

21 de Octubre 2019 · Año 28 | No. 1351

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

Panasonic Toughbook

Más posibilidades para el canal

Adobe

Herramientas necesarias para transformación digital

IBM

Services más allá del servicio post venta

PANDUIT

Estrategia 20-20, negocio en edificios inteligentes



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.¹



Sin derrames,
sin desastres.²



Imprime, escanea y copia.

Elige siempre Consumibles Originales HP.

Más información en www.hp.com.mx/tanquesdetinta

© Copyright 2019 HP Development Company, L.P. La imagen de los consumibles es de referencia y los tamaños pueden variar. ¹Hasta 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/learnaboutsupplies. ²Sistema de abastecimiento sin derrames: cuando se usa de acuerdo con las instrucciones de instalación.

OPORTUNIDAD DE DIGITALIZAR EL 95% DE LOS EDIFICIOS EN MÉXICO



Kaleb Ávila, director de la unidad de negocios de Network Infraestructura de Panduit para Latinoamérica, aseguró a eSemanal que existe una oportunidad de digitalizar y hacer inteligentes al 95% de los edificios en el país.

Para lograrlo se requieren algunas **tecnologías** como iluminación inteligente interior y exterior, WiFi disponible 24x7, cámaras IP con software analítico, sensores, almacenamiento, entre muchas otras.

Algunos de los beneficios de digitalizarlos es brindar una mejor **calidad de vida** a las personas, generar ahorros, sobre todo en energía, aire acondicionado, iluminación y seguridad, que son los puntos en los que más dinero gasta las compañías.

La estrategia 20-20 de Panduit, denominada así por el año 2020, trae consigo una serie de iniciativas como continuar con alianzas como la **Alliance ICE 2.0** que mantiene en conjunto con Cisco, Eaton, Stulz, así como trabajar con otros jugadores importantes de la industria como Intel, para dotar de inteligencia las redes y los edificios. Las soluciones de Panduit están disponibles con los mayoristas Absa, Anixter, Grupo Dice y Grupo Luguer. **¡Felicidades por sus 30 años** de presencia en Latinoamérica!

Recientemente **Panasonic Toughbook** presentó sus nuevos modelos para ambientes de misión crítica y uso rudo T1 y L1, los cuales están disponibles con Ingram Micro. Al respecto, Fernando Quintero, Director Comercial del negocio de Movilidad Empresarial de Uso Rudo para América Latina, explicó que la marca tiene más de 40 años de presencia en el país, ofrece al mercado soporte comercial, soporte técnico pre y post-venta, así como logístico con personal local. Además, brinda asesoría comercial, capacitación técnica y co-marketing para sus distribuidores.

Los próximos 23 y 24 de octubre se llevará a cabo la **edición 23 de Intcomexpo** en la Ciudad de México, evento con el que Intcomex celebra 30 años de existencia y que promete ofrecer una experiencia diferente a todas las exposiciones que se han realizado, ya que se enfocarán en brindar experiencias con las tecnologías que comercializan, implementadas en diferentes ambientes en los que se pueden integrar. El evento estará encabezado por Jonathan Lerner, director de la compañía en el país, quien estará respaldado por su staff **más de 40 marcas participantes**.

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, México D.F. Número de certificado de reserva: 04-2013-100817455000-102. Certificados de licitud y contenido de título: 14101. 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

CELEBRA **PANDUIT** SU 30 ANIVERSARIO CON ESTRATEGIA 20-20

PRODUCTOS

∇ 30

DESARROLLADORES

ADOBE SUMA CON ALIANZAS DE VALOR 6

NUTANIX ALCANZA UN SCORE DE 90 NPS CLASE MUNDIAL 12



ORACLE NETSUITE LANZÓ SUITESUCCESS 22

24 CÓDIGO ABIERTO
Y SAP, UNA
OPORTUNIDAD DE
NEGOCIO: **SUSE**



IBM SERVICES: EL
MANTENIMIENTO POST
VENTA ES COSA DEL
PASADO

28



32 INVITA **PAESSLER** AL CANAL
DE DISTRIBUCIÓN A HACER
NEGOCIO

FABRICANTES

8 **PANASONIC:**
TOUGHBOOK FOR-
TALECE AL CANAL
AMPLIANDO EL
MERCADO



PRESENTA **CANON** SUS SERVICIOS
ADMINISTRADOS DE DOCUMENTOS

10

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.hernandez@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



/noticiadelcanal



/noticiadelcanal



/esemanal



@esemanal

www.esemanal.mx

Adobe suma con alianzas de valor

LA EMPRESA SIEMPRE CARACTERIZADA POR LA INNOVACIÓN A NIVEL SOFTWARE, CON UN ABANICO DIVERSO DE PRODUCTOS, ALIANZAS CON EMPRESAS DE GRAN CALADO EN LA INDUSTRIA TECNOLÓGICA COMO SON: MICROSOFT Y SHARE POINT, CONTINUÓ SU CAMINO EMPRENDIENDO NUEVOS DESAFÍOS Y EMPLEANDO DIFERENTES HERRAMIENTAS QUE LE HAN LLEVADO CUESTA ARRIBA, DONDE ADOBE YA TIENE UN LUGAR QUE BUSCA PRESERVARLO Y AMPLIARLO.

Diego Ortega

Siendo uno de los desarrolladores pioneros en asuntos de licenciamiento y posicionados en el mercado digital, principalmente en el nicho de diseño (por lo que muchos le conocen), no solamente se restringió a abordar ese grupo de soluciones (digital media), pues en sus propuestas de valor se encuentran, digital marketing en el cual empeñaron esfuerzos con especialistas para consultoría y asesoría para su uso, mediciones, toma de decisiones e inversiones para e-commerce.

“Adobe compró Magento, que está enfocado en el nicho de e-commerce y Marketo para la parte de marketing digital”: Darío Llorente, director de ventas en Adobe a través de canales en América Latina.

Regresando a la parte de digital media, Darío comentó que esta área se dividió en dos partes: la creativa (Photoshop, Illustrator, Dreamweaver, Indesign, Audition y demás) y creación de contenido digital en la parte de documentos (Acrobat Document Cloud) las cuales representan una oportunidad para los canales de

distribución, dependiendo del perfil y las prioridades del trabajo que desempeñen, como sucedió a lo largo de los años para medios impresos (revistas y periódicos) y recientemente para los dispositivos electrónicos (aplicaciones y páginas web).

Lo anterior adquirió importancia para los canales, siendo que, a partir de la masificación de la tecnología, los productos de Adobe comenzaron a posicionarse en más empresas desde un ángulo necesario y eliminando la idea de un “lujo”.

“Ya no somos una empresa que está vendiendo productos a un nicho reducido. Antes era un privilegio estar en una página web, en un aplicativo o

en social media y era restringido para empresas grandes, pero el modelo cambió, las empresas pequeñas, medianas, incorporan sus estrategias de comunicación y medios a la transformación digital; el mercado potencial para estos productos (parte creativa) ha crecido exponencial y recurrentemente (licencias por suscripción). Es tan acelerado el crecimiento que existen oportunidades para los canales en el corto y largo plazo”, afirmó el directivo.



Darío Llorente

Código de activación **KX-NSP360W**
(20x60) para KX-NS500

La mejor ventaja competitiva
para escalar tus proyectos
¡hasta 120 extensiones!



Al incorporar el Código de Activación **KX-NSP360W** en tus proyectos IP, mejoras tu productividad y rentabilidad.

¡Hasta un
94%
de ahorro!

CONFIGURACIÓN ACTUAL
(20 Líneas IP, 60 Extensiones IP)

NUEVA CONFIGURACIÓN
(20 Líneas IP, 60 Extensiones IP)

- 1pz KX-NSM116W | Código de Activación, 16 líneas IP (H323 or SIP).
- 1pz KX-NSM104W | Código de Activación, 4 líneas IP (H323 or SIP).
- 3pz KX-NSM520W | Código de Activación, 20 IP PT (teléfonos serie

- 1pz KX-NSP360W | Código de Activación, 20 líneas IP (H.323/SIP) y 60 IP-PT (teléfonos serie NT5XX/HDCX30).

PRECIO PÚBLICO: **\$48,570.08**

PRECIO PÚBLICO: **\$2,832.83**

*Hasta 2 KX-NSP360W por sistema para aumentar tu capacidad a 40 líneas IP y 120 extensiones IP.

Fortaleciendo a los canales

Hablando del tema documental, se encontró con dos aristas que ayudan a repotenciar ese mercado, uno tiene que ver con la cuestión ecológica (el reducido uso del papel) y por otro lado la seguridad, en las cuales se realizan los proyectos en función del usuario final, como pueden ser: banca o recursos humanos, sin importar el tamaño de la empresa.

Las alianzas como un contenido de trascendencia, han sido fundamentales para Adobe, pues permiten la disponibilidad y colaboración con otros productos o plataformas, como sucedió con Office 365 y Acrobat, los cuales respondió a las necesidades de los usuarios, como eran:

- Certificado digitales con firma personal:** Verifica la autenticidad de un documento (que proviene de quien realmente suponemos) y además que no haya sido modificado tras haberse enviado.
- Marca de agua digital:** Es un texto o imagen utilizada principalmente para dejar constancia de la autoría de un documento protegiéndola contra usos ilícitos.
- Certificado digital:** En transacciones comerciales y gestiones con la Administración es más fiable obtener un certificado digital a través de una entidad oficial como puede ser el Banco Central.

