

12 de agosto · Año 28 | No. 1341

# eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL



## ***KINGSTON***

MEJORA PORTAFOLIO  
Y OPORTUNIDADES

## ***CVA Y SOPHOS***

SOLUCIONES COMPLETAS  
DE SEGURIDAD

## ***GIRA COMSTOR***

POTENCIAL DE  
NEGOCIO DE CISCO

# AMD

## CRECE Y QUIERE MÁS



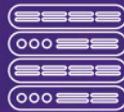
**cvasoluciones**

Te ayudamos a  
**desarrollar tu proyecto**

Catálogo de **Soluciones**



Comunicaciones  
unificadas



Data center



Redes



Seguridad  
lógica



Seguridad  
física



Energía y  
enfriamiento

Ingeniería preventiva . Innovación tecnológica . Desarrollo de soluciones . Apoyo en licitaciones . Respaldo



Acércate a nosotros y  
recibe asesoría especializada: [contacto@cvasoluciones.com](mailto:contacto@cvasoluciones.com)



Renueva tu **equipo tecnológico**  
o implementa nuevas tecnologías  
en tu negocio acompañado de  
**facilidades financieras o**  
**arrendamiento** con:

**DELL** Technologies



**Hewlett Packard**  
Enterprise

econocom



[servicios-financieros@grupocva.com](mailto:servicios-financieros@grupocva.com)

# GENERAR DEMANDA PARA APOYAR AL CANAL



**A**nte la clara desaceleración económica que enfrenta el país, las oportunidades de negocio para el **canal de distribución** son escasas, por lo que generar demanda se ha convertido en un desafío.

Directivos de fabricantes y mayoristas coinciden en que se está viviendo una incertidumbre en el **mercado**, ya que las empresas no saben si invertir o no, lo cual afecta a la industria y a la economía en general.

Sin duda, la generación de **demanda** se ha convertido en un elemento clave para todas las empresas, por ello, hoy más que nunca, es necesario que fabricantes y mayoristas desarrollen estrategias que incentiven las ventas y ayuden a los negocios de sus canales.

En la portada de esta edición, **eSemanal** conversó con Luis Gerardo García y José Ángel Morales, directores general y de canales, respectivamente, en México y Centroamérica para AMD, quienes hablaron de innovación, de **crecimiento y oportunidades** para sus canales de distribución. Cabe recordar que este año la compañía cumplió su 50 aniversario. Gerardo García, destacó que el trimestre pasado lograron liderar el market share en el tema de consumo y mencionó que buscarán fortalecer el área comercial, para ello están buscando 12 distribuidores en el país que representen a la marca y les ayuden a generar demanda, por su parte, AMD les brindará fondos.

Por otra parte, Dell Technologies presentó los servidores PowerEdge con procesadores Intel Xeon Scalable de segunda generación, así como la memoria Optane DC, al respecto, Juan Francisco Aguilar, director de la compañía, platicó sobre la importancia que tendrán los centros de datos para soportar el IoT y las redes 5G, también habló de la necesaria **transformación del canal** de distribución, pues deberá entablar conversaciones de valor con los clientes, pero no sólo con los responsables de tecnología, sino con los que desarrollan la estrategia para ayudarlos en su “hacia dónde quieren ir”.

Santiago Cardona, director de Intel México, coincidió con su homónimo de Dell y expresó que los canales ganadores serán quienes logren vender tecnología con modelos innovadores y con servicios de valor.

Álvaro Barriga



# 16 PORTADA

EN SU 50 ANIVERSARIO, AMD CRECE Y QUIERE MÁS

## MAYORISTAS

6 >>

LA GIRA COMSTOR EXPONDRÁ EL POTENCIAL DE NEGOCIO DE CISCO



>> 8

SOPHOS FORTALECE EL ÁREA DE SOLUCIONES DE CVA



23 >>

CREAN ALIANZA COMERCIAL NEXSYS Y ESET



## FABRICANTES

KINGSTON SE REFUERZA Y OFRECE MÁS OPORTUNIDADES AL CANAL



10 <<

# 12 DELL TECHNOLOGIES E INTEL PROMUEVEN LA TRANSFORMACIÓN DEL CANAL



## DIRECTORIO

Editor **Alvaro Barriga**  
(55) 5090-2044  
[alvaro.barriga@khe.mx](mailto:alvaro.barriga@khe.mx)

Reporteros **Andrea Méndez**  
[andrea.mendez@esemanal.mx](mailto:andrea.mendez@esemanal.mx)

**Daniela Ruiz**  
[daniela.ruiz@esemanal.mx](mailto:daniela.ruiz@esemanal.mx)

**Hugo Arce**  
[hugo.arce@esemanal.mx](mailto:hugo.arce@esemanal.mx)

Redacción Web **Claudia Alba**  
(55) 5090-2044  
[claudia.alba@khe.mx](mailto:claudia.alba@khe.mx)

### DISEÑO

**Carmen Núñez**  
(55) 5090-2058  
[carmen.nunez@khe.mx](mailto:carmen.nunez@khe.mx)

**Diego Hernández**  
(55) 5090-2061  
[diego.hernandez@khe.mx](mailto:diego.hernandez@khe.mx)

### ADMINISTRACIÓN

Director General y de  
Nuevos Proyectos **Javier Rojas**  
(55) 5090-2050  
[javier.rojas@khe.mx](mailto:javier.rojas@khe.mx)

Directora  
Administrativa **Elvira Vera**  
(55) 5090-2050  
[elvira.vera@khe.mx](mailto:elvira.vera@khe.mx)

Facturación y  
cobranza **Rebeca Puga**  
(55) 5090-2052  
[rebeca.puga@khe.mx](mailto:rebeca.puga@khe.mx)

### COMERCIALIZACIÓN

Ventas de Publicidad **Jennifer Flores**  
(55) 5090-2054  
[jennifer.flores@khe.mx](mailto:jennifer.flores@khe.mx)

**Diego Rojas**  
(55) 5090-2053  
[diego.rojas@khe.mx](mailto:diego.rojas@khe.mx)

**Gilberto Espino**  
(55) 5090-2055  
[gilberto.espino@khe.mx](mailto:gilberto.espino@khe.mx)

Suscripciones (55) 5090-2049  
[suscripciones@khe.mx](mailto:suscripciones@khe.mx)

Distribución **Marcelino Santillán**



# AMPLÍA CISCO SU PROGRAMA MARKETING VELOCITY

# 14



# 15

# INFRAESTRUCTURA ROBUSTA, LA CLAVE DE LOS SISTEMAS DE VIDEOVIGILANCIA: PANDUIT



## DESARROLLADORES

# URB-E UNA SOLUCIÓN DE TRANSPORTE CREADA EN SOLIDWORKS DE DASSAULT SYSTÈMES

# 22



## PRODUCTOS

# 24



Búscanos en:



eSemanal  
Periodismo  
del canal Tic



/noticiadelcanal



/noticiadelcanal



/esemanal



@esemanal

www.esemanal.mx

## La Gira **Comstor** expondrá el potencial de negocio de Cisco

CON EL OBJETIVO DE AMPLIAR SU COBERTURA GEOGRÁFICA Y MOSTRAR OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CON EL PORTAFOLIO DE CISCO, SE LLEVARÁ A CABO LA PRIMERA ETAPA DE LA GIRA COMSTOR EN LAS CIUDADES DE MÉRIDA, VERACRUZ, TIJUANA, CULIACÁN, PUEBLA, QUERÉTARO, SALAMANCA, CHIHUAHUA Y CANCÚN.

