9 de septiembre de 2019 · Año 28 | No. 1345

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

TECHZONE

CELEBRA 10 AÑOS CON NUEVO PORTAFOLIO

WESTCON Y FORTINET

IMPULSAN NEGOCIO DE SEGURIDAD

LIFESIZE

VE AMPLIAS POSIBILIDADES EN MÉXICO

CANON

APUESTA POR LA RENTABILIDAD DEL CANAL

TU ERES EL PROTAGONISTA

» Prepárate para octubre y gana espectaculares premios

#SoyIntcomexpo

ESCANÉA
EL CÓDIGO QR
CON TU CELULAR

INTCOMEXPO 2019 EL EVENTO DE TECNOLOGÍA LÍDER EN LATINOAMÉRICA

BUSCAR NUEVAS FORMAS **DE HACER NEGOCIOS**

Sin duda 2019 ha sido un año de aprendizajes en los negocios de TIC, por ello, los expertos recomiendan nuevas formas de generar oportunidades para atender las necesidades de los clientes y del canal.

Victor Oliva, gerente Senior de Ventas de Canal de Mayoreo en Canon Mexicana, dijo a **eSemanal** que hoy más que nunca el canal de distribución debe sentir el apoyo de sus marcas con una estrategia de identificar sus fortalezas y debilidades para desarrollar un plan de trabajo que los fortalezca y puedan atender las necesidades de los clientes, pues sus demandas también están cambiando.

El directivo afirmó que Canon ofrece oportunidades con su portafolio que se compone de: impresoras y multifuncionales láser, inyección de tinta y consumibles; impresión de formato amplio (plotters), cámaras fotográficas y escáneres. Dicha oferta está disponible con los mayoristas: CT internacional, CVA, DC Mayorista, Exel del Norte e Ingram Micro.

Otra marca que está explorando nuevos modelos de negocio es TechZone a través de sus marcas: Ginga e Icon, al respecto, Francisco Romero, director de Ventas en el país, habló sobre el décimo aniversario de la firma en México, dejó en claro que la compañía tiene más de 20 años de experiencia.

Cabe mencionar que la empresa celebró su Trade Show 2020, donde mostró las novedades de su portafolio con nuevos productos y líneas de negocio. Al evento asistió Luis Férez, VP & Chief Country Executive en Ingram Micro México, Perú y Colombia, quien comentó que la TechZone está haciendo bien las cosas, orientando su portafolio hacia las tendencias tecnológicas y nuevos mercados.

En otro orden de ideas, Christian Granados, Business Vendor Management de Fortinet en Westcon México, habló de los beneficios de las soluciones FortiGate, con los que el canal puede ofrecer una solución completa de seguridad informática, además de gestionar de mejor manera los recursos de la red. El ejecutivo destacó que el mayorista dispone de una serie de apoyos para facilitarle el negocio al canal de distribución, los cuales van desde capacitación, acompañamiento en proyectos, soporte pre y postventa, así como financiamiento.

Álvaro Barriga

eSemanal noticias del canal, no recomienda equipos ni marcas, tampoco resuelve dudas técnicas individuales por teléfono. Si tiene algo que comunicarnos, diríjase a nuestras oficinas generales o use alguno de los medios escritos o electrónicos. eSemanal noticias del canal, es una publicación quincenal de Contenidos Editoriales KHE, S.A. de C.V., con domicilio en Pitágoras 504-307, Col. Narvarte, C.P. 03020, Mexico D.F. Número de certificado de reserva: 04-2013-100817455000-102 Certificados de licitud y contenido de título: 16101 Editor responsable: Francisco Javier Rojas Cruz. Los artículos firmados por los columnistas y los anuncios publicitarios no reflejan necesariamente la opinión de los editores. Los precios publicados son únicamente de carácter informativo y están sujetos a cambios sin previo aviso. PROHIBIDA LA REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL DEL MATERIAL EDITORIAL E INFORMACIÓN PUBLICADA EN ESTE NÚMERO SIN AUTORIZACIÓN POR ESCRITO de Contenidos Editoriales KHE, S.A. de C.V.

REGISTRO POSTAL PP09-01937

16
PORTADA

CANON APUESTA POR LA RENTABILIDAD DEL CANAL

MAYORISTAS

6 >>

IMPULSA **WESTCON** LAS FORTALEZAS DE FORTIGATE DE FORTINET

FABRICANTES

8 vv

TECHZONE: 10 AÑOS CREANDO SOLUCIONES

EN ENSAMBLE, EL ENFOQUE HA CAMBIADO A ALTO DESEMPEÑO: **KINGSTON** << 10

12 vv

LIFESIZE APUESTA EN MÉXICO Y AMÉRICA LATINA

14 >> **HIKVISION:** SOCIEDADES SEGURAS Y OPORTUNIDADES PARA EL CANAL

25 << OFERTA TECNOLÓGICA DE **EPSON** SIGUE CRECIENDO

DESARROLLADORES

26 >> **VEEAM,** EL NEGOCIO DE GESTIONAR DATOS DESDE LA NUBE

PRODUCTOS >> 22

DIRECTORIO

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

Reporteros — Anahí Nieto, anahi.nieto@esemanal.mx; Diego Ortega, raul.ortega@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

Diego Hernández, (55) 5090-2061, diego.hernández@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 — Irma Ruíz, (55) 5090-2049, suscripciones@khe.mx

Distribución — Marcelino Santillán

Búscanos en:

eSemanal Periodismo del canal Tic

/noticiasdelcanal

/noticiasdelcanal

/esemanal

@esemanal

www.esemanal.mx

Impulsa Westcon las fortalezas de FortiGate de Fortinet

Diego Ortega

- TODA LAS SOLUCIÓN EN UNA SOLA CAJA
- POTENCIALIZA LA ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS
- WESTCON DISPONE DE MÚLTIPLES APOYOS PARA EL CANAL

Fortinet es una empresa de ciberseguridad con más de 20 años en el mercado y con presencia a nivel global. Ha desarrollado nuevas propuestas en seguridad digital. Su gama es diversa, pero hablando de una de las 'joyas de la corona' encontramos a FortiGate, uno de sus principales productos con posicionamiento en el mercado y soluciones UTM, por sus siglas en inglés, (Unified Threat Management) que se distingue por combinar diferentes soluciones en un hardware.

En el pasado, para obtener los mismos resultados, había que contar con una caja VPN (Virtual Private Network), un equipo para el cifrado de contenido, e incluso un hardware más para antivirus. Es decir, se llegaban a necesitar hasta 10 cajas para realizar el mismo proceso. Cuando surgía un problema era complicado identificar la falla o al especialista que pudiera resolverla, pues se tenía que llevar a cabo una revisión de los diversos equipos.

Christian Granados, Business Vendor Management de Fortinet en Westcon México, explicó que FortiGate logra concentrar la configuración, la coordinación de las diferentes funcionalidades para una administración y respuesta en las arquitecturas o infraestructuras de los diversos clientes.

> "LA PROPUESTA DE FORTINET CON EL EQUIPO FORTIGATE ES UNIFICAR TODAS LAS POSIBLES AMENAZAS EN UNA CAJA. UN SOLO ESPECIALISTA, UNA ÚNICA RESPUESTA": CHRISTIAN GRANADOS.

Otras ventajas que describió, es que también se impulsa AB1, no confundirlo con un balanceador de enlaces o aplicativos. "Es un balanceo con seguridad y la combinación de funcionalidades de seguridad, la identificación y prioridad de aplicaciones, herramientas y tráfico dentro de la red en una compañía", mencionó.

Christian Granados.