Adicionalmente, estas soluciones están integradas de forma nativa con One-Drive y Share Point (para la centralización en la nube) y ajustado a las políticas de seguridad de las empresas, lo que le convierte en interesante para los canales que trabajan con Microsoft, siendo que Office goza de una presencia importante en el mercado, no sólo en temas de licenciamiento, sino de servicios y consultoría. ↙

Para más información contacta a tu ejecutivo de ventas Panasonic. Código de Activación KX-NSP360W para KX-NS500, disponible ya. Precio mostrado en moneda nacional (mxn), no incluye IVA. Descuento mostrado puede variar.

Panasonic: Toughbook fortalece al canal ampliando el mercado

HACE 15 AÑOS LA TECNOLOGÍA DE DISPOSITIVOS MÓVILES ERA COSTOSA Y DE CORTO ALCANCE, PASÓ ALGÚN TIEMPO ANTES DE CONOCER LOS BENEFICIOS DE LOS NUEVOS DESARROLLOS Y CON ELLO OTRAS LIMITANTES, COMO SON LA FRAGILIDAD Y PRECIO, LOS CUALES, EN UN AFÁN DE CERRAR ESA BRECHA PANASONIC LANZÓ AL MERCADO SUS MODELOS TOUGHBOOK, LOS CUALES RESISTEN GOLPES, AGUA Y POLVO.

Diego Ortega



Fernando Quintero

con condiciones extremas y de peligro constante para el mismo, su empleo no se ve limitado a estos espacios. Esa es la apuesta que desarrolló Panasonic, pues busca regular los precios, disminuir el tamaño, peso, para extender los sitios de utilización, ejemplo de ello son las escuelas y hospitales (móviles).

Nuevos modelos

Toughbook T1, no excede las dimensiones y peso de un smartphone, incluso ha sido considerado un teléfono inteligente de uso rudo.

“Verdaderamente de uso rudo, y no colocar una funda o una carcasa y decir que tolera manejos rudos, si no tener un dispositivo que soporte caídas, mojarse o estar en un ambiente de vibración sin sufrir daño”, mencionó Fernando Quintero, director Comercial del Negocio de Movilidad Empresarial de Uso Rudo para América Latina de Panasonic.

Cuando se habla de equipos de uso rudo, las personas tienden a pensar en aparatos de grandes dimensiones para recubrir y proporcionar mayor seguridad, además de un costo elevado, pues se diseñó para tareas específicas y circunstancias de uso particulares, pero nada más alejando de la realidad.

Si bien es cierto que estos instrumentos se usarán (mayormente) en lugares

Toughbook, en todas las áreas

El precio ha sido otro componente importante en la estructura de asequibilidad y acercamiento a un público menos homogéneo, por lo que estos nuevos dispositivos que presentó Panasonic buscan igualar el valor de un smartphone de alta gama, pero con la ventaja, de una vida útil extensa y abonar a la compensación del precio frente a otros aparatos.

Toughbook T1: Es un handheld delgado y elegante

- Sistema operativo Android 8.1 (Oreo)
- Lector de código de barras
- Procesador Qualcomm de cuatro núcleos estándar
- Altavoz y micrófonos con sistema de cancelación de eco y supresión de ruido
- Resistente a caídas (1.5m), agua y polvo; soporta cualquier clima.
- Pantalla HD de 5" con modo guante y lluvia
- 1 año de garantía con soporte de clase empresarial

Otro elemento a destacar tiene que ver con canales de distribución, y es que Panasonic, en específico los Toughbook T1 y L1, el producto no se vendió de forma directa al usuario final, sino a través de canales (en México: Ingram Micro), pese a trabajar muy de cerca con el cliente final, para conocer sus necesidades actuales, lo cual se convirtió en una oportunidad de valor para los canales de distribución.

Toughbook L1: Es una tableta elegante y delgada

- Sistema operativo Android 8.1 (Oreo)
- Lector de código de barras
- Procesador Qualcomm de cuatro núcleos estándar
- Resistente a caídas (1.5m), agua y polvo; tolera la intemperie
- Pantalla HD de 7" con modo guante y lluvia
- 1 año de garantía con soporte de clase ejecutiva



Comstor
Americas
A SYNEX Corporation Company

Un año más como
Patrocinador Diamante



en
Cisco *live!*
Octubre 28-31, 2019 · Cancún



Comstor_Mex



Comstor_Mexico



Comstor Mexico

Contáctanos:
CMXcommunicate@comstor-la.com

Presenta **Canon** sus Servicios Administrados de Documentos

EN EL MARCO DEL FORO DE NEGOCIOS IT MASTERS CON, CANON MEXICANA, PATROCINADOR DEL EVENTO, PARTICIPÓ CON LA PONENCIA “EL VALOR DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL” Y CON LA DEMOSTRACIÓN EN VIVO “¿CÓMO PUEDO MAXIMIZAR LA PRODUCTIVIDAD Y BLINDAR LA SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN?”, EN LA QUE PRESENTARON SU SERVICIO ADMINISTRADO DE DOCUMENTOS.

Anahi Nieto



En la demostración de Ambiente Empresarial Canon, a cargo de Karla Ortiz, gerente de mercadotecnia y entrenamiento para Soluciones de Oficina y Daniel Aguilar, Business Developer Manager, se enseñó cómo se puede imprimir desde dispositivos inteligentes, enviar documentos digitalizados a la nube, tener acceso controlado y generar reportes de actividades realizadas dentro de la solución.

Karla Ortiz

Hacia una transformación digital exitosa

El 70% de las empresas que quieren sumarse a la transformación digital fracasan, según Karla Ortiz. En Canon se han dedicado a investigar las causas y proponer soluciones a ello; encontraron que uno de los errores comunes es que las organizaciones o sus proveedores les recomiendan ir en un sólo paso de lo análogo a lo digital.

Canon propone llevar a los clientes a un estado híbrido, su estrategia es estudiar la infraestructura del cliente, su ambiente de negocios, sus procesos, definir los objetivos de negocio y cuáles son los clave que se necesitan convertir en digital y qué otros se pueden dejar en un proceso físico.

Después de digitalizar los primeros procesos se comienza con una optimización; se automatizan los procesos y se tiene una estrategia en la que todo se transforma a digital pero de forma paulatina y teniendo revisiones periódicas de los resultados, para asegurarse de que los objetivos se estén cumpliendo.

Demandas de los clientes finales

De acuerdo con Ortiz, los usuarios finales tienen cinco solicitudes principales en las soluciones, la primera consiste en que la mayoría de las empresas buscan hacer más eficiente su operación y reducir costos.

En segundo lugar les preocupa resguardar la seguridad de la información, la cual está relacionada con la tercera solicitud que es integrar la movilidad, pues uno de los objetivos de los clientes es poder integrarla sin comprometer la seguridad y la distribución de sus datos.

La cuarta es llevar a cabo la transformación con mayor facilidad, que los empleados encuentren sencillo la migración de los procesos análogos a digitales.

Por último, buscan optimizar el tiempo que ellos dedican a administrar su ambiente de impresión, quieren automatizar tareas, hacer reportes de forma automatizada y obtener información de su ambiente que les ayude a tomar decisiones para lograr los otros cuatro objetivos.

Relación con el canal

A diferencia de las soluciones para software y PyMES, la oferta de soluciones empresariales de Canon llega a los usuarios finales por medio de canal cerrado, integradores o distribuidores autorizados que son certificados por la marca. Cuentan con un programa para los canales de distribución en el que los vuelven expertos en proveer soluciones a las industrias. Ortiz dijo que los instruyen para ser incluso consultores, entrenan también a su fuerza de ventas, al equipo técnico y los ayudan a automatizar sus propios procesos.

A los canales también se les hace una evaluación como si fueran los clientes finales e implementan en su empresa procesos de digitalización para que las soluciones que vendan posteriormente sean aprendidas por experiencia propia.

“Hemos detectado que esa es una forma muy fácil de entrenar a la gente, es muy didáctica porque la gente aprende mientras lo va haciendo, después cuando los vendedores quieren mostrar los beneficios de un proceso digital o de una automatización de procesos es mucho más fácil explicar los beneficios a sus clientes cuando ellos ya los vivieron”: Karla Ortiz.

Otros beneficios que ofrece Canon son rebates, fondos de marketing para la generación de demanda, descuentos y, si los canales requieren implementar otras soluciones, éstas cuentan con precios especiales, o algunas no tienen costo.

Ortiz hizo una invitación a los canales de distribución para que sean proveedores de soluciones, y que, junto a Canon Mexicana, colaboren con la transformación en el país.

Kortiz@cusa.canon.com



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.



Nutanix alcanza un score de 90 NPS clase mundial

Diego Ortega

.NEXT ON TOUR, ES EL NOMBRE DEL EVENTO AL QUE DIO LUZ LA MARCA Y POSICIONÓ EN MÉXICO EL PASADO 1 DE OCTUBRE, DONDE REUNIÓ A MÁS DE 400 ASISTENTES, ENTRE ELLOS, SOCIOS, PARTNERS, COLABORADORES, DISTRIBUIDORES Y CLIENTES FINALES, CON LA FINALIDAD DE DARLES A CONOCER LOS NUEVOS PRODUCTOS, INVERSIONES Y MÁS IMPORTANTE AÚN, LOS APOYOS QUE OFRECIÓ PARA EL PROGRAMA DE CANALES.

