

24 de junio de 2019 · Año 28 | No. 1334

# eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

**Ingram Micro**  
realizará  
Cybersecurity  
Summit

**Alaris y  
SoftExper**  
oferta integral

**ServiceNow**  
el futuro del  
trabajo



# INTERCOMPRAS

éxito de un canal nativo digital



+



# 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>

# LA VOZ DEL CANAL



**E**n la industria de TIC, específicamente en el canal de distribución, existen historias de éxito que valen la pena reconocerse, una de ellas es la de **Intercompras**, empresa nativa digital que sabe adaptarse a la evolución del mercado y ha enriquecido su propuesta comercial.

Fundada hace 15 años por Eduardo Noriega Tovar, Intercompras es una compañía dedicada al **comercio electrónico** con foco en la PyME. Su vasto catálogo de productos (35 mil números de parte), así como la atención de preventa y postventa, la han llevado a ser reconocida dentro de la industria tanto por mayoristas, fabricantes y otros integradores, pero sobre todo, por sus clientes, ya que el 80% de sus transacciones diarias son de cuentas con las que ya trabaja.

Sin duda, una de las ventajas de Intercompras es tener conectada su plataforma con las de algunos mayoristas como **Ingram Micro** y **CVA**, principalmente, de quienes aprovecha su infraestructura para ofrecer cobertura nacional. También hace negocios con **CompuSoluciones**, **CT Internacional**, **Exel**, **PCH**, **Grupo Loma**, **Tech Data**, entre otros, aunque en menor medida. Por otra parte, ha logrado alianzas importantes con Amazon y Wal-Mart, con quienes en lugar de competir, han encontrado la forma de colaborar y hacer negocio con sus **marketplaces**. ¡Enhorabuena!

Dando seguimiento a su estrategia de seguridad, **Ingram Micro** anunció que del 11 al 13 de julio llevará cabo en Cancún, Quintana Roo, **CyberSecurity**, evento en el que se expondrán los riesgos que existen en el mundo y las ventajas del uso de herramientas tecnológicas. Durante los días de trabajo se mostrará la oferta completa del mayorista y se expondrá la mejor manera de concientizar a los usuarios y explicarles el valor de estas soluciones.

Por otra parte, **eSemanal** conversó con Fernando Aldana, director de Ventas de **Alaris** y Roberto Carlos Ferrer, director General para Latinoamérica de **SoftExpert**, sobre la alianza que signaron hace unos meses para dotar de inteligencia de negocios a las organizaciones y apoyarlas a cumplir con temas regulatorios. Para ello están reclutando canales con un perfil consultivo, a quienes ofrecen apoyo con clientes. Ambos directivos coincidieron en que el mercado de la transformación digital en México es muy grande, sobre todo en el tema de tratamiento de documentos y de imágenes.

Álvaro Barriga



# 16 PORTADA

INTERCOMPRAS EL ÉXITO DE UN CANAL NATIVO DIGITAL

22  
PRODUCTOS



DESARROLLADORES

6  
SERVICENOW: FUTURE OF WORK

12  
GUÍA DE LECTORES DE HUELLA



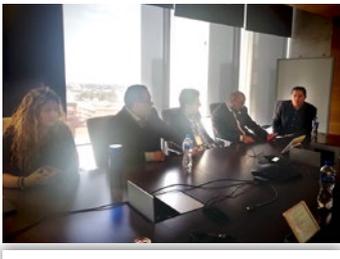
## FABRICANTES

8 ALIANZA ENTRE ALARIS Y  
SOFTEXPERT DOTA DE SOLUCIONES  
INTEGRALES PARA DIGITALIZACIÓN



14 EN SOLUCIONES DE  
ALMACENAMIENTO, COMMVAULT  
SOCIO TECNOLÓGICO DEL AÑO HPE

## MAYORISTAS



INGRAM MICRO  
REALIZARÁ POR  
PRIMERA VEZ  
CYBERSECURITY



9

## 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

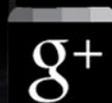
Diego Rojas  
(55) 5090-2053  
diego.rojas@khe.mx

Gilberto Espino  
(55) 5090-2055  
gilberto.espino@khe.mx

Suscripciones (55) 5090-2049  
suscripciones@khe.mx

Distribución Marcelino Santillán

Búscanos en:



eSemanal  
Periodismo  
del canal Tic



/noticiadelcanal



/noticiadelcanal



/esemanal



@esemanal

www.esemanal.mx

## ServiceNow: Future of Work

Daniela Ruiz

LA COMPAÑÍA LLEVÓ A CABO EL EVENTO FUTURE OF WORK CDMX 2019, DONDE PRESENTÓ SOLUCIONES PARA EL FUTURO DEL TRABAJO Y CÓMO ES QUE SE PUEDE TRANSFORMAR LA MANERA EN QUE LAS PERSONAS LABORAN ACTUALMENTE DENTRO DE LAS ORGANIZACIONES.