Balanceador con seguridad AB1

El equipo se encarga de identificar las principales herramientas de producción para proporcionar mayor o menor prioridad de tráfico. Entonces, se puede enfocar en programas como Office, correo electrónico y restar recursos a contenidos de social media, streaming o descargas. Dicho de otra forma, se dividen costos en recursos y se aumenta la productividad.

Son 26 los productos que conforman la gama de Fortinet, y 15 modelos de FortiGate enfocados a varios mercados como: Entry level, Enterprise, Datacenter, entre otros. Cabe mencionar que son ellos quienes desarrollan su propio software y hardware, lo cual significa que poseen las mismas funcionalidades desde la caja más pequeña, hasta la de mayor tamaño; incluyendo las mismas medidas de seguridad a cualquier nivel. Pueden proporcionar protección desde la nube, datacenter físico o una infraestructura de una empresa pequeña de 5 a 10, hasta una con 5 a 20 mil usuarios, sin sacrificar rendimiento.

Mayoristas

Asesoría especializada

Por otro lado, la estrategia de Westcon consiste en reconocer el foco de negocio de sus clientes (nube, acceso y seguridad) y desarrollarlos con la marca proporcionando acompañamiento de ingeniería, transferencia de conocimientos, capacitaciones, acompañamiento con clientes y usuario final.

Westcon es parte del corporativo Synnex, que cuenta con un grupo financiero que le permite apoyar diferentes proyectos con líneas de crédito, logística, entregas nacionales y trasladar a los ingenieros durante las preconfiguraciones, antes de hacer la entrega final. Esto último, ayuda a los canales a disminuir costos de ingeniería especializada en áreas de complicado acceso.

Por otra parte, Autorizado, Silver, Gold y Platinum, son los diferentes niveles de canales, y cada uno va emparejado con beneficios como son: descuentos, acompañamientos de la ingeniería del fabricante, registro de oportunidades, certificaciones, cursos de entrenamiento, exámenes de certificación, desarrollo comercial. Con esto, se contribuye a tener un posicionamiento competitivo, desarrollar el negocio, optimizar recursos y economizar el proceso de desarrollo para las empresas.

Ataques o amenazas

La forma en cómo trabaja FortiGate contra las amenazas es de forma preventiva. No es reactivo. Para ello, toma un archivo desconocido, lo analiza en diferentes sistemas operativos, simula vías, sistemas, aplicativos y evalúa su comportamiento. Principalmente para los ataques de ransomware, que encriptan la información y solicitan una remuneración para liberarla.

Otros escenarios de defensa son para los ataques de viajero, que consiste en simular un sistema operativo como Linux, Windows, Android, iOS, entre otros, en los que se ejecuta y simula el comportamiento de ese archivo y a partir de ese reporte determina si es un virus o no. Naturalmente, también protege de las amenazas regulares como son troyanos, virus y gusanos.

"INVITO A LOS CANALES QUE HOY DÍA TRABAJAN CON FORTINET, O QUE QUIERAN DESARROLLARSE DENTRO DE LA MARCA A QUE CONOZCAN TODOS LOS PROGRAMAS DE VALOR QUE TENEMOS Y CADA UNA DE LAS ÁREAS DENTRO DE WESTCON QUE LES OTORGAN UN VALOR AGREGADO Y LES DA EL ACOMPAÑAMIENTO PARA CONVERTIRSE EN EXPERTOS CON LA MARCA": CHRISTIAN GRANADOS.

TechZone: 10 años creando soluciones

CON LA PRESENTACIÓN DE MÁS DE 1 500 PRODUCTOS EN EL TRADE SHOW 2020, TECHZONE DE GINGA GROUP, CELEBRÓ SU DÉCIMO ANIVERSARIO; LOS NUEVOS ARTÍCULOS OFRECEN VALOR AGREGADO Y ESTARÁN DISPONIBLES A FINALES DE AÑO.

Anahi Nieto

Francisco Romero

Innovación

Al tener en cuenta las actuales necesidades de los usuarios, se diseñaron nuevas líneas de productos, tales como Smart Home (hogar inteligente) cuyos dispositivos se comunican a la perfección con los sistemas Alexa y Google Home, con los que las personas pueden crear escenas y configurar sus equipos de acuerdo a sus preferencias en sus hogares u oficinas.

La línea de Smart Watch Multi Sport y otros gadgets de Hello Kitty, así como los accesorios gaming de Xbox, con la última tecnología en pequeños dispositivos, que los hacen más cómodos y eficaces.

Con su marca Icon, presentaron las novedades de Smart Light para vialidades, oficinas u hogares. Hasta el momento, han instalado un total de 25 mil luminarias.

Los nuevos Backpacks y maletines presentados tienen compartimientos específicos, además de personajes y colores de moda incluidos en su línea escolar.

Incorporándose a otros mercados, la compañía presentó las líneas Plush Works (que fabrica peluches y almohadas con rellenos y formatos diversos), y Tutti, locales que ofrecen accesorios de belleza y cocina y que incluyen una cafetería. Hasta el momento hay 10 tiendas abiertas en el área metropolitana, pero se planea abrir más en centros comerciales.

Mayoristas de TechZone
CompuSoluciones, CT Internacional, CVA, DC Mayorista e Ingram Micro.

Desafíos de la marca

Durante los 10 años que TechZone ha estado en el mercado, se ha dedicado a ofrecer soluciones tecnológicas a las necesidades de la vida diaria, por medio de productos agradables que aportan un valor agregado; lo que permite a los distribuidores y mayoristas obtener mayores ganancias de ellos.

Francisco Romero, director comercial de la marca, opinó que la mayor dificultad que han enfrentado estos años ha sido la gran competencia que existe, así como los cambios que han surgido en el modelo de negocio tradicional.

Sin embargo, dijo que las alianzas que tiene la empresa con otros fabricantes les permite sobrevivir y ser una marca relevante en la industria: "Tenemos que adaptarnos, ¿qué es lo más difícil? que tenemos que ser camaleónicos", añadió Romero.

Destacó que cada producto que ofrecen "estuvo pensado" y es consecuencia del trabajo bien hecho: "Cuando haces las cosas con amor y con pasión, las cosas salen".

En esta nueva etapa del país, la marca pretende estar presente de forma activa y, además de haber sido reconocida como Superbrand en el 2018, planea seguir creciendo.

> "VIENEN BUENOS TIEMPOS PARA TECHZONE, YA QUE SE ESTÁN IDENTIFICANDO LAS TENDENCIAS, CREANDO NUEVOS PRODUCTOS, SOLUCIONES Y ATENDIENDO ESAS OPORTUNIDADES": LUIS FÉREZ, VP & CHIEF COUNTRY EXECUTIVE EN INGRAM MICRO MÉXICO, PERÚ Y COLOMBIA.

El directivo del mayorista añadió que en cuestión de tiempo explotarán esos mercados, ya que la gente se dará cuenta de que la inversión tiene un retorno rápido; confía en que se aproximan buenos tiempos para las tecnologías como Internet of Things (IoT) y Smart Light.

+ Windows 10

Es momento de transformar tu negocio.

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

Modernízate con Windows 10 Pro y obtén grandes ventajas.

HP ProBook x360 440

Completa tu ecosistema

HP EliteDisplay E223

HP 17.3 Business Backpack

HP USB-C Mini Dock

SUPERSEGURA. SUPERPROTEGIDA.

Con Suite de Seguridad Básica HP, que protege al BIOS y evita que roben tu información.

cva grupocva · CompuSoluciones · team · EXEL · INGRAM MICRO · GT COMPUTADORAS Y TECNOLOGÍA

Windows 10 Pro significa negocio.