Siendo una empresa posicionada en el área de desarrollo de software y un referente inequívoco en la materia de hiperconvergencia, Nutanix ha continuado en la dinámica innovadora con proyectos tecnológicos, pero sin dejar de lado, el perfeccionamiento del modelo para sus canales, prueba de ello fue la iniciativa que presentó, orientada a la educación técnica y la educación de negocios, con la visión de dejar fuera, la parte de cantidad (negocios concretados en un año) y apostar por la (calidad) especialización, para proporcionar mayores herramientas a sus canales.

“Ese elemento (número de negocios cerrados dentro de un año) lo vamos a eliminar con la intención de que los canales se enfoquen en su certificación de ventas y sus certificaciones técnicas”: Don Osorno, director de canales para Latinoamérica en Nutanix.

Con un score de 90 puntos en Net Promoter Score (NPS, mide la lealtad de los clientes de la empresa, basándose en las recomendaciones y satisfacción que les proporciona) de clase mundial, calificado por Gartner y Forrester, está dentro de las razones que colocaron a Nutanix como “punta de lanza” cuando se habla de infraestructura hiperconvergente, incluidas las tendencias para la transformación del centro de datos.

Inversión en México para fortalecer a los canales

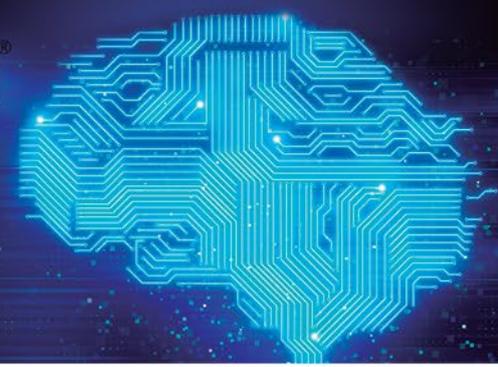
De acuerdo con la empresa, la aceptación por parte de los canales en México ha sido favorable para la marca, siendo que la educación (conocimiento de quién es Nutanix) ayudó a los nuevos y la maduración fue para los que llevan más de tres años con la marca, pues son expertos, además de mostrar interés en acercar la solución al país.



Don Osorno y Joaquín Félix

Transformación de la suscripción Nutanix

- Transformación de las suscripciones, lo cual permitió hacer que los clientes tengan interoperabilidad entre la nube pública y privada y consumir licencias en nubes públicas o privadas acorde a su preferencia.
- Tener flexibilidad de comprar licencias con recursos de capital o de operaciones, permitiendo lograr un equilibrio entre propiedad y renta. El modelo por suscripción es fundamental para lograr esta flexibilidad.
- Se incrementó el porcentaje de facturación proveniente de suscripciones de 51% (2018) a 71% en el trimestre más reciente (2019) y con la meta de llegar a 75% al final del año 2020.
- Una de las primeras (o tal vez, la primer) compañía en hacer la transición de vender dispositivos a vender software totalmente por suscripción.



En entrevista para eSemanal, Joaquín Félix, channel manger en Nutanix comentó: “La empresa comenzó a comercializar la solución en 2011, uno de nuestros objetivos ha sido hacer invisible la infraestructura, que las organizaciones se concentren en su negocio o en los servicios que están dedicados a dar y no a mantener los focos encendidos en el centro de datos. La IA y machine learning nos ayudan a mejorar en la entrega de esa promesa. Facilitar a los responsables de data centers, la toma de decisiones, la capacidad de responder ágil y preciso a los requerimientos del negocio en la organización, la interacción con las nubes, ya sea pública privada o híbrida y que se dé visibilidad a las áreas de TI en la empresa”.

Panorama competitivo

- Vigilan su posición en el mercado y con esto se centran en el cliente para impulsar la transformación en la nube empresarial
- Gartner y Forrester le han calificado como superior a sus competidores más cercanos (tanto en lo completo de su visión como en su capacidad de ejecución)
- La ventaja se acentuó en la atención focalizada a las necesidades de los clientes, aunado a la mejora en tecnología de la industria y el compromiso con la innovación.

ONE STOP SHOP

Accesorios para una completa instalación de tu equipo de videovigilancia.

Soportes para montaje



Z-30IP-3(IR)
Z-30IPE-2(IR)/+



PR-B30C
Montaje en techo

Instálalo en:



Centros Comerciales



Centros de distribución

Z-20IP-3(IR)
Z-20IPE-2(IR)+



PR-B30P
Montaje en poste para monitoreo urbano

Extensores para bracket

¡Encuentra un modelo compatible con tu equipo!

PR-B10EX

COMPATIBLE CON:



PR-B10DJB

PR-B42PJB

PR-B40DJB



Para una instalación completa se requiere añadir cualquiera de estos modelos: PR-B47JB+, PR-B37JB, PR-B10DJB+, PR-B10BJB, PR-B10DJB.

El modelo PR-B10EX instalalo así:



Solicita más información al siguiente teléfono: (81) 8262-9951

¿Tienes algún proyecto en puerta?

Envíanos correo a proyectos@provision-isr.com.mx

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





CompuSales 360 TIC

CompuSales
Mayorista en Cómputo y Electrónica

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

CompuSales 360 TIC

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

CompuSales.com.mx

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

Alaris
¡Kodak Alaris Business

APC

BARCO

BenQ

CISCO

COMPLET

DELL

EAT•N

elo

FUJITSU

Getac

CompuSales 360

MKT Digital

1. **Valoración y diagnóstico Integral** de tu sitio web.
2. **Análisis de su posicionamiento**, ranking, SEO y estructura.
3. Auditoría de **seguridad del servidor** y listas negras de correo, etc.
4. Dictamen para decidir si es **rescatable** o requiere uno nuevo actualizado.
5. **Planificación de estrategia** a seguir para lograr objetivos rentables.
6. Aplicación de correcciones, mejoras y optimizaciones **de programación**.
7. **Gestión de campaña** de Adwords optimizada y concientizada.
8. Gestión y mejoras para **posicionamiento SEO**.
9. Gestión y mejoras para **generar tráfico orgánico**.
10. **Monitoreo constante** de desempeño.
11. Aplicación constante de **ajustes y correcciones**.
12. **Reporte mensual** de resultados comprobables.
13. **Garantía de satisfacción al 100%**, continuas con nosotros solo si estás totalmente satisfecho.

NOTAS:

*El tiempo promedio para lograr un resultado importante es de 6 meses.

*CompuSales 360 MKT Digital solo toma una empresa por giro comercial.

CompuSales 360 MKTD

El portafolio más completo
con un sólo Mayorista



CompuSalesMx



CompuSalesMx





CELEBRA PANDUIT SU 30 ANIVERSARIO CON ESTRATEGIA 20-20

Anahi Nieto / Álvaro Barriga

EL FABRICANTE ESPECIALIZADO EN INFRAESTRUCTURA FÍSICA, SOLUCIONES PARA REDES INDUSTRIALES Y CONECTIVIDAD, CELEBRÓ CON SOCIOS FABRICANTES Y SUS PRINCIPALES CANALES EL 30 ANIVERSARIO DE LA MARCA EN AMÉRICA LATINA.

La compañía también celebró el logro de ser la primera empresa de infraestructura privada, la más antigua de América Latina en cumplir 30 años, de acuerdo con Kaleb Ávila, vicepresidente de Panduit Latinoamérica.

Para celebrarlo, realizaron una serie de eventos lúdicos en conmemoración de los 30 años de la compañía: “lo importante aquí es poder estar con esas personas que han hecho de Panduit una compañía importante”, dijo Ávila.

Durante el coctel, estuvo presente el equipo ejecutivo de Chicago; el vicepresidente senior de Américas; el director financiero de la región; los vicepresidentes de las unidades de negocios; la directora de mercadotecnia en Américas y convocaron a los integradores para darles no sólo el mensaje en persona, sino también un reconocimiento físico.

Retos durante el 2019

Este año ha traído consigo una gran cantidad de retos para el sector, en especial por los factores externos sobre los cuales no se puede ejercer control, como el área gubernamental, las inversiones, el ambiente micro y macro económico y otros. A pesar de ello, Panduit refirió que al cierre del tercer trimestre se encontraban positivos y en plan.

“HAY COSAS QUE NO ESTÁN EN NUESTRO CONTROL: EL TEMA DE INVERSIÓN, EL TEMA DE GOBIERNO, EL TEMA GEOPOLÍTICO, NO LO CONTROLAMOS AQUÍ, PERO COMO DECIMOS EN MÉXICO, HAY QUE BUSCARLE, HAY QUE REINVENTARNOS. Y SI EL MERCADO DE LA TECNOLOGÍA HABLA DE LA DISRUPCIÓN, NOSOTROS EN EL PUNTO DE VISTA DE BUSINESS TAMBIÉN TENEMOS QUE SER DISRUPTIVOS”: KALEB ÁVILA.

El crecimiento en este año fue positivo para la marca debido a su estrategia de recuperación implementada luego de que en segundo trimestre del 2019 el tema de las inversiones en el Bajío y en la Ciudad de México fue complicado, al tener pocos proyectos de desarrollo en infraestructura.