Las plataformas de ServiceNow ofrecen una experiencia Mobile-First, lo que simplifica los flujos de trabajo como la búsqueda de información o trabajo sin conexión, así los colaboradores podrán gestionar sus procesos de trabajo en cualquier momento y lugar. Durante el evento se realizaron diversas pláticas, algunas fueron impartidas por clientes mexicanos que utilizan la plataforma, dando así puntos estratégicos para el desarrollo del futuro.

### Los principales puntos para el desarrollo del futuro del trabajo son:

- Experiencias digitales para los empleados a través de los móviles
- Automatización de procesos
- Integridad de información
- Activos conectados a través de IoT
- Integración de inteligencia artificial
- Gestión de terceras partes para minimizar márgenes de error
- Desarrollo simple y potente de plataformas digitales

Mauricio García-Cepeda, country manager en ServiceNow México, puntualizó las maneras en que la empresa ayuda a los clientes a llegar a sus objetivos, los cuales son:

- Transformar la productividad operativa, lo que llevara al cliente a ahorrar y mejorar la calidad del servicio que ofrecen.
- Mejorar la experiencia de los empleados, consiste en resolver las inquietudes de los empleados lo más rápido posible.
- Reinventar el compromiso con el cliente, lo que los lleva a un incremento en llamadas de soporte NPS.

ServiceNow ha invertido en alcanzar a otros proveedores, puede ser una herramienta de seguridad o una herramienta de monitoreo, por ejemplo el cómo construir una integración sin la necesidad de tener que entender todo lo que sucede con una API.

“Con la Plataforma de ServiceNow, cualquiera puede trabajar sin esfuerzo entre equipos, procesos y sistemas. Porque la vida en el trabajo es mejor cuando las experiencias de los usuarios son intuitivas, las tareas son automatizadas y el trabajo se mueve más rápido cuando se pueden monitorear y gestionar la operación de departamentos y aplicaciones de TI con flujos de trabajo potentes. El futuro del trabajo es ahora, el futuro del trabajo eres tú”, concluyó Ron Markham, Executive Innovation Strategist en ServiceNow. ↩



SKYHAWK AI  
SURVEILLANCE

# ENFOCADO EN VIDEOVIGILANCIA



**ACCEDA A PERSPECTIVAS SOBRE LOS DATOS  
CON SOLUCIONES PERIFÉRICAS Y EN LA NUBE.**

SkyHawk AI™ es la primera unidad del mundo diseñada específicamente para soluciones de vigilancia habilitadas para inteligencia artificial.

● REC

 SEAGATE

Maximiza tus beneficios en [www.seagate.com/partners](http://www.seagate.com/partners)  
Contacto comercial: José Jiménez [Jose.m.jimenez-osornio@seagate.com](mailto:Jose.m.jimenez-osornio@seagate.com)

## Alianza entre **Alaris y SoftExpert** dota de soluciones integrales para digitalización

Andrea Méndez

- SU INTERÉS ESTÁ EN OFRECER SOLUCIONES INTEGRALES PARA UN PROCESO DE NEGOCIO INTELIGENTE
- VERTICAL DE RECURSOS HUMANOS, FOCO DE NEGOCIO PARA EL CANAL DE DISTRIBUCIÓN

**C**on la alianza entre Alaris y SoftExpert, ambas compañías buscan potenciar la transformación digital de las organizaciones, tanto a nivel nacional como global, e integrar soluciones disruptivas para lograrlo.

Las nuevas soluciones en ECM, BPM y digitalización de documentos representa una estrategia de valor estratégica con la que quieren conectar el mundo físico con el digital, especialmente en el nicho corporativo.

Fernando Aldana, director de Ventas de Alaris, declaró a **eSemanal** que el mercado de la transformación digital en México es muy grande, sobre todo en el tema de tratamiento de documentos y de imágenes.

“SoftExpert se suma a la ola de Alaris o viceversa un poco para cerrar este círculo en el cual los clientes van a hacer un tratamiento de su imagen. La oferta integral no sólo pasa por la parte de captura, sino también agrega el valor de la inteligencia de negocio”, aseguró.

Por su parte, Roberto Carlos Ferrer, director general para Latinoamérica de SoftExpert, agregó que otra ventaja de su nueva propuesta de valor es poder ofrecer al cliente alinear las regulaciones en los procesos de digitalización que impactan a diferentes sectores de la industria.

