  
EXCEED YOUR VISION



PATROCINADORES E = 20 KM

AMD

APC

brother

Canon



CyberPower  
Reliability. Quality. Value.



# ¡CT INTERNACIONAL TE LLEVA A UN CRUCERO POR EL MAR BÁLTICO!



**CT Internacional**, el mayorista líder en la industria de Tecnologías de Información en México, celebrará su décima convención anual de Socios por todo lo alto en **un espectacular crucero por el Mar Báltico.**

**Gana kilómetros por cada 10 mil pesos de compras de nuestras marcas patrocinadoras del 1 de marzo al 16 de agosto de 2019.**

Acompáñanos a visitar **Alemania, Dinamarca, Finlandia, Estonia y Rusia.**

PATROCINADORES B = 45 KM



PATROCINADORES D= 25 KM



[www.ctonline.mx/convencion2019](http://www.ctonline.mx/convencion2019)

**INGRAM** MICRO<sup>®</sup>

**40** AÑOS  
DE  
PERSONAS Y  
POSIBILIDADES

Desarrolla tu  
**TALENTO**



Conoce nuestras  
vacantes



Únete a nuestro equipo de profesionales para seguir  
Cumpliendo con la Promesa Tecnológica en México.

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



[/IngramMicroMx](https://www.instagram.com/IngramMicroMx)



En team  
 más de 37  
 años de  
 experiencia

Exponer capacidades  
 Reducir riesgos  
 crecimiento  
 para TI

Oferta Diferenciada

Especialización

Stratosphere  
 Cloud & Edge  
 computing

Bajo  
 demanda

Soluciones  
 y Servicios

Relevancia



Hewlett Packard  
 Enterprise