Para más información, consulta a tu mayorista.

© Copyright 2019 HP Development Company, L.P. No están disponibles todas las funciones en todas las ediciones o versiones de Windows. Los sistemas pueden requerir la actualización o la compra por separado de hardware, controladores, software o actualizaciones al BIOS para poder aprovechar las funciones de Windows al máximo. Windows 10 se actualiza automáticamente y siempre está habilitado. Podrían aplicar tarifas ISP y requisitos adicionales con el tiempo para realizar las actualizaciones. Consulta http://www.microsoft.com.legal

En ensamble, el enfoque ha cambiado a alto desempeño: Kingston

Álvaro Barriga

Cristina Carbajal

•CRISTINA CARBAJAL, GERENTE EN MÉXICO DE KINGSTON, MENCIONÓ QUE EXISTEN ESTADÍSTICAS QUE INDICAN QUE EL MERCADO DE ENSAMBLE ESTÁ DECRECIENDO, "NOSOTROS COMO MARCA NO LO VEMOS ASÍ, SINO QUE HA CAMBIADO PARA ENFOCARSE A EQUIPOS DE ALTO DESEMPEÑO", DESTACÓ.

La directiva resaltó que los equipos de entrada, aunque la mayoría de las veces son mejores que los de marca, en muchas ocasiones lo que pesa en los de marca son los meses sin intereses a los clientes. "Los canales están en desventaja en esos mercados, porque pueden competir en la robustez de los equipos, pero no con el tema financiero", explicó.

Afirmó que en el caso de los equipos de alto desempeño, los que pueden proveer un equipo con grandes características son los distribuidores, "entonces tienen una oportunidad enorme en los segmentos gamer, diseño y arquitectos".

Kingston ve oportunidad en el segmento gamer, ya que eso se refleja en sus cifras de ventas de memoria RAM de alto desempeño que ha crecido. "En estado sólido, la gente la requiere por su high performance".

Aseguró que los ensambladores son los que más conocen de tecnología y tienen la capacidad de asesorar a sus clientes sobre lo que más les conviene.

"Nosotros como Kingston llevamos muchos años trabajando en ensamble, por ejemplo en RAM tenemos nuestra KVR que es de alta calidad, así como la línea HyperX que también lleva varios años e innovaciones", indicó Carbajal.

Explicó que el fabricante ofrece capacitaciones para el canal y señaló que trabaja cercanamente con marcas como AMD e Intel con los que transmiten mensajes para hacer más negocio, así como información de lo último en tecnología.

"Ellos tienen el conocimiento específico del mercado que atienden porque la mayoría de los usuarios no conocen de la tecnología que necesitan. Por eso, el canal que ofrezcan más que un equipo, una buena asesoría de acuerdo a las necesidades de sus clientes, es lo que va a marcar su diferencia", concluyó la directiva.

HP CONNECT

Windows 10

intel

Tú **conoces** al cliente,
nosotros te ayudamos
a vender.

HP CONNECT: la herramienta que agiliza el proceso de cotización, disponibilidad en línea de productos, detalles, precios y más.

Busca esta iniciativa a través de tu mayorista de confianza.

Intel®

Windows 10 Pro significa negocio.

© Copyright 2019 HP Development Company, L.P. No están disponibles todas las funciones en todas las ediciones o versiones de Windows. Los sistemas pueden requerir la actualización o la compra por separado de hardware, controladores, software o actualizaciones al BIOS para poder aprovechar las funciones de Windows al máximo. Windows 10 se actualiza automáticamente y siempre está habilitado. Podrían aplicar tarifas ISP y requisitos adicionales con el tiempo para realizar las actualizaciones. Consulta http://www.microsoft.com. Intel y el logotipo de Intel son marcas comerciales de la Corporación Intel o sus filiales en los Estados Unidos o en otros países.

Guillermo Canchola y Ted Cheavens Jr.

Lifesize apuesta en México y América Latina

Álvaro Barriga

• CON UNA OFERTA COMPLETA DE HARDWARE Y SOFTWARE DE SOLUCIONES DE VIDEOCONFERENCIA, LA MARCA BUSCA CRECER EN LA REGIÓN, PRINCIPALMENTE EN MÉXICO, POR LO QUE ESTÁ RECLUTANDO CANALES QUIENES PUEDEN OBTENER HASTA 35% DE MÁRGENES DE GANANCIA.

Lifesize es una empresa norteamericana ubicada en Austin, Texas, comercializa equipos de videocolaboración (video, videoconferencia, conference rooms) así como software as a service, basados en una plataforma en la nube.

"Somos creadores tanto del hardware como del software, fabricamos un set de cámaras de equipos para video como la plataforma en la nube, así como el software y aplicaciones que lo rodean, para el móvil, la PC, etcétera", aseguró Guillermo Canchola, gerente de Ventas para Latinoamérica en Lifesize.

Añadió que brindan una solución integrada a la interoperabilidad, "ofrecemos la solución más robusta en la nube para videocolaboración y videoconferencia. Somos los únicos que ofrecen calidad en 4k respaldada por una infraestructura robusta con total encripción y seguridad", indicó que esto beneficia al mercado mexicano con una solución accesible, segura y de la mejor calidad que permite comunicarse entre sí y mejorar la colaboración entre todos".

Canal ideal

La marca comercializa 100% por medio de canales de distribución, cuentan con mayoristas en la región como West Telco, ScanSource, Westcon e ISTC.

Actualmente está buscando socios con un perfil de valor agregado, con un portafolio de networking, comunicaciones, que tengan la capacidad de agregar videocolaboración y herramientas colaborativas de video, que brinde asesoría y que quizá haya trabajado con otras marcas.

"Que sean motivados por un mercado con mucha oportunidad de crecimiento recurrente para vender un producto que necesita cualquier vertical y no un nicho específico. Es decir, es una tecnología con demasiada oportunidad para quienes quieran invertir en comercializar la nueva manera de comunicarse", comentó Cheavens Jr., director de canales de América Latina en Lifesize.

Modelo híbrido

Canchola dijo a **eSemanal** que el modelo de negocio es híbrido, "tenemos las piezas de hardware que se venden on site; te vendo una cámara, un equipo de colaboración, el servicio en la nube. Entonces para el canal se vuelve muy atractivo tanto vender el hardware on front como rentar el servicio en la nube y hacer

servicios administrados". Explicó que la instalación es tan sencilla que se realizan en un par de horas, entonces se convierte en un negocio recurrente y muy atractivo para los integradores.

Actualmente están en una campaña de reclutamiento de canales para todo el país, "Estamos abarcando todos los verticales en todos los estados" afirmó el gerente de ventas, quien mencionó que han tenido casos de éxito en hospitales donde se requiere alta definición y servicios en la nube, así como en instituciones educativas, oficinas virtuales, sectores público y empresarial. "Hace poco ganamos una licitación en el Consejo Superior de la Judicatura en Colombia, en el que se instalaron aproximadamente 500 equipos de la marca para realizar audiencias. También hemos participado con la Secretaría de Defensa ofreciendo una solución segura, encriptrada y económica", expresó Ted Cheavens Jr.

Cuatro ventajas de Lifesize

De acuerdo con Guillermo Canchola, la marca tiene cuatro ventajas:

- **Video 4k**
- **Seguridad,** la solución está encriptada punto a punto
- **Fabrica su propio hardware y software,** es una relación ganadora porque se comunican perfectamente las aplicaciones con el hardware
- **Portafolio de integraciones,** por ejemplo con Microsoft, aplicativos con integración de pantallas, entre otras que lo vuelven un producto diferenciado, según el directivo

¿Qué se requiere invertir para trabajar con Lifesize?

