

8 de julio de 2019 · Año 28 | No. 1336

# eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL



# ALARMAS

negocio rentable

**CompuSoluciones**  
todo como servicio

**Rital y Luger**  
acercan  
oportunidades

**Totvs**  
busca canales



# EL EQUIPO IDEAL

Compra un equipo Dell más un Office y obtén un ahorro adicional en tu compra.



# \$200<sup>MXN</sup>

de ahorro adicional

**CONSULTA EQUIPOS  
DELL PARTICIPANTES**

Términos y condiciones: Promoción válida al 28 de junio, 2019 | INTCOMEX se reserva el derecho a cancelar o modificar esta promoción en cualquier momento y sin previo aviso | Las imágenes y características que se muestran podrían variar | No aplica para ventas a submayoreo | No acumulable con otras promociones.

## CONTACTO

Oswaldo Zarate  
oswaldo.zarate@intcomex.com  
5278-9901 Ext. - #52 1297

# USO DE ALARMAS GENERA UN AMBIENTE DE TRANQUILIDAD



**L**a desafortunada situación de inseguridad que se vive en el país ha generado que el gasto de **seguridad** que realizan las empresas se haya **incrementado** anualmente, entre 20% y 30%, desde 1999.

En el tema específico de alarmas, hoy existe una oferta amplia de **soluciones** para: mercado residencial, PyMEs, corporativo, academia y **gobierno**. De acuerdo con los especialistas, el uso de estos sistemas genera un ambiente de **tranquilidad** para los usuarios.

Según el Secretariado Ejecutivo del Sistema Nacional de Seguridad Pública, en el **primer trimestre** de 2019 se contabilizaron 187 mil 485 robos a casa **habitación**, cifra que, de mantenerse la **tendencia**, podría llegar a 749 mil 940 casos al cierre del año.

De acuerdo con los especialistas, la **cultura** de la prevención cada vez es **mejor en la ciudadanía**, ya que todos quieren evitar daños físicos, siniestros al **patrimonio** o a los activos de una empresa o institución.

El Consejo Nacional de **Seguridad Privada** menciona que actualmente las **empresas** gastan en promedio 6% de sus ingresos en temas de seguridad, un porcentaje muy alto en comparación con la media internacional, que es de 0.5%. No hay duda que los **sistemas** de alarmas representan una **oportunidad** de negocio atractiva para el canal, quien para ser **exitoso** en este mercado, además de conocer las diferentes soluciones, debe adquirir habilidades para brindar una buena implementación y convertirse en un asesor **profesional**.

Por otra parte, en esta **edición** presentamos los **pormenores** de la Trigésima Convención de CompuSoluciones llamada "Comunidad" que se llevó a cabo del 3 al 6 de junio en Los Cabos, Baja California Sur. Sin duda, se ha **convertido** en uno de los mejores eventos del canal de **distribución** en México dada la calidad de su contenido y el nivel de **asistencia**. Cabe destacar que el congreso giró en torno a tres pilares: el empresario, lo comercial y la persona.

Ahí se dio a conocer las novedades de la **estrategia** de la compañía para lo que resta del año y se **presentó** la plataforma "siclick" que sirve para interconectar al **distribuidor** con CompuSoluciones, desde la cotización, pedidos, colocación, **tracking**, entrega; es decir, una plataforma de apoyo para facilitarle los negocios. También se informó que a partir de esta **segunda mitad** del año dispondrán de una estrategia para que el canal ofrezca modelos de venta de "todo como **servicio**".

Álvaro Barriga



# 16 PORTADA

## CRECE EL MERCADO DE SISTEMAS DE ALARMAS EN MÉXICO

### FABRICANTES

27  
PRODUCTOS



6 RITTAL Y LUGUER ACERCAN OPORTUNIDADES AL CANAL

8 SYNOLOGY PRESENTÓ HERRAMIENTAS PARA DATA DIGITAL





# 10 TECNOLOGÍAS EMERGENTES DICTAN EL FUTURO DE LA ECONOMÍA PARA 2030: DELL TECHNOLOGIES



# 24 ESTRATEGIAS PARA POTENCIAR LA RENTABILIDAD DEL NEGOCIO

## MAYORISTAS



# COMPUSOLUCIONES PROMUEVE MODELOS DE VENTA “TODO COMO SERVICIO”

# 12



## DESARROLLADORES

# 26 TOTVS IMPULSA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y BUSCA CANALES

## 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

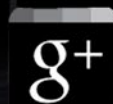
**Diego Rojas**  
(55) 5090-2053  
diego.rojas@khe.mx

**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

# Rittal y Luger acercan oportunidades al canal

Andrea Méndez

• EL ARRIBO DE TENDENCIAS COMO EDGE Y LA INDUSTRIA 4.0 URGEN A INCLUIR EN PORTAFOLIOS DEL CANAL SISTEMAS DE ENFRIAMIENTO PARA PEQUEÑOS Y GRANDES CENTROS DE DATOS.

**L**a exhibición IT organizada por Rittal y Luger presentó la línea de productos LSP enfocados a enfriamiento de los centros de datos, con el objetivo de ofrecer a los canales soluciones que respondan a las nuevas demandas tecnológicas como Edge.

“Mucha de la tendencia en Edge es que los centros de datos estén cerca de los usuarios por toda la cantidad de información que están generando”, informó el director general de Rittal, Guillermo Hernández.

A su vez, Rosalinda Pérez, gerente comercial IT en la empresa, agregó que los sistemas de enfriamiento presentados hacen mucho sentido porque los centros de datos ya no necesitan pisos falsos para solucionar el tema de energía.

“La idea es platicar por qué subir el setpoint es un punto importante para mejorar la eficiencia, cuáles son los sistemas de aire acondicionado más recomendables en cuanto a eficiencia y, por último, hablar de las soluciones que tenemos para retail”, agregó Pérez.

El evento estuvo acompañado de la conferencia “La importancia de un sistema de enfriamiento IT en instalaciones de misión crítica” impartida por Andrea Lazzaro, jefe de producto IT en Alemania Rittal y experto en refrigeración de equipos de datos, quien recomendó varios tipos de enfriamiento óptimos para los data centers.

Dentro de las opciones de enfriamiento se presentaron tanto en expansión directa con capacidades desde 12 hasta 35 KW y en agua helada desde 30 hasta 55 KW.

**“A VECES EL RETAIL SÓLO PIENSA EN LA INFRAESTRUCTURA QUE SON GABINETES, PERO TENEMOS LA SOLUCIÓN COMPLETA, HASTA GABINETES, SISTEMA DE MONITOREO, DETECCIÓN Y EXTINCIÓN DE INCENDIOS Y PARTE DE REFRIGERACIÓN Y ENERGÍA”:** GUILLERMO HERNÁNDEZ.



Guillermo Hernández y Rosalinda Pérez

## Oportunidades

Pérez declaró que todas las tendencias que vienen, por ejemplo Edge y la industria 4.0 en la parte de maquinaria y procesos industriales, requieren acercar pequeños centros de datos al usuario donde antes no se usaba, “y puedes tener altas cargas térmicas en pocos gabinetes con sistemas de enfriamiento de este tipo”, dijo.

Llamó a sus socios y a nuevos clientes a incursionar en esta vertical. Informó que están implementando una línea completa que puede utilizarse desde una universidad, un banco o instituciones financieras o de gobierno donde la solución abarca desde el enfriamiento, el gabinete, los monitores e incluso el manejo de la distribución de energía puede colocarse en un centro de datos.

“Incluso manejamos la opción de contenedores y estamos enfocándonos también a la parte de compañías de Telco porque ellas ponen la parte de soluciones Edge y requieren estar más cerca de nuestros dispositivos de comunicación”, declaró. Aseguró que el retail va a cambiar su forma de comercializar y, por lo tanto, requiere fortalecer su infraestructura de telecomunicaciones y gabinetes y los sistemas de enfriamiento pueden ir desde algo muy pequeño hasta grandes centros de datos. ↵



# Lista la Norma Internacional ICREA 2019



**E**n el marco de su aniversario 20, 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 significativamente 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 fue el 22 de mayo durante el XIV Congreso Internacional de Infraestructura TI, que se llevó a cabo en el Hotel Crowne Plaza WTC, Salón México 2 (Dakota 95, Col. Nápoles, CDMX).

