

11 de Noviembre 2019 · Año 28 | No. 1354

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

CVA

Convención 2019 Atenas

Cisco Live! 2019



Furukawa

Ve oportunidades en México



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/learnabouthsupplies. ²Sistema de abastecimiento sin derrames: cuando se usa de acuerdo con las instrucciones de instalación.

LA INFRAESTRUCTURA ES NECESARIA PARA EL DESARROLLO DEL PAÍS



En diversos foros de la industria de TIC se ha dejado en claro que la tecnología es uno de los elementos principales para el **desarrollo** de cualquier país, ya que eso ayuda a su competitividad; en el caso de México, existe un potencial de marcas, mayoristas e integradores que están dispuestos a apoyar los **proyectos de los clientes**.

En el reciente **Cisco Live!**, Jordi Botifoll, presidente de América Latina para la marca, destacó el papel de preponderante que deben tomar los gobiernos para liderar los esfuerzos de digitalización de sus países, principalmente en la región, pues aunque ha habido algunos avances, todavía hay muchas oportunidades por delante, sobre todo para brindar mejores servicios a los ciudadanos, promoviendo la **innovación y la inclusión**.

En la portada de esta semana, Mauricio Kenki, encargado de las operaciones en México para **Furukawa Electric**, resaltó la importancia del país en la región, expresó que actualmente existen oportunidades de negocio para los integradores, sobre todo para los que estén mejor preparados.

Destacó que la marca cuenta con un **programa de canal** en el que se da prioridad a las capacitaciones y certificaciones. La oferta de cableado estructurado, fibra óptica y demás soluciones de la marca están disponibles con los mayoristas: Makro, Osrami, Cables&Redes y Grupo ABSA.

La semana pasada se realizó la **Convención de CVA** en Atenas, Grecia, donde el mayorista se hizo acompañar por algunos de sus principales socios fabricantes, así como un nutrido grupo de canales de todas partes del país, quienes además de disfrutar de una gran experiencia en los lugares históricos y emblemáticos de aquel país, tuvieron acceso a información privilegiada, face to face con los directivos de las marcas, así como networking entre ellos mismos.

Fernando Miranda y Adolfo Mexía, directores General y Comercial, respectivamente, se encargaron de atender personalmente a sus convencionistas, a quienes prometieron seguir apoyando para afrontar los desafíos del mercado.

¡Enhorabuena a CVA y a sus canales!

Alvaro 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: 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

FURUKAWA ELECTRIC SE CONSOLIDA
CON EL CANAL EN MÉXICO

MAYORISTAS

PRODUCTOS

12



8

LANZAN CISCO E INGRAM MICRO
PROGRAMA RUNNERS EN CDMX



23

LOS DIOS DEL OLIMPO
ACOMPañAN A CVA EN ATENAS



FOROS DE LA INDUSTRIA

TOMA PROTESTA EL NUEVO
CONSEJO DIRECTIVO DE LA **AMIAAC**

6



FABRICANTES

10

CISCO LIVE! LATAM 2019 POR UNA REGIÓN
AUTOMATIZADA E INTELIGENTE



CON INTELIGENCIA ARTIFICIAL EL NUEVO
ALCATEL 3X

22



DIRECTORIO

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

Reporteros **Anahí Nieto**
anahi.nieto@esemanal.mx

Raúl 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



/noticiasdelcanal



/noticiasdelcanal



/esemanal



@esemanal

www.esemanal.mx

TOMA PROTESTA EL NUEVO CONSEJO DIRECTIVO DE LA AMIAC

Anahi Nieto

• El pasado 21 de octubre, la nueva mesa directiva de la Academia Mexicana de Informática, A. C. (AMIAC), tomó protesta en el Palacio de Minería de la Ciudad de México, para iniciar con su período del 2019 al 2021.