**E**sta iniciativa surgió de la necesidad de incrementar su negocio como mayorista y socio de Cisco, más allá de las ciudades base: Guadalajara, Monterrey y Ciudad de México, ya que han identificado un potencial de

mercado en el que podrían tener participación.

“La falta de presencia local nos deja fuera de algunas oportunidades en las demás zonas, donde los canales son muy nobles. Estamos seguros que tienen alta capacidad de desarrollarse en diferentes negocios y es por ello que queremos subirlos al barco de Cisco”, comentó Uri Sánchez Sierra, Gerente Comercial en Comstor.



Uri Sánchez

### Contenido de valor

La Gira Comstor estará 100% enfocada a la estrategia de Cisco, donde se realizarán pláticas, talleres y casos de éxito, además se hablará de innovaciones y estarán presentes representantes de la marca. Se expondrán las oportunidades que giran en torno al portafolio de Cisco como: Enterprise, Meraki, Colaboración, Datacenter, Seguridad y Viptela.

“Vamos a mostrar todo el potencial de Comstor con Cisco para que los canales interesados en nuestra manera de operar y nuestra propuesta comercial, obtengan un aliado para hacer negocios y podamos crecer en conjunto”, afirmó el directivo.

**“ESTAREMOS PRESENTES TODO EL EQUIPO DE MARKETING, VENDOR MANAGEMENT E INGENIERÍA PREVENTA, PARA MOSTRAR TODOS LOS RECURSOS Y HERRAMIENTAS DE VALOR COMO: CAPACITACIONES TÉCNICAS Y COMERCIALES, PROGRAMA DE INCENTIVOS, PLANES DE MARKETING, ENTRE OTROS”: URI SÁNCHEZ**

### Fechas y sedes de la Gira Comstor

- Agosto 22, Mérida, Yucatán
- Septiembre 5, Veracruz
- Septiembre 19, Tijuana, Baja California
- Octubre 17, Culiacán, Sinaloa
- Noviembre 7, Puebla
- Noviembre 28, Querétaro
- Diciembre 5, Salamanca, Guanajuato (invitarán a canales de Aguascalientes y San Luis Potosí)
- Chihuahua, por definir
- Cancún, Quintana Roo, por definir

**Informes e inscripciones: [marceloa@comstor-la.com](mailto:marceloa@comstor-la.com)**

El gerente comercial, mencionó que el objetivo de Comstor es ser un mayorista de valor que le brinde su experiencia a sus partners, desarrollar negocios y crecer en conjunto.

“Los invito a conocer las herramientas tecnológicas que sus clientes van a comenzar a operar desde ya, y poder tener a su disposición esos recursos para generar más negocio. ¿Si ser innovadores, creativos y divertidos es parte de su estrategia?, Comstor les va a hacer mucho sentido. ¡Los esperamos!” 



**CIUDAD DE MÉXICO**  
**19 Septiembre 2019**  
**15:30 - 20:00**

**RADWARE'S  
HACKERS CHALLENGE**



## Sophos fortalece el área de Soluciones de CVA

UNA PROPUESTA COMPLETA DE SEGURIDAD, MÁS TODOS LOS VALORES AGREGADOS DEL MAYORISTA, ES LO QUE AMBAS COMPAÑÍAS OFRECEN AL CANAL DE DISTRIBUCIÓN PARA EMPEZAR A HACER NEGOCIOS EN CIBERSEGURIDAD.

Álvaro Barriga

Alejandra García, directora de Sophos en México, se dijo contenta por anunciar a CVA como su mayorista, ya que su cobertura en el país es muy importante. “La marca tiene más de 32 años en el mercado, hemos logrado un crecimiento en toda Latinoamérica. En el país ya tenemos más de cinco años. El mensaje que hoy estamos dando a nuestros clientes y canales, es que que la seguridad que tienen no es suficiente, está avanzando y hay amenazas cada vez más fuertes”.

Indicó que cualquier reseller puede comercializar el portafolio de la marca, no obstante, es necesario tomar algunas capacitaciones que están disponibles de manera gratuita en el portal de partners. También destacó la fuerza de ingeniería de CVA.

### Experstise

Fernando Miranda, director de CVA, comentó: “para la compañía es una prioridad establecer alianzas comerciales con las marcas más influyentes del sector TI como lo es Sophos, por su experiencia en ciberseguridad, ya que facilita la seguridad con soluciones de última generación que protegen redes, servidores y dispositivos donde quiera que se encuentren. Hoy más de 100 millones de usuarios en 167 países y una red global de socios de canales confían en la marca como su oferta de solución”. Añadió que este es el mejor momento para los distribuidores que decidan apostarle al posicionamiento de la marca.



Fernando Miranda, Alejandra García, Adolfo Mexía y Eduardo Barrón

“Apoyaremos este esfuerzo con eventos corporativos, sesiones permanentes de capacitación y certificaciones. Con la llegada de la compañía fortalecemos nuestro portafolio de soluciones en la vertical de ciberseguridad”. Explicó que en conjunto con Sophos ofrecerán al canal soluciones líderes, un servicio integral de atención personal y un área de ingeniería capacitada y certificada, disponible para apoyarlos en la arquitectura de sus proyectos. “Estoy seguro que beneficiaremos a los socios que se sumen al proyecto”.

Señaló que a mayores certificaciones tenga el canal obtendrán mejores beneficios. “Continuamente estamos invirtiendo a pesar de las adversidades del país y no vamos a dar ni un solo paso para atrás, seguiremos contratando gente y formar especialidades para atender mejor al canal de distribución. Además disponemos de líneas de crédito y herramientas que facilitan su negocio”.

**“ESTA ALIANZA Y EL FOCO QUE CVA LE ESTÁ DANDO AL ÁREA DE SOLUCIONES EN EL TEMA DE SEGURIDAD ES IMPORTANTE, YA QUE LA PRESENCIA Y LA COBERTURA ES UNA DE SUS FORTALEZAS. ¡ESTAMOS LISTOS PARA EMPEZAR A TRABAJAR!”: ALEJANDRA GARCÍA, SOPHOS.**

# Mayoristas

Por su parte, Adolfo Mexía, director comercial en CVA, se dijo satisfecho por ir cumpliendo las metas trazadas de enriquecer su área de Soluciones con la adhesión de Sophos, “Le queremos dar la certeza al canal de trabajar con nosotros, ya que introducimos marcas nuevas que brindan la seguridad que se requiere en estos días”.  
Mencionó que habrá apoyo para eventos corporativos de generación de demanda durante todo el año en el país.

**“UN DIFERENCIAL QUE TENEMOS EN CVA ES QUE VAMOS A TRABAJAR MUCHO PARA DESARROLLAR LA MARCA AL MÁXIMO”: ADOLFO MEXÍA.**

Eduardo Barrón, director de Soluciones en CVA, comentó que la solución completa de Sophos protege del malware, los servidores, los access points y el firewall, lo que la hace muy completa. “No vemos en los reportes que los ataques en las empresas y gobiernos esté disminuyendo, sino que cada vez aumenta más y esta oferta nos da una solución más completa”.

Añadió que existe cierto desconocimiento en el mercado, sobre todo de la PyME, en el que creen que con un antivirus, un antimalware y un firewall se resuelve todo su problema de seguridad, lo cual no es cierto. Invitó al canal a conocer la solución de la marca y empezar a hacer negocios. “Tenemos muchas ventajas como capacitación, acompañamiento y servicios de integración en caso de que los requieran. Hay un equipo completo de Soluciones para trabajar con la marca”, afirmó.