International  
Computer  
Room  
Experts  
Association



# Synology presentó herramientas para data digital

Daniela Ruiz

LA MARCA COMPARTIÓ LA IMPORTANCIA DE ALMACENAR DATA DIGITAL EN ESTA ERA, UTILIZANDO SUS HERRAMIENTAS PARA AYUDAR A LAS DIFERENTES INDUSTRIAS A AFRONTAR LOS DESAFÍOS QUE EXIGE EL MERCADO ACTUAL.



**N**os encontramos en una era donde las redes sociales y consultas online marcan la pauta en la relación cliente-empresa, siendo ésta una oportunidad para analizar toda clase de información y clasificarla por intereses de los clientes, convirtiéndose en una ventaja para ampliar la visión estratégica de cada negocio.

La Big Data Analytics son las herramientas, procesos y la capacidad de analizar, reflexionar y contextualizar grandes cantidades de datos diferentes entre sí, que trazan el camino para lograr estrategias y resultados de alto valor para las empresas.

Además, aprende el movimiento de los clientes y de esta forma se conoce su preferencia hacia ciertos productos, instalaciones y búsquedas, lo que da pauta a realizar acciones de promoción y lograr con ello una mayor rapidez en sus elecciones, dando paso a la creación del valor de negocio.

“Tenemos que analizar en medio en donde nos encontramos, en nuestro caso, es el tecnológico. La gente cuando escucha tecnología piensa en aparatos electrónicos, pero no necesariamente tecnología significa electrónica. Tecnología es cualquier procedimiento el ser humano adquiere un producto o servicio final”, mencionó Juan Manuel Espinoza, gerente de ventas para México en Synology.

Según datos de la International Data Corporation (IDC), en 2025 las empresas van a generar el 60% de la información a nivel mundial y el volumen de datos aumentará diez veces; por lo que una persona podrá conectarse a internet en cualquier parte del mundo interactuando con dispositivos conectados a la red unas 4800 veces al día.

Para Synology, los datos son la base de la transformación de toda industria, entonces la marca ayuda a afrontar los desafíos del mercado, gestionando, asegurando y protegiendo sus datos en donde el cliente requiera tener acceso.

Según la marca, se estima que este año, las empresas mexicanas tendrán una reducción en su presupuesto de TI, sin embargo, la inversión dirigida a las soluciones de redes y almacenamiento será de más de una tercera parte de la inversión anual total de lo que se estima a este rubro. Por ello, la firma busca aumentar su presencia en el país en respuesta creciente al mercado de las empresas mexicanas que están conscientes del valor de estas herramientas.

Synology se dedica al almacenamiento conectado a la red, soluciones de videovigilancia IP y equipo de red; para ellos, han sabido seguir dentro de la industria ya que el éxito va a depender de si se sabe adaptarse a las exigencias de un mercado cada vez más digital. ↙



*Partners Awards*  
**2018 Brasil**



**Canales que comparten valor**

Brother celebró con sus socios de negocios el alcance de las metas del año 2018, por tal motivo realizó su primera edición del **Partners Awards** en Brasil, un viaje de incentivo y reconocimiento en donde además de conocer un poco de la cultura y de las maravillas con las que cuenta ese hermoso país, se premió el trabajo de los mejores canales durante el FY18, la primera parada fue en Praia do Forte en la cual pudieron contemplar las hermosas playas y sumergirse en sus mares para apreciar lo espectacular de la vida marina así como degustar los platillos típicos de la región.

**Mejor Canal Copy Dealer:**



**Mejor Mayorista de Valor:**



**Mayorista con Mayor Crecimiento:**



Continuaron con la aventura realizando un tour a Salvador de Bahía en el cual pudieron conocer sus paisajes pintorescos y la cultura que envuelve ese maravilloso país.

Al día siguiente se trasladaron a Sao Paulo y pudieron cenar en el Sky Bar el cual les permitió ver desde las alturas la majestuosidad de la ciudad por la noche, tuvieron la oportunidad de convivir y platicar sobre estrategias de negocio con sus socios. La visita obligada fue al museo de fútbol, el cual les dió un panorama de los inicios de ese deporte y la importancia que tiene en ese país, así como la participación de todos los países.

Definitivamente fue aprovechada al máximo la oportunidad de estrechar la relación con sus canales y platicar de los negocios futuros.



En este mismo lugar se llevó a cabo la cena de premiación, la cual tuvo como objetivo presentar los resultados y hablar de la estrategia del FY19 y por supuesto reconocer a sus socios de negocios por el alcance y crecimiento que tuvieron en FY18. Durante su mensaje, André Dias, Presidente de Brother México, enfatizó

entre otros temas el apoyo para el desarrollo de proyectos y operaciones diarias cuidando la rentabilidad del negocio y el incremento de ventas.

Algunos de los reconocimientos a los socios de negocios fueron:

**Mayoristas con Mejor Desempeño Global:**



1° LUGAR



Comercializadora de Valor Agregado

2° LUGAR



3° LUGAR

**Mejor Canal de Proyecto:**



Brother agradece todo el esfuerzo, dedicación y lealtad que sus socios de negocios tienen y reiteraron su compromiso ante ellos, siempre a través de su filosofía: **“At your side”**.

**CONTACTO DE NEGOCIO**

NOMBRE: Mario Pérez  
CORREO: mario.perez@brother.com.mx

## Tecnologías emergentes dictan el futuro de la economía para 2030: Dell Technologies

Andrea Méndez

•ORGANIZACIONES NECESITAN ACELERAR SUS TRANSFORMACIONES DE TI, FUERZA LABORAL, SEGURIDAD Y APLICACIONES, PARA SUMARSE A LA NUEVA DINÁMICA DE LA ECONOMÍA DIGITAL.



**5** G/6G, Inteligencia Artificial, Internet de las Cosas, Blockchain y criptomonedas conforman las cuatro principales tecnologías emergentes que crearán nuevos modelos disruptivos para la economía, la vida y el trabajo en los próximos 10 años.

El futuro de la economía es el primero de una serie de estudios realizado por Institute For The Future (IFTF), Vanson Bourne y patrocinado por Dell Technologies en el que se detallan los resultados de una encuesta sobre la transformación de la economía para 2030 con base en el impacto de las cuatro tecnologías clave que continuarán con el avance y el progreso de la actividad humana.

Juan Francisco Aguilar, director de Dell Technologies en México, refirió que estas cuatro tecnologías van a modificar la manera en cómo se hacen negocios. “Una de ellas es el blockchain, las criptomonedas, de hecho ya vimos muchos anuncios en estas dos o tres semanas; la segunda es el IoT y el crecimiento exponencial de sensores que van a ayudar a generar información, y la tercera y muy importante tiene que ver con la evolución del 4G al 5G que simplemente esa evolución va a ayudar a que crezca de un ancho de banda de 100 Mbps a 20 G”, dijo.

Es importante resaltar que los programas de transformación digital de varias empresas aún están en sus inicios.

Tan sólo el 78% considera que esta debería estar más generalizada; es decir, algunas de ellas ya cuentan con digitalización, pero sólo la tienen en una parte de la organización.

Por otro lado, más de la mitad (51%) cree que tendrá dificultad para cumplir con las cambiantes exigencias de sus clientes en un plazo de cinco años y 1 de 3 cree que quedará rezagado.

Los siete dilemas importantes a tomar en cuenta para 2030: seguridad, privacidad de datos, interacciones entre humanos y máquinas, gobernabilidad, creación de empleos y educación e impacto ambiental.

IFTF y Vanson pronosticaron tres cambios principales que estas tecnologías provocarán en los próximos 10 años, pero que también significarán una gran oportunidad que definirá la economía sin fricciones:

•**Comercio autónomo/ las máquinas como consumidoras:** Las máquinas compararán precios, se repararán, reabastecerán a sí mismas y abordarán nuestras necesidades de manera autónoma gracias a los avances en la cadena de bloques y criptomonedas.