David Mejía

El nuevo consejo directivo que tomó protesta se integra por el presidente, Francisco David Mejía; el vicepresidente, Rafael Fernández Corro; el secretario, Humberto López; el tesorero, José Carlos Morales y los cuatro vocales: Ana Lidia Franzoni, Clara López,

Claudia Marina Vicario y José Alberto Incera. Durante el evento, el nuevo presidente dio un mensaje en el que llamó a mantener el entusiasmo y compromiso con la sociedad. También se dio la bienvenida a los nuevos miembros de número y asociados a la academia.

La AMIAC

La asociación está conformada por expertos en el área de informática que colaboran y comparten experiencias, persiguen el objetivo de impulsar esta ciencia en el país, “en todas las esferas de la vida cotidiana y productiva de la sociedad mexicana: educación, salud, desarrollo económico, cultura, recreación y política”, de acuerdo con su página oficial.

Cuando expresan ese impulso de la informática se refieren tanto a la cultura, conocimiento y aplicación de ésta, labor que han procurado realizar durante más de 40 años que tiene la academia. A nivel nacional, se han consolidado como asesores en la toma de decisiones y supervisores de la ejecución de soluciones informáticas a problemas de la sociedad.

Estrategia de la nueva dirección

El antes vicepresidente de la AMIAC, Francisco David Mejía, y ahora nuevo presidente de la asociación, mencionó a eSemanal que, aunque desa-

fortunadamente por muchas razones el país se ha detenido, está en un punto de posibilidades de hacer grandes cosas.

“México tiene la posibilidad de ser un lugar de desarrollo, incluso por encima de las grandes potencias, porque tiene los elementos: el factor humano y el talento, que son cosas muy importantes y las tenemos, yo creo que podríamos, en ese sentido, estar en el punto adecuado para desarrollarnos cada vez mejor”, dijo.

Comentó que uno de los retos más importantes que enfrentan, tanto la AMIAC como la sociedad, es entender todas las tendencias de tecnología que hay en este momento, saber cómo se pueden ubicar en el esquema social, político, cultural y educativo, para que realmente se le saque el provecho adecuado.

“Ese trabajo de entenderlo y analizarlo creo que es el reto más crítico que tenemos actualmente”, comentó el presidente.

Agregó que su estrategia radica en acercar más a la industria con la academia, ya que siempre ha estado alejada la educación del área industrial, por lo que no se logran entender: “Vamos a buscar esa interacción, esa integración y acercando a los jóvenes, yo pienso que son gran motor y la gente va a poder trabajar con esto muy bien”, finalizó.



Fabián García Nocetti

Otra perspectiva...

Otros retos que identifica el presidente saliente de la AMIAC, Fabián García Nocetti, son que se necesita una mayor inversión en las áreas de ciencia, tecnología e innovación, a su vez relacionado con la formación de recursos humanos. Tales recursos son esenciales para establecer estrategias y programas de investigación y desarrollo, que están vinculados a los sectores productivos,

de servicios, públicos y privados, mismos que ayudan a cumplir con el propósito de la AMIAC de producir bienestar en la sociedad. Fabián García dijo que se debe trabajar en conjunto para que la academia pueda contribuir en el desarrollo, no sólo de proyectos específicos, sino también con la participación de foros de discusión que fomenten el proponer políticas públicas con el fin de asegurar la inversión en la ciencia.

“La informática es una ciencia estratégica y es trascendente; los países que le han apostado a la inversión en ciencia, desarrollo e innovación, son precisamente las naciones que están a la vanguardia y a la cabeza a nivel mundial”, enfatizó el presidente saliente. ↩

Kensington The Professionals' Choice™



Productividad al máximo con Kensington

Conoce la línea de ***Docking Stations, Trackballs y Ergonomía.***

Docking Station SD1600P, conectividad USB C para equipos ultra delgados, que te permite tener 2 USB A a 3,0, conexión de red y video en VGA o HDMI y además transferencia de carga.

Brazos sencillos o duales con ajuste neumático que permiten el ajuste en el filo de escritorio o en el centro, gracias a su adaptador incluido.

Presentadores compatibles con Mac / Windows con capacidad de almacenamiento en micro SD ya incluida, punteros virtuales, en luz roja y verde.