En tanto, Eduardo Coronado, director de marcas en CVA, mencionó que el mayorista trabaja constantemente en enriquecer su oferta tecnológica para ampliar las oportunidades a sus canales de distribución. ↴

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



## Kingston se refuerza y ofrece más oportunidades al canal

LA MARCA PRESENTÓ NUEVOS PRODUCTOS DE SSD, MEMORIA RAM Y ACCESORIOS DE HYPERX CON LOS QUE EL CANAL PUEDE INCREMENTAR SU NEGOCIO, ADEMÁS ANUNCIÓ MOVIMIENTOS INTERNOS PARA REFORZARSE EN LA REGIÓN.

Daniela Ruíz

Ante la situación actual de un nuevo gobierno en México, Kingston quiere aprovechar esta incertidumbre que se tiene desde principios de año. “Las empresas no saben si invertir o no, pero siempre en estos momentos nos va bien porque nuestras soluciones son buenas y económicas tanto para empresas como para usuarios, y así puedan tener sus equipos actualizados”, explicó Óscar Martínez, director regional de Kingston para México, Miami, Centroamérica y Caribe

### Movimientos

El directivo anunció que Marisol Fernández, con una trayectoria laboral en la marca de 12 años, tomará una posición regional del área de relaciones públicas y alianzas estratégicas para Kingston Latinoamérica, siendo su principal responsabilidad la estrategia de comunicación de la compañía en toda la región de habla hispana.

Referente a su área en marketing, se integró María Luisa Ruíz como gerente de esa área en México, quien estará a cargo de la estrategia, planeación y ejecución de los planes de mercadotecnia, además de consolidar la relación con el canal de distribución. Por su parte, Elizabeth Alejos, con el cargo de especialista de marketing, será responsable de la planeación y ejecución de las estrategias para HyperX, la línea de periféricos de la compañía con el principal objetivo de focalizar las estrategias e iniciativas de la línea para productos de gaming.

### Campaña Back to School

La temporada de back to school es importante para Kingston debido a que actualmente las USBs forman parte de la lista de útiles. Además, están aprovechando las fechas para mover sus soluciones de estado sólido.

“El estado sólido es una oportunidad para Kingston porque representa una nueva oportunidad para cualquier alumno o estudiante que tenga más necesidades.

Cuesta mucho venderlo todavía porque la gente no entiende bien para qué sirve y el cómo es que funciona”, explicó Martínez.

Kingston ofrece soluciones de unidad de estado sólido (SSD) para un mejor rendimiento de las PCs y USBs DataTraveler con cinco años de garantía y soporte gratuito. Los principales modelos que la marca ofrece son los siguientes:

- A400, utiliza un controlador para leer y escribir a velocidades de 500MB/seg y 450MG/seg. Está enfocado para un mejor rendimiento y capacidad de respuesta y multi-tarea.
- SSD UV500, cuenta con un controlador Marvell 88SS1074 y 3D NAND Flash, hecho para actividades cotidianas, proporciona protección de datos con encriptadores AES de 56 bits.



Óscar Martínez

# Fabricantes

- SSD HyperX SAVAGE EXO, usa tecnología 3D NAND, pesa 56g y está hecho para un almacenamiento rápido en cualquier lugar.
- A2000, cuenta con rendimiento PCIe NVMe, además del Gen 3.0 x 4 para mejorar la velocidad de lectura y escritura de 2200 a 2000MB/s2.
- USB DataTraveler 50, con capacidad de 8GB a 128 GB, cuenta con carcasa metálica.
- USB DataTraveler 104, hecha para un almacenamiento y transferencia de documentos y medios cotidianos. Es de color negro y cuenta con tapa deslizante. Tiene capacidad de 16 GB a 64 GB.

- USB DataTraveler Swivl, tiene una capacidad de hasta 128 GB con diseño giratorio sin tapa. Cristina Carbajal, gerente en México de Kingston Technology, mencionó que están trabajando con sus mayoristas y acercando oportunidades de negocio al canal, además de la constante capacitación y acompañamiento a sus resellers. ↴



Cristina Carbajal

## AOC®

**C27B1H**  
**MONITOR CURVO 27" AOC**



Tipo de panel MVA de 27 Pulgadas  
Resolución de 1920x1080 mm / @60 Hz  
Brillo 250 cd/m2  
Tiempo de respuesta 4ms  
HDMI/VGA  
3 años de Garantía

**24B1XHS**  
**MONITOR 23.6" AOC**



Tipo de panel IPS LED de 23.6 Pulgadas  
Resolución de 1920x 1080 mm / @60 Hz  
Brillo 250 cd/m2  
Tiempo de respuesta 5ms  
Entrada HDMI/VGA  
3 año de Garantía

## Dell Technologies e Intel promueven la transformación del canal

TRAS PRESENTAR LOS NUEVOS SERVIDORES POWEREDGE CON PROCESADORES INTEL XEON SCALABLE DE SEGUNDA GENERACIÓN, ASÍ COMO LA MEMORIA OPTANE DC, LOS DIRECTORES EN MÉXICO DE AMBAS COMPAÑÍAS, HABLARON DE LOS RETOS DE LOS CENTROS DE DATOS, ASÍ COMO LA IMPORTANCIA DE LA TRANSFORMACIÓN DEL CANAL PARA ATENDER LAS OPORTUNIDADES DEL PRESENTE Y EL FUTURO.

Álvaro Barriga

**R**icardo Zermeño, director de Select, mencionó que el tema de transformación es esencial para la competitividad, la productividad, la atención a los clientes y a los ciudadanos, pero esta transformación digital requiere de una estrategia de una cultura, procesos y talento alineado, pero, uno de los elementos importantes es poder convertir los servicios en servicios digitales que le ayuden al cliente a tener una experiencia única a través de todos los canales.

Resaltó que los servicios digitales se construyen a partir de una infraestructura donde el centro de datos es un pilar necesario. Y la innovación que se está dando en el data center es clave para proveer estos servicios digitales. “Todas las nuevas tecnologías de procesamiento de los servidores y los sistemas de almacenamiento se construyen a partir de los chips y microprocesadores, de ahí la relevancia de la alianza que han mantenido Intel y Dell, y ahora para proveer infraestructura inteligente”.

### Transformación digital

Juan Francisco Aguilar, director de Dell Technologies, mencionó que al hablar de la transformación digital también se debe hacer de la transformación de los canales, “ya no sólo se trata de posicionar hardware o software, sino en qué etapa están los clientes en esa transformación, qué tipo de infraestructura tienen; que puedan sentarse con los clientes a tener una plática de aplicaciones de negocio, de lo que necesitan, su visión y lo que están haciendo”, indicó que eso no es sencillo porque se tocan ciertas aristas de una organización. “no digo que los canales dejen de vender el hardware o el software, porque es importante, pero cada vez los clientes están buscando a quien les pueda resolver esas demandas que están viviendo en la transformación digital”.

El directivo señaló que esta transformación no es exclusiva de temas como inteligencia artificial, robótica o blockchain, sino de cómo se empiezan a transformar y digitalizar los procesos actuales, a aprovechar las tendencias tecnológicas que se están utilizando para tener un mejor modelo de costo, más ágil de todo lo que se quiere introducir,



Juan Francisco Aguilar y Santiago Cardona

“para eso se requiere a los canales, que puedan tener esas pláticas dinámicas y constructivas con los clientes para hacer realidad, con todos los instrumentos que ellos tienen o con todas las herramientas, entender en qué etapa están y poner soluciones”, indicó.