### **Mercado objetivo**

La experiencia de ambas compañías coincide en logística, recursos humanos, retail, verticales de alianza y el sector público o gobierno. Esto les permite tener una estrategia de negocio abierta.

“Al tener la oportunidad de hacer un despliegue desde modelos como servicio en la nube o servicios on premise implementados en cliente, nos da la facilidad de entregar cualquier tipo. Hay grandes multinacionales que requieren un tema de automatización con el regulatorio o transformación digital; o alguna PyME que requiere un proceso en su negocio que necesite empezar a automatizarlo”, explicó Ferrer.



Fernando Aldana

### **Verticales para el canal**

La opción más rentable para el canal de distribución es enfocarse en el área de recursos humanos. Este ya tiene la información necesaria sobre cuáles son los procesos complicados o el “dolor” que actualmente tienen las organizaciones y cuál sería la solución.

A esto, Fernando Aldana, declaró que convocaron a varios aliados y canales, entre clientes y nuevos, a un evento para explicarles cuál es la oferta de valor, cómo funciona la alianza y cómo están integrando los procesos.

Finalmente, invitó al canal interesado en dotar de inteligencia a los negocios de sus clientes y sumarse a Alaris y SoftExpert.

“Podemos ayudarlos en esta consultoría de cara al cliente con mucha integración. Hoy en día con Softexpert ofrecemos una solución integral influence donde el cliente básicamente ya no necesita tener que comprar una parte en diferentes lugares, sino ya puede hacerlo de manera integral”. fernando.aldana@kodakalaris.com y roberto.ferrer@softexpert.com 

## Ingram Micro realizará por primera vez Cybersecurity Daniela Ruiz

CYBERSEGURIDAD ES UNA ESTRATEGIA QUE EL MAYORISTA ESTÁ IMPULSANDO A NIVEL GLOBAL DEBIDO A SU RELEVANCIA EN EL MERCADO, POR ELLO REALIZARÁ ESTE EVENTO EN EL QUE MOSTRARÁ SU OFERTA Y LAS DIFERENTES SOLUCIONES QUE LAS MARCAS TIENEN EN EL TEMA DE SEGURIDAD Y TECNOLOGÍAS EMERGENTES COMO IOT Y CLOUD, EN UN SHOWCASE.



Cybersecurity se llevará a cabo en Cancún del 11 al 13 de julio, para no juntarlo con IDX, evento en la Ciudad de México, y poder darle la importancia debida a cada uno. Contará con 180 invitados, más fabricantes, de los cuales el 50% ya trabaja en el tema, mientras la otra mitad lo hace en soluciones avanzadas para aumentar su portafolio.

El mayorista se ha dedicado a crecer su portafolio para ofrecer una solución completa en todas estas verticales. Durante el foro hablarán de lo que está haciendo Ingram en el mercado, la situación en México y las oportunidades que ellos y los fabricantes ven para que los clientes vuelvan con sus usuarios finales.

Se realizarán conferencias magistrales, a cargo de unas 20 marcas participantes, desde el punto de vista de Ingram de la tendencia de ciberseguridad, IoT y Cloud; sesiones breakout enfocadas en soluciones en conjunto.

El mercado de IoT está creciendo potencialmente en México por lo que la compañía está presupuestando fuerte en el tema, para ello, se trata de que a través de los analíticos se pueda tomar una decisión para quien transmite un dato y se genera el software.

Como cualquier negocio que va en etapa de evolución requiere cierto tiempo, y la compañía no espera que en un evento logren reclutar muchos canales, pero sí que empiecen a sensibilizarse al mercado, ya que se necesita conocimiento, porque no es algo tangible y hace más difícil el convencer de su valor. Por ello están necesario ir sin prisa, pero con pasos sólidos.

### Apuesta al canal

Uno de los objetivos principales de Cybersecurity es mostrarle al canal las tendencias del mercado para, en conjunto, mayorista e integrador, identificar las oportunidades de negocio.

Cabe resaltar que Ingram Micro ha trabajado desde el año pasado en campañas de entrenamiento y siguen avanzando y generando conocimiento de las vertientes ya mencionadas. Y mientras el tema de seguridad sigue creciendo, el mayorista tiene altas expectativas y está haciendo inversiones para que siga aumentando. [↩](#)



## 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



# ¡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)

# LECTORES DE HUELLA

Claudia Alba

## C2PRO de Anviz

**Características:** Terminal de tiempo y asistencia de alto rendimiento dirigido al mercado de gama media y alta. Equipado con un procesador de doble núcleo a 1 GHz. Mantiene un mayor rendimiento al finalizar la comparación en menos de 0,5 segundos. La GUI amigable y la pantalla TFT LCD de 3,5 pulgadas lo hacen fácil de usar. Admite varios módulos de lector RFID (Hid, Allegion o Anviz) y comunicaciones RS485, PoE-TCP/IP o WiFi para diferentes requisitos. Basado en Linux ofrece SDK y EDK para una mayor personalización del sistema. Proporciona relé para el timbre y una conexión al sistema de control de acceso.