Encuentra estas y más soluciones de conectividad con:

soporte_kensington@acco.com

INGRAM
MICRO®
Nancy.perez@ingrammicro.com
55 5263 6393

INTCOMEX
MEXICO
Patricia.cano@intcomex.com
55 5278 9901

Lanzan Cisco e Ingram Micro programa Runners en CDMX

FABRICANTE Y MAYORISTA PUSIERON EN MARCHA DESDE EL 17 DE OCTUBRE EL PROGRAMA RUNNERS, DIRIGIDO A LOS DISTRIBUIDORES EN LA CIUDAD DE MÉXICO PARA COMERCIALIZAR EL PORTAFOLIO SMALL BUSINESS TECHNOLOGY GROUP.

Anahi Nieto

Ambas compañías se unieron desde agosto de este año con el fin de comercializar de una forma más eficaz el portafolio de Cisco, y a la vez pretenden que el partner adquiera mayores conocimientos y habilidades en ventas.

En este año fiscal de Cisco tienen el objetivo de atacar fuerte a los segmentos de mediana y pequeña empresa, por lo cual el programa se enfoca en el mercado de small business.

Tradicionalmente Cisco era identificado por proveer a empresas muy grandes, a algunas corporativas, por lo que se creó una imagen de ser “inalcanzable o tener productos muy caros o especializados”, mencionó Jorge Jiménez, senior manager para el fabricante.

Por lo tanto, la estrategia actual es que esos mitos desaparezcan y que los partners tengan acceso a vender el portafolio de Cisco. Lo que representa un diferenciador para la marca, por montar un plan exclusivo hacia ese segmento.

El portafolio

Cisco cuenta con un portafolio diseñado para la pequeña y mediana empresa, llamado Small Business Technology Group (SBTG), que engloba las líneas de switches y routers, la solución de seguridad Umbrella, otros servicios y WebEx, herramienta relevante de colaboración que ha tenido gran crecimiento.

Jiménez indicó que WebEx ya no es como se conocía en donde sólo se tenían sesiones de trabajo, sino que ahora se pueden realizar videollamadas, compartir archivos, tener grupos de colaboración, contar con pizarrones electrónicos, entre otras funciones.

Sobre el programa y los apoyos

Runners está diseñado en tres fases: la primera es el reclutamiento, conformado por 22 ciudades del país, donde la Ciudad de México es la cuarta en la que se implementó, después de Chihuahua, Veracruz y Puebla. Aún restan 18 entidades para reclutar a más socios.

La segunda fase lleva por nombre “Comi”, la cual permite a través de eLearning adquirir las capacidades técnicas y de ventas para poder distribuir los productos.

La tercera fase es que los partners se puedan certificar con Cisco, punto que la empresa va a incentivar por medio de un programa de recompensa alineado a cumplir un objetivo de venta, darán un automóvil al finalizar el año fiscal de la compañía al partner que se certifique y que obtenga los mejores resultados.

En este programa los distribuidores podrán entrenarse de una manera rápida, fácil y no tan costosa; ya que Runners está pensado para que los canales sean capaces de comenzar a vender desde el día cero.

Consideran que es importante que el socio conozca el portafolio, para saber cómo posicionarlo y a la vez pueda ayudar al usuario final a resolver problemas que tenga dentro de su empresa en torno a la tecnología. Por lo cual realizarán un mapa de las empresas que pueden ser clientes potenciales.

Mapearán casos de uso, para que el distribuidor pueda especializarse en el área que él considere que puede hacer negocio y no necesite aprender todo.

LA MEJOR SOLUCIÓN DE
BUSINESS COMMUNICATION
EN CANALES VERTICALES.

SOLUCIÓN DE
MOVILIDAD



COMUNICACIONES
UNIFICADAS

INTERCONEXIÓN
DE SUCURSALES



REPORTES DE
PRODUCTIVIDAD

SERVIDOR
INTELIGENTE DE
COMUNICACIÓN
(TDM & IP)



KX-NS500



Para más información comuníquese con su ejecutivo en ventas Panasonic.