•**Producción anticipada/ cumplimiento de la demanda sobre la marcha:** Los sectores aprovecharán la tecnología para anticipar y satisfacer las demandas de los clientes de inmediato y de forma global.

•**Economía en desarrollo/ generación de oportunidades inclusivas:** Las tecnologías emergentes habilitarán nuevas fuentes de ingresos e inclusión y fortalecerán a las economías más pequeñas en todo el mundo, ya que no estarán abrumadas por sistemas antiguos y desactualizados y podrán dar un salto hacia adelante.

### Datos

- En 5 años, el 47% de los líderes empresariales realizarán transacciones en cadena de bloque.
- El 77% de los líderes empresariales aprovecharán las tecnologías para predecir la demanda de los clientes y administrar los recursos para un plazo de 5 años.
- El 54% de los negocios en mercados emergentes realizarán transacciones con cadena de bloques en un plazo de 5 años, en comparación con el 41% en mercados desarrollados.

“Estamos viendo todos los cambios que se están extendiendo de una manera acelerada. ¿Quieres crecer tu negocio?, ¿quieres subirte a esta nueva dinámica? Tienes que estar muy alineado hacia donde va toda esta manera de hacer negocios”, expuso Aguirre.

### De la mano con el canal

“Estamos seguros que Dell tiene la infraestructura, las tecnologías y las soluciones para estos cambios. Estamos seguros que nuestros partners, que son nuestra mano derecha, nos van a ayudar a platicar de estas nuevas tendencias en estas nueva tecnología digital; los apoyamos con todo el conocimiento y con toda la expertise de la infraestructura porque se requiere de tecnología como el data center del futuro, el ambiente multicloud, la conexión a todo lo que tiene que ver con la nube, la transformación de la fuerza del trabajo y estamos unidos para seguir en este viaje digital y la nueva dinámica de hacer negocios en la nueva economía del 2030”, expuso el directivo. El estudio es una combinación de lo cualitativo con lo cuantitativo. En él colaboraron 20 expertos futuristas que en 2017 compartieron sus opiniones sobre la próxima era de las asociaciones hombre-máquina; también participaron 4600 líderes empresariales y de gobierno provenientes de más de 40 países, incluido México. ↪

El monitor E2270SWHN es 21.5” pulgadas, con un panel TN y una conectividad de VGA y HDMI.

21.5”



#### Principales características:

- Tipo de panel: TN de 21.5” Pulgadas
- Resolución: 1920 X 1080 / @60 Hz
- Brillo: 200 cd/m2
- Angulo panorámico: 90°
- Tiempo de respuesta: 5 ms
- Entrada: HDMI / VGA
- 1 año de Garantía

**E2270SWHN**  
Monitor FLAT  
**AOC**

El monitor M2470SWH está diseñado con una pantalla MVA de 24 pulgadas, contando con una alta calidad de resolución y amplia conectividad.

24”



#### Principales características:

- Tipo de panel: MVA de 24 Pulgadas
- Resolución: 1920 X 1080 / @60 Hz
- Brillo: 250 cd/m2
- Angulo panorámico: 178°
- Tiempo de respuesta: 5 ms
- Entrada: HDMI / VGA
- Incluye Altavoces y soporte VESA
- 1 año de Garantía

**M2470SWH**  
Monitor FLAT  
**AOC**

**AOC**

Mauro Custodio  
Director Comercial

Top Victory Electronics de México SA de CV

Tel: +52 (55) 6583 9318

Mobile: +52 1 (55) 5509 8641

@AOCMEXICO

mauro.custodio@aoc.com



# CompuSoluciones

## promueve modelos de venta “todo como servicio”

Álvaro Barriga, enviado.

DURANTE LA TRIGÉSIMA CONVENCION DEL MAYORISTA, DENOMINADA “COMUNIDAD”, SE INFORMÓ QUE HA DESARROLLADO UN MODELO DE VENTA DE TECNOLOGÍA COMO SERVICIO, EL CUAL ES UNO DE LOS SIETE EJES RECTORES DE SU ESTRATEGIA 2019.



**L**os Cabos, BCS. Con una participación de más de 600 personas, se celebró del 3 al 5 de junio el Congreso de CompuSoluciones, donde el mayorista de valor dejó en claro que su visión es preparar a sus asociados para los desafíos del mercado para los próximos años.

El evento giró en torno a tres pilares para los asistentes: Empresarial, cómo ser mejor y qué hacer para lograrlo; Comercial, sobre su estrategia para alinearse con el fabricante y con CompuSoluciones para trabajar en conjunto. Persona, encontrar equilibrio entre el individuo con el trabajo. Durante el evento, los participantes tuvieron acceso a talleres, conferencias magistrales y networking empresarial, así como acercamiento personal con altos directivos de las marcas participantes.

### Asistencia

El evento fue encabezado por José y Juan Pablo Medina Mora, presidente y director General de la compañía, respectivamente, así como de su cuerpo directivo: Ana María Arreola, Maru Moreno y José Luis Cortés.

Dada la importancia y el reconocimiento que ha ganado este evento, se contó con la participación de altos mandos directivos de varios de los principales canales de distribución del país. También se hicieron presentes los directores en México de las marcas patrocinadoras, quienes compartieron las estrategias, tendencias e información de valor para sus negocios.

### Patrocinadores Diamante

HP y Hewlett Packard Enterprise

### Patrocinadores Platino

AWS, IBM, Microsoft y Oracle

### Patrocinadores Oro

Autodesk, Lenovo, Red Hat y VMware

### Patrocinadores Plata

Apple, Aruba, McAfee, Microfocus/SUSE, Intel, SAP y Veeam

### Patrocinadores Bronce

Actiontec, HPE Financial Services, Mitel y TechZone

### Tendencias

Juan Pablo Medina Mora, expresó que la evolución tecnológica sucede muy rápido, pero pareciera que alguien apretó el acelerador en los últimos años, por lo que el desafío es acercar las innovaciones a los clientes, para eso, el canal debe estar en constante actualización.

Explicó que el hardware que estamos acostumbrados a usar y a vender han cambiado; la nube crece, pero los modelos on premise siguen predominando en el mercado. En el mundo de la nube, Unix Linux y Windows son dominantes. Además, cada vez se demanda más infraestructura para inteligencia artificial.

“Los ecosistemas son el proceso por el cual podremos hacer llegar la tecnología, podemos respaldar los modelos de negocio y estar en plataformas que habilitan estos

modelos: One life (vida única), economía digital, nuevas formas de entregar tecnología y todo como servicio”, detalló. En el tema de plataformas digitales, señaló que participan en la generación y creación de propiedad intelectual, esto significa que usan propiedad intelectual de sus organizaciones y la ponen a trabajar en conjunto con la de otras y esto es algo que sucede cada vez más.

“Se acabó el proceso en el que una empresa podía hacer todo, ahora las compañías ponen a disposición de otras, herramientas para poder enriquecer el proceso. Lo anterior da una condición en la que la colaboración electrónica es un elemento importante, es algo que vemos y veremos cada vez más”, expresó.

En estos procesos, la distribución juega un papel muy importante porque los bienes tienen que llegar a los usuarios con herramientas muy eficientes. Dejó en claro que las plataformas digitales cobrarán cada vez más relevancia.



### Grandes cambios que dan forma al futuro

- El director general explicó que en un mundo colaborativo las plataformas digitales son un gran habilitador, ya que permiten capturar un valor.
- Habló de la transparencia como una oportunidad, no una amenaza (se acabó el tiempo en el que se decía es mi cliente y nadie lo ve). Ahora, compartir la atención del cliente es la única ventaja duradera.
- Reiteró que el valor está en los servicios, por ello todo debe venderse así.
- “El flujo de la vida, como la multi localidad o el one life, esa brecha que existía entre la vida laboral y la personal se ha perdido, podemos estar en casa atendiendo asuntos de trabajo. A veces ya no es tan claro cuánto tiempo se dedica al trabajo y cuánto a la familia. Eso nos obliga a tener modelos flexibles con lugares con conexiones a internet”.
- Por último, indicó que nos movemos más hacia un modelo de usarlo más allá de tenerlo, refiriéndose a las cosas materiales, autos, hardware, etcétera.