**Garantía:** un año.

[alejandro.hernandez@anvizmexico.com](mailto:alejandro.hernandez@anvizmexico.com)



## W2PRO de Anviz

**Características:** Terminal de control de acceso de huella digital y asistencia, basada en Linux. Con pantalla LCD en color de 2,8 pulgadas, teclado táctil capacitivo y sensor de huellas dactilares. Con comunicación TCP / IP y RS485 tradicional, wiegand in/out para proporcionar una mayor flexibilidad y múltiples opciones de comunicación en diferentes entornos. Integra una salida de relé de interfaz de control de acceso, contacto de puerta y múltiples puertos de E/S que se pueden ampliar con sistemas de control de acceso de terceros.

**Garantía:** un año.

[alejandro.hernandez@anvizmexico.com](mailto:alejandro.hernandez@anvizmexico.com)

## UBio Tablet 5 de Viridi

Características: Lector biométrico portátil, cuenta con el sensor óptico de huella digital más delgado del mundo, tiene el certificado PIV y Mobile ID otorgados por el FBI. Alternativa para personal en campo gracias a que posee Wi-Fi, GPS y sistema operativo Android 7.0.

Garantía: dos años

[ventasqro@ingressio.com](mailto:ventasqro@ingressio.com)



## UBio-X Pro de Viridi

**Características:** Lector biométrico TCP/IP de calidad premium y alto rendimiento, permite la autenticación con reconocimiento facial, huella digital y tarjeta de proximidad.

Reconoce rostros en diferentes condiciones de luz y está equipado con una cámara de alta definición rápida y precisa.

Garantía: dos años

[ventasqro@ingressio.com](mailto:ventasqro@ingressio.com)

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

## En soluciones de almacenamiento, Commvault Socio Tecnológico del año HPE

Redacción eSemanal

HEWLETT PACKARD ENTERPRISE (HPE) NOMBRÓ A COMMVAULT SOCIO TECNOLÓGICO 2019 EN LA CATEGORÍA SOLUCIONES DE ALMACENAMIENTO. LA DISTINCIÓN TUVO LUGAR EN LA CUMBRE GLOBAL DE SOCIOS DE HPE EN LAS VEGAS.

La compañía galardonada señaló que dicho reconocimiento se logró por la integración de sus soluciones de protección de datos en la cartera de servidores y almacenamiento de HPE, permitiendo a los clientes estar preparados para la nube y generar un mayor valor comercial.

“HPE está comprometido a innovar en soluciones y permitir el crecimiento mutuo junto con nuestros socios. Nuestros premios reconocen las asociaciones, colaboraciones y éxitos de nuestros asociados de alto rendimiento”, expresó Paul Hunter, vicepresidente senior de Ventas Mundiales de Socios en HPE.

Por su parte, Wenceslao Lada, vicepresidente de Alianzas Mundiales de Commvault, señaló que al combinar las soluciones de protección de datos con la cartera de servidores y almacenamiento de HPE, se brindan soluciones innovadoras que ayudan a los clientes a proteger datos críticos y mejorar la capacidad de recuperación del negocio. “Estamos orgullosos de este premio y de la oportunidad que tenemos frente a nosotros con socios como HPE”, resaltó el directivo.

### El valor de las soluciones integradas

A decir de Commvault, su integración con los productos de almacenamiento y servidor HPE han brindado soluciones conjuntas que permiten a las empresas:



--Optimizar los costos de almacenamiento, realizar de copias de seguridad y desplazar datos a múltiples nubes a través de la integración de Backup y Recuperación con StoreOnce Catalyst.

--Emitir copias de seguridad más rápidas y frecuentes desde el almacenamiento primario a través de la integración de la gestión de instantáneas IntelliSnap con los sistemas 3PAR, Nimble y XP7.

--Un servicio administrado de pago por uso que proporciona una solución para el respaldo y la recuperación (hardware, software y servicios) utilizando GreenLake Backup.

--Un rendimiento predecible y escalable que aprovecha una arquitectura de escalamiento horizontal en forma de un diseño de referencia validado por el software HyperScale para los sistemas ProLiant y Apollo.