En la página de eCommerce los distribuidores tendrán acceso a los productos para entregarlos de manera rápida y facilitar su interacción con los clientes, además, el grupo de preventa de Cisco les ayudará a armar las soluciones. Tendrán también otros incentivos adicionales como descuentos, promociones y premios a las actividades del canal.

El programa va dirigido al canal de distribución de Ingram Micro, pero la invitación está abierta a todos, sin restricción a los partners de redes o a cierto tipo de mercados, la estrategia contempla que, si se trata de un partner que vende PC's, no se quede fuera de un proyecto de wireless. "Muchas veces los proyectos vienen acompañados de otras cosas y como el partner no se siente capaz los deja ir", dijo el ejecutivo; en Cisco buscan que cualquier socio tenga la capacidad de llegar a los clientes.

"No queremos partners de oportunidad, queremos que esos socios se den cuenta del valor que tiene vender Cisco, que se especialicen y que puedan vender mucho más, que no solamente vendan un proyecto porque se los pidió su cliente, sino que lo hagan continuamente", mencionó Jiménez.

Por ello la importancia que Runners da a la educación y seguimiento de los participantes. ↴

Para más detalles: ventas.cisco@ingrammicro.com



Jorge Jiménez



Fabricantes



Cisco Live! Latam 2019 por una región automatizada e inteligente

Álvaro Barriga

CANCÚN, QUINTANA ROO. CON UNA ASISTENCIA DE MÁS DE 6 MIL PERSONAS Y OTRAS 70 MIL QUE SIGUIERON LAS ACTIVIDADES DE CISCO LIVE! DE MANERA VIRTUAL, SE LLEVÓ A CABO EL EVENTO MÁS GRANDE DE LATINOAMÉRICA DEL FABRICANTE.



Jim Walsh

Certificaciones, talleres, exposición de las nuevas tecnologías, así como espacios para networking entre los asistentes, fue parte de lo que se vivió en cinco días de actividades.

Fueron muchos los mensajes de la compañía, algunos de los más importantes fueron los que dieron Jim Walsh, senior vicepresidente de mercadotecnia en Cisco, quien destacó la importancia de la región para la marca, ya que tiene potencial en innovación en temas de automatización e inteligencia artificial.

Por su parte, Jordi Botifoll, presidente de Cisco en América Latina, destacó que los gobiernos deben liderar sus propios procesos de transformación digital, pues

ello les dará mayor nivel de competitividad.

Afirmó que a pesar de las diversas problemáticas que se suscitan en AL como: estados de emergencia como los vividos recientemente en Chile y Ecuador, o los cambios de gobierno en Argentina y México, o la variación del valor de las monedas, etcétera, la región en una gran geografía, está avanzando y tiene progresos de digitalización.

Jordi Botifoll destacó tres pilares de la estrategia de la compañía:

-Digitalización, permite que el gobierno sea más eficiente en el desarrollo de la administración, con el objetivo de dar una mejor atención a sus ciudadanos.

-Competitividad, se trata de digitalizar a la industria, que tiene una relación clara con el PIB local, con innovación y creación de nuevas industrias. El software y la ciberseguridad, son pilares para la compañía, "Conceptos de la productividad y eficacia de las ciudades, ciudades inteligentes, generar modelos de negocio con la formación de nuevos empleos".

-Inclusión social, un entorno así es más productivo en AL, con modelos flexibles y una cultura empresarial.



Jordi Botifoll

Cisco Network Academy para impulsar a la juventud

El director regional, expresó que es necesario dotar de herramientas a la juventud, recordó que es una de las razones por las que se creó la Cisco Network Academy, que ya cuenta con 2.5 millones de estudiantes, los cuales, más del 95% han encontrado un trabajo o han mejorado el que tenían. Existen más de 2500 academias, con una diversidad de áreas y materias.

Crecimiento en México

En el país, la compañía vive un buen momento, así lo mencionó Isidro Quintana, director de la marca en México, quien resaltó que se vive un momento de expansión y crecimiento en las operaciones. "Somos optimistas para el próximo, creemos que las reglas del juego son más claras", expresó.