Antes que nada, adquirir el demo kit (a un costo accesible) para reclutarse como canal y un paquete de certificaciones (técnica y comercial), "el hardware en particular es muy bueno con tecnología avanzada y al mostrarlo se vende solo, es un producto muy atractivo", indicó Canchola.

También en la página hay un enlace muy sencillo: partners.lifesize.com en donde pueden inscribirse, "recibimos su solicitud y hacemos un plan de crecimiento estratégico, nos encargamos de hacer todo el apoyo y entrenamiento comercial, para que en el corto plazo puedan convertirse en un socio de valor agregado para la marca. No queremos que el partner invierta de más en cursos presenciales y hacemos las capacitaciones vía online con los kits que compran", explicó el directivo de asociados.

Programa de canales

La marca dispone de un programa de partners basado en niveles: Afiliado, que es prácticamente una autorización que permite vender Lifesize y los reconocen como partners. Los otros son Silver y Gold, "varían en el requerimiento de equipos demo, meta de cuota económica y número de certificaciones para mantener su nivel de asociado. Pero estamos abiertos a trabajar con cualquier canal de acuerdo a sus recursos y nivel que deseen adquirir para que puedan comercializar el portafolio de la compañía", indicó Cheavens Jr.

Por su parte, el director de ventas explicó que parte de la estrategia de la marca es engrosar las filas de distribución a nivel Latinoamérica, por lo que se dijo abierto a escuchar propuestas, sobre todo en países como Perú y Colombia que están reportando crecimientos agresivos. Cabe recordar que la marca tiene alianzas con varias firmas especializadas en telecomunicaciones y comunicaciones unificadas.

Canchola explicó que es importante para el canal tener diferentes ingresos económicos, tanto en la venta de hardware, licencias, renovación de servicios, instalación, consultoría y servicios postventa.

"LOS MÁRGENES DE GANANCIA PARA EL CANAL VARÍAN SEGÚN EL PROYECTO, PERO NO ES MENOS DEL 35%. BUSCAMOS QUE EL CANAL TENGA RELACIONES EXITOSAS CON SUS CLIENTES, DE ESA MANERA GANAMOS TODOS": TED CHEAVENS JR.

"Los invito a que nos conozcan me pueden contactar en el correo gcanchola@lifesize.com y con gusto puedo proporcionarles información y ayudarlos a empezar a trabajar con nosotros", exhortó Guillermo Canchola.

En tanto, Ted Cheavens Jr, afirmó que este es un momento importante de la marca con AL, "Somos una compañía con oficinas en 14 países y más de 315 empleados. Hoy más que nunca se está enfocando en Latinoamérica, particularmente en México. Por primera vez contamos con dos salas de exhibiciones dedicadas a los partners por si requieren llevar a sus clientes a conocer las primeras soluciones 4k ya sea en CDMX o en Monterrey. La intención es posicionarnos en el país, ya que está creciendo más rápido que el resto de la región. Seguiremos invirtiendo tiempo y recursos para que sea el ejemplo de éxito hacia el mundo de la videoconferencia", concluyó.

Hikvision: sociedades seguras y oportunidades para el canal

EL FABRICANTE PRESENTÓ EN LA CIUDAD DE MÉXICO SU SOLUCIÓN SAFE CITY (CIUDAD SEGURA) QUE, COMO SU NOMBRE LO DICE, ASEGURA LA VIDEOVIGILANCIA EN LAS SOCIEDADES, DESDE LAS CALLES, HASTA LOS HOGARES.

Diego Ortega

El tema de la seguridad se ha convertido en un asunto de importancia a resolver por muchas naciones, y México no es la excepción. Uno de los insumos (cámaras) para prevenir la inseguridad está directamente ligado con la tecnología y los avances que emanan de ella. Es el caso de la empresa trasnacional Hikvisión que, con 18 años en el mercado se ha convertido en desarrollador y proveedor de vigilancia en video, y recientemente presentó su proyecto Safe City (Ciudad Segura) que, como su nombre lo dice, asegura la videovigilancia en las sociedades, desde las calles hasta las casas.

La estrategia comercial está enfocada en municipios o ciudades que tienen diferentes necesidades, entre ellas, la fluidez vial en las calles, proteger el transporte público, conocer quién ingresa o sale de la ciudad, cuánto tiempo se queda y qué tipo de personas son las que están entrando, mencionó Miguel Arrañaga, director de preventa en Hikvision México.

Si bien es una iniciativa que va apegada a gobierno, no todo es seguridad, siendo que existen diferentes beneficiarios, entre ellos, usuario de vigilancia, seguridad (policía), administradores del flujo vial, estos últimos, para quienes el sistema identifica si un automóvil se desplaza en sentido contrario, si realizó un giro equivocado o va a exceso de velocidad.

Se pensaría que las ciudades con mayor oportunidad estratégica a las que se enfoca Hikvision estarían en México, Monterrey y Guadalajara, por contar con mayores poblaciones, pero no es así, también busca coyunturas en municipios donde sus necesidades son por temas de tráfico, aglomeración y supervisión de los límites, con intención de reforzar la protección de perímetros con otro municipio, el mar o el desierto.

"CONTAMOS CON UN SISTEMA DE POSTES DE EMERGENCIA QUE COMUNICA AL 911 DE CUALQUIERA DE LOS ESTADOS. SE BUSCA LLEGAR A CUALQUIER ENTIDAD FEDERATIVA O CIUDAD QUE TENGA LA SENSACIÓN DE MEJORAR EL BIENESTAR DE LAS PERSONAS": MIGUEL ARRAÑAGA

Miguel Arrañaga

¿Cómo hacer negocio?

Hikvision y las compañías o canales que busquen implementar su estrategia deben tener la disposición de aprender, es por ello que se encuentran abiertos para ayudar a quienes quieran hacer algo diferente a lo que tradicionalmente realizaban (emprendedores). Lo anterior, para canales afines a temas como: Inteligencia Artificial (IA), analíticas de video y sistemas.

Empresas de los estados de Guerrero, Michoacán y Querétaro con necesidades e iniciativa y con proyectos a nivel municipal han implementado estrategias con inteligencia para la detección de comportamientos, que les permite conocer si existen aglomeraciones de más de 10 personas y tomar acciones. Canales que estén interesados en estas soluciones, son bienvenidos para desarrollar tácticas. Explicó el directivo.

Con una iniciativa de eventos y road shows por parte de Hikvision y otros asociados, se lleva la tecnología a ciudades para conocimiento de la marca, ofreciendo asesorías, capacitaciones, entrenamiento, visitas y equipo demo, en las diferentes tecnologías que usan (IA, análisis de video, Safe City).

Las PoC (Pruebas de Concepto) muestran lo que les ofrece, y si cubre lo que buscan los mercados como: retail, minoristas, mayoristas (Syscom), enterprise, edificios e industrias, sin dejar de lado los kits para casas, residencias y oficinas (beneficios o apoyos para proyectos vertiginosos) que Hikvision ofrece.

Soluciones de valor

Actualmente, en el mercado existen tantas marcas como clientes con nuevas necesidades, convirtiéndolo en una competencia encarnecida por quién facilita precios atractivos, pese a que, la solución o tecnología no sean la adecuada. Caso contrario el de Hikvision, pues asegura que no busca competir en costos, sino en beneficio y tecnología que ofrece a sus canales. Incluso, en algunos casos, los precios de desarrollos similares a los de la marca son los mismos, pero el diferenciador de la tecnología-beneficio es lo que convierte en "punta de lanza" a la empresa.