Por su parte, el director de Intel en México, Santiago Cardona, recordó que desde hace casi una década, empresas como Dell y la que él representa han hablado de la necesidad de la transformación del canal, ya que ante la evolución de la tecnología los asociados que quieran estar a la vanguardia deben ofrecer servicios y tecnología de manera diferente. “En México hay canales muy especializados en ello, con la capacidad de brindar cualquier solución e implementarla de clase mundial, pero también hay otros que todavía no están en ese nivel”.

**“El canal del futuro tiene que tener la capacidad de ofrecer todas estas tecnologías como servicios y pensar de manera diferente en cuanto a la forma de entregar soluciones”:  
Santiago Cardona.**

El directivo de Dell indicó que el canal de hace algunos años hacía reventa de la tecnología como: PCs, servidores y en algunos casos storage, “Pero nuevamente esta transformación requiere otro tipo de conversaciones y especialización, y más que preguntar ¿para qué lo vas a usar? Se debe cuestionar ¿hacia dónde vas y qué tipo de tecnología necesitas adaptar? para ayudar en la estrategia de hacia dónde vas”.

### **Nueva forma de adquirir**

La manera en cómo se adquirirían los servidores, almacenamiento y PCs también está cambiando, ahora, como parte de la automatización, los clientes pueden interactuar hasta con robots y tal vez encuentren soluciones de una manera más dinámica a sus necesidades. “Esa es parte de la automatización que ya se está viviendo. El canal debe tener conversaciones de valor con el cliente que lo hagan diferenciarse de tal vez unas máquinas que estén haciendo su trabajo”, indicó Aguilar.

Recordó que en una ponencia de distribuidores, uno de los moderadores decía que el canal está muy acostumbrado a hablar con el gerente o director de tecnología y lo único que obtenía eran las necesidades tecnológicas de los próximos meses, pero con la transformación digital ya es necesario hablar con otros directores dentro de la organización como el de innovación, mercadotecnia, finanzas, porque muchos de ellos ya tienen que ver con las decisiones que se toman en la compañía, “por ejemplo el de marketing interactúa por medio de apps para Internet de las cosas, muchos de sus consumidores lo hacen por interacción digital, él va a influir en muchas de las decisiones tecnológicas, entonces deben empezar a hablar con otro tipo de grupos”.

Por su parte, el director de Intel mencionó que en 2020 habrán más de 50 mil millones de dispositivos conectados, además, la red 5G es una realidad, ya hay 5 desplegadas en el mundo y cuando llegue a América Latina se van a multiplicar las velocidades, no solo de transmisión por un factor de más de 100 X, sino la inteligencia de la propia red para poder hacer una cantidad de cosas que van a venir como la inteligencia artificial, blockchain, etcétera, lo que significa que el mundo está cambiando.

“Todos esos datos que se van a crear con esos 50 mil millones de dispositivos conectados van a generar terabytes de información y van a requerir que toda la infraestructura cambie. Sin duda el canal tiene que transformarse y hacer cosas radicalmente diferentes y quienes lo entiendan y lo hagan más rápidamente van a aprovechar la oportunidad de negocio. Al final del día estamos todos aquí para hacer negocios, entonces quienes entiendan eso, aprendan sobre las nuevas tecnologías y puedan comercializarlas de una manera diferente e innovadora van a ser los ganadores”, afirmó Santiago Cardona. ↩

## Amplía Cisco su programa Marketing Velocity

Andrea Méndez

PARTNER MARKETING CENTRAL Y PARTNER MARKETING ACTIVATE SON LOS DOS NUEVOS COMPONENTES QUE LE PERMITIRÁN AL CANAL PONER EN PRÁCTICA TODA LA EDUCACIÓN Y CERTIFICACIÓN EN MARKETING DIGITAL.

Con el propósito de simplificar el tema de marketing digital para sus partners, Cisco amplió su programa Marketing Velocity con el fin de habilitarlos y desarrollar las mejores prácticas de marketing y cubrir holísticamente su ciclo de mercadotecnia para apoyarlos en su transformación digital.

“Estamos anunciando la ampliación de Marketing Velocity como un parteaguas de esta marca para unificar diferentes elementos, no sólo de habilitación, sino de activación con los partners de Cisco”, mencionó a eSemanal Enrique Villegas, gerente de Mercadotecnia para Canal de Cisco en América Latina.

El papel del marketing digital cobra relevancia desde el momento en que las transacciones del mundo convencional se trasladan al mundo digital. Hoy en día, aproximadamente 60% de los clientes B2B ya han iniciado un proceso de investigación digital antes de llegar con un vendedor y un 61% de las transacciones B2B comienzan en línea.

Originalmente el programa contenía componentes de capacitación, eventos face to face, información diagnóstica de marketing, creación de una comunidad y otras prácticas, pero la modificación para este año incluye dos nuevos componentes: Central y Activate, que ya le permiten al canal desarrollar una estrategia más completa en marketing para el mundo digital, personalizarla y aplicarla en su negocio para llegar a más clientes de manera innovadora.

“Central es lo que anteriormente era Partner Marketing Central (PMC). Es un portal donde se encuentra todo el contenido que desarrollamos en Cisco para hacer marketing con los partners, el balance de los fondos que pueden utilizar y también ponemos a su

disposición una suite de herramientas tecnológicas de TI con marketing digital”, expuso.

Explicó que la disponibilidad del programa depende de la capacidad del canal, según sus necesidades y qué tanto quiere avanzar en su capacitación. Si el partner ya cuenta con una plataforma y un ecosistema de tecnología de marketing para ejecutar sus campañas, puede complementarla con las herramientas disponibles; por otro lado, si este no está muy sofisticado en sus herramientas, puede hacer uso de las herramientas de Marketing Velocity Central para ejecutar sus campañas y está abierto para cualquiera que quiera.

Por otro lado, las herramientas del Marketing Velocity Activate son más selectivas.

“Aquí es un esquema en donde el mismo partner demuestra el interés, analizamos parte de lo que está desarrollando y, con base en eso, lo acompañamos para crear una estrategia y una ejecución a mayor profundidad. Aquí tiene que poner de su parte recursos, su propia tecnología y estar disponible para adoptar mayores esquemas para poder participar. Por esto requiere que sea más selectivo, pero el programa está abierto para los distintos niveles, en diferentes mercados y regiones”, dijo Villegas. ↩



Enrique Villegas

### Capacitación

Marketing Velocity Learning

Educación para impulsar el crecimiento de las prácticas de marketing.

Marketing Velocity Founding

Fondos a disposición del partner para ejecutar y hacer posible la activación de las campañas y programas que lideren.

### Activación

Marketing Velocity Central

Portal de marketing de servicio completo para ayudar a los partners a realizar campañas personalizables de uso gratuito. Incluye envíos de correo electrónico automatizado, redes sociales y sindicación de sitios web y una biblioteca de contenido de marketing; ofrece servicios como análisis de campaña, permite navegar y conectarse con agencias de generación de demanda, activación de redes sociales y promoción de eventos digitales. Pueden aplicar para su financiación para Marketing Velocity en este portal.

Marketing Velocity Activate

Nuevo servicio de comercialización conjunta de lanzamiento limitado para un número selecto de partners. Es un programa que combina datos de negocio y planificación conjunta, basada en información junto con la práctica omnicanal de Cisco y partners para atraer clientes y generar ingresos.

## Infraestructura robusta, la clave de los sistemas de videovigilancia: Panduit

Redacción eSemanal

Los sistemas de videovigilancia se han convertido en un aliado para reforzar la seguridad de empresas, escuelas, centros comerciales e incluso ciudades; tan sólo en la Ciudad de México hay más de 15 mil cámaras conectadas al Centro de Comando, Control, Cómputo, Comunicaciones y Contacto Ciudadano (C5), y según el informe anual de Memoori, "The Physical Security Business 2018-2023" en 2018 el mercado de videovigilancia creció alrededor de 8.7%, con respecto a 2017.