Su estrategia de recuperación se basó en tres puntos: en primer lugar se enfocaron en desarrollar proyectos pequeños y medianos en toda la región, así como la disposición de todos los directores en continuar proporcionando apoyos a los integradores y a los usuarios finales, para que ellos tuvieran las mejores condiciones y mejor servicio.

En segundo lugar, la estrategia contempló abastecer y desarrollar la disponibilidad; si se suman los inventarios y el producto disponible de los distribuidores y en el propio inventario de Panduit en Querétaro, se puede afirmar que en México se tienen más de 15 millones de dólares en produc-

tos ya disponibles para poder suministrar proyectos.

Eso atrajo la atención de muchos usuarios que necesitaban desarrollar producto de forma inmediata, por falta de información pensaban que la empresa no podía suministrar las soluciones, según Kaleb Ávila. Por último, un punto relevante y que seguirán trabajando de manera inevitable serán las alianzas; como la ICE Alliance 2.0, con Cisco, Eaton y Stulz, que les ha dado buenos resultados y por las cuales han obtenido ingresos de venta adicionales, ya que han podido llegar a más usuarios y cuentas donde Panduit no tenía presencia.

Encuentran en las alianzas un mutualismo positivo, ya que Panduit también pudo llevar a sus socios a algunos proyectos donde no tenían presencia. Esto beneficia de igual forma al usuario final, ya que le pueden brindar una solución holística. El usuario ya no tiene que recurrir a diversos proveedores independientes o a compañías de integración, ahora basta una compañía que lleve a cabo todo el proyecto con una garantía de 25 años en la solución de Panduit, algo que también es conocido como One Stop Shop, encontrar en un mismo lugar lo que se busca.

Oportunidad con edificios inteligentes

La estrategia 20-20 de Panduit está dirigida a las acciones que habrá en el año 2020, en la que lanzarán un plan específico para edificio inteligente de América Latina. Los edificios, también conocidos como digitales, ya son una realidad.

En el país existe una gran oportunidad de digitalizar los edificios actuales y los nuevos proyectos, pues de alguna manera ya vienen diseñados para hacerse inteligentes, por lo que en el 20-20 mostrarán al mercado que en México se llama a la vanguardia. Dentro de los planes de Panduit para el próximo año también se incluyen nuevas alianzas, en especial una donde trabajarán la arquitectura de edificios inteligentes, nuevas aplicaciones y adquisiciones.

Cabe recordar que recientemente adquirieron Atlona y esperan incorporar más.

“MÉXICO VA A SER LA CUNA DE NACIMIENTO DE ESTA ALIANZA QUE NO SE HA VISTO EN AMÉRICA LATINA, PORQUE AQUÍ ESTÁ LA OPORTUNIDAD DE DIGITALIZAR LOS EDIFICIOS, DE HACERLOS INTELIGENTES. MÁS DEL 95% DE EDIFICIOS EN MÉXICO ESTÁN ABIERTOS Y DISPONIBLES PARA PODER SER DIGITALIZADOS, EN TODO EL PAÍS”: KALEB ÁVILA.

Al digitalizar un edificio se busca darles una mejor calidad de vida a las personas y generar ahorros, la parte más relevante de consumo en un edificio es la energía, el aire acondicionado, la iluminación y la seguridad, son los principales puntos donde más dinero se gasta dentro de las compañías.

Por lo tanto, para volver inteligente un edificio se requieren algunas tecnologías como iluminación inteligente, interior y exterior, WiFi disponible 24/7, cámaras, sensores, almacenamiento, entre otros.

Y toda esa infraestructura puede ser controlada desde el BMS (building management system), o el BAS (building automation system), cuyo manejo estará a cargo de un aliado global de Panduit, en el área de señalización digital, Intel, uno de sus socios ya público, será el encargado.

“Estamos pensando diferente, estamos viendo que lo que se viene el próximo año, va a ser muy grande el tema de tecnología, la alianza de medios digitales va a ser un hit, van a ser 7 fabricantes de tecnología a nivel mundial aliados para desarrollar una arquitectura de edificios digitales”: Kaleb Ávila.

El director mencionó que México es uno de sus nichos principales, al ser líderes desde hace muchos años, lo que involucra en primer lugar mantener el nivel de ventas, de socios y de calidad; y en segundo lugar buscar cómo captar nuevos ingresos de una manera diferente.

Innovaciones

La empresa anunció que próximamente tendrá dos productos importantes, un área de soporte técnico exclusiva a clientes para poder integrar el tema de diseño, el tema de consultoría online y presencial a todos sus canales. Donde su grupo técnico rediseñará toda su estrategia para poder ofrecer a los clientes ese servicio sin costo.

Además, la empresa piensa convertirse en un líderes de opinión y de servicios desde el punto de vista de educación, esto no implicará abrir una academia o universidad, sino en ser el

punto focal de todos los usuarios, de todos los canales y los distribuidores para poder entregarles a ellos toda la transferencia tecnológica sin costo.

Panduit les va a ofrecer un par de entrenamientos sin costo, pero no en sus propios productos, puesto que ya los conocen, quieren convertirse en una empresa tecnológica de tendencias: “No queremos enfocarnos al tema de productos, sino al tema de solución de todas las tendencias que vienen para los próximos años”, dijo el directivo.

Desean convertirse en un foco de soporte para los canales y los clientes de tecnología, evidentemente para Panduit es el año de la segunda disrupción tecnológica del siglo 21. Añadió que se estaban preparando para ello y que no tenía que ver con meter inversión, dinero, ni hacer una oficina más grande, sino con entender los retos del mercado y saber qué van a acciones realizarán.

Se quieren convertir en una compañía más cercana a los clientes, en la que ellos los puedan consultar sobre cuáles son las dudas que tienen, que les den una retroalimentación respecto a los retos que enfrentan para ofertar las soluciones y que también puedan establecer una amistad. “Panduit es una compañía muy cercana con el usuario, con el canal y gracias a ellos celebramos hoy 30 años”, mencionó.

Para el próximo año tienen 1 600 iniciativas, dos de ellas van a ser disruptivas tecnológicamente y de negocios, por lo que Ávila cree que algunas personas pueden sorprenderse al pensar que Panduit cambió su core business, pero no será así, será el mismo sólo que ahora ofrecerá cosas adicionales para sus clientes.

Mayoristas

- Anixter
- Grupo Dice
- Luguer
- Absa

Demandas del canal de distribución

Los canales de distribución tienen la característica de siempre están ávidos de



Redleaf
Mayorista Audiovisual

¡Increíbles precios para ti!

**CONVIÉRTETE EN DISTRIBUIDOR
Y OBTÉN MÚLTIPLES BENEFICIOS**



Cable HDMI



Disponible de: 1.5, 3, 5, 7, 10, 15 y 20 m.

Pantalla Interactiva Táctil



Ver vídeo

DMD-1327 13" a 27"
Brazo Articulado Doble para Monitor

SMD-1327 13" a 27"
Brazo Articulado para Monitor

RLVM-3770 37" a 70"
Soporte de Pared para Video Wall

SED-1332 13" a 32"
Soporte de Escritorio Ergonómico para Estación de Trabajo

RLPD-3770 37" a 70"
Stand con Ruedas

Bocina de Plafón (Duo)
Amplificada

Comunicación via **Bluetooth** desde tu Smartphone

30 Watts
BTA30W

Marco Interactivo Táctil

Conecta el **Marco** a tu **Televisor LED** y transfórmalo en una **pantalla interactiva multitouch**.

10 puntos de toque simultáneos. No requiere configuración.

Disponible de: 32", 42", 50", 55", 65", 75" y 84" pulgadas.

Somos líderes mayoristas en **Pantallas de Proyección**, encuentra los tamaños **más utilizados** en México.

Rectangulares
Manuales y Eléctricas

Cuadradas
Manuales y Eléctricas

Tripié
Portátil

Fast Fold
Portátil

Panel con Conectores

Encuentra la **configuración** que se acomode a tus **necesidades**.

PISO **ESCRITORIO**

Postes Unifila
Organiza tus espacios con los diferentes estilos de postes.

Conectores Wall Plate

Ahorra tiempo y espacio teniendo todos tus conectores en un mismo panel.

CONSULTA TU CONFIGURACIÓN

Mobiliario Ergonomico

Cambia de altura **adaptándose** a tu ritmo de trabajo, ya sea sentado o de pie.

ALTURA AJUSTABLE **ALTURA AJUSTABLE** **ALTURA AJUSTABLE** **ALTURA AJUSTABLE**

ETSS-5071 **ETSS-70120** **ETSS-4060** **ETSSP-5279**

Redleaf México S.A. de C.V.

Prof. Bernardo Garza Treviño No. 1715 Col. Del Maestro, Monterrey, N. L. CP. 64180
(81) 8346-2293 | 812-353-9793 | www.redleaf.com.mx



conocimiento, es lo principal que buscan, piden que se les entrene y capacite, y esa educación que buscan no es tradicional, face to face, sino que sea online, fácil y rápida. Los distribuidores también piden asesoría, apoyo para la transición tecnológica, lo que involucra nuevas plataformas de educación, compras, cobranza, inventarios, de logística y control.