"SIEMPRE HEMOS TRATADO DE PROPORCIONAR UNA SOLUCIÓN DE VALOR, NO SÓLO ECONÓMICO, SINO OPERATIVO. EL DIFERENCIADOR CON RESPECTO A OTRAS MARCAS ES EL BENEFICIO (TECNOLOGÍA) QUE OBTIENE EL USUARIO Y NO EL COSTO. EJEMPLO: NO TENER QUE PAGAR POR UNA LICENCIA DE ANÁLISIS DE VIDEO, CUANDO ESA TECNOLOGÍA YA ESTÁ INTEGRADA EN NUESTROS PRODUCTOS": MIGUEL ARRAÑAGA

Teniendo como primicia contribuir a la solución eficiente, los desarrollos de Hikvision buscan simplificar la cantidad de productos que se tendrían que comprar con otras marcas, ejemplo de ello son las cámaras de videovigilancia cuatro en uno (realiza la función de cuatro cámaras. Vista lado derecho, izquierdo, arriba y abajo), en caso contrario habría que tener un dispositivo por cada relación espacial, es decir, cuatro cámaras. El portafolio contiene variedad de dispositivos, kits básicos (económicos) hasta cámaras de tecnología espacial, y los precios rondan entre los 50 y 50 mil dólares.

Es importante destacar que la marca ofrece márgenes de ganancia, por lo que esta iniciativa es una oportunidad de negocio para el canal.

CANON APUESTA POR LA RENTABILIDAD DEL CANAL

- 2019 año de retos y nuevas oportunidades
- Ofrece márgenes saludables
- El negocio de las cámaras evoluciona

Con 41 años de presencia en México, Canon Mexicana reconoce la labor e importancia de sus canales, a quienes ofrece trabajo en conjunto y desarrollo de nuevas oportunidades.

Víctor Hugo Oliva, gerente Senior de Ventas de Canal de Mayoreo en Canon Mexicana, calificó el 2019 de retos, "ha sido de mucho aprendizaje para todos, hay que buscar nuevas formas de generar negocio y dentro de ellas está el identificar cuáles son los nuevos requerimientos del canal para fomentar una estrategia diferente para tener mejores ventas", aseguró.

Líneas de negocio

Actualmente el portafolio de la marca se compone de: impresoras y multifuncionales láser, inyección de tinta, consumibles, formato amplio (plotters) y sus consumibles, cámaras fotográficas, así como escáneres.

Habilidades que debe desarrollar el canal

De acuerdo con el directivo, en tiempos como los que se están viviendo, muchos pensarían que el canal debe desarrollar estrategias de precios, pero en este tiempo va mucho más allá de eso. "En este momento no vamos a vender por precio sino que vamos a vender por entendimiento claro de las necesidades de los canales, saber qué tienen y qué pueden desarrollar nuevo y vamos a trabajar con ellos de la mano, que sientan un verdadero apoyo, desde la línea profesional con un producto que venden hasta el servicio que les da cada uno de los ejecutivos de la marca", afirmó.

Expresó que tienen líneas dentro del canal que no han detonado al 100% y esas son en las que pondrán foco, ya que la competencia está bien posicionada en el producto y creen que hay oportunidad para el fabricante japonés para desarrollarlas de igual forma.

Por otra parte, el directivo explicó que el proceso para comenzar a hacer negocios con la marca es a través de los products managers de Canon que están disponibles con los mayoristas o bien de manera directa con los ejecutivos de cuenta del fabricante para brindarles el apoyo a las necesidades del canal. "Cada uno de los gerentes de producto está dedicado a desarrollar negocio con nosotros".

"HAY MARCAS QUE SE PELEAN POR UNO O DOS PESOS DE DIFERENCIA, PERO CON NOSOTROS EL CANAL VA A TENER UN PROFIT SALUDABLE Y RENTABLE, ESE ES EL OBJETIVO DE CUALQUIERA DE LOS NEGOCIOS; QUE CUANDO VENDAS UN PRODUCTO OBTENGAS UN BENEFICIO REAL PARA TU BOLSILLO": VÍCTOR OLIVA

Diferenciadores

Víctor Oliva enfatizó que a nivel tecnología, Canon es la tercera marca en desarrollo de patentes a nivel mundial, "eso habla de que constantemente estamos innovando, tenemos productos muy competitivos para que tengan una producción adecuada a mejores costos, eso es muy importante, hablar de la reducción de costos implica la reducción de gasto para quien usa el producto".

Resaltó que son la única marca con la que capturas y le das salida a la imagen; es decir, "tomas una foto con tu cámara Canon y con la misma calidad con la que se tomó la foto vas a tener la impresión a través de cualquiera de nuestros productos", añadió que la gran mayoría de sus impresoras son de calidad fotográfica, "tenemos calidad de laboratorio fotográfico, lo cual da la certeza de que la imagen que tienes a través de un producto de la marca, la vas a tener en la impresión y eso no lo tiene nadie de la competencia", aseguró el directivo.

Según el vocero, algo que los distingue en el canal es que la competencia se ha enfrascado en una lucha de precios constante, hasta en sus mismos distribuidores como marca. "Nosotros siempre hemos tratado de respetar un estándar de precios tanto en nuestros distribuidores como con los mayoristas, lo que permite ver a Canon como una marca rentable, con la cual puedes ganar".

Canon comercializa a través de cinco mayoristas, los cuales tienen acceso a todo el portafolio de la marca:

- **CVA**, ha desarrollado de manera llamativa el negocio de fotografía
- **CT Internacional**, desarrolla todas las líneas de negocio de la marca sobre todo hardware
- **DC Mayorista**, enfocado a consumibles e impresión
- **Exel de Norte**, más enfocado a desarrollar el mercado de consumibles e impresión
- **Ingram Micro**, maneja un inventario importante en todas las líneas de negocio de Canon

Hoy los productos que más se comercializan de la marca son los de tinta continua, donde han desarrollado un buen negocio para los canales, con precios competitivos en cada uno de los equipos. Esta línea será parte de la estrategia de la empresa para los próximos años.

Por otro lado, destacó que pretenden recuperar el mercado de láser que todavía tiene posicionamiento en pequeña y mediana empresa (PyME), en el cual quieren seguir trabajando y llamar nuevamente la atención del mercado hacia la marca.

"También queremos desarrollar el tema de impresión de formato amplio, lo que se conoce como plotters y seguir desarrollando negocios con ellos", expresó.

Las cámaras siguen vigentes

A pesar de que el mercado de cámaras cae año con año, el canal sigue teniendo venta de este producto tanto en la cámara compacta como la réflex se siguen vendiendo y la compañía no ha dejado de poner foco en ello.

Cabe recordar que el fabricante trabaja constantemente con sus mayoristas y participa en actividades de exposición y muestra del funcionamiento de sus soluciones. "Estar cerca de canal y estrechar su mano es muy importante para Canon", indicó.

Enfatizó en que hoy muchos asociados que están preocupados ante la situación económica que se está viviendo en el país, "están a la expectativa de que llegue un cambio positivo con la idea de generar nuevas oportunidades de negocio, alguien me dijo que en los últimos 25 años no le había ido tan mal como en este momento. Creo que debemos ponernos en la posición de identificar nuevas oportunidades para generar mayores ingresos para cada uno de nosotros".

PowerShot G5X Mark II

Explicó que la situación es generalizada y se está viviendo un

Western Digital.

WD_BLACK™
LLEVAMOS TU JUEGO A OTRO NIVEL.

WD_Black NVMe SSD

Velocidad de lectura hasta **3,470MB/s2** (modelos de 500GB - 1TB) para tiempos de carga mejorados.