**D**e acuerdo con Panduit, para lograr los resultados esperados es importante contar con la adecuada infraestructura, pues esto asegura que las cámaras envíen imágenes claras y en tiempo real. "Las largas distancias, las lluvias, las temperaturas extremas o la interferencia electromagnética y de radiofrecuencia, como la que generan las antenas de radio, son algunos de los factores que ocasionan que la señal de las cámaras se deteriore o se pierda", aseguró Erick Carmona, ingeniero Técnico de Sistemas de Panduit.

La mayoría de las fallas en equipos de videovigilancia se originan por una incorrecta elección de la infraestructura física. Algunas de las recomendaciones de Panduit para una adecuada instalación de cámaras de videovigilancia son:

-Asesorarse. Acercarse a un integrador certificado o a los fabricantes para conocer los requerimientos, de acuerdo al lugar en el que se instalarán.

-Reducir cableado. Si se tiene un solo cable por dispositivo, se reducen los puntos de falla. Actualmente existen soluciones como POE (Power Over Ethernet), que incorporan alimentación eléctrica a una red de internet, y con ello, eliminar cableado. Además, esta reducción en materiales logra ahorros de más del 30%.

-Verificar la distancia. Algunas veces se instalan equipos alejados en puntos estratégicos para disminuir el número de cámaras. Para estos casos se recomiendan soluciones de cableado certificado, para utilizarse en largas distancias y que conserven la velocidad de transmisión adecuada. Las cámaras de alta tecnología requieren de entre 30 y 50 mb por segundo.

-Considerar el clima. Las temperaturas extremas de algunas regiones o lugares donde se colocan las cámaras, pueden

aumentar dentro de las tuberías donde se encuentra el cableado y ocasionar que las imágenes que transmiten no sean claras. Por ello se recomienda verificar que la temperatura que soporta dicha tubería, sea superior a aquella a la que estará expuesta continuamente.

-Pensar a futuro. La mayoría de las renovaciones de equipo activo se realizan cada cinco años. Por lo cual, conviene elegir aquellas soluciones de cableado que están creadas para ser compatibles con los equipos que están por salir al mercado. "En Panduit, nos encontramos en constante investigación para crear productos que puedan soportar las nuevas tecnologías, de por lo menos, los próximos cinco años. Por ello nos mantenemos en contacto con las marcas más importantes del mercado para conocer las nuevas tecnologías e implementaciones", comentó Carmona.

Hoy en día, se cuenta con diferentes recursos tecnológicos que, en conjunto con el factor humano, ayudan a crear entornos seguros. Según Avigilon, el desempeño de un monitorista se degrada de forma considerable después de 20 min. Por lo cual, los dispositivos que incorporan herramientas de inteligencia artificial permiten un mejor desempeño de los elementos de seguridad, al tener un mejor manejo de: control de accesos, iluminación LED, sensores ambientales, almacenamiento de información, etcétera.

De acuerdo con el fabricante, estos son algunos de los temas tratados durante los miércoles de soluciones que imparte a través de webinars mensuales con expertos como Erick Carmona, y especialistas invitados como Avigilon. Asimismo invitó a los interesados a visitar <https://bit.ly/2SSB1Q6> para mayor información. 

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

# En su 50 aniversario, **AMD** crece y quiere más

- Refuerza trabajo con sus mayoristas
- Busca embajadores de la marca
- Se retroalimenta con recomendaciones del canal

Daniela Ruíz y Álvaro Barriga



DESDE SU FUNDACIÓN EN SILICON VALLEY EN EL AÑO 1969, ADVANCED MICRO DEVICES (AMD) HA LOGRADO POSICIONARSE A NIVEL MUNDIAL EN EL MERCADO DE PROCESADORES Y SOLUCIONES VISUALES. A 50 AÑOS DE SU FUNDACIÓN, LISA SU, CEO DE LA MARCA, DIJO ESTAR LISTOS PARA AFRONTAR LOS DESAFÍOS TECNOLÓGICOS DE LOS PRÓXIMOS 50 AÑOS.

## AMD FORTALECIDO

Luis Gerardo García, gerente General en México, Centroamérica y El Caribe para AMD, se dijo satisfecho por la disponibilidad de las tarjetas gráficas Radeon RX 5700 y los procesadores de Ryzen 3000.

Sobre los resultados obtenidos por la compañía, expresó que jamás se había visto a un AMD tan fuerte como ahora, con una oferta de productos amplia: “por primera vez podemos decir que vamos a la vanguardia, con tecnología de siete nanómetros, pero no sólo en productos, nos estamos reenfocando a una subregión y nos estamos formando de nuevo por subregiones donde vamos a poner más foco, tener más presencia con los clientes y esto le va a dar mucho impulso a la marca en la región”.

### En México cuenta con tres divisiones:

**-Componentes:** Liderada por José Ángel Morales, director de canales, con amplia experiencia en la industria y con la nueva oferta de procesadores Ryzen y la tarjeta de video Radeon basada en siete nanómetros.

**-Consumo,** Tiene la misión de promover las tecnologías de las computadoras que contienen los procesadores y tarjetas de la marca. “Aquí nos está yendo muy bien, de hecho, en el mes de junio, la firma consultora NPD nos reportó con 49% de participación de mercado. Esto nos pone contentos, porque con los resultados de este back to school puedo vaticinar que vamos a traspasar el 50% de marketshare, por ello se harán promociones, tendremos inventario para que todas las cadenas detallistas, muebleras, departamentales, comercialicen mucha tecnología de AMD. Espero pronto tener noticias, porque vamos a tener un liderazgo por primera vez del mercado de consumo”.

**-Comercial,** Tiene la misión de promover las estrategias para gobierno, corporativo, y PyME, “ahí es donde estamos poniendo mucho foco porque no lo habíamos hecho en la pequeña y mediana empresa. AMD ha tenido buena presencia en gobierno y corporativo”. Explicó que

recientemente contrataron a cuatro recursos para atender el mercado mayorista y a la PyME.

Afirmó que marcas como HP Inc, Lenovo, Acer y Asus, ya tienen productos con procesadores de AMD dentro de los mayoristas y ahora ellos les están ayudando con estrategias para generar demanda.

“Estamos en la búsqueda de seleccionar a máximo 12 distribuidores en el país que representen a la marca, a quienes se les entrenará y certificará en AMD, independientemente del mercado que atiendan, ya sea SMB, corporativo o negocios. Queremos armar un Club AMD que salga a generar demanda, a buscar los clientes, porque la compañía les va a apoyar con fondos”: Luis Gerardo García.

El director añadió que seleccionarán diferentes perfiles de asociados, desde los que atienden a la PyME, hasta los que ofrecen servicios de valor agregado o que estén integrando el producto. “Pronto haremos la convocatoria para que puedan contar con distribuidores de valor agregado, que reciban fondos de AMD a cambio de un mínimo de compra, certificaciones, llevar el logo en la camiseta. Todo esto para que nos ayuden a acercarnos al mercado y captar clientes. Los vamos ayudar mucho y es la principal estrategia que tenemos ahora”, señaló.

Reconoció que fueron casi tres años que no se acercaron tanto al canal mayoreo, y ahora están regresando con pocas palabras pero muchas acciones para incentivar la demanda.