Fabricantes



Isidro Quintana y Mario de la Cruz

El directivo dejó en claro que la empresa de San Francisco cuenta con un sólido portafolio de nueva generación con el que lidera el mercado con varias arquitecturas, redes, centros de datos, colaboración y seguridad.

“En México estamos buscando la manera de cómo coinvertir y explotar las oportunidades con los canales”: Isidro Quintana

Estrategia 2020

De acuerdo con los directivos de la empresa, centros de datos híbridos, sistemas de colaboración tipo Webex y seguridad, son las áreas en las que van a mantener la inversión realizada. Los sectores con mayor oportunidad y movimiento para Cisco son: financiero, comercio, minoristas y manufactura.

Solution Center

En el foro diversos socios tecnológicos, comerciales y partners mostraron parte de su oferta que se complementa con las soluciones de la marca, además Cisco mostró sus avances en hardware y software de monitoreo de redes, WiFi 6, IoT y seguridad, centros de datos, la aplicación de inteligencia artificial en diversas tecnologías, entre otras, así como casos de éxito.



Canales

Alba San Martín, directora de canales para Cisco en AL, destacó el trabajo de sus asociados, ya que ellos les permiten llegar a todos los países y diferentes ciudades. Explicó que todos los cambios involucran al canal, por ello buscan crecer su participación en conjunto con los socios, quienes buscan simplicidad y eficiencia para llegar a los clientes.

En ese sentido, mencionó que actualmente muchos partners necesitan ayuda para hacer el cambio generacional para atender las nuevas necesidades del mercado con tecnologías que ayuden a los clientes a mejorar sus condiciones en la economía digital.



Alba San Martín

“Tenemos que ir a un modelo de servicios, software y suscripción. Disponemos de un portafolio completo y potente. Hoy los clientes necesitan invertir más que nunca en su transformación, requieren renovar su infraestructura con automatización. En seguridad, estamos creciendo a doble dígito. Más del 30% de las ventas involucran a más de dos partners asociados, por eso el co-partnering es importante”: Alba San Martín.

Por último, Botifoll resaltó que eventos como Cisco Live! son muestra de la colaboración entre socios fabricantes, canales de distribución y usuarios finales, interesados en procesos de innovación. contactame@esemanal.mx

TravelMate P4 (TMP449-G2-M-56DS) de Acer

Laptop optimizada para el rendimiento con su procesador Intel Core i5 así como para la seguridad gracias al Chip TPM y lector de huellas.

Descripción

Protege la información por su certificación grado militar MIL-STD 810G. Integra hardware potente, capacidad de memoria adicional, almacenamiento de alta velocidad y redes inalámbricas de alto rendimiento. Con soluciones de software de Acer para implementaciones optimizadas y seguridad de nivel industrial.

Características

- Pantalla de 14" Led HD Mate
- Intel Core i5
- 8GB RAM DDR4 expandible a 24GB
- 1TB HDD
- Garantía de un año en centro de servicio

Disponibilidad

Ingram Micro, CT Internacional, CVA y Exel.
israel.hernandez@acer.com



Infuse AX de Alaris

Escáner IoT, ofrece integración con sistemas informáticos como CRM's, ERP's, suites empresariales, sistemas business intelligence y gestores documentales con los que una empresa opera, sin tener que pasar por problemas de homologación.

Descripción

Permite configurarse en menos de un minuto. Se puede gestionar uno o varios equipos de manera remota. Ofrece captura con conexión a la red y capacidad para colocarse en la nube permitiendo compartir recursos e intercambiar información al momento.

Características

- Capaz de operar sin necesidad de un ordenador
- Entrega notificaciones si existen errores en el documento digitalizado
- Se desempeña como equipo autónomo en red
- Arquitectura escalable
- Ágil en la entrega de datos en los sistemas informáticos

contactame@esemanal.mx



Productos

Boost UP de Belkin

Soporte de carga inalámbrica para teléfonos Samsung con hasta 9 W y Apple con hasta 7,5 W. Ofrece recarga veloz.