### Necesidades

#### Expectativas bajo demanda

Con los avances de la tecnología, los clientes cada vez tienen más demandas de cómo recibir los servicios, por que quieren acceso instantáneo. Con la automatización cada vez más podemos configurar las herramientas para que nos den el servicio de una manera sencilla y este concepto de inteligencia predictiva a través de la información de los sistemas van encontrando nuestros patrones y nos van dando elementos.

### Agentes inteligentes

Es otra tendencia que incluye inteligencia artificial, dispositivos conectados por todos lados y un expertise creciente de los usuarios de cómo conectarlos.

### El mundo transparente

Esta tendencia tiene que ver con el cómo cada vez está más expuesta nuestra información y también con la facilidad de conseguir información de los demás, a través de experiencias sociales un monitoreo de lo que hacemos, de la información que tomamos y producimos y una experiencia integral, del mundo como un todo.

### Empoderamiento del individuo

Se trata de un proceso de dar poder al usuario con herramientas que le permitan obtener la información de la manera en que le gusta tenerla y cómo le funciona.

### Realidad mixta

Ahí se incluye la realidad virtual, aumentada y la real, porque la gente quiere acceso instantáneo, automatización sencilla e inteligencia predictiva para generar nuevas experiencias.

### Adopción acelerada de tecnologías disruptivas

En los últimos cinco años hemos visto incorporarse a nuestras vidas tecnologías como: smartphones, social techs, GPS, robots inteligentes, storage cloud, biométricos, 3G/4G, impresión 3D, LiFi, VR/AR, drones, machine learning, . etcétera

Las predicciones para los próximos 10 años son: 5G, blockchain, bioprinting, biochips, IoT, micro data centers, wearables, analíticos avanzados, sensores de ubicación, etcétera. “Todas estas tecnologías se van a meter en nuestras vidas y es muy difícil predecir el impacto que esto va a tener, pero el mundo va a cambiar de una manera más acelerada”.

### Ser disruptivos

Los usuarios tienen más necesidades como contar con mayores elementos, cada vez con más facilidad y es ahí en donde hay condiciones para crear nuevas oportunidades, pero desde una perspectiva de disrupción. “Hoy estamos viviendo el cambio más lento que vamos a vivir por el resto de nuestras vidas, lo que significa que el proceso de aceleración sigue y aumenta cada vez más. No nos queda más que identificar los cambios que vienen y definir qué incorporamos a nuestra vida y a nuestro negocio para poder llevar estas tecnologías hacia los clientes”, sentenció.

### Pilares de la transformación exitosa

El director general citó siete elementos base para hacer una transformación exitosa de los modelos de negocio.

–**Experiencia**, ejemplificó con Disney, anteriormente se imprimía un boleto de papel con un costo para la compañía de cuatro centavos de dólar cada uno. Ahora brindan una pulsera electrónica con un valor de 35 dólares. Aunque es más cara, esta experiencia le da a Disney un ingreso de 2 millones de dólares por día porque, además de dar la entrada el niño, tiene la opción de adquirir un hot dog o activa otros accesos. “La tecnología nos ayuda a dar un cambio al modelo de negocio, hablando de la experiencia de usuario. Aquí sería bueno preguntarle a nuestros usuarios: ¿qué les parece la experiencia que les estamos brindando?”, recomendó a los asistentes.



# Mayoristas

Twitter/eSemanal.mx

--**Personas**, se debe tomar en cuenta que detrás de cada una de las aplicaciones e interacciones que tenemos con los clientes, hay un individuo que le está dando like o solicitando la siguiente información o realizando algo, “tenemos que pensar que esas personas tienen que tener una gran experiencia; las conexiones emocionales son importantes, con clientes satisfechos muchas veces se tienen recompras posteriores”.

--**Sistemas inteligentes**, con elementos de voz que permiten interactuar, “en cinco años, el 80% de búsquedas por internet serán por voz y 50% terminarán en compra, todo ello a través de herramientas como Cortana, Alexa, Siri, etcétera”, explicó.

--**Cambio**, es un elemento fundamental. Las nuevas tecnologías van a cambiar la manera en que los clientes van a ver los negocios y van a necesitar ayuda del canal, ya que será rápido y necesario innovar al mismo ritmo.

--**Innovación**, cómo usamos la tecnología para cambiar los modelos de negocio haciendo pruebas rápidas y de bajo costo. Fracasar no es algo que emocione, pero hacerlo pronto y a bajo costo permite aprender, corregir y seguir aprendiendo.

--**Liderazgo**, es necesario tenerlo para llevar con éxito la transformación digital, porque los líderes transformadores equilibrarán la humanidad, la humildad, el riesgo y la ruptura de reglas.

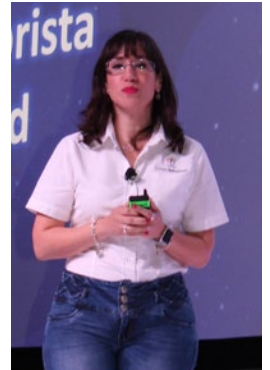
--**Cultura**, es la parte más importante de la transformación, el CEO debe ser el líder de la transformación, “cuando vayamos con nuestros clientes y los ayudemos en su transformación, más nos vales tener al CEO de nuestro lado o ponernos junto al suyo, porque si es no ocurriera, el proyecto no funcionará por un tema de ruptura”. Añadió que las empresas logran su transformación gracias a su cultura y citó las 12 dimensiones de la cultura: propósito, liderazgo, moral, historias, focalización, adaptación, agilidad, reconocimiento, talento, disciplina, coraje, autenticidad y reputación. “La cultura y el liderazgo son fundamentales. Si no se alinean, la transformación digital no funciona”, sentenció.

## Ejes rectores de la estrategia CompuSoluciones

- 1 Ser el orquestador del ecosistema para la transformación digital.
- 2 Crear plataformas digitales que agilizan los procesos comerciales de los distribuidores y ser una palanca de crecimiento de ISVs y fabricantes.
- 3 Han desarrollado un modelo exitoso de venta de tecnología como servicio (XaaS).
- 4 Consolidación de su modelo de mayorista multi-cloud en México con una oferta integral.
- 5 Generar propiedad intelectual como parte fundamental de su portafolio.
- 6 Ser una de las mejores empresas para trabajar, con una cultura de innovación.
- 7 La implementación de la visión digital de CompuSoluciones les permite operar procesos frictionless (sin fricciones) que promueven la eficiencia y competitividad de la compañía

## Multi-Cloud

Maru Moreno, Directora Comercial de la compañía, dijo a la Comunidad, que independientemente de su modelo de negocio y de lo que estén integrando con las diferentes marcas de hardware, software, servicios, on premise, físico o licencia perpetua, el mayorista les brinda apoyo por medio de lo que calificó como la mejor oferta multi-cloud en México, desde dispositivo móvil hasta el centro de datos definido por software, en los modelos privado, público o híbrido. “Disponemos de herramientas como: soporte preventa, consultoría, implementación, migración, servicio administrado, desarrollo del asociado y go to market”.



## Plataformas Digitales

Las plataformas digitales juegan un papel importante en la estrategia de CompuSoluciones. Al respecto, Ana María Arreola, Directora Comercial, se enfocó en tres retos que se pueden solucionar con su oferta: Desintermediación (los fabricantes trabajando directo con sus clientes); Transformación del Cliente (esperan que la tecnología les ayude de manera sencilla, fácil, eficiente y económica), para ello, hoy el mayorista no está en el mercado B2B o B2C, sino H2H (persona a persona); finalmente Suma de Tecnologías, donde varias tecnologías conviven entre sí. Para hacer una propuesta enriquecida de negocio se necesitan plataformas. En el caso de CompuSoluciones dispone de Click Comercio, Click Suscribe, Click MPS, y recientemente siclick (es la respuesta para interconectar al distribuidor con CompuSoluciones, desde la cotización, pedidos, colocación, tracking, y entrega), todas ellas con la finalidad de acercar la tecnología a los clientes y facilitar el modelo de negocio a los asociados.