--Proteger datos para entornos de nube híbrida utilizando ProLiant para Microsoft Azure Stack con el software Commvault. ↙

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

Nuestra razón de ser se transforma, porque...

# SABEMOS DE TI

Creamos soluciones innovadoras e inteligentes basadas en las últimas TI, para brindar la certidumbre necesaria al **emitir y recibir CFDI, disminuir el trabajo operativo y convertir la información del XML en conocimiento.**

Desarrolladores | Distribuidores | Integradores | Casas de software

Conoce nuestra oferta  
de valor para tu negocio:

[sw.com.mx](http://sw.com.mx) | (33) 1380-9988



**Amici**  
Nuestra empresa TI  
para México



Eduardo Noriega

# Intercompras el éxito de un canal nativo digital

Álvaro Barriga

• En mayo de 2004, Eduardo Noriega Tovar, director general de Intercompras, dio vida a una de las compañías más importantes y exitosas de comercio en electrónico en México, la cual impulsa la transformación digital.

**L**a compañía surgió a iniciativa de su fundador, quien inició como persona física y tres años después la constituyó como una sociedad denominada: Intercompras Comercio Electrónico. Ingeniero Industrial de Sistemas de profesión, egresado del Tec de Monterrey, campus Sonora Norte, en Hermosillo, Noriega dijo a **eSemanal** que se dedicó primero a la manufactura y trabajó siempre en empresas de tecnología como: Sony, Lanix, y otras de telecomunicaciones, pero siempre tuvo el interés en el Internet. “En aquel tiempo era incipiente en México hacer transacciones en línea. Entonces se abrió una maestría virtual en el Tec de Monterrey sobre comercio electrónico, donde obtuve una beca para estudiarla; gracias a ello le agarré más gusto al tema, renuncié al trabajo que tenía y es cuando le di vida a Intercompras”.

**“EN LOS NEGOCIOS TRADICIONALES SE MENCIONA QUE LA ÚNICA CONSTANTE ES EL CAMBIO, PERO EN LO DIGITAL, LOS CAMBIOS SON MÁS RÁPIDOS Y ES MÁS FÁCIL QUE TE QUEDES ESTANCADO”**: EDUARDO NORIEGA

### **Modelo**

El giro de la compañía es el comercio electrónico, sobre todo equipo de cómputo, accesorios y electrónica de consumo. Con el tiempo han agregado más productos al catálogo y ahora disponen de más de 35 mil números de parte. El modelo que utilizan es el de eCommerce conectado con proveedores, comercializan las marcas que distribuyen los mayoristas, lo que les da la ventaja de tener un catálogo amplio; es decir, aprovechan toda la infraestructura de los mayoristas que tienen sucursales en todo el país. “Gracias a sus almacenes podemos distribuir productos a cualquier parte, eso nos ha abierto posibilidades de vender en todo México”, indicó.

**“NUESTRO ÉXITO SE BASA EN QUE TENEMOS CAPACIDAD DE ADAPTARNOS AL CAMBIO Y QUE LA FAMILIA INTERCOMPRAS TIENE UN ALTO GRADO DE COMPROMISO, LEALTAD A LA EMPRESA, A LOS CLIENTES Y A LOS PROVEEDORES. ESTAS RELACIONES HAN SIDO MUY BENÉFICAS”**: EDUARDO NORIEGA

### **Éxito**

A decir del directivo, las causas por las que la compañía ha tenido éxito son: su alta capacidad de adaptarse a los cambios, “cuando iniciamos, vendíamos cierto tipo de productos, tuvimos éxitos y fracasos que nos dieron la oportunidad de ir enderezando el camino hacia lo que vendemos hoy”, añadió que a lo largo de los 15 años han modificado

en varias ocasiones la manera en la que venden hoy, así como la relación con los clientes, “en los negocios tradicionales se menciona que la única constante es el cambio, pero en lo digital, los cambios son más rápidos y es más fácil que te quedes estancado”.

La compañía pretende que cada cliente que los contacte se convierta en una cuenta. Además, el entrevistado señaló que actualmente, arriba del 80% de sus transacciones diarias son con clientes de cuentas, lo que les ha permitido captarlos a través del portal Intercompras.com, pero tratarlos con la calidez y atención que le dan toda la familia Intercompras. “Es así como afianzamos estas relaciones y nos ayuda a superar los cambios tan vertiginosos que dan por ejemplo la llegada de un Amazon, Walmart o Linio, luego llegó Grupo Carso con Claro Shop, y etcétera, se van sumando empresas importantes que le están entrando al giro, y que a nivel mundial dominan las ventas en internet. Creo que por eso nosotros seguimos creciendo y afianzándonos más con nuestros clientes”, añadió que su diferenciador es el servicio, “siempre estamos mejorando tiempos de respuesta, la calidad de los productos por la selección de proveedores y poco a poco hemos mejorado la atención post venta para atender los requerimientos y dudas de los clientes”, expresó.