Descripción

Fabricado en materiales Premium. Permite cargar en modo vertical y horizontal para navegar por la web o ver una película mientras se llena la batería.

Características

- De 10 W
- Carga sin quitar la funda de plástico de hasta 3 mm de grosor
- También carga con 5 W dispositivos habilitados con Qi
- Luz LED blanca indica el correcto alineado y carga
- Luz ámbar alerta de la presencia de un objeto extraño
- Incluye cargador de pared Quick Charge 3.0

contactame@esemanal.mx



Core i9-9900KS de 9ª generación de Intel

Procesador edición especial. Ofrece una frecuencia turbo de todos los núcleos de 5.0 GHz para una máxima experiencia en juegos. Para computadoras de escritorio.

Descripción

Desbloqueado y cuenta con ocho núcleos y 16 subprocesos, frecuencia base de 4.0 GHz, TDP de 127W, memoria Smart Cache de 16 MB y hasta 40 carriles de plataforma PCIe para juegos y aumento de frecuencia (overclocking).

Características

- Compatible con motherboards Z390
- Tareas hasta 27% más rápidas cuando se juega, transmite y graba simultáneamente
- Hasta 35% más cuadros por segundo
- Edición de video 4K hasta 17% más veloz en comparación con la generación anterior
- Overclock con funciones mejoradas
- Un año de garantía
- Disponible por tiempo limitado

contactame@esemanal.mx



Productos

400021 OL 3P de Koblenz

UPS on line de doble conversión para el respaldo de aplicaciones críticas de voz, datos, redes, servidores, sistemas de seguridad y sistemas de fabricación.

Descripción

Diseño para cambio de baterías en caliente (hot swap) para el reemplazo fácil sin comprometer el suministro de energía. Tiempo de respaldo escalable a través de bancos de baterías adicionales. Tecnología de DSP que garantiza un alto rendimiento.

Características

- Factor de potencia .9
- Corrección de factor de potencia en todas las fases
- Bypass de mantenimiento
- Comunicación SNMP / USB / RS - 232
- Salida de onda senoidal pura
- Función ECO menos producción de calor y ahorro en costos de energía
- Función EPO para un apagado de emergencia
- Pantalla LCD ofrece monitoreo de las funciones del equipo
- Garantía de dos años

Disponibilidad

Ingram Micro, CT Internacional, CVA, Daysitek y PCH.
moralesh@koblenz.com



Newton (TZ19LBP11) Inspiration de TechZone

Backpack con espacio acojinado para guardado de computadoras portátiles de hasta 17". Combinan con cualquier estilo.

Descripción

Para comodidad de los viajeros, cuenta con correa de sujeción para maleta y tecnología air mesh que permite el paso del aire en la zona de la espalda.

Características

- Confeccionada en poliéster duo tono en azul con gris
- Interior completamente forrado para mayor firmeza
- Bolsas frontales y laterales
- Cierres ocultos y multi paneles organizadores
- Garantía limitada de por vida

Disponibilidad

Ingram Micro, CVA, CT Internacional, CompuSoluciones, DC Mayorista y TechData.

contactame@esemanal.mx



Productos



R-AVR33-10 de CDP

Regulador de voltaje trifásico de control digital automático. Estabiliza el voltaje cuando la red es inestable al utilizar servomotores, por lo que ayuda a incrementar el tiempo de vida de los dispositivos conectados.