## DaaS

Durante la primera mitad del año, la firma desarrolló una propuesta de valor para que sus asociados comercialicen modelos de Dispositivos como Servicios (DaaS) integrados a CompuSoluciones, con apoyos en diagnóstico, financiamiento, seguridad y respaldo, protección y administración, base instalada, gestión de incidencias y auditoría de software, entre otras. Son muchos los diferenciadores de esta propuesta por ejemplo: poder llegar a la PyME hasta financiar sus activos.

### Plan de vida y segundo tiempo

Sin duda, uno de los momentos que más cautivaron a los congresistas fue cuando José Medina Mora los invitó a reflexionar sobre la mitad de la vida.

La primera parte debe ser para ir a la escuela, cumplir objetivos y desarrollarnos como personas. Recomendó que para la segunda parte, lo primero que se debe hacer es eliminar las prisas, detenerse a reflexionar sobre lo que nos apasiona y encontrar lo que nos define. Es decir, darnos tiempo para redefinir nuestra estrategia para diseñar lo que queremos en el segundo tiempo. Encontrar la misión que le da sentido a nuestras vidas.



### Responsabilidad social

Como parte de los valores que han distinguido al mayorista en el tema de responsabilidad social, se llevó a cabo la tradicional carrera dentro del congreso, en la que todo lo recaudado se destinó este año a “La Casa del Migrante” de Guadalajara, Jalisco, donde cada mes se atienden a cientos de personas a quienes les brindan alimentos, agua y estancia por un tiempo. “Es importante ayudar a quienes buscan una oportunidad que se les ha negado en sus lugares de origen”, comentó Juan Pablo Medina Mora.



### AROS

Uno de los momentos más emotivos para los asistentes es la entrega de los premios “Aros” de CompuSoluciones, por ser uno de los galardones que al canal de valor le gusta obtener, ya que significa un año de éxito y resultados de trabajo. En esta ocasión, el reconocimiento al Mejor Asociado del Año fue para Grupo Tecno. ↩

Num	Propuesta 2019	Ganador 2019
1	Mejor Asociado Red Hat	Netcore
2	Mejor Asociado Lenovo	ITISA
3	Mejor Asociado Veeam	RICOH
4	Mejor Asociado VMWare	Software One
5	Mejor Asociado McAfee	SCITUM
6	Mejor Asociado Apple	Soluciones EXA
7	Mejor Asociado IBM Hardware	Hyperflex
8	Mejor Asociado IBM Software	TPS
9	Mejor Asociado Autodesk	Compucad
10	Mejor Open Ecosystem Partner SAP	IJAM
11	Asociado con Mayor Crecimiento en Microsoft Cloud	Corporativo IT
12	Mejor Asociado Microsoft Cloud	Computación Interactiva
13	Mejor Asociado Oracle Hardware	Grupo Tecno
14	Mejor Asociado Oracle Software	Genap Tecnología
15	Mayor Volumen de Ventas Hewlett Packard Enterprise	Sellcom
16	Mejor Asociado en SMB Hewlett Packard Enterprise	Globalsysco
17	Mayor Volumen de Ventas HP inc.	Sellcom
18	Mejor Asociado en SMB HP inc.	Pc Home
19	Mejor Asociado de Aruba	Microplus
20	Mejor Asociado de Amazon Web Services	Logix
21	Mejor Asociado de Servicios Financieros	Compucad
22	Mejor Asociado en Desarrollo Empresarial	THEOS
23	Mejor asociado del programa de alianzas empresariales Tesselar	Nitidata
24	Mejor Manejo de Crédito	Páramo Tecnologías
25	Mejor Asociado de CompuSoluciones	Grupo Tecno





SECURITY SYSTEM

PASSWORD \*\*\*\*\*



# Crece el mercado de sistemas de alarmas en México

Hugo Arce

- Las empresas gastan 6% de sus ingresos en temas de seguridad
- La especialización es vital para que los canales tengan éxito: Axis



**A**nte la inseguridad que vive México, los ciudadanos cada vez más conforman una cultura de la prevención para evitar daños físicos y siniestros al patrimonio o a los activos de una empresa o institución. Estos hechos han provocado que el mercado de la seguridad en el país tenga un crecimiento exponencial en las últimas dos décadas y su gran variedad de productos y servicios lo convierten en una oportunidad para los canales de distribución.

En nuestra nación, actualmente las empresas gastan en promedio 6% de sus ingresos en temas de seguridad, porcentaje muy elevado en comparación con la media internacional, que es de 0.5%, de acuerdo con Alejandro Desfassiaux, presidente fundador del Consejo Nacional de Seguridad Privada: “Hoy gastamos mil veces más que hace 30 años y tenemos 10 mil veces más inseguridad que entonces”, alertó.

Además, 7 de cada 10 mexicanos se siente preocupado por la seguridad de su hogar constantemente, según una encuesta realizada por Alarm.com y Toluna Insights, la cual mostró que los ciudadanos ven como principales riesgos los robos, el vandalismo y los incendios.

También encontró que la mayoría de los encuestados tienen mayores picos de estrés durante las vacaciones, época en la que deben dejar sus hogares sin supervisión. En estos casos, el 93% de los encuestados señaló que les daría tranquilidad tener la posibilidad de monitorear a través de su smartphone a su hogar y familia mientras se encuentran ausentes.

Por otro lado, de acuerdo con las cifras oficiales presentadas por el Secretariado Ejecutivo del Sistema Nacional de Seguridad Pública, tan solo en el primer trimestre de 2019 se han contabilizado 187 mil 485 robos a casa habitación, cifra que, de mantenerse la tendencia, podría llegar a 749 mil 940 casos al cierre del año.

En el segmento de alarmas la oferta es amplia y las inversiones suben cada año, sobre todo en los rubros residencial, PyMEs, corporativo, academia y gobierno.

“Ha habido un incremento exponencial en el gasto de seguridad que realizan las empresas en México desde el año 1999. Desde entonces, el crecimiento anual va desde 20% hasta 30%”, dijo en entrevista José Luis Terrero, gerente de Desarrollo de Negocios de Alarm México.

Comentó que actualmente todos los servicios de seguridad que se ofertan son una gran ayuda para los hogares y empresas en caso de emergencia, como robos, asaltos o incendios.

Alarm asegura que ha innovado en los servicios interactivos, es decir, ahora el mismo usuario puede controlar el

sistema de seguridad desde su armado, administrar sus notificaciones y monitorear lo que a él le interesa.

“En la parte de monitoreo, yo como cliente voy a estar recibiendo información a través de las cámaras que a mí me interesan, por ejemplo, de la puerta principal de un hogar o un negocio. Voy a ver quiénes entran por ahí, porque eso es lo que me interesa. Puedo ver la escena desde mi smartphone en cualquier momento que yo desee”.

En el rubro de automatización, Alarm cuenta con tecnología para controlar las luces, persianas o incluso el aire acondicionado. Es posible tener acceso a dispositivos en el hogar (aunque no haya nadie) desde el celular para controlar los aparatos remotamente, con el fin de contar con seguridad y confort para ahorrar energía.

“Para el canal de distribución hay una gran oportunidad porque estos son servicios nuevos en México, las empresas y sector residencial se encuentran en una transición tecnológica. Hay muchas compañías que no han hecho una migración porque la tecnología ha cambiado y los sistemas de alarma que tienen desde hace una o dos décadas actualmente son obsoletos. Ahora van a migrar a servicios interactivos como los que ofrece Alarm y la mayoría de las organizaciones están trabajando con sus mismos partners para migrar a las tecnologías más recientes”, explicó José Luis Terrero.

El directivo comentó que actualmente hay muchas empresas e instituciones que contratan a varios guardias, pero al explicarles todo lo que ellos pueden hacer con su teléfono móvil y las cámaras de seguridad, les es atractivo y a mediano plazo pueden gastar menos que contratar personal. Por eso, es un mercado con amplias oportunidades.