En resumen, expresó que la división de consumo va muy bien, la de componentes lanzando nuevos productos de vanguardia y un AMD muy interesado en fortalecer la división de Comercial, penetrando a esos canales de distribución. “Me enorgullece decir es que el capital humano que labora en la compañía hoy es muy profesional, con mucha experiencia: José Ángel Morales, en Componentes, Eduardo Guadarrama en Comercial y Miguel Velasco en Consumo”, señaló.



Luis Gerardo García

Cabe mencionar que Luis Gerardo García tiene más de 25 años de experiencia en la industria y su manera de trabajar ha sido de contacto con el canal, “si en algo estoy entrenado es en entender que los asociados están arriesgando su patrimonio para llevar oportunidades a sus negocios y yo como representante de una marca me debo a ellos”.

Por otra parte, el director explicó que en lo personal tiene el reto de reconectar conversaciones, de hacer negocio con el canal, reconoció que se distanciaron un pequeño lapso, pero hoy como marca están más fuertes que nunca, ya que AMD está en su mejor momento. Mencionó que están creciendo en revenue versus el cuarto pasado, además tienen un portafolio de producto tan amplio, con un roadmap por lo menos para los próximos cinco años.

La marca trabaja en México con los mayoristas: CT Internacional, CVA, Exel del Norte, Ingram Micro, así como algunos submayoristas. Al respecto, mencionó que están en búsqueda de otros submayoristas y distribuidores de valor.

Otra tema que tocó García, es que el gobierno no se ve muy interesado en adquirir tecnologías y hay mucho nerviosismo en el mercado, por lo que ante estas situaciones de crisis también se abren oportunidades, por ejemplo en la PyME, ya que ese run rate no para, y aunque van a ser más exigentes los clientes y van a tratar de cuidar su dinero. “Es momento de ofrecerles más por lo que pagan y esto es AMD, tenemos equipos habilitados con las marcas más importantes donde uno de los argumentos que vendemos es la seguridad de los procesadores a nivel hardware, que nos han mantenido muy lejos de los problemas de seguridad que se han escuchado en los últimos meses y esto le da confianza a compañías de apostar por nuestra tecnología que se despreocupan del hackeo y es un punto que debemos resaltar”.

Explicó que por el mismo precio que podrían pagar con otras marcas, con AMD pueden hacer más cosas a un precio más competitivo, o al mismo costo, pero con más performance.

“Hay mucho por hacer, está el tema de la eficiencia de la tecnología, la compatibilidad, el manejo de grandes datos, el DaaS, y para todos ellos, AMD tiene producto y asesoría para ir en conjunto. Además vienen productos para educación con tecnología Chrome que los hace interesantes para prospectar en escuelas, universidades y educación media superior para ofrecerles soluciones.

## Trabajo con el canal

AMD busca asegurar la disponibilidad de los productos necesarios para generar un entusiasmo tanto a nivel de usuario como de canal para remitir a un crecimiento para la marca.

“Estamos muy contentos en el mercado mexicano, nuestros números siguen creciendo y nos ha permitido tener una mejor participación; hemos visto que dentro del país algunos de nuestros productos, como la familia Ryzen, ha sido calve en darle vitalidad al mercado”, comentó José Ángel Morales, director de Canal para México, Centroamérica, Caribe y Miami para Latinoamérica.

En México buscan estar lo más cercano posible a sus clientes para recibir un feed back de ellos, el cual la marca toma en cuenta, a esto, Morales mencionó: “algunos clientes nos comentaron que el ventilador era muy ruidoso, así que lanzamos por primera vez soluciones térmicas ultra silenciosas de alto desempeño; después, por ejemplo”. Estas mejoras se lograron gracias a la retroalimentación de los clientes que según la marca, no dejan pasar de largo.

Una de las fortalezas de la compañía son sus páginas de internet: [www.amd.com](http://www.amd.com), en la que se encuentra información general de sus productos, así como de su compra; también tienen [www.partner.amd.com](http://www.partner.amd.com) en la que hay recursos más especializados para sus canales como materiales de marketing. En ambos sitios se hacen promociones y entrenamiento.

“Dentro de la página Partner AMD los socios pueden acceder a materiales de marketing o tablas comparativas, pero también se encuentra la sección de meeting expert, donde tendrán acceso directo al entrenamiento en línea y en vivo con los expertos de la compañía, que a la vez son los que hacen el entrenamiento interno en la empresa. Se puede hacer preguntas, interactuar y son muy constantes, se realizan cada dos semanas”, complementó Morales.



José Ángel Morales

# Portada

## Nuevos lanzamientos

Recientemente AMD presentó su nueva plataforma de gaming para PC basada en tarjetas gráficas AMD Radeon RX 5700 y la serie de procesadores de escritorio AMD Ryzen de tercera generación, así como los procesadores AMD Ryzen 3000 con gráficos Radeon. Ambas ofertas ya están disponibles en el mercado global.

Las tarjetas gráficas AMD Radeon RX 5700 XT y RX 5700 para juegos de 1440p, están construidas sobre arquitectura AMD RDNA. Fueron hechas para un mejor rendimiento, escalabilidad y eficiencia energética para futuros juegos basados en la nube; es compatible con la memoria GDR6 de alta velocidad. Ofrecen nuevas funciones como Radeon Image Sharpening (RIS), para la nitidez de los efectos visuales; FidelityFX, herramientas de código abierto para desarrolladores; y Radeon Anti Lag, que mejora el tiempo de respuesta de la pantalla.

Los procesadores AMD Ryzen de tercera generación cuentan con 12 y 24 hilos, son los primeros con 7nm para PCs de escritorio de consumo. Están construidos con arquitectura Zen que brinda una mejora de IPC para juegos más rápidos y creación de contenido. Ofrecen rendimiento de juego elite, rendimiento en la creación de contenido, una PC más silenciosa y refrigerada y overclocking hecho simple.

Mientras que los AMD Ryzen 3000 con gráficos Radeon están equipados con velocidades de reloj gráficos y CPU más altas que la generación anterior. Ofrece un mejor rendimiento gráfico, control de velocidad de cuadros para jugadores 1080p, capacidad de transmisión HDR 4K, son ideales para juegos asequibles, PC SFF, HTPC y otras construcciones únicas.

“Para el canal, el lanzamiento de estos dos productos representa una gran oportunidad de negocio y de tener un mejor desempeño. Es el lanzamiento de una familia completa de tercera generación. Creo que la presentación de estos productos refuerzan el liderazgo de la marca en procesadores y procesadores paralelos en la parte de tarjetas gráficas con Radeon”, agrega Morales.

El producto es horizontal, pero está enfocado en gaming debido a que está en crecimiento y el mercado de computadoras es estable, estos formatos son los que han estado cambiando el mercado. AMD está dentro de todo el ecosistema de consolas y ofrecen, en la compra de procesadores Ryzen 5 en adelante o tarjetas gráficas RX, un x box game pass, un acceso a más de 100 juegos. ↴





## Itinerario de la Convención de Distribuidores CT 2019

17 de septiembre  
Llegada a Helsinki, Finlandia



19 de septiembre  
Llegada a Tallin, Estonia



18 de septiembre  
Llegada a San Petersburgo, Rusia



15 de septiembre  
Arribamos a Copenhague, Dinamarca



14 de septiembre  
Abordamos el MSC Meraviglia en Kiel, Alemania



PATROCINADORES A = 55 KM



Lenovo



PATROCINADORES C = 35 KM

BenQ

Acteck



EPSON  
EXCEED YOUR VISION



PATROCINADORES E = 20 KM

AMD

APC

brother

Canon

CDP  
CHICAGO DIGITAL POWER

CyberPower  
Reliability. Quality. Value.