Verifica tu garantía online

ARC Computer · Computadoras y Tecnología · CVA · Ingram Micro · Importación Digital · PCH Mayorista en Tecnología · PLPC · Procesadores y · Techsmart Alta tecnología en cómputo

INNOVAMOS En cada solución de almacenamiento

© 2019 Western Digital Corporation o sus empresas afiliadas. Western Digital, WD Purple, Ultrastar, WD Blue, WD Black, WD Red, WD Green y el logotipo de Western Digital son marcas comerciales registradas de Western Digital Corporation o de sus empresas afiliadas en los Estados Unidos y en otros países. Se pueden mencionar otras marcas en este documento que pertenezcan a otras empresas.

momento diferente en el país en el que implica retos, por lo que es necesario encontrar nuevas oportunidades y romper paradigmas. “Salir de esa zona de confort”, subrayó.

Dijo a **eSemanal** que muy pronto con la llegada del IoT y las redes 5G, el canal va a cambiar su manera de hacer negocio, va a ser otro en algunos años, “lo que para tí y para mí significa tener una hoja impresa es normal, a lo mejor para las nuevas generaciones es algo que no va a suceder. Vienen cambios importantes y cada uno de los fabricantes va a encontrar nuevos nichos de mercado”.

PowerShot G7X Mark III

Aseveró que uno de los que se van a seguir conservando es la fotografía, “de hecho puedo decir que hay un boom en estas nuevas generaciones que les gusta tener una cámara y no compacta, porque esa ya se tiene con el celular, sino Rebeld, porque les gusta intercambiarle lentes y hacer cosas profesionales a través de la imagen, porque la tecnología está permitiendo que las imágenes de quien sea, sean accesadas de manera instantánea a través de las redes sociales, entonces hacía ahí vienen cambios tecnológicos importantes, como hacer más fácil la lectura entre tu teléfono celular y la cámara, para que tus imágenes pasen de manera inmediata a tu galería y las puedas publicar en tus redes sociales, de hecho Canon ya trabaja en ello”.

REFIRIÓ QUE A NIVEL IMPRESIÓN TIENEN QUE PENSAR EN DESARROLLAR NUEVAS TECNOLOGÍAS AMIGABLES CON EL MEDIO AMBIENTE, PORQUE EL TEMA VIENE FUERTE DESDE HACE UNOS AÑOS; “ESTO DE SER EMPRESA TECNOLÓGICAMENTE AMIGABLE Y TENER LO QUE VAN REQUIRIENDO LAS NUEVAS GENERACIONES, ES EL FUTURO DE CANON”, FINALIZÓ.

voliva@cusa.canon.com

Koblenz®

MARCA No 1 EN ENERGÍA

Seguridad, Confianza y Protección

UPS On line

G20 BIFÁSICO
60020 OL 2P

- 6 000 VA / 6 000 W
- Batería 8~10 pzs (ajustable) x 2 12V 9 Ah
- 3 Años de garantía
- Doble conversión
- Tiempo de transferencia cero
- Cambio de baterías en caliente (Hot Swap)
- Salida onda senoidal pura
- Contactos de salida

G19 BIFÁSICO
60019 OL 2P

- 6 000 VA / 6 000 W
- Baterías 12V 7 Ah x 20
- 3 Años de garantía
- Doble conversión
- Tiempo de transferencia cero
- Cambio de baterías en caliente (Hot Swap)
- Salida onda senoidal pura

G19 BIFÁSICO
100019 OL 2P

- 10 000 VA / 10 000 W
- Baterías 12V 9 Ah x 20
- 3 Años de garantía
- Doble conversión
- Tiempo de transferencia cero
- Cambio de baterías en caliente (Hot Swap)
- Salida onda senoidal pura

G21 TRIFÁSICO
400021 OL 3P

- **40 KVA / 36 KW**
- **Entrada / Salida:** Cableado en duro
- **Baterías:** Configurable
- **Garantía del Equipo:** 3 años / 2 en batería

Capacidades disponibles:
15, 20, 30 y 40 KVA's

ACCESORIOS

Switch de Mantenimiento BYPASS (MBS)

Tarjeta SNMP de monitoreo remoto

PDU Unidades de distribución de energía

Ideal para:

Servidores | Equipos Médicos | Redes | Telecomunicaciones | VoIP

Te da la energía para seguir conectado

Centro de Atención a Clientes:

moralesh@koblenz-electric.com

01800 976 3600

MAYORISTAS

Computadoras y Tecnología	CVA	Ingram Micro	Daisytek	Grupo Loma	DC Mayorista	Unicom	PCH
Luis López	Christian Tapia	Betsy Tenorio	Jorge Gordian	Diana Valdéz	Christian Ramirez	Oziel Guajardo	Nelson Jiménez
Product Manager Koblenz	Product Manager	Product Manager	Product Manager	Product Manager	Product Manager	Ventas	Ventas
luis.lopez@ctin.com.mx	ctapia@grupocva.com	betsy.tenorio@ingrammicro.com	jgordian@daisytek.com.mx	pm.marcas@gloma.mx	christian.ramirez@dcm.com.mx	compras2@unicom.com.mx	michael.jimenez@guadoto.com
(662) 109 0000 Ext. 189	(0133) 3268 1617	(55) 5263 6556	(55) 5000 3518	(01871) 722 5321	(55) 5262 5700	(01) 8181 5175	(33) 1078 3443

/ KoblenzMexico @KoblenzMexico KoblenzMexico koblenz-tienda.com.mx

www.koblenz.com.mx

Jabra PanaCast

Cámara de videoconferencia plug and play diseñada para mejorar las reuniones pequeñas con una vista en 180º gracias a sus tres cámaras de 13 megapíxeles y a la tecnología de combinación de video en tiempo real con zoom inteligente.

Descripción

Certificado para Microsoft Teams y compatible con Zoom, Cisco Webex, Slack, Google Hangouts, entre otros.

Características

--Campo de visión de 180º
--Tres cámaras
--video 4K
--Dos micrófonos incluidos
--Cámara ePTZ
--Puerto USB-C
--Garantía de dos años

Disponibilidad

Próximamente en Neocenter

isabel.apan@neocenter.com

Zenbook Edition 30 de Asus

Laptop de 13 pulgadas edición limitada. Pantalla NanoEdge sin marco, con una relación pantalla/cuerpo del 95%. Incluye ScreenPad 2.0, una pantalla secundaria interactiva que ofrece mejorar la productividad y la multitarea.

Descripción

Tapa recubierta de cuero italiano Pearl White, con bordes en oro rosa anodizado. Equipada con un conjunto de accesorios de primera calidad, que incluyen un mouse Pearl White, una caja con apariencia de cuero, una almohadilla para mouse y una funda de cuero genuino.

Características

--Hasta Core i7 de 8ª generación Intel CPU
--Gráficos Nvidia GeForce MX250
--16 GB de RAM
--Unidades SSD PCIe
--Wi-Fi de clase gigabit
--Angulo de visión 178°
--Windows 10 Home

contactame@esemanal.mx

SureLab D870 de Epson

Mini lab para fotografía dirigido a profesionistas del ramo, así como para los de diseño y publicidad.

Descripción

Diseño compacto y robusto. Maneja una gama amplia de tintas (set de seis colores). Basado en la tecnología de inyección de tinta PrecisionCore que ofrece uniformidad, colorido, firmeza y brillantez de color en las impresiones.