“Trabajamos muy de cerca con nuestros canales, casi como un matrimonio, porque ambos laboramos por un bien común; nosotros proporcionamos la tecnología y ellos otorgan un buen servicio. Alarm proporciona todas las herramientas necesarias a los canales para los rubros capacitación, comercial y marketing”, explicó.

### **Especialización, clave para el canal**

Para Manuel Zamudio, gerente de relaciones industriales de Axis Communications en el norte de América Latina y El Caribe, “sin seguridad no hay nada”, es decir, no es posible



José Luis Terrero



poner un negocio o dejar a la familia sin seguridad: “No puedo vivir en un lugar en donde no haya protección. Pero una vez que llegas a un sitio donde sí la hay, hay confianza y tranquilidad”.

Axis se enfoca en brindar soluciones de seguridad en tres niveles. El nivel más alto se refiere a sistemas de salvaguarda en infraestructuras críticas en ciudades, como aeropuertos, centrales eléctricas, compañías de agua, etcétera.

El nivel intermedio cuenta con productos de vigilancia y protección para industrias, como universidades, fábricas y plazas comerciales.

Y el nivel básico ofrece vigilancia y detección para comunidades, como fraccionamientos y zonas residenciales.

Aunque la compañía no maneja centrales de alarma residencial o para pequeños negocios, sí tiene la manera de ayudar a esos sectores a integrar los sistemas de alarma anti intrusión.

“Si alguien entra en una casa o un negocio es posible –mediante la activación de un sensor o alarma– tener al instante una señal de video o audio para verificarlo en cualquier dispositivo móvil y saber si se trata de un pariente, empleado o un ladrón. También podemos interactuar con dispositivos de audio y hacer sonar una alarma o mantener una comunicación con la otra persona transmitiendo mensajes disuasivos o alertando al personal de seguridad de que hay

un intruso”, indicó Zamudio.

Axis no cuenta con kits que puedan comprarse en una tienda, ya que aunque la tendencia es “hágalo usted mismo”, sabe que cada industria tiene diferentes necesidades, presupuestos y niveles de riesgo. “Tratamos de entender las necesidades y estudiamos el entorno; en algunos casos podemos colocar, por ejemplo, una cámara con un par de analíticos, una que sea de audio para detectar sonidos entre las 9 pm y 7 am. El sonido puede activar una alarma, encender una luz, tomar video, enviarlo al propietario o desde una aplicación ver la escena y avisar en ese momento al 911 o tomar decisiones en tiempo real”.

En cuanto a segmentos como cadena de tiendas, además de avisar al director a su smartphone sobre una intrusión, la tecnología puede alertar de inmediato a la policía o a la empresa de seguridad.

En el área de zonas industriales, una tendencia son los grupos de ayuda mutua, en los que varios vecinos deciden compartir



Manuel Zamudio



# PIXMA Serie G

**6000\*** Páginas en B/N    **7000\*** Páginas en Color    **2000\*** Fotos en Color



# Canon



## G4100

MULTIFUNCIONAL DE INYECCIÓN DE TINTA CON WI-FI  
IMPRIME · COPIA · ESCANEA · FAX

## G3100

MULTIFUNCIONAL DE INYECCIÓN DE TINTA CON WI-FI  
IMPRIME · COPIA · ESCANEA

## G2100

MULTIFUNCIONAL DE INYECCIÓN DE TINTA  
IMPRIME · COPIA · ESCANEA

## G1100

IMPRESORA DE INYECCIÓN DE TINTA



FÁCIL DE RELLENAR SIN DERRAMES



VISIBILIDAD DE TANQUES FRONTALES



IMPRESIÓN DESDE DISPOSITIVOS MÓVILES\*\*



IMPRESIÓN SIN BORDOS

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



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



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



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



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



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



noticias locales en un chat, tener radios o incluso compartir señales de cámaras de video para que en caso de siniestro se alerte al resto de la comunidad.

El directivo de Axis expuso que las oportunidades para los canales son muy amplias, sin embargo, recomienda que no deben hacer lo que todos los demás hacen: “Si tú tienes una gran cantidad de ofertas del mismo producto, ¿cuál será tu criterio para elegir a tu proveedor? Porque todos te ofrecen lo mismo. Pero si yo te ofrezco algo diferente que responda a una necesidad específica que resuelva alguna complejidad tuya, ¿a quién vas a preferir?, ¿al que te ofrece lo mismo o alguien que se interesó en entender tu problema y darte una solución adecuada?”.

Es recomendable que los canales no vendan la mayor cantidad de cámaras de determinada marca, sino volverse consultores e instalar los sistemas que sean adecuados para cada caso.

“Después de 24 años de haber lanzado la primer cámara IP al mercado y de haber sido los primeros en videovigilancia como servicio en la nube junto con algunos socios, ahora contamos con un ecosistema de desarrolladores de apps y hardware. Por otro lado, ofrecemos a los canales especializarse para que puedan agregar más clientes. En 2018 capacitamos a más de 1,700 personas y este año llevamos más”. Axis cuenta con un showroom en la Ciudad de México llamado Axis Experience Center, que muestra todas sus soluciones para retail, pequeños negocios, escuelas, residencias e historias de éxito en fraccionamientos e industrias.

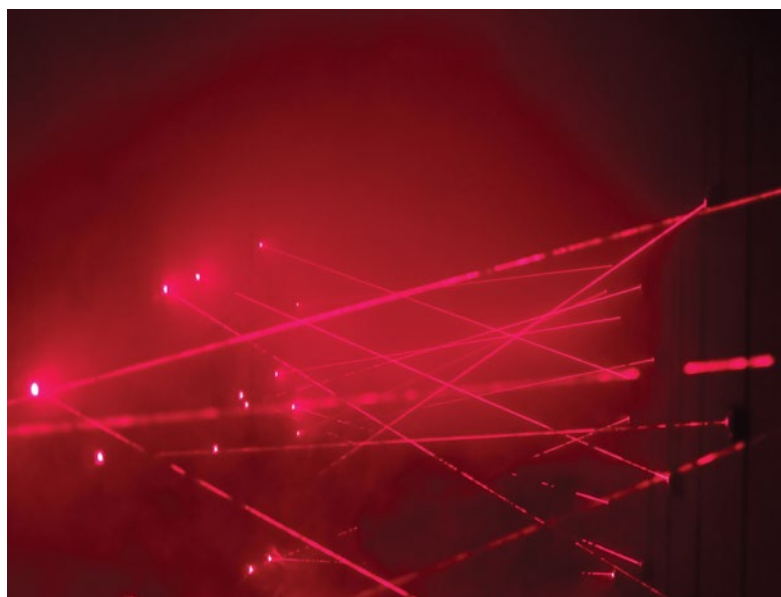
### **Distribución eficiente**

Otras soluciones atractivas disponibles en el mercado las provee URTech, firma que ha dedicado gran parte de sus esfuerzos en distribuir sistemas avanzados de seguridad, particularmente alarmas.

“El uso de alarmas permite generar un ambiente de tranquilidad para los usuarios”, afirmó Oscar Castro, director de Operaciones e Ingeniería de URTech.

Señaló que un sistema de prevención de intrusos para el hogar es importante, pues pueden crearse tareas de disparo de alarmas que son ejecutadas una vez que un sensor detecta movimiento, calor o la apertura de una puerta o ventana; además cuentan con tecnología suficiente para evitar “falsas alarmas” provocadas por mascotas.

URTech, como distribuidor de valor agregado en soluciones de tecnología, cuenta con varias marcas de renombre en el mercado. Su producto líder es Intelbras, una marca brasileña que tiene un amplio abanico de productos y de gran calidad, que va desde electrificadores, paneles de alarma no monitoreados y paneles monitoreados con



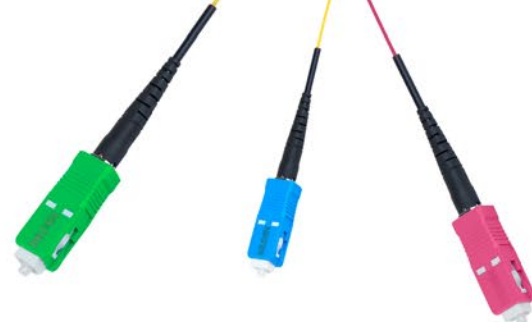
protocolos de comunicación estándar, como contact ID, sensores de movimiento, receptores inalámbricos y fotoceldas, entre otros.