Otra cosa que les ha ayudado es que se han adaptado a las políticas tan pro consumidor que tienen las empresas internacionales como Amazon y Walmart, “hoy por hoy, nosotros no solo queremos ofrecer las mismas condiciones de esas compañías, sino mejorarlas, sobre todo agregarle la calidez y calidad que nos caracteriza”.

### **Mayoristas**

Elegir a un buen proveedor es importante para cualquier canal de TIC y eso es algo que Intercompras sabe muy bien, “Ingram Micro México es nuestro principal mayorista, fue el primero y gracias a eso pudimos lograr una integración completa de nuestro sistema con el de ellos. Fuimos la primera empresa mexicana que se dedica al comercio electrónico en México con esa integración, lo que forjó una relación sólida que se ha convertido en un ganar-ganar”, afirmó el directivo.

Explicó que las iniciativas nuevas de Ingram se las comparten, experimentan con ellos y definitivamente son su principal mayorista.

Mencionó que después se sumaron otros como CVA con quienes han mejorado mucho la comunicación, “son una empresa nacional y han tenido mucha apertura con diferente enfoque de cómo manejar los negocios”.



Además de los antes mencionados, actualmente también colaboran con otros como: PCH, Grupo Loma, con quien dijo se han integrado muy bien, “la clave del éxito es tener una relación muy estrecha con sus ejecutivos y los directores de las empresas que han apoyado las iniciativas de comercio electrónico”.

Señaló que también están integrados con CT Internacional, Exel del Norte, CompuSoluciones, Tech Data, etcétera. “Históricamente hemos probado hacer negocio con todos los mayoristas posibles y con algunos nos hemos acoplado mejor que con otros. En nuestro caso han sido Ingram, CVA y después todos los demás”.

## Desafíos

De acuerdo con el directivo, hay que ver hacia dónde se está moviendo la economía; en general, perciben que el consumo de los clientes de las empresas ha disminuido. “Estamos un poco cautelosos, los proyectos no se están cerrando a la misma velocidad; sin embargo, al mismo tiempo se están moviendo los servicios en la nube, es momento de hacer negocio de otra manera”.

Indicó que hay cosas que por internet no se van a poder hacer, pero a ellos le ha funcionado tener una relación afianzada con sus clientes. Mencionó que tienen la capacidad de hacer un mix de una venta tradicional online a algo de valor agregado, apoyados de las marcas y mayoristas, y por consiguiente siguen creciendo año con año. “Hemos visto que cambia la manera de hacer transacciones, pero a nosotros nos ha dado un resultado positivo el tomar en cuenta hacia dónde se está moviendo el mercado”.

Otro desafío que considera Noriega, es que sí hay más competencia, y ellos han buscado alianzas con la competencia, “identificamos sus fortalezas y las nuestras, en lugar de hacernos la guerra, buscamos la manera de trabajar juntos y qué puede beneficiarnos unos de otros. Entonces eso nos ha funcionado muy bien y hemos conseguido hacer alianzas”.

Comentó que en lugar de competir contra la infraestructura de Amazon lo que hicieron fue trabajar en su Marketplace, de hecho, llegaron a ser

el distribuidor de electrónica de consumo número uno de ellos. “Luego dimos cuenta de que podríamos sacarle provecho a otras cosas, cambiamos la manera de trabajar con ellos, el tipo de productos, aprendimos a trabajar con ellos, lo que se convirtió en una buena relación que ya prácticamente es otro negocio. Tenemos nuestras ventas a través de Intercompras.com y tenemos la venta por medio de los marketplaces de Amazon, Walmart, y estamos trabajando en integrar otros”.

## Atención

El foco principal de Intercompras es la PyME, ya que abrir una cuenta es más sencillo, sin embargo, no descuidan el modelo de atención al usuario doméstico y continúan haciendo estrategias para llegar a este tipo de mercado. No obstante, también atienden cuentas grandes por medio de su unidad de negocio denominada Proyectos de Empresas Medianas, Grande o Corporativos.

“Hay algunos proyectos que requieren seguimiento puntual o presencial, ahí se sale lo que es comercio electrónico, pero sí tenemos la capacidad de dar esos servicios. La tendencia es que los corporativos quieren cambiar su modelo de hacer negocios hacia algo digital. Sa-

**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

bemos que va a evolucionar, y quien no se haya transformado se va a quedar atrás, y nosotros ahí vamos a estar”

## Numeralía

--Actualmente en la familia Intercompras participan alrededor de 50 personas en todas sus áreas, desde atención al cliente como ventas y administración, desarrollo, etcétera.