Características

- Capacidad nominal: 10kVA
- Voltaje de alimentación: 220 VCA + 25%
- Voltaje de salida: 220/120 VCA + 3%
- Sistema de conexión: 3 fases 5 hilos (3 fases 1 neutro y tierra física)
- Tiempo de respuesta: ½ ciclo (8.3 MS.)
- Distorsión Armónica: 208/120 VCA + 3%
- THD: < 0.6% THD
- Eficiencia: 95%
- Supresor de picos: 20 k AMP
- Garantía de dos años

Disponibilidad

CT Internacional, CVA, PCH y TVC.
eespinoza@cdpups.com



Mauricio Takashima

Furukawa Electric se consolida con el canal en México Raúl Ortega

LA INFRAESTRUCTURA ES UNA PIEZA FUNDAMENTAL EN CUALQUIER NEGOCIO, SU RELEVANCIA Y TRASCENDENCIA ESTRIBAN EN LA CONFORMACIÓN DE ELEMENTOS QUE PERMITEN CONJUGAR ESTABILIDAD, RESISTENCIA Y CONTINUIDAD DEL NEGOCIO, ES POR ELLO QUE FURUKAWA ELECTRIC, CON MÁS DE 130 AÑOS Y DIVERSOS CAPÍTULOS EN SU HISTORIA, LOGRÓ EXPERIENCIA EN EL NEGOCIO DE CABLEADO ESTRUCTURADO.

La marca se ganó un lugar en el podio de los fabricantes de infraestructura, principalmente en la fibra óptica, donde ahora, comenzó a expandir sus horizontes y el mercado mexicano se encuentra en sus prioridades, lo cual se traduce como una inversión y por consiguiente, una oportunidad de negocios para los canales de distribución; además de impulsar el mercado dedicado a la infraestructura de telecomunicaciones hacia un nuevo arquetipo, y con esto atraer nuevos jugadores, estrategias de inversión y apuntalar un nicho con progresivo potencial.

Con nuevas oficinas ubicadas al norte de la zona metropolitana en el Estado de México, Furukawa Electric comenzó un lozano episodio en su biografía, siendo que ya lleva más de 40 años en Latinoamérica haciendo negocios (en específico Brasil), pero nunca había pisado suelo azteca, sino hasta en los últimos cinco años. Ahora es guiada por Mauricio Takashima, country manager para México, quien ha trabajado durante 20 años con la compañía, acumulando experiencia y proyectando a la empresa en diversas áreas de ingeniería, desarrollo, producción, ventas, soporte de posventa y entrenamiento dirigido a clientes, integradores y distribuidores.

“EL OBJETIVO ES HACER QUE EL NOMBRE LA COMPAÑÍA CREZCA EN MÉXICO, PORQUE RESULTA UN PAÍS ESTRATÉGICO”: MAURICIO TAKASHIMA.

El primer paso que dieron, una vez desembarcando en el territorio, comenzó con una planta de manufactura en la capital del estado

de Baja California, Mexicali, donde se fabrican cables de fibra óptica, de los cuales el 90% de la producción total se suministra a Estados Unidos y el restante 10% en México y Sudamérica. La empresa tiene plantas en Argentina (posicionados en un 35% del mercado), Colombia (20%) y Brasil (65%), siendo esta última la cuna de sus operaciones, asimismo, Mauricio Takashima en entrevista para eSemanal destacó: “Es el centro de competencia mundial en el mercado de telecomunicaciones: cableado estructurado, cableado, suministros de cables de fibra óptica; así pues Brasil es el responsable en toda América Latina, desde México hasta Argentina y toda la parte de la península Ibérica (Portugal, España, Andorra), incluidos Tailandia, Indonesia y Singapur, en el lado del Este asiático”.

Estrategia para desarrollo de mercados

Los ejes con los que está trabajando la compañía nipona para incentivar el crecimiento del negocio se enfocó en perfilar la política comercial para la planta interna y externa, con los cuales han tenido resultados prominentes, haciendo mancuerna en proyectos con empresas mexicanas, consumándose en el suministro de productos para el año corriente y los consiguientes (2020, 2021 y 2022) igualmente es un camino en el que ya está avanzando.

En cuanto a la planta interna, es un trabajo arduo por el que han apostado una estrategia desde otra trinchera, utilizando la política comercial a través de mayoristas y distribuidores entre los que se encuentran: Makro, Osrami, Cables&Redes y Grupo ABSA.

Otro tema de interés para los canales de distribución se enfila hacia los apoyos que proporcionan como valor agregado para la marca, ligados a entrenamientos, talleres y webinars (conferencias web).