Y ya que Panduit cuenta con un sistema de control de inventarios y de producción de su planta en Monterrey y el centro de distribución en Querétaro, lo transfirieron con los distribuidores, los directores y managers de las áreas involucradas, invitando a que ellos capaciten a su equipo y mejoren así sus procesos.

El 100 % de los negocios de Panduit en América Latina lo hace a través de canales, ven al distribuidor como una parte fundamental de su cadena de valor, por lo que

buscan que éste esté alineado con ellos y no se rompa un eslabón. Tienen tanto interés en ese punto que en México asignaron a dos gerentes de canales de distribución.

Panorama del canal de distribución

Panduit realizó una evaluación a los canales de México y Latinoamérica, donde encontraron que la velocidad de implementación tecnológica de los mismos en México no va a la misma velocidad que la de los fabricantes.

“SI LAS COMPAÑÍAS EN MÉXICO NO SE CONCIENTIZAN DEL CAMBIO GENERACIONAL Y TECNOLÓGICO MÁS DEL 70% DE ELLAS VAN A DESAPARECER EN EL 2021”: KALEB ÁVILA.

Ávila dijo que un 90% de los canales tecnológicos en México son compañías familiares que nacieron de extrabajadores de grandes empresas globales que antes dominaban el mercado y ahora ya no.

Los extrabajadores se jubilaron y son actualmente empresarios, tienen compañías de tecnología, pero la complicación radica en que son unipersonales, es decir, que

el dueño es quien realiza las principales actividades, por lo que la compañía depende de él únicamente, si él faltara ésta desaparecería.

Aunado a ello, más del 50% de las compañías o canales tecnológicos en México no tiene un CRM, ERP, se manejan de una manera muy tradicional. Por lo cual, el reto es que esas empresas se preparen, se institucionalicen, que crezcan como profesión o desaparecerán.

Definitivamente la revolución tecnológica va a causar, no daños, sino nuevas estructuras, nuevos jugadores en el mercado, compañías de implementación, de integración, de distribución, van a llegar de diferentes partes del mundo, Europa, Asia, Norte América, con toda la experiencia, Ávila dijo que serán como un tiburón que, si esos peces con agilidad y conocimiento no se actualizan, se los van a comer. ↩

Sobre la digitalización...

-En América Latina más del 85% de las compañías no han adoptado la tendencia de hiperconectividad y la digitalización por temas como: costos, conocimiento y requerimientos.

-En Latinoamérica menos del 5% de los edificios son completamente inteligentes.

-Mercados verticales con mayor crecimiento en México en digitalización: finanzas, educación, manufactura: automotriz, alimentos y bebidas, metalurgia, oil y gas, salud, hotelería, retail, gobierno, service provider.

-Regiones en México con mayor crecimiento en digitalización: El corredor del Bajío, Monterrey, Estado de México, Guadalajara, Tijuana y Ciudad Juárez.

TU TIENES LOS PROYECTOS,
NOSOTROS, LAS SOLUCIONES.

TELEFONÍA IP

IoT

COLABORACIÓN

SOLUCIONES
EN LA NUBE

SEÑALIZACIÓN
DIGITAL

IP-PBX

MAYOREO



SOPORTE



CAPACITACIÓN



OFRECEMOS LAS MEJORES SOLUCIONES PARA
TUS NECESIDADES



Oracle NetSuite lanzó SuiteSuccess

LA EMPRESA NORTEAMERICANA LLEVÓ A CABO SU CELEBRACIÓN SUITECONNECT, DONDE ANUNCIÓ UNA SERIE DE INNOVACIONES A PARTIR DE SOLUCIONES EN LA NUBE, ESPECIALIZADAS PARA INDUSTRIA Y GESTIÓN FINANCIERA QUE ESTÁN DISEÑADAS PARA AYUDAR A LAS ORGANIZACIONES EN MÉXICO A IMPULSAR EL CRECIMIENTO, REDUCIR COSTOS Y LOGRAR DE MANERA RÁPIDA Y FÁCIL LOS BENEFICIOS DEL CÓMPUTO EN LA NUBE.

Diego Ortega

Apostando por la transformación digital y por la generación de mercados nuevos, la empresa emprendió una estrategia de acompañamiento y coinversión, para ello han buscado startups que no sólo quieran comercializar en el mercado nacional, sino internacional y proporcionarles una infraestructura segura en la cual apoyarse con tecnologías que van desde Oracle Cloud Infrastructure 2.0, IoT y blockchains.

SuiteSuccess es una solución de nube de industria preconfigurada que ayuda a las organizaciones a lograr los beneficios del cloud en 45 días. Estas soluciones y complementos de SuiteSuccess les permitió a las organizaciones en el país aprovechar las prácticas líderes en la industria, combinando el conocimiento del dominio, flujos de trabajo, KPIS y paneles de control preconstruidos, para lograr la visibilidad, el control y la agilidad necesarios para hacer crecer sus negocios y desatar su potencial.

Las soluciones de SuiteSuccess para México incluyen:

•**SuiteSuccess Starter:** ayuda a las empresas pequeñas y de rápido crecimiento a gestionar los aspectos de sus negocios en un solo sistema. Trabajar rápidamente con KPI, flujos de trabajo, recordatorios, informes y paneles de control preconfigurados para funciones clave desde el primer día.

•**SuiteSuccess Financials First:** Se incluyó roles predefinidos, KPI, paneles y flujos de trabajo para departamentos de finanzas. Automatizar los procesos financieros, acelerar el cierre de fin de mes, mejorar los informes y lograr visibilidad en tiempo real del estado financiero de la organización.

•**Complementos de SuiteSuccess:** Incluyen gestión de inventario, financiera, de proyectos, órdenes de trabajo y montaje, planificación de demanda, gestión de activos fijos y gestión de ingresos. Maximizar el valor de NetSuite de forma rápida y eficiente.

Cambio de estrategia para centrar esfuerzos en los clientes

Esbozando nuevos horizontes y teniendo como prioridad ser un facilitador de la transformación, la marca se abocó a proveer un ecosistema integrado en la forma pensar, sentir y buscar un lugar como customer-centric, con la intención de abordar a los clientes de forma armónica e integrada. Influenciar comunidades.

Reincorporándose nuevamente al equipo de trabajo de Oracle, Joselyn García Cardiel, directora de alianzas y canales para México, dijo que la empresa no sólo es tecnología y altas soluciones de punta autónomas, “también implementamos otro tipo de soluciones, haciéndolas llegar a las preparatorias, a los jóvenes. Ejemplo de ello es: Innovation Lab, que llega a comunidades remotas. Somos una compañía en la que estamos en pro de generar acciones muy claras de diversidad; tenemos personas de capacidades diferentes trabajando con nosotros. Hoy Oracle es una transformación completa para empoderar a las personas a través de la innovación”.

Cabe mencionar que la marca ha trabajado de cerca con otras empresas para diferentes soluciones, prueba de ello tuvo lugar en la colaboración que hizo con salauno, compañía dedicada a la salud visual, a la cual simplificó, al igual que agilizó sus procesos de cadenas de suministros y operaciones de gestión financiera. Otro caso más, encontró lugar con la firma Ibushak dedicada al comercio electrónico en México. Optimizó la gestión de inventario y facilitó las finanzas. En ambos casos se utilizó como apoyo la plataforma de Oracle NetSuite.



Joselyn García Cardiel



CDC Group

Tu mejor solución en comunicación

Soluciones



Administración de Cableado



Cableado estructurado y fibra óptica



Herramientas y equipo de medición



Respaldo de energía



Seguridad



Soluciones de voz



Networking



Videocolaboración

¡Contáctanos!



promo@cdcmx.com

800 8131 331

www.cdcgroup.mx

Sucursales



CDMX

LÓPEZ
(55) 5512-5050

NAUCALPAN
(55) 5576-3916

REVILLAGIGEDO
(55) 5512-3212

URUGUAY
(55) 5512-4112

VICTORIA
(55) 5518-0100

Al interior de la república

GUADALAJARA
(33) 3619-3555

HERMOSILLO
(662) 2854-811

MÉRIDA
(999) 9236-979

MONTERREY
(81) 8345-5709

LEÓN
(477) 7116-914

PUEBLA
(222) 2113-745

VERACRUZ
(229) 9359-554

QUERÉTARO
(442) 2100-259

Aliados comerciales





Óscar Caballero y Sergio Toshio

• CON LA PRESENCIA DE TÉCNICOS E INGENIEROS QUIENES EXPLICARON CÓMO IMPULSAR EL NEGOCIO CON COSTES REDUCIDOS Y MENOR COMPLEJIDAD, MEDIANTE SOLUCIONES DE ALMACENAMIENTO BASADAS EN SOFTWARE Y LA NUBE, ADEMÁS DE LA INFRAESTRUCTURA QUE SE HA SUSTENTADO EN CÓDIGO ABIERTO, SUSE CELEBRÓ EL EXPERT DAY EN MÉXICO, DONDE EL TEMA PRINCIPAL FUE MY KIND OF OPEN.

El código abierto ha sido un mercado presente en la realidad de las empresas, tomando protagonismo en la conversación. Si bien se ha hablado con frecuencia de éste debido al acercamiento, curiosidad o novedad, también adquirió importancia por lo cercano que está la caducidad del SAP (software de planificación de recursos empresariales), que como ya se ha anunciado será para el año 2025, trayendo en consecuencia, imposibilitar el soporte de la base de datos como es Hana y que sólo fluye en soluciones de código abierto, concretamente en Linux.