--Punto de venta es uno de los mercados más fuertes para la compañía

--Tienen alianzas con otros canales para brindar servicio y atención en todo el país

--Debido a que lo más comercializado en Intercompras es equipo de cómputo, sus principales marcas son: Dell, HP, Lenovo, Acer, GHIA, Samsung, Epson, HPE, Zebra, Cisco, Kingston, Western Digital, APC, Tripp Lite y CyberPower, entre muchas otras.

## Programas de canal

El director general de Intercompras, dijo a **eSemanal** que la empresa que dirige participa activamente en los programas de canal de muchos de sus proveedores, de hecho, se han convertido en parte importante de sus estrategias de marketing. Indicó que algunas marcas han modificado sus iniciativas, ya que habían sido históricamente para canales tradicionales, pero el comercio electrónico tiene otras necesidades, por ello agradeció a quienes lo han hecho, porque les ayuda a generar demanda y los clientes también perciben los beneficios, “definitivamente se han convertido en algo importante estos programas. Hemos notado que en los últimos años están más adaptados a modelos de negocio como el comercio electrónico, del cual somos especializados”, afirmó el director.

Por otra parte, indicó que a veces es difícil porque hay estrategias corporativas y muchas veces vienen desde otros países. “Se han ido tropicalizando a la manera en la que trabajamos en México y en específicamente en eCommerce, lo que nos está funcionando bien. Nuestras marcas top están contentos porque les llegamos a las cuotas y se ha ido afianzando”.



Sin embargo, mencionó que en ocasiones las marcas se casan con algún mayorista X y quieren que todo se compre a través de ellos, “lo entendemos porque a veces tienen una cuota que lograr con ellos, pero también tienen que abrirse un poco más y aprovechar que muchos proveedores tienen producto en sus almacenes y que si nosotros podemos canalizarlos a través de internet y sacarlo de cualquier parte de México, pues también es un beneficio para ellos, porque al final de cuentas estamos vendiendo la marca y es ahí donde muchas veces nos dicen ‘vamos a hacer este programa pero lo tienes que bajar con este mayorista’, lo entendemos y lo tratamos de hacer pero creo que si nos abriéramos un poco más, ganaríamos todos más”, afirmó Noriega.

Por último, el estratega comentó: “Es importante que se enfoquen en las estrategias digitales, porque sus clientes tienen que entrarle a estos temas de transformación, se tienen que dar cuenta que hacia allá va todo. Así sucede en Estados Unidos y Europa, donde tienen economías digitales muy fuertes. Si sumamos entre todos, estoy seguro que todos vamos a ganar, es algo que siempre le digo a los mayoristas: no traten de restringirnos, el Internet está ahí, hay muchos jugadores y en lugar de restringirlo y controlarlo, hay que entenderlo y trabajar en consecuencia”. [↙](#)



CompuSales  
Mayorista en Cómputo y Electrónica

# Compusales 360

Sea cual sea tu negocio, dedica tu tiempo, dinero y esfuerzo a él, nosotros te apoyamos con la tecnología.

Compusales 360

1. **Valoración Integral** gratuita de la Infraestructura tecnológica instalada.
2. Determinación de obsolescencia, **calendarización** y **programación** de renovaciones, así como de necesidades actuales y futuras.
3. Diseño de **soluciones tecnológicas** óptimas integrales con las marcas líderes en el mundo TIC de hardware y software.
4. Compra de **infraestructura tecnológica** obsoleta e inactiva.
5. **Financiamiento**, arrendamiento o renta como servicio de nueva infraestructura tecnológica.
6. Pre autorización de **línea de crédito** excedente para incrementos y renovaciones, dejando el recurso libre para que se use en generar productividad para la empresa.
7. Eliminación de **información sensible** con el grado solicitado certificado y migración de la información a la nueva infraestructura tecnológica y equipos.
8. Adición y actualización de software de **seguridad informática**, gestión documental, gestión empresarial (ERP, CRM), etc.
9. Implementación de nuevas soluciones, que aseguran su **buen funcionamiento** y acompañamiento en todo momento.
10. Pólizas de mantenimiento, **garantías extendidas**, monitoreo o lo que se necesario para garantizar el buen funcionamiento.

El portafolio más completo  
con un solo Mayorista

compusales.com.mx

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

 CompuSalesMx  CompuSalesMx



# Productos

## CS-218j de CS-Docs

Appliance/servidor NAS de 2 unidades de disco duro para oficinas pequeñas y uso personal.