Koblenz

# ¡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)

## Urb-E una solución de transporte creada en Solidworks de Dassault Systemes

Daniela Ruiz



URB-E FUE CREADO POR LA COMPAÑÍA DE TECNOLOGÍA URBAN626, SE TRATA DE UN SCOOTER LIGERO, PORTABLE QUE SOLUCIONA EL PROBLEMA DE LA ÚLTIMA MILLA PARA MUCHOS USUARIOS DE TRANSPORTE PÚBLICO. SE DESARROLLÓ EN EL PROGRAMA SOLIDWORKS Y SU PROCESO, DESDE EL BOCETO, LA MANUFACTURA Y LA VENTA DEL PRODUCTO, FUE POSIBLE EN SEIS MESES.

Las ciudades se han vuelto caóticas respecto a temas viales y de tránsito, no cuentan con suficientes lugares de estacionamiento y el combustible es costoso; además, si se le suma que en el transporte público hay una alta concentración de personas, trasladarse en la ciudad es complicado. Para ello, Urb-E es una solución enfocada en las personas que requieran trasladarse dentro de este caos diario.

La creación fue diseñada gracias a las herramientas de Solidworks de Dassault Systemes, que a decir de la compañía, permiten un profundo grado de exactitud. Cuenta con la posibilidad de probar los prototipos en un entorno virtual; puede obtener información del rendimiento y durabilidad potencial, también incluye herramientas para verificar la capacidad y estimar sus costos de fabricación.

Solidworks no tiene soporte ni ventas directas, todo lo manejan mediante sus distribuidores. Primero dan capacitaciones para que ellos conozcan como utilizar el producto desde su sede principal en Boston, pueden ser tanto presenciales como en línea.

“Nosotros somos los promotores de la tecnología. Tenemos un canal de seis distribuidores especializados que ya nos conocen y trabajamos directamente con ellos, saben que existe el apoyo de parte de Solidworks para comercializar en conjunto con la tecnología”, añadió Cecilia Zurita, gerente senior de ventas, canal PS de Dassault Systemes.

Con diseños como el Urb-e, Solidworks busca demostrar el cómo a partir de una sola plataforma se puede ayudar al ingeniero desde la idea hasta la producción de un producto. Las soluciones que se usaron para la producción del Urb-E son: Solidworks Manage, herramienta para administrar el proyecto; Solidworks 3D CAD y Solidworks Simulación, para el diseño; Solidworks PBC, para diseño eléctrico, Solid Works CAM, para manufacturar y Solid Works Visualiza para el renderizado.

“El potencial alcanzado en el Urb-E, de la mano de Solidworks, puede replicarse en productos de distintos sectores, dando a los emprendedores y las empresas la posibilidad de introducir innovaciones al mercado en tiempo record, reduciendo errores y optimizando el desempeño en el mercado”, finalizó Zurita. ↩

# Mayoristas

Facebook/NoticiasdelCanal

## La alianza comercial entre Nexsys y ESET llega a México



Daniel Cerón y Luis Arturo Vázquez

MAYORISTA Y FABRICANTE BUSCAN INTEGRAR UN PAQUETE DE SEGURIDAD INFORMÁTICA DE ALTA ESCALA

Redacción eSemanal

Nexsys y ESET firmaron una alianza comercial con el propósito de acercarle a los partners un paquete integral de seguridad informática de alto nivel para sus clientes.

Nexsys, distribuidor especializado en software y hardware, reconoció que uno de los desafíos actuales es poder disfrutar de la tecnología de manera segura, para ello estableció una alianza estratégica con ESET para agregar valor a su línea de servicios al ofrecer un software para la detección de amenazas.

Más oportunidades

La línea abarcará productos que van desde la protección de antimalware, doble factor de autenticación, cifrado de información, prevención de fuga de datos, endpoints, respaldo de información, detección y respuesta ante ataques dirigidos, análisis dinámico de amenazas, back up y recuperación de datos, análisis de tráfico de red, administración centralizada y la oferta de servicios, orientado a acercar un diagnóstico del estado de la seguridad de la información en las organizaciones.

La alianza comenzó en 2017, cuando se firmó un acuerdo entre ambas compañías en Argentina, luego en Paraguay y ahora en México. "Las expectativas que se tienen con ESET son sin duda altas. Hoy en día ESET es uno de los pioneros en protección, antivirus y seguridad, con una alta trayectoria en el mercado y 30 años en constante innovación. Acorde con la misión de Nexsys que es llevar al mercado soluciones de los más importantes fabricantes de tecnología de información a nivel mundial, nos estamos asegurando de que nuestros socios de negocio puedan tener una asombrosa oportunidad de negocios de la mano de ESET", comentó Paloma Salazar, gerente de producto de la marca en Nexsys.

Por su parte, Luis Arturo Vázquez, Country Manager de ESET México, mencionó que este tipo de alianzas permiten que cada vez más usuarios puedan acceder a la cartera de productos integral que ofrece ESET y así lograr una experiencia en Internet libre de preocupaciones. "Apuntamos a brindar productos y servicios con alta calidad alcanzando una gran experiencia de usuario, y creemos que Nexsys es un aliado estratégico para nuestro fin", dijo. ↵



## Seguridad de primera para proyectos especiales

Los DVRs de 8MP Lite soportan cámaras 2, 5 y hasta 8MP.

### Principales funciones:

- Salida de monitor digital VGA y HDMI
- Salida de video analógico
- Entrada/Salida de audio
- RS-485 para control PTZ
- Tomas de alarma de entrada / alarma
- Configuración remota
- App de dispositivo móvil
- Pentahíbridos

### Lo mejor de la Tecnología AHD lo tiene Provision-ISR



DVRs con Salida de Alarma\*

DVRs DE HASTA 64 CANALES

COMPRESIÓN H.265



DVRs de 8 MP (soportan 5, 4, 2 y 720 MP) compatible con analíticos para cámaras analógicas\*\*

### ¿Tienes algún proyecto en puerta?

Envíanos correo a [proyectos@provision-isr.com.mx](mailto:proyectos@provision-isr.com.mx)

¡Síguenos en nuestras redes sociales y entérate antes que nadie de nuestras promociones y avisos



@MXProvisionISR



/ProvisionIsrMX



/ProvisionISR MX



@provisionisr.mx

\*Revisar compatibilidad de los modelos. \*\*Cruce de línea y área estéril.



## HyperX Fury RGB SSD de Kingston

Unidad de estado sólido, brinda impulso al rendimiento del sistema. Ofrece velocidades de 550 MB/s de lectura y 480 MB/s de escritura.

### Descripción

Con una carcasa para acentuar su iluminación. Dirigida a diseñadores de computadora que no quieren resignar rendimiento ni aspecto.

### Características

- Con una barra de luz que brinda a la computadora una iluminación RGB
- Puede conectarse con otros dispositivos RGB para sincronizar colores y efectos
- Nand 3D y controlador Marvell
- Disco duradero y eficaz
- Garantía de tres años y soporte técnico gratuito

[luis\\_signoret@kingston.com](mailto:luis_signoret@kingston.com)



## HyperX Predator DDR4 de Kingston

Memoria, ofrece a un sistema basado en Intel o AMD el rendimiento requerido para acelerar la velocidad de reproducción por cuadro, mantener la velocidad de transmisión de contenidos y aprovechar el potencial de edición de video.