Características

--Imprime hasta 430 fotos de 4 x 6 pulgadas por hora
--Imprime 275 fotos de 5 x 7 pulgadas por hora
--Imprime 140 fotos de 8 x 10 pulgadas por hora
--Opera con diferentes tipos de papel como glossy, luster y matt

contactame@esemanal.mx

Smart Tank serie 500/600 de HP

Nueva generación de impresoras y multifuncionales de tanques de tinta para uso en el hogar y microempresas. De Fácil conexión.

Descripción

Con un alimentador automático y fax ofrece calidad y hasta 8,000 páginas color y hasta 6,000 páginas en negro. Permite conexiones veloces con banda dual Wi-Fi2 y una impresión móvil sencilla con la aplicación Smart.

Características

--Velocidad de impresión A4 hasta 11 páginas por minuto a color y negro (ISO)
--Conexión con Wi-Fi de doble banda
--Alerta a los usuarios antes de que se agote la tinta
--Accesos directos en el teléfono o la impresora con Smart Tasks
--Folletos y fotos profesionales sin bordes
--Imprime 12,000 páginas en negro u 8,000 en color}

contactame@esemanal.mx

Productos

MobileStudio Pro 16 de Wacom

PC interactivo con lápiz Pro Pen 2. Permite ejecutar software creativo como Photoshop e Illustrator, así como el software 3D y CAD. Para artistas, diseñadores e ingenieros ofrece la libertad de trabajar y crear en cualquier lugar.

Descripción
Con Thunderbolt 3. Puede convertirse en un monitor interactivo Cintiq cuando está conectado a una Mac o PC mediante el adaptador Link ? Plus (se vende por separado). La nueva función de puerta trasera permite reemplazar y actualizar fácilmente la memoria SSD y DDR.

Características
--Pantalla de 15.6 pulgadas
--Procesador Intel Core i7 Quad-core
--Memoria de 16 GB
--SSD de 512 GB
--Gráficos Nvidia Quadro P1000
--Windows 10
contactame@esemanal.mx

Alcatel 3

Smartphone con pantalla Súper Full View HD+ de 5.9 pulgadas y formato 19.5:9, procesador Snapdragon de Qualcomm con ocho núcleos, memorias de 32GB ROM y 3GB RAM, sistema operativo Android 9.0 Pie y batería de larga duración de 3500 mAh.

Descripción
Sistema de desbloqueo facial Face Key que detecta 106 puntos de alta precisión en 0.5 segundos y un sensor de huella digital para aumentar el nivel de seguridad. Diseñado con Dragontrail 2.5D cristal en la parte frontal, incluye U Notch cinco veces más pequeño al de modelos anteriores y, en su cubierta, presenta un acabado brillante tipo espejo con efecto degradado, está disponible en colores negro gradiente y morado gradiente con carcasa de gel transparente incluida.

Características
-Cámaras principales de 16MP + 5MP y un lente frontal de 13MP
-Detección de hasta 22 escenas por Inteligencia Artificial para conseguir la toma perfecta, incluyendo retratos, plantas, animales, comida y más
contactame@esemanal.mx

Oferta tecnológica de Epson sigue creciendo

EPSON BUSCA QUE LOS DISTRIBUIDORES SIGAN CRECIENDO SUS OPORTUNIDADES JUNTO CON EL RESTO DE SU GAMA DE PRODUCTOS TECNOLÓGICOS, MISMOS QUE LE APORTAN UN INGRESO AL CANAL.

Anahí Nieto

La propuesta de BIJ para servicios administrados es generosa e innovadora, de acuerdo con Emilio Murillo, director de ventas en Epson, el ahorro de electricidad es considerable entre un equipo láser contra uno clásico de inyección.

Además, se requieren menos intervenciones de servicio técnico, menos inventario y menor gasto. Murillo dijo que a los clientes les encanta la idea de generar más ahorros.

Aunque el mercado de videoproyectores ha estado a la baja, los de la compañía se encuentran flat, pues están ganando participación con un total de 67% en México, lo que los posiciona en el primer puesto.

Sobre el proyector interactivo para educación y corporativos, dijo que tiene alta calidad en luminosidad, mide 110 pulgadas, se puede colocar a un metro de distancia con la pared y trabajar con los lápices o con la mano.

El reciente lanzamiento de plotters, el T3170 para planos CAD está diseñado para uso rudo; su pantalla es digital y se pueden escanear e imprimir documentos, además, la calidad y las imágenes a color han hecho que sea bien aceptado por los distribuidores y los usuarios finales.

Murillo piensa que se debe a algunas áreas de oportunidad que tiene la competencia.

A pesar de seguir creciendo dos dígitos con los productos consumibles de Epson, la impresora Ecotank, por otra parte, tuvo una pequeña baja durante la primera mitad de este año.

"VOLVIMOS A RECUPERAR EL TEMA DE LA TENDENCIA, ESTAMOS EN LA TEMPORADA DEL BACK TO SCHOOL, ENTONCES, LA VENTA TANTO A INTEGRADORES COMO A MAYORISTAS VA BIEN, LO QUE ESTAMOS ESPERANDO ES LA VENTA AL USUARIO FINAL PARA ACABAR DE CERRAR EL CICLO": EMILIO MURILLO

En el área de la impresión, lo único que crece son los equipos de cambio, donde la compañía tiene la oferta mayor con alrededor de 18 de tanque para fotografía, casa, pequeña o mediana oficina y unos que se pueden ser también administrados.

Mayoristas de Epson
CVA, CT Internacional, Intcomex, DC Mayorista, Grupo Loma, Ingram Micro, Daisytek, Nimax, Exel, ScanSource y Azerty.

Relación con canales

El directivo procura tener constante comunicación con los diferentes canales y distribuidores de toda la república, por lo que menciona que la zona sureste del país está más afectada para ellos, principalmente en el estado de Veracruz.

En cuanto a los distribuidores, la situación también es vulnerable, pues, plataformas como ecommerce o Market places los han obligado a diversificarse, por esta razón, Epson asumió el compromiso de apoyarlos más para reducir sus gastos y darles beneficios adicionales a quienes apuesten por la marca.

Emilio Murillo

"ES UN TEMA QUE NOS PREOCUPA Y NOS OCUPA, TRATAMOS DE ESTAR AL DÍA CON LOS MAYORISTAS VIENDO EN QUÉ LOS PODEMOS APOYAR, SUMÁNDOLOS A LA ESTRATEGIA DE GO TO MARKET": EMILIO MURILLO.

El directivo externó su interés en que los distribuidores se acerquen a la compañía para conocer la amplia gama de productos que ofrecen, los invitó a acceder a la página oficial donde pueden autocapacitarse y recibir premios mensuales.

emurillo@epson.com.mx

Veeam, el negocio de gestionar datos desde la nube

Diego Ortega

Abelardo Lara

•PARA LAS EMPRESAS RESULTA INDISPENSABLE RESPALDAR Y TENER LA DISPONIBILIDAD DE ACCESO A SU INFORMACIÓN; AL TIEMPO QUE SE ACELERA EL RITMO DE LA INNOVACIÓN QUE LA GLOBALIZACIÓN EXIGE, MOTIVOS POR LOS CUALES VEEAM SE PRESENTÓ COMO UNA SOLUCIÓN A LAS DEMANDAS DEL MARCADO.

Fundada en 2006 y con oficinas en más de 30 países, la compañía ofrece soluciones de respaldo o almacenamiento en nube. Su red de canales comprende a más de 800 en el país divididos en: registrados, silver, gold y platinum, dependiendo de su nivel de certificación.
Es importante mencionar que tiene aliados de negocio como: Alestra, Cisco, Lenovo, NettApp, Pure Storage, entre otros, y mayoristas como: CompuSoluciones, Ingram Micro y Westcon, las cuales han consolidado sus operaciones.