Código abierto y **SAP**, una oportunidad de negocio

Diego Ortega

“EL CÓDIGO ABIERTO Y LINUX SE UTILIZABAN, QUIZÁ EN SOLUCIONES DE NICHO, ESPECÍFICAMENTE EN EL CENTRO DE DATOS Y HOY LO ENCONTRAMOS EN GRANDES SOLUCIONES DE MISIÓN CRÍTICA, SOPORTANDO SAP Y MAINFRAMES QUE CORREN CON LINUX Y OPEN SOURCE EN GENERAL”: ÓSCAR CABALLERO, DIRECTOR DE SUSE PARA AMÉRICA LATINA DE HABLA HISPANA.

Cuando hablamos del código abierto (open source) las perspectivas han sido bifurcadas, siendo qué, no es lo mismo hablar de la aceptación, desarrollo y constancia en el resto del mundo, que en México. Así pues, en comparación con otras regiones fuera de Latinoamérica, el país ha llevado un paso prudente, debido a que las empresas han buscado asegurar y mitigar los riesgos en comparación a los beneficios que ofrecen estas soluciones. Es importante señalar, la opinión que le ha merecido este asunto a Oscar Caballero: “me parece que el tema de los riesgos es un mito. Quizá a principios de los 2000 existía cierto riesgo, hoy día con tanta fuerza que existe de empresas que dan soporte empresarial a este tipo de soluciones basadas en código abierto, es algo que queda en el pasado y por supuesto, que las empresas necesitan superar”.

Tecnologías emergentes: nube pública

La solución en términos de almacenamiento ha tenido como dirección transformar los centros de datos tradicionales en centros basados en cloud, apoyados por Suse y el código abierto. En consecuencia, las soluciones que proporcionó la marca ayudan a aprovechar las últimas innovaciones de open source, garantizar la satisfacción y las necesidades de la empresa, a través de ofrecer una infraestructura abierta, ágil y flexible, además de ser modular y

multimodular. Algunos de los productos presentados para atender estos requerimientos son: Suse Linux Enterprise Server 15, Suse Manager 4, Suse OpenStack Cloud y Suse Enterprise Storage.

De la mano con mayoristas, de la talla de Tech Data, Ingram Micro y CompuSoluciones, Suse mostró su seriedad de trabajo y confianza en grandes proyectos, motivo por el cual han buscado originar acciones en conjunto para atender la generación de demanda y ambos (canales y empresa) se vean beneficiados. No menos importante, incluyó como parte de sus programas: capacitaciones, acompañamiento, lo que le da un atractivo de valor para los mayoristas.

“LOS CLIENTES NECESITAN AYUDA, NO TANTO QUE LE VENDAN SOFTWARE. NECESITAN ALGUIEN CON EXPERIENCIA PARA ACOMPAÑARLOS EN EL PROCESO, PUES NO SOLAMENTE ES HACER LA MIGRACIÓN, SINO TAMBIÉN ENTRENAR AL PERSONAL, LO CUAL SE CONVIERTE EN UNA OPORTUNIDAD DE MERCADO IMPORTANTE, SIENDO QUE SAP ES EL ERP DOMINANTE. POR OTRO LADO, ESTÁ EL TEMA DEL FUTURO. MÉXICO SE

VE COMO UNA ADOPCIÓN MÁS LENTA, QUIZÁ CON MÁS CAUTELA, O QUIZÁ NO SE SIENTEN OBLIGADOS CON UNA FECHA, COMO ES EL CASO DE SAP, PERO RECONOCIENDO QUE SON CONCEPTOS QUE SE ESCUCHAN, QUE FORMAN PARTE DE LAS EMPRESAS Y LO QUE NECESITAN HACER EN SU CAMINO HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL. AHÍ ES DONDE, DEFINITIVAMENTE, NOSOTROS QUEREMOS ESTAR”: SERGIO TOSHIO, VICEPRESIDENTE DE LATINOAMÉRICA PARA VENTAS.

Para finalizar, Suse dejó claro que desea ofrecer la mejor experiencia a sus clientes en la nube pública, poniendo a su alcance la posibilidad de ejecutar lo que quieran, donde deseen, además de proporcionarles las herramientas adecuadas para que funcione. [↙](#)

Aproveche al máximo el almacenamiento de su sala de servidores, gracias a nuestros racks y accesorios

Nuestra gama ofrece una plataforma estable y duradera para su valioso equipo de redes y dispositivos audiovisuales.

Más información acerca de Gestión de servidores:

www.startech.com/mx/gestion-de-servidores

Póngase en contacto con su representante de ventas en

mauricio.neria@startech.com

StarTech.com
Hard-to-find made easy®



INTCOMEXPO

EL EVENTO DE TECNOLOGÍA LÍDER EN LATINOAMÉRICA

2 0 1 9

EXPERIENCIA TRANSFORMADORA PARA TU NEGOCIO

- Capacitación y entrenamiento de marcas líderes
- Zonas de experiencia para nuevos negocios
- Speakers internacionales, rifas y sorpresas

Octubre es el mes de Intcomexpo, el evento del canal líder de Latinoamérica que se llevará a cabo los días 23 y 24 de octubre en el Hotel Hilton de Reforma, ubicado en Av. Juárez 70, Colonia Centro, C.P. 06010, en la Ciudad de México.

Este año Intcomexpo se lanza como marca y será el evento de gran peso que se realizará en cada país, a nivel regional.

¡Vive la experiencia!

La edición 23 de Intcomexpo México, contará con la participación de más de 40 marcas líderes que brindarán un abanico de posibilidades para nuevos negocios de nuestro canal.

Como parte de la constante renovación, en la edición 2019 los asistentes vivirán una experiencia única gracias a la integración de las soluciones que comercializamos en diferentes temáticas.

“Podrán experimentar algo distinto, vivirán dentro de las diferentes temáticas y conocerán la manera en cómo utilizar la tecnología que

comercializamos en cada uno de los mercados verticales. Será toda una sorpresa que no se pueden perder”, expresó Sandra Mendoza, Gerente de Marketing en Intcomex México.

Potencial de negocio

Algo importante a resaltar es que nuestro canal no verá el tradicional centro de exhibición, sino el lugar donde pueden comercializar e implementar sus soluciones; es decir, está orientado hacia cómo integrarlo con tus clientes como una Solución Real para mercados verticales como: seguridad, punto de venta (POS), descarga digital, transporte y gaming, entre otros.

“Podrán ver, comer, beber y experimentar todo lo que habrá en Intcomexpo. Queremos que vivan este evento que está dedicado para ustedes y encuentren la manera de darle un giro positivo a su negocio, ya que este evento es una herramienta más para nuestros canales con la que encontrarán más oportunidades en diferentes nichos de mercado y poder desarrollar de mejor forma su negocio”. Sandra Mendoza

¡REGÍSTRATE!



ESCANEA EL CÓDIGO QR
CON TU CELULAR



“ESTE AÑO ES ESPECIAL PORQUE INTCOMEX CELEBRARÁ SU TRIGÉSIMO ANIVERSARIO. QUEREMOS AGRADECER LA LEALTAD DE NUESTROS SOCIOS Y ACERCARLES NUEVAS OPORTUNIDADES PARA QUE SIGAN CRECIENDO Y GANANDO CON NOSOTROS”: SANDRA MENDOZA, GERENTE DE MARKETING EN INTCOMEX MÉXICO.

Valor del conocimiento

Tomando en cuenta las necesidades y requerimientos de nuestro canal, este año brindaremos capacitaciones técnicas y comerciales de las marcas que participan en Intcomexpo; además habrá sesiones especializadas por mercados verticales como: seguridad, punto de venta, descarga digital, transporte y gaming, por mencionar algunas.

También llevaremos a cabo dos conferencias magistrales, una de ellas a cargo de Dimas Rodrigo Gimeno Álvarez, empresario español y expresidente de El Corte Inglés, quien llevó innovación al retail y al comercio electrónico. El experto compartirá su experiencia con ustedes.



Sandra Mendoza

Todos pueden ganar

En Intcomexpo todos pueden participar para ganar en la rifa de un automóvil, un viaje (destino playa) y dos motos (para canales que quieren crecer su negocio con mensajería).

La dinámica es muy sencilla:

- Por cada 5 mil pesos de compra (acumulables) que realicen los canales en Intcomex, tendrán derecho a participar en la rifa de los premios antes mencionados.
- Mientras más compras realices, más posibilidades tienes de ganar.
- La promoción es válida para los socios que hagan una compra mínima de 5 mil pesos, hasta la segunda semana de octubre, para ganarse un boleto para la rifa.

Registro

Sé parte de este Gran Evento y regístrate en el sitio oficial de Intcomexpo: www.intcomexpo.com/intcomexpo-mexico/ Cada registro brinda dos accesos.

“INTCOMEXPO HA SIDO CREADO PARA QUE EMPRESAS DE TODOS LOS PERFILES SIGAN CRECIENDO EN EL MERCADO. EL OBJETIVO PRINCIPAL ES QUE VIVAS UNA EXPERIENCIA QUE TE PERMITA TRANSFORMAR TU NEGOCIO PARA CONSOLIDARTE COMO UNO DE LOS PRINCIPALES PROTAGONISTAS DE LA INDUSTRIA”: INTCOMEX.