Además, URTech dispone de sistemas de alarma WiFi y 3G, paneles con posibilidad de comunicación con otros sistemas de seguridad, como grabadores de video en red, software de monitoreo y geolocalización.

La compañía ofrece capacitación en línea constante y cursos 100% técnicos para que, tanto vendedores como instaladores, conozcan los beneficios de los sistemas de alarma, dominen la instalación y operación de las soluciones.

“Nuestra empresa cuenta con bastante experiencia en el desarrollo de proyectos y la integración de soluciones de tecnología para PyMEs y corporativos, nuestro equipo de trabajo cuenta con certificaciones en áreas como infraestructura de telecomunicaciones, redes alámbricas e inalámbricas, seguridad de datos, telefonía IP, videovigilancia urbana, intrusión, etcétera”.

Agregó que los canales pueden acercarse a URTech para juntos realizar levantamientos, análisis, pruebas y todo aquello que los lleve a lograr el cierre y éxito de un negocio. Finalmente, está disponible la marca CDC Group, una empresa 100% mexicana con más de 25 años en el negocio de la seguridad, rubro que dispone de diversas marcas, como DigiFort, Hanwha, Hikvision, Rosslare, Synology y ZKTeco. “En la actualidad es importante tener equipos de alarmas por los altos índices de delincuencia que hay en el país, tenerlos nos ayuda a estar alertas para situaciones que ponen en riesgo a nuestra familia, así como los bienes materiales por los que trabajamos”, indicó CDC Group. [↩](#)



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

Diseño y Conceptos  
Instalación

Comercial

Beneficios y oportunidades que sólo están disponibles para nuestros socios certificados

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

HDBaseT

Actualización

Data Center







## 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



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)

## Estrategias para potenciar la rentabilidad del negocio

Andrea Méndez

IVEND RETAIL, UNA NUEVA FORMA DE EMPODERAR AL CANAL DE DISTRIBUCIÓN QUE LE BRINDARÁ UN DIFERENCIADOR PARA SOBRESALIR EN EL NEGOCIO DEL COMERCIO DIGITAL.

**E**l evento “Estrategias de Competitividad en México, ante la Transformación Digital y la Industria 4.0” convocado por CitiXsys, tuvo como eje rector analizar los retos y oportunidades de negocio en la era digital y, al mismo tiempo, cómo utilizar la innovación tecnológica a favor de las empresas para maximizar su rentabilidad.

El análisis lo presentaron Ricardo Zarmeño, director general de Select y Ricardo Medina, director General de Megahabilidades, quienes coincidieron en que la transformación digital implica un proyecto de rediseño organizacional a favor del cliente.

La principal conclusión a la que llegó la firma analista es que la productividad en México está estancada y, en mayor parte, se debe a que los empresarios han dejado de invertir en el país. Por eso resaltó la importancia de transformar las organizaciones con la ayuda de las herramientas de la innovación digital.

**“EL VALOR DE LOS DATOS DEBEN CONSIDERARSE COMO UNO DE LOS ACTIVOS MÁS IMPORTANTES DE LAS EMPRESAS Y SE VUELVEN EN MUCHAS DE LAS ESTRATEGIAS DE INNOVACIÓN Y VANGUARDIA EN ALGUNAS ORGANIZACIONES”:** RICARDO MEDINA.

En este sentido, identificó que CitiXsys enfocó su negocio en el tema de los bienes de consumo, un sector dentro de la industria de vital importancia debido a la generación de valor agregado y empleo que genera.

La cadena de bienes de consumo es la producción y su comercialización a través de tiendas o cadenas. Esta actividad se ha modificado debido a la incorporación de internet. Pero, justamente, esta es una oportunidad que puede generarle al canal un diferenciador en el mer-



Dafny Varela

cado en tiendas físicas o a través de eCommerce. El directivo de la empresa anfitriona, Dafny Varela, Channel Sales Director de CitiXsys, participó con la ponencia “Cómo lograr la lealtad del cliente empoderado por la tecnología” en la que contextualizó el ambiente actual de acceso a internet por parte de los usuarios en México y el gran reto que esto implica para los canales de distribución.

“Estamos tan preocupados en qué está haciendo la competencia, cuando un grupo de estudiantes en las universidades están empezando a hacer aplicaciones para poder ayudar a la sociedad a comprar de una manera más inteligente o para tomar una decisión”, declaró Varela y agregó que la tecnología por sí misma no genera un diferenciador, sino la cultura, la visión y el liderazgo que tenga la compañía para entrenar a su personal en función de mejorar la experiencia del cliente.

El directivo basó su explicación en una encuesta que realizó sobre las prácticas de compra de usuarios



de entre 25 y 50 años a nivel global y local. Los resultados mostraron que, por ejemplo, a nivel mundial el 92% de los compradores que llegan a una tienda buscan obtener recompensas de lealtad, mientras que a nivel nacional, esta acción representa el 80%.

Otro dato interesante es que el 84% de los compradores buscan a un vendedor con tecnología móvil para que los ayude al momento de su compra. En opinión de Varela, este podría ser un gran diferenciador en el sentido de potenciar la atención al cliente. “Ese es el momento de la verdad: o ganas su lealtad o la pierdes”, expresó.

### Novedad

CitiXsys es un fabricante de software que comercializa el producto iVend Retail, “una plataforma que empodera a la industria del retail al momento de la verdad; cuando tienes al cliente enfrente preguntándote o haciendo un requerimiento, el personal requiere de tecnología para auxiliar o responder. Es poder darles esa atención personalizada a los clientes”, expuso Dafny Varela.

El directivo aseguró que la plataforma es para punto de venta y está orientada a potenciar la omnicanalidad dentro de los retailers.

Entiéndase por omnicanalidad como el poder de conocer al cliente: saber quién es, qué necesita y qué compra. Pero también implica brindarle una mejor experiencia de compra al cliente: “Si quiere devolver un producto, que lo haga en cualquiera”.

### Perfil de canal

Varela declaró que actualmente están reclutando canales de distribución interesados en agregar esta solución a su portafolio, sin embargo, puntualizó que sí se requiere de un perfil adecuado.

“Lo que hacemos es reclutar a socios con particularidades que van enfocadas al mercado que buscamos, es decir, canales que conozcan el sector del retail, porque son los que tienen la infraestructura para atender a ese segmento desde el punto de vista de personal de ventas, preventa, arquitectura, implementación”, informó.

Agregó que parte de los apoyos al canal es capacitarlos en cómo posicionar el producto, en qué lo beneficia, qué soluciones de valor le conviene poder crecer, para tener mayor ventas y ser más eficiente.

Una parte importante de las capacitaciones es permitirles innovar por su cuenta. “Si quiere puede hacer desarrollos sobre nuestra plataforma para que hagan las adecuaciones individuales que cada cliente tiene o solicita”, dijo.

Aseguró que empoderar al canal es parte fundamental de

las capacitaciones porque, aparte de vender las soluciones y servicios, es quien le da continuidad al cliente.

También puntualizó que ante un panorama en que los usuarios están empoderados por la tecnología, es importante recordar “mantener la lealtad del cliente, es decir, que te sigan consumiendo, y luego buscar nuevos; trabajar en una plataforma que te permita tener información integrada; manejar el uso de la seguridad, cada vez más importante y ser una organización resiliente”, opinó.