**Garantía:**

Un año.

**Disponibilidad**

Portenntum.

[david.gaytan@cs-docs.com](mailto:david.gaytan@cs-docs.com)



## KV-SL1066-M de Panasonic

Escáner de alto desempeño para pequeñas y medianas empresas.

**Garantía:**

Un año.

**Disponibilidad**

Portenntum

[david.gaytan@cs-docs.com](mailto:david.gaytan@cs-docs.com)



## DMA-390IP528 de Provision ISR

Cámara mini domo IP de 2MP a prueba de vandalismo. Con analíticos (camera tampering, line crossing, sterile area).

**Características**

- Sensor 2.7" CMOS
- Micrófono integrado
- Iluminación IR de 10M
- Lente fijo 2.8 mm
- Micro SD 128Gb

**Disponibilidad**

Axis, Cablenetworks, Calcom, CT Internacional, CVA, Dicotech, Grupo Loma, Ingram Micro, Intcomex y Kabik.

[ricardo.molina@portenntum.com](mailto:ricardo.molina@portenntum.com)



# UltraGear Nano IPS 38GL950G de LG

Monitor de gaming, ofrece rápida tasa de actualización de 144Hz, resolución WQHD de 3840 x 1600, y amplia gama de colores (DCI-P3 98%) para imágenes detalladas y sin parpadeos.

## Descripción

De pantalla curva, prácticamente sin bordes y con iluminación de esfera RGB 2.0 en la parte posterior del monitor que ofrece realzar el ambiente y modificar los colores de las luces para que coincida con la acción en pantalla.

## Características

- Tamaño 37.5 pulgadas
- Tiempo de respuesta 1ms GTG
- Relación de aspecto de 21:9
- Compatible con el procesador Nvidia G-SYNC
- Brillo 450 nits (Típico)
- HDR VESA DisplayHDR 400
- Conectividad HDMI x 1, DP x 1, salida de auriculares, USB3.0 Hub 1 arriba / 2 abajo
- Programado para lanzarse en julio

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



## Prisma de TechZone

Línea de mouses ópticos inalámbricos. Plug and play, se conectan a la computadora a través de su nano receptor USB. Ofrecen hasta 1,200 dpi de precisión para trabajar sobre múltiples superficies, así como una conexión estable de hasta 10 metros de distancia, gracias a su tecnología de 2.4 Ghz.

## Descripción

Diseño en forma de diamante, ofrece una visión futurista respecto a los accesorios de cómputo. Disponible en colores negro, blanco, gris y verde.

## Características

- Con botón scroll
- Tecnología infrarrojo de alta precisión
- Compatible con sistemas operativos Windows y Mac
- Utiliza dos baterías AAA

## Disponibilidad

CompuSoluciones, CT Internacional, CVA, DC Mayorista, Ingram Micro y Tech Data.

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



# Línea 2019 QLED TV 8K de Samsung

Pantallas equipadas con el procesador Quantum que integra tecnología de semiconductores con procesamiento de imágenes potenciada por Inteligencia Artificial.

## Descripción

Ofrecen optimizar imágenes de baja resolución a calidad 8K, independientemente del formato original. Brindan recursos de Smart TV/IoT e incluyen las aplicaciones de Apple TV y Apple AirPlay 2.

## Características

- Resolución 8K
- Procesador Quantum 8K
- Función Ambient Mode
- Con más de 33 millones de píxeles
- Vienen con un control remoto único
- Smart Hub
- Bixby en la TV
- Disponibles en 65, 75 y 85 pulgadas

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



# UHD654-X-HR de Christie



Panel plano de 65 pulgadas y 4K. Con Terra, que permite enrutar y escalar fuentes UHD a niveles de rendimiento mucho mayores que otros videowalls LCD del mercado.

## Descripción

De bisel ultraestremo. Su instalación rápida se traduce en menos interrupciones y en un menor costo de propiedad especialmente en videowalls de grandes dimensiones.

## Características

- Solución de videowall lista para ser usada
- Resolución nativa 3840 x 2160
- Electrónica avanzada para videowalls
- Conectividad moderna
- Opción de suministro de potencia remota y redundante
- Disponibles en el verano de 2019

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

# ASUS

Llevando a las PYME's al siguiente nivel con

 Windows 10 Pro



## ASUS VivoBook S14

Dale un estilo propio a tu negocio

En ASUS, nunca dejamos de innovar.  
Los productos ASUS han sido desarrollados teniendo en cuenta las necesidades de su negocio.

[asus.com/mx](https://www.asus.com/mx)



MXASUS



# UC Solutions Skype for Business