#IntcomexpoMéxico2019 #SoyIntcomexpo



MANTENTE INFORMADO SOBRE LO QUE PASARÁ EN EL EVENTO

TEL. (55) 5278-9901
EXT. 1415 61167

IBM Services: el mantenimiento post venta es cosa del pasado

HOY PONER SERVICIOS AL CLIENTE SIGNIFICA UNA EVOLUCIÓN CONSTANTE, NO SOLO SE TRATA DE IMPLEMENTAR UN PROYECTO Y BRINDAR UN MANTENIMIENTO POST VENTA, ESO SE ACABÓ, LOS CLIENTES YA NO QUIEREN ESO, POR ESO IBM VA MÁS ALLÁ.

Álvaro Barriga

Más del 55% de los ingresos de la compañía provienen del área de servicios, de acuerdo con Julio Heshiki, vicepresidente Global Technology Services México y Marco Antonio Dos Reis, Country Manager GBS Latin América en IBM, la gran parte de negocios de la firma son servicios: consultoría, transformación, administración de servidores, desarrollo de aplicaciones.

La marca comercializa de manera directa toda una gama de servicios especializados por industria y por solución, siendo éste uno de sus diferenciadores tecnológicos.

Actualmente 10 de los bancos más grandes del mundo son administrados por el área de servicios de IBM; en México 5 de los principales, también son sus clientes; en el mismo caso 8 de las 10 principales aerolíneas en el mundo.

Oferta IBM Services

Marco Antonio Dos Reis, explicó que brindan consultoría para entender el tema de la disrupción a nivel de transformación digital. "Transformación digital en donde se necesita utilizar los datos de manera distinta para transformar cómo la data se administra para producir un resultado. Hoy muchas empresas requieren hacer una transformación significativa, para ello se requieren: procesos, infraestructura y aplicaciones para llevar a cabo toda esa transformación".

La marca aprovecha toda la experiencia que ha desarrollado en temas de Inteligencia Artificial con Watson, machine learning, blockchain (a nivel de empresas financieras) y ciberseguridad, entre otros.

"Nos enfocamos en cómo puedo a través de todas estas tecnologías llevar a mi cliente a vivir una experiencia diferente para mantener la fidelización y entenderlo. Todo esto lo ofrecemos de manera consultiva, con inteligencia de manera constructiva, pero también de manera tecnológica; es decir, proveyendo un paquete completo", aseguró.

La marca está invirtiendo cada vez más en los segmentos: financieros, Telecom y CPG retail, en los que según ellos, los servicios son cada vez más necesarios, y en México representan mayor oportunidad. La visión de la empresa es trabajar también para los clientes de sus clientes.

Otro tema a resaltar es su importante número de patentes (en México suman más del 80%) en servicios, lo que deja de manifiesto la importancia de propiedad intelectual en beneficio de sus clientes.

"No hay más espacio de vender proyectos de largo plazo en el mercado. Nuestros clientes necesitan tener reacción rápida, que empresas como nosotros, con la visión de servicios de la manera en que lo estamos planteando sea de manera rápida y constante, con metodología, estrategia, visión de poner la evolución a cada minuto en la medida que vamos aprendiendo de nuestros clientes con toda la inteligencia artificial, blockchain que cada vez estamos implementando más": Marco Antonio Dos Reis.



Marco Antonio Dos Reis

Caso CEMEX

Dos Reis comentó que hoy poner servicios al cliente significa una evolución constante, no solo se trata de implementar un proyecto y brindar un mantenimiento post venta, “eso se acabó, los clientes ya no quieren eso”. El directivo ejemplificó con el caso de su cliente CEMEX, donde ahora, a través de una implementación de transformación digital, por medio de una plataforma obtienen el 40% de los ingresos de los pedidos de la compañía, “todo lo construimos de manera conjunta y está funcionando”, añadió que la plataforma de CEMEX Go sigue en evolución, pero ya está presente en 22 países.

Indicó que los proveedores cada vez tratan de conocer más a sus clientes, cómo piensan cómo y dónde compran, cuál es su necesidad, para anticiparse a ello.



Julio Heshiki

“El mundo está cambiando, orientándose a servicios, principalmente de tecnología, lo cual es positivo. Las compañías ven en IBM una empresa de servicios”: Julio Heshiki.

De acuerdo con los directivos, uno de los diferenciadores de la marca es que atiende al cliente con un ejército, desde el punto de vista de soluciones tecnológicas, servicios y consultoría, “podemos proveer una solución completa a nuestros clientes, juntos somos invencibles”, aseguró Dos Reis.

Datos de IBM Services

--La división de servicios de IBM cuenta con 35 años de experiencia, una red global de más de 350 clientes, centros de datos en más de 55 países y soporte a más de una docena de diferentes industrias. Dispone de más de 100,000 expertos y consultores alrededor del mundo.

--IBM Services cuenta con dos divisiones que han jugado un papel clave en el crecimiento de la compañía, acompañando a empresas de todo el mundo en su viaje a la transformación digital: IBM GTS (Servicios Globales de Tecnología) y GBS (Servicios Globales de Negocios), con consultores profesionales trabajando de la mano con compañías de todos los continentes.

--Esta división es una de las que presenta uno de los crecimientos más veloces y es responsable de manejar 60 millones de solicitudes de servicio anuales en más de 180 países y brindar soporte para más de 30,000 productos de la marca y de otros fabricantes. ↴

Productos

EOS M6 Mark II de Canon

Para fotógrafos avanzados. Con sensor CMOS (APS-C) de 32.5 megapíxeles, procesador de imagen DIGIC 8. Ofrece grabación de videos en UHD de 4K a 30p y en FHD de 1080p a 120p sin recortes.

Descripción

Con los controles y la funcionalidad de una EOS réflex, en una cámara compacta sin espejo. Pantalla LCD táctil de 3.0 pulgadas con opción de inclinación.

Características

- AF del CMOS de píxeles duales en modo de control en vivo (Live View) con 5,481 posiciones de AF
- Obturador electrónico con un mínimo de hasta 1/16000
- Tecnologías Wi-Fi y Bluetooth integradas
- Capacidad de realizar tomas de hasta 14 cps con seguimiento de AF y AE
- Captura de 30 cps en modo de ráfaga RAW
- AF de píxeles duales con AF Servo con detección de ojos
- Disponible a finales de octubre

contactame@esemanal.mx



Pixma GM2010 de Canon

Impresora inalámbrica de una sola función, para aquellos que necesitan gran volumen de impresión tanto para documentos como para fotos sin bordes en blanco y negro.

Descripción

Sencilla conectividad, permitiendo imprimir desde varios dispositivos. Con tanques de tinta de gran volumen y un bajo costo por página. Cuenta con un compartimento para cartucho de color, para imprimir membretes o portadas, mismo que se puede quitar cuando se requiera seguir imprimiendo en blanco y negro.

Características

- Impresora monocromática
- Velocidad de impresión de 13.0 ipm Black
- Impresión Auto Duplex
- Rendimiento de 8,300 páginas b/n (modo Economía)
- Cassette frontal p/250 hojas y bandeja posterior p/100 hojas
- Conexión WiFi y Ethernet
- Compatible con SO Windows
- Conexión mediante app Print, Cloud Linky Mopria Print Service

contactame@esemanal.mx



ezAlert Kit A1/T1/T6/K2 de Ezviz

Sistema de seguridad inalámbrico, utiliza WiFi para detectar y avisar de la presencia de intrusos en tiempo real. Incluye una unidad central de alarma, un control remoto, un detector de movimiento PIR (inmune a mascotas de hasta 25 kg) y un detector de apertura-cierre para puertas y ventanas.

Descripción

Se puede incorporar cualquier cámara de la marca en el kit, permitiendo captura de grabaciones de video.

Características

- Instalación sencilla y configuración inalámbrica
- Los usuarios reciben alertas con imágenes y videos si se vincula a la cámara
- Notificación de inserción (push) de alarma y activación inmediata de alerta por sonido humano
- App Ezviz permite controlar a distancia los dispositivos conectados

Disponibilidad

Syscom y Tonivisa.

contactame@esemanal.mx



KX-NS500LA de Panasonic

Servidor de comunicaciones híbrido inteligente. Incluye funciones avanzadas a partir de seis conexiones troncales analógicas y 18 extensiones, con capacidad de ampliación para hasta 288 extensiones con una unidad de expansión.

Descripción

También es un sistema de comunicaciones unificadas con funciones IP como conexión al móvil, buzón de voz y correo electrónico integrado, mensajería instantánea (chat) e información de presencia.

Características

- Para aumentar la flexibilidad y la productividad
- Permite aprovechar aplicaciones integradas, como una solución de centro de llamadas, una solución móvil y un sistema de correo de voz
- Aumenta la eficacia a través de toda la empresa, así como la satisfacción de los clientes
- Garantía de tres años

Disponibilidad

Centro de Conectividad, Conectividad Internacional, CT Internacional, CVA, De la Mora Comunicaciones, Electrycom, Ingeniería ITS, KabiK y Multecsa.

cancino.manuel@mx.panasonic.com





Luis Arís

Invita **Paessler** al canal de distribución a hacer negocio **Anahi Nieto**

• DESDE HACE TRES MESES LUIS ARÍS SE INCORPORÓ A LA COMPAÑÍA COMO BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER PARA LATINOAMÉRICA, QUIEN TIENE LA ENCOMIENDA DE DESARROLLAR UNA ESTRATEGIA PARA FORTALECER Y ESTRUCTURAR A LOS CANALES

Tal relevancia los ha llevado a buscar canales que se encuentren debidamente organizados para ofrecer el producto de la marca de la mejor forma. Arís dijo a eSemanal que su objetivo es dar una estructura más adecuada a los canales, porque no solamente se trata de conocer la herramienta a ofertar, sino de tener una estrategia completa y contar con argumentos sólidos a la hora de vender.