Finalmente, se presentó el caso de Sportmex, un minorista que implementó esta tecnología disruptiva en su modelo de negocio y en 5 años tuvo un crecimiento de 300%. ↩

**“HAY QUE SER DISRUPTIVO EN UN ENTORNO ECONÓMICO DONDE EL CRECIMIENTO NO ES EL ESPERADO Y DONDE LA LEALTAD DEL CLIENTE YA NO ES LA MISMA Y QUE TIENES ESTE TIPO DE AMENAZAS EL PODER CONTAR CON PLATAFORMAS CON UNA ORGANIZACIÓN QUE SEA RESILIENTE Y QUE PUEDA REACCIONAR ANTE ENTORNOS CAMBIANTES HOY NO ES UN PRIVILEGIO, SINO UNA NECESIDAD BÁSICA: DAFNY VARELA.**

### Recomendaciones:

- Mantén a los clientes que ya te compran, antes de lanzar un nuevo producto
- Ofrecer servicios para convertir la inversión en un gasto amortizado
- Integrar infraestructura de código abierto
- Implementar soluciones para la automatización de procesos
- Instrumentar herramientas de colaboración más potentes

### Datos interesantes:

Más del 88% de los compradores realiza showrooms, es decir, investiga el producto en tienda, pero lo compra en línea; mientras que más del 95% realiza webrooming, es decir, investigan en línea, pero compra en tienda física.

## Totvs impulsa la transformación digital y busca canales

Daniela Ruiz

LA COMPAÑÍA SABE QUE PARA COMPETIR EN EL MERCADO ES NECESARIA LA TRANSFORMACIÓN DE LOS MODELOS DE NEGOCIO, PARA ELLO DISPONE DE SOLUCIONES DE BUSINESS INTELLIGENCE, ASÍ COMO CAROL, SU PLATAFORMA DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL.

**C**arlos Oettel, gerente Comercial de Totvs para la región Norte de América Latina, comentó que el año pasado cumplieron sus expectativas de crecimiento y de clientes, además se dijo satisfecho por el trabajo realizado en México.

Totvs es una marca dedicada al software aplicativo de negocios, nació hace muchos años en Brasil, manejando el concepto de software de administración. En los años 90 desarrolló ERP que los posicionó en el mercado local y en América Latina. “A partir de estos aplicativos, hemos incorporado plataformas de negocios, software verticales, principalmente para servicios, manufactura, retail, construcción y de proyectos”, explicó. Después de enriquecer su oferta, ahora ofrecen una plataforma de Business Intelligence y otra de transformación digital llamada fluig. “Este tipo de proyectos se han multiplicado por 5 entre un año y el otro, ya que cada vez hay más interés de trabajar en automatización de procesos, eliminación de papel, incorporación de nuevas tecnologías como inteligencia artificial, por lo que se requiere personal capacitado”.

Hoy los partners, además de comercializar las soluciones de la marca necesitan vender algo más, lo que ellos denominan Células de negocio Totvs, donde tienen que desarrollar habilidades de preventa, venta y soporte postventa. Actualmente tienen alrededor de 15 canales en el país que trabajan en esa modalidad, con quienes cubren regiones como Guadalajara, Monterrey, Bajío (con oficina para brindar soporte y desarrollo) para toda Latinoamérica y Centroamérica, donde se cubren los temas fiscales. “Además del negocio de venta directa, también lo cubrimos con canales con sinergia y



Carlos Oettel

en conjunto, en un concepto más colaborativo”, explicó. El director dejó en claro que las nuevas empresas se han dado cuenta de que si no tienen una plataforma detrás, no lograrán éxito, ya que deben estar pendientes de las nuevas formas de vender, estar cerca del cliente, de hacer marketing, tener un big data para saber conocer las experiencias de sus usuarios. “Hoy, el que no se sube a esas herramientas se va a quedar fuera del mercado y no podrá competir”, afirmó.

También tienen desarrollado el concepto de “Tienda del Futuro”, donde al entrar a una sucursal, una cámara detecta al usuario, reconoce sus gustos y da recomendaciones según sus preferencias de compra.

Por otra parte, destacó que el factor humano es importante para que un proyecto de transformación digital se realice al 100%, y explicó que además de ayudar a reducir costos, permite identificar necesidades reales, por ejemplo, hoy los jóvenes no se comunican por email y las empresas tienen que tener una red corporativa, para comunicarse de una manera colaborativa y ayuda a ahorrar tiempos. “Hoy las aplicaciones que no están conectadas al mundo móvil, no sirven para nada”, sentenció.

Carlos Oettel dijo que están abiertos de agregar nuevos canales en Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara, con experiencia en soluciones de negocios, que tal vez ya tengan hayan colaborado con otro vendedor. “Tenemos un programa de canales atractivo en beneficios, no nos gusta la canibalización, trabajamos con ellos para que hagan negocio de manera sencilla”, concluyó. ↩



## C8210 de **Axis Communications**

Amplificador de audio en red para disfrutar de los beneficios del sonido IP ya sea en el negocio, hogar, escuela u otros espacios.

### Descripción

Pequeño, fácil de colocar y de conectar mediante Power over Ethernet. Genera un ambiente agradable, permite brindar anuncios y enviar mensajes de alerta en situaciones de riesgo. Se presenta como una herramienta de migración para transformar cualquier altavoz.

### Características

- Amplificador de potencia de 15W con DSP incorporado
- Se puede utilizar con uno o varios altavoces
- Monitoreo de la salud del sistema
- Un cable para alimentación y conectividad (PoE)
- Estándares abiertos para una fácil integración

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



# Notebook Gaming Kanabo de Hyundai Technology

En videojuegos ofrece excelente rendimiento, imagen y sonido. Permite realizar live streaming, grabar y editar en línea, subir partidas a la red, y comunicarse en el juego con calidad de audio y video.



## Descripción

El software incluido permite personalizar la notebook, como la iluminación del teclado, teclas de acceso rápido, y optimizar las opciones del sonido.

## Características

- Procesador Intel Core 7
- GPU Nvidia GeForce 1060GTX con 6GB de video
- Pantalla IPS de 15.6 pulgadas
- Resolución Full HD (1920x1080)
- Incluye herramientas para los juegos en Realidad Virtual
- Compatibilidad con Oculus-Certified
- Puertos HDMI / USB 3.0
- Sound Blaster X-Fi MB3
- Disco de 7200 rpm

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

# AG-CX350 de Panasonic

Videocámara profesional, ofrece versátil conectividad y opciones de transmisión IP. Para diversas producciones de video en locación. Brinda múltiples opciones de formatos de grabación.

## Descripción

Diseño portátil, cuerpo compacto (18.0 x 17.3 x 31.1cm) con un peso de 2.3kg, incluyendo lente y batería. Operación de bajo consumo de energía. Cuenta con tres anillos para el control manual de zoom, enfoque e iris.

## Características

- Resolución 4K UHD a 10 bits y compatible con HDR
- Sensor MOS de 15Mb
- Tecnología óptica de 24.5mm
- Alcanza un zoom óptico de 20 aumentos
- Cubre hasta 490mm de telefoto en todos los modos
- Estabilizador híbrido de imagen de cinco ejes
- Utiliza los protocolos de comunicación RTMP / RTSP
- Tecnología IP de comunicación y conectividad NDI
- Puede controlarse de forma inalámbrica



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





La opción inteligente  
para crecer tu negocio



## ASUS Laptop

Productividad y entretenimiento todos los días

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



Edwin Mendoza  
Tel. 01 55 5263 6500  
Edwin.Mendoza@ingrammicro.com



Concepción Pillado  
Tel. 01 55 5078 4120  
maria.pillado@exel.com.mx



Vanessa Marquez  
Tel. 01 33 3812 1413  
vmarquez@grupocva.com



Jonathan de Alba  
Tel. : 01 33 3343 1414  
jonathan.dealba@gvadeto.com



Santa Selene Bray  
Tel. 01 662 109 0000  
santa.garcia@ctin.com.mx



# Western Digital®

## COMPRA ORIGINAL

Somos fabricantes de todo lo que hacemos, por eso, cada pieza cuenta con el sello de calidad de Western Digital, además, te aseguramos todo nuestro respaldo y garantía.



Obtén tu número de cambio (RMA) **por internet.**  
<https://support.wdc.com/support/>



Envíalo por **servicio de mensajería.**



WD procesará tu RMA una vez recibido y **enviará el disco de reemplazo a tu domicilio.**

### Verifica tu garantía online



# INNOVAMOS

En cada solución de almacenamiento.