"NUNCA HEMOS VENDIDO A NINGÚN CLIENTE DE FORMA DIRECTA EN MÉXICO, NUESTRO MODELO ES A TRAVÉS DE RESELLERS. ESTO ES ALGO BUENO, YA QUE NOS PREOCUPAMOS PORQUE OBTENGAN CONSIDERABLES MÁRGENES DE UTILIDAD, AL PROMOVER NUESTRA TECNOLOGÍA", COMENTÓ ABELARDO LARA, DIRECTOR GENERAL DE VEEAM EN MÉXICO.

De la mano con la innovación

Las soluciones que se proveían en el pasado para situaciones de respaldo eran del tipo On-premise (El software local se instalaba y se ejecuta en instalaciones de la persona u organización que lo utilizaba) lo cual tenía inconvenientes, empezando por el riego de pérdida y exposición de los softwares ante desastres naturales (terremotos, huracanes, inundaciones, incendios) y humanos (el descuido u omisión, al no cancelar a tiempo los permisos de un ex colaborador con acceso a la información), provocando problemas graves e incluso irreparables para las empresa.

Veeam identificó este nicho de mercado y respondió proporcionando soluciones a través del modelo 'As a Service', lo cual trajo consigo nuevas alianzas y oportunidades de negocio, además de resolver un problema de coyuntura para las empresas.
La simplicidad operativa que demandan los clientes de Veeam quedó cubierta con la plataforma tecnológica que es fácil de usar, flexible y se adapta a los requerimientos que se soliciten, además de un costo financiero con facilidades, siendo que los canales tienen una inversión controlada, y gran parte de las veces, lo suficiente para mantener las luces encendidas, explicó Lara.

Financiamiento, una clave del éxito

"EL TENER MODELOS COMERCIALES (FINANCIEROS) COMO SERVICIOS LES HA AYUDADO A NUESTROS CLIENTES, PORQUE EN LUGAR DE DEPENDER DE UNA BOLSA CAPEX, SE SUSTITUYE POR UNA OPEX, EN LAS QUE TIENEN MAYOR CANTIDAD DE DINERO Y CON FACILIDADES DE PAGOS MENSUALES, TRIMESTRALES O COMO LO REQUIRIERAN": ABELARDO LARA

La generación de demanda ha sido indispensable como parte del modelo de negocio que tiene la compañía, siendo que está asociada con el potencial de expansión de la empresa. Siguiendo esa línea, el directivo señaló: "el fabricante (Veeam) es el responsable de generar la demanda, muestra de ello fue el evento Veeam On Forum 2019 y las inversiones para mercadotecnia que realizamos en América Latina".
El financiamiento para las empresas ha sido un tema transversal que cruza por la búsqueda de soluciones como un servicio, enmarcado en la dinámica actual de los negocios, en los que escenarios híbridos y multi-nube son más complejos. Así, satisfacer la demanda de usuarios internos y externos con tecnologías innovadoras, de forma eficiente, segura y costo-efectiva se convirtió en "moneda cambio" en plena era digital.

acer

intel

PREDATOR HELIOS 300

PH317-52-75S2

- Windows® 10 Home
- Procesador Intel® Core™ i7-8750H
- 17.3" FHD 1920 x 1080
- 12 GB DDR4
- 256 GB SSD + 1 TB HDD
- NVIDIA® GeForce® GTX 1060

NH.Q3DAL.011

¡VE Y CONQUISTA!

NITRO 5

AN515-52-746R

Windows® 10 Home

Intel® Core™ i7- 8750HQ

2 TB HDD + 256 SSD

Memoria 16 GB RAM

Pantalla de 15.6" LED FHD

NVIDIA® GeForce® GTX 1060

NH.Q3XAL.006

Procesador Intel® Core™ i7

intel CORE i7 8th Gen

INGRAM MICRO

COMPUTADORAS Y TECNOLOGIA

cva

EXEL

Fabiola Vázquez fabiola.vazquez@acer.com / **Israel Hernández** israel.hernandez@acer.com

Si quieres recibir información sobre nuestros productos escríbenos a **mex.eventos@acer.com**

F5 reconoció a Westcon en el magno evento REvolution

REvolution *es la primera y más grande conferencia en América Latina organizada por F5 Networks LATAM. F5 reunió a expertos para presentar las últimas soluciones en aplicaciones, fortaleciendo a las empresas para que los negocios sean exitosos.*
En la era digital, las aplicaciones son los activos más valiosos que las compañías poseen, son la materia prima, el capital humano y la maquinaria de ahora.
En el evento ***REvolution****, Westcon-Comstor Americas, A SYNNEX Company, fue reconocido por tercer año consecutivo como Distibuidor del Año en LATAM por su presencia en regiones, número de asociados certificados con la compañía, la fuerza de trabajo dedicada a la marca y el enfoque en la estrategia de F5.*

En Julio de 2019, F5 premió a Westcon por ser su aliado estratégico. Inés Chaves, Director LATAM Vendor Management en Westcon, comentó: "Nosotros junto a F5 enfocamos el mensaje en soluciones de Seguridad, en la Nube y Aplicaciones".
Haciendo énfasis que en el mercado del día de hoy tenemos bastantes limitantes cuando de aplicativos hablamos, sin embargo, con F5 se están atacando dichos problemas dado que nos provee velocidad, disponibilidad y seguridad en nuestras aplicaciones, mejorando la experiencia de nuestros clientes.
En REvolution, F5 enfatizó que todas las aplicaciones deben estar protegidas y no solo las de misión crítica.
De esta manera, el diferenciador más sobresaliente de la marca es proporcionar administración de tráfico, seguridad de aplicaciones y seguridad de red, y en el futuro, F5 busca convertirse en el líder en servicios de aplicaciones multinube.

¿Qué es lo que realmente importa en la propuesta de valor de F5 junto con Westcon?

El tener canales especializados que apoyen confirmando al mercado la importancia de los activos fijos, humanos y la capacidad de contar con aplicaciones que aseguran los servicios digitales, de una manera segura, ágil y optimizando cien por ciento el desarrollo del portafolio que ofrece F5.
El evento fortaleció el mensaje de F5 hacia el mercado en Latinoamérica y en Marzo 2020 en Orlando, Florida, volverá de nuevo su evento global, Agility.

Visión de valor

Es importante resaltar el trabajo en conjunto del fabricante y el mayorista para atender a sus Partners de América Latina. Westcon dispone de ingenieros certificados en diversas tecnologías de F5 para apoyar los proyectos de sus Partners. Los equipos de ventas y técnicos de Westcon son expertos en entregar soluciones completas, soporte y entrenamiento a la medida. Los pre-venta de Westcon para F5 ofrecen entrenamiento técnico y especializado para ayudarle a desarrollar habilidades y cierre de proyectos fácilmente.
Cuenta con estrategias de Marketing para desarrollar negocios, así como apoyo financiero para aprovechar y cerrar las oportunidades.
Otro tema valorado por el canal son las capacitaciones One to One, basadas en la estrategia EDGE, que lleva al canal en cada nivel a especializarse. Adicional, con el amplio portafolio de soluciones les permite identificar negocios, y hacer Cross con otras tecnologías, para llevar así una solución completa que satisfaga las expectativas de sus clientes.

F5 está para ayudar a los usuarios finales que tienen Aplicaciones para proporcionar: Velocidad y disponibilidad; seguridad y experiencia del cliente. Westcon tiene todo lo necesario para apoyar a sus canales de distribución.

Contáctanos Gerardo Calderón | Vendor Business Manager | GerardoCa@westcon-la.com
www.westconcomstor-la.com