El directivo está trabajando en unificar a todos los canales, irlos conociendo uno a uno, identificando cuáles son sus deficiencias y fortalezas, para mitigarlas y agrandarlas, respectivamente.

Actualmente trabaja, por un lado, en una estrategia para el año 2020 que involucra desde cómo organizar una venta, cómo cerrar la venta, con quién se tiene que hablar, qué se debe decir, hasta lo que se debe conocer sobre la herramienta.

Por otro lado, busca facilitar el proceso para el usuario final a través de bancos y organizaciones comerciales que puedan proporcionar créditos, ya que los partners, por lo general, no tienen la capacidad de dar 10 o 12 meses de crédito a un cliente, ya lo ha podido obtener en algunas regiones y desea llevarlo a cabo en Brasil también.

Perfil ideal

De acuerdo con Luis Arís, para que un canal de distribución pueda ser considerado en su programa buscan, en primer lugar debe ser sólido, es decir, que ya tenga experiencia trabajando en el sector, que cuente con un equipo técnico y otro de ventas.

Además, les interesa que el canal cuente con una cartera atractiva de clientes, quienes también tengan ya una considerable presencia en el mercado; cuando una empresa coincide con el perfil Paessler lo capacita técnicamente y en el tema de ventas y le ayudan a crear oportunidades para vender su herramienta.

“LO QUE QUEREMOS ES CANALES QUE SE DEDIQUEN, QUE SE APLIQUEN A NUESTRA IDEOLOGÍA Y QUE APRENDAN BIEN LA HERRAMIENTA PARA QUE PUEDAN VENDERLA Y TENER VENTAJAS ENCIMA DE LA COMPETENCIA”: LUIS ARÍS.

Por lo tanto, el canal interesado deberá invertir en recursos humanos en ventas, técnica y en sus capacitaciones, pues aunque sea una herramienta fácil de utilizar, a Paessler le interesa que las implementaciones se realicen correctamente.

Apoyos al canal

El esquema de Paessler para trabajar con los canales se basa en otorgarles un nivel, desde bronce, platino, plata, hasta oro, con base en las ventas que realicen al año, ganan puntos si se involucran en campañas de marketing, si participan en eventos, entre otros. Dependiendo de cómo el canal va subiendo de niveles que adquiere apoyos o beneficios, como descuentos mayores, oportunidades registradas que son exclusivas con ciertos clientes, etcétera.

Mayoristas en México

-Key Business Process Solutions y Microtel

Otra parte de los beneficios al canal que ofrece Paessler es que cuando trabaja con un cliente y notan que la negociación va hacia enfrente, tratan de darle un mayor apoyo y descuento para que así puedan cerrar negocio y tenerlos como clientes.

La novedad

Actualmente la empresa trabaja en el desarrollo e implementación de intelligence farming, intelligence logistics, intelligence hospitals, cámaras de CCTV e internet de las cosas. Están lanzando además la licencia de suscripción PRTG Plus con opción a 50- 100-150 y 200 mil sensores.

Por lo que Arís invitó a los canales que estén interesados a ingresar a su página web y aplicar para ser un partner, luego de ser evaluados para ver si cuentan con el perfil que buscan, de ser aceptados tendrán seis meses de prueba como partner bronce. 

Los interesados deberán ingresar al sitio:

<https://www.es.paessler.com/partners/become-a-partner>



CompuSoluciones el especialista de cloud en México

- EL NEGOCIO CLOUD CRECE A DOBLE DÍGITO
- TENEMOS LA EXPERIENCIA Y LOS SERVICIOS PARA APOYARTE
- CONTAMOS CON LA MEJOR OFERTA DE NUBE EN EL MERCADO

El esplendor de la nube es un tema con más de 15 años dentro del mercado, donde hay una aceleración creciente en la adopción por parte de las empresas, a tal nivel, que en los últimos tres años los retos que hemos vivido en CompuSoluciones han sido de flexibilidad, competencia y productividad, lo que ayudó a habilitar el negocio con oportunidades en mercados financieros, entretenimiento y retail, por mencionar algunos.

Valor para el canal

Uno de los principales valores que aportamos en CompuSoluciones a nuestros partners es ayudarlos a esgrimir e identificar la especialidad para desarrollar sus capacidades, con una planeación estratégica, acompañamiento enfocado a un nivel de especialización, certificación y así habilitarlos para la venta de servicios de nube.

También les proporcionamos acompañamiento con clientes, soluciones de preventa y servicios. Nos interesa que conozcan la tecnología, el modelo de negocio y su consumo.

Oferta

Disponemos de un portafolio de cloud muy amplio, ya que somos el mayorista con más experiencia sobre el tema en México. Comercializamos las marcas líderes de software de servicio, plataforma e infraestructura (IaaS, PaaS, SaaS), así como soluciones propias de backup, disaster recovery, respaldo y device as a service.

Otro tema muy a resaltar es la lista de marcas que comercializamos para “click suscribe”, entre ellas están: Autodesk, Microsoft, VMware, AWS e IBM.

“Nuestras plataformas digitales son un diferenciador, por ejemplo, a través de click suscribe podemos montar sus soluciones y las del fabricante”: Maru Moreno Campos, Directora Comercial en CompuSoluciones.



Maru Moreno

“EL PRESIDENTE DE MÉXICO, ANDRÉS MANUEL LÓPEZ OBRADOR, COMENTÓ QUE PONDRÁ FOCO EN LA REDUCCIÓN DE COSTOS, EN CENTRALIZAR CIERTAS ADQUISICIONES DE TECNOLOGÍA E INCLUSO DE FORMAR UN MARKETPLACE PARA CONSUMO DE LAS DEPENDENCIAS. ESTO ABRE UNA OPORTUNIDAD DE ORO PARA LOS QUE DESARROLLAMOS EL TEMA DE NUBE. ES UN GRAN MOMENTO PARA COMBINAR ESTOS MODELOS DE TECNOLOGÍA HÍBRIDA (IBM-RED HAT) CON NUBE PRIVADA Y NUBE PÚBLICA”: MARU MORENO

Fortalezas

Somos el primer mayorista de Amazon Web Services (AWS) en el mundo, con inmensa experiencia en temas tecnológicos, desarrollando pericia técnica, comercial y operativa en materia de nube, por ello los invito a que se sumen y colaboren en nuestro ecosistema de partners, para que se integren, se complementen con nuestras capacidades como CompuSoluciones y enriquezcan su oferta al mercado con servicios de nube.

¡Se va y se corre con: la nube sobre México!

Otro de los diferenciadores de CompuSoluciones es que acercamos oportunidades a nuestros asociados y clientes, es por ello que continuamente les brindamos nuevos caminos tecnológicos a recorrer con potencial de oportunidades, así como las propuestas de valor que siempre les hemos ofrecido. Ejemplo de ello fue nuestro reciente evento con temática de Noche Mexicana, en nuestras oficinas de la Ciudad de México, donde dimos a conocer los elementos hacia la nube y cómo aprovechar las oportunidades del mercado en México, con la presencia de nuestra directora comercial, quien personalmente atendió a nuestros socios de negocios para mostrarles todo el portafolio de soluciones y servicios que ofrecemos.

Contacto:

mercadotecnia@compusoluciones.com
5000 7777
compusoluciones.com



CEO del retail más importante de Europa
llega a **Intcomexpo**



Uno de los Tiburones (Shark Tank México)
llega a **Intcomexpo**

INTCOMEXPO

EL EVENTO DE TECNOLOGÍA LÍDER EN LATINOAMÉRICA 2019

Por cada **\$5,000 pesos** en compras de nuestras marcas participantes obtén un boleto y participa en la tómbola para ganar uno de los **3 premios**.
(auto, viaje, moto)



Imágenes ilustrativas

23-24 de octubre

Lugar: **Hilton Reforma**
Av. Juárez 70, Colonia Centro, C.P.06010
Ciudad de México, CDMX.
Hora: 9:00 a.m. - 8:00 p.m.

Términos y condiciones: En la compra de \$5,000 pesos antes de IVA, participan en la tómbola del viaje, moto y/o auto | Son acumulables en boletos. Premios no transferibles. Vigencia del 26 de agosto al 14 de octubre.



¡REGÍSTRATE!

ESCANEA
EL CÓDIGO QR
CON TU CELULAR

MANTENTE INFORMADO SOBRE LO QUE PASARÁ EN EL EVENTO

[f /Intcomex.mexico](https://www.facebook.com/Intcomex.mexico) [/Intcomex_Mexico](https://www.instagram.com/Intcomex_Mexico) [#SoyIntcomexpo](https://twitter.com/SoyIntcomexpo)

www.intcomexpo.com