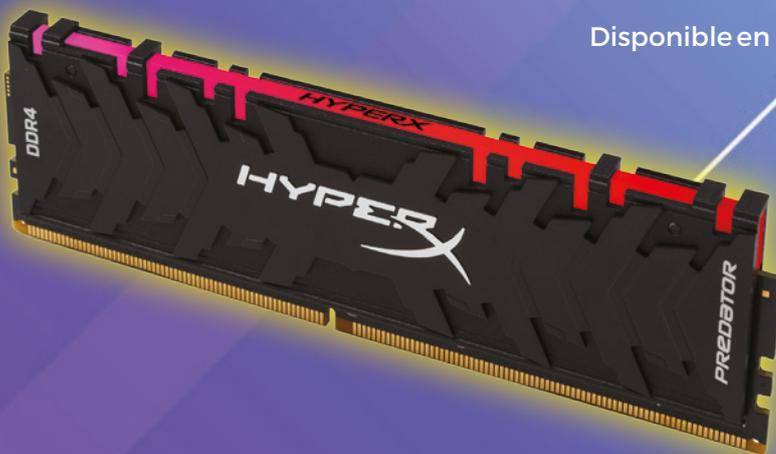
Disponible en módulos simples con capacidades de 8GB-16GB y kits de 2, 4 y 8, con capacidad de 16GB-128GB.

### Descripción

### Características

- Con velocidades de hasta 4000Mhz
- Sincronización de CL12-CL19
- Disipador de calor en aluminio negro con PCB
- Tiene certificación de Intel XMP
- Cuenta con perfiles optimizados para últimos chipsets de Intel
- Garantía de por vida

[luis\\_signoret@kingston.com](mailto:luis_signoret@kingston.com)



# Productos

## UltraFine 5K (modelo 27MD5KL) de LG Electronics

Monitor de 27 pulgadas para productos Apple recientes. Ofrece un desempeño versátil, utilidad extendida y conectividad con Mac y iPad Pro. Dirigido a creativos, fotógrafos y camarógrafos.

### Descripción

De formato ancho. Cuenta con una amplia gama de colores P3 y brillo de 500 nits para imágenes optimizadas. Los 218 píxeles por pulgada (PPI) dan como resultado más de 14,7 millones de píxeles que generan imágenes realistas.

### Características

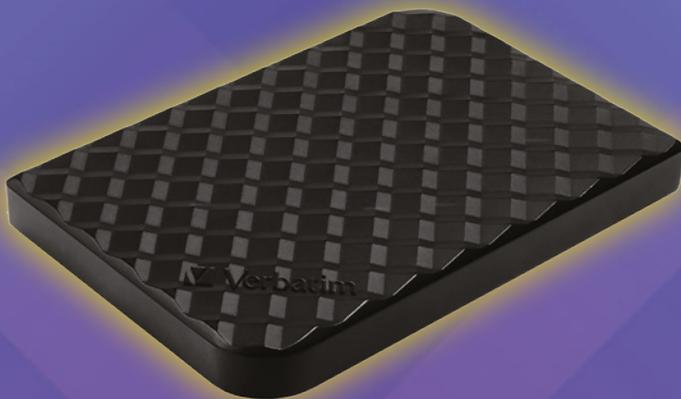
- Con Thunderbolt 3
- Compatibilidad con USB tipo C
- Potencia de 94 watts
- Puede cargar dispositivo compatible con USB-C
- Cámara incorporada
- Con micrófono y bocinas estéreo
- Altura e inclinación ajustables
- Compatibilidad con macOS Mojave 10.14.6 e iOS 12.4

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



## Store `n` Go de Verbatim

Disco duro portátil de 4TB, ofrece velocidad de transmisión diez veces más rápida con SuperSpeed USB 3.0, y una conectividad USB veloz. Para guardar fotos, videos, gráficos, juegos, música, datos, entre otra información.



### Descripción

Viene preinstalado con el software de copia de seguridad de Nero para una funcionalidad de copia de seguridad y restauración del sistema. El usuario podrá programar copias de seguridad automáticas por fecha y hora, o copias de seguridad cifradas con protección por contraseña.

### Características

- Color negro diamante
- Incluye software de ahorro de energía con botón verde
- Se puede formatear la unidad a FAT32 o NTFS (o FAT 32 a HFS + para Mac) según las necesidades
- Garantía limitada de siete años

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



# Trabajar en equipo es increíble.



## Tú haz lo tuyo, nosotros lo imprimimos con la HP Ink Tank, multifuncional sin cartuchos.



HP Ink Tank 410 Wireless / HP Ink Tank 315 Non Wireless



Hasta 8,000 páginas a color o 6,000 páginas en negro.<sup>1</sup>



Sin derrames, sin desastres.<sup>2</sup>



Imprime, escanea y copia.

Elige siempre Consumibles Originales HP. Más información en [hp.com.mx/tanquesdetinta](http://hp.com.mx/tanquesdetinta)

© Copyright 2019 HP Development Company, L.P. La imagen de los consumibles es de referencia y los tamaños pueden variar. <sup>1</sup>Hasta 8,000 páginas a color o 6,000 en negro: Resultados promedio de color compuesto (cian/magenta/amarillo) y negro por botella basados en la metodología de HP e impresión continua de las páginas de prueba ISO/IEC 24712. No se basa en el proceso de prueba ISO/IEC 24711. Se necesita una botella de tinta negra adicional para imprimir 8,000 páginas de prueba en color. El rendimiento real varía de acuerdo con el contenido de las páginas impresas y otros factores. Parte de la tinta de las botellas incluidas se utiliza para iniciar la impresora. Para obtener más información acerca del llenado y el rendimiento, consulta [hp.com/go/learnaboutsupties](http://hp.com/go/learnaboutsupties). <sup>2</sup>Sistema de abastecimiento sin derrames: cuando se usa de acuerdo con las instrucciones de instalación.



INTCOMEX  
GAMING

# ¿GASTAS MUCHO EN VIDEO JUEGOS?

## Arma tu PC Gamer



**\$57**  
USD+IVA

**THERMAL WATER**

SKU: CS599THK91 | CL-W232-PL12SW-A

120 ARGB SYNC-ALL-IN-ONE LIQUID COOLING



**\$43**  
USD+IVA

**GAMING KIT**

SKU: ID000THK15 | KB-GCK-PLBLSP-01

KEYBOARD - MOUSE - HEADSET - MOUSE PAD



**\$56**  
USD+IVA

**MID TOWER**

SKU: CS901THK20 | CA-113-00M1WN-04

VIEW 21 TG MID TOWER - ATX / MINI ITX



**\$320**  
USD+IVA

**ASUS ROG STRIX XG27VQ**

SKU: MT001ASU26 | XG27VQ

LED MONITOR - CURVED - 27" - 1920 X 1080 FULL HD



**\$180**  
USD+IVA

**ASUS ASUS ROG STRIX X470-F GAMING**

SKU: MB061ASU94 | ROG STRIX X470-F GAMING

MOTHERBOARD - ATX - SOCKET AM

Válido al 31 de agosto, 2019

**Términos y condiciones:** Los precios son +IVA y en USD. | Promoción válida al 31 de agosto, 2019. | Los precios especiales están limitados a cierta cantidad de equipos autorizados por el Mayorista. | INTCOMEX se reserva el derecho a cancelar o modificar esta promoción en cualquier momento y sin previo aviso. | Precios y existencias sujetos a cambios sin previo aviso. | Las imágenes y características que se muestran podrían variar.

**CONTACTO:** Mayra Hernández  
mayra.hernandez@intcomex.com  
5278 9901 Ext- #52 1743



/intcomex.mexico

/Intcomex\_Mexico

www.intcomex.com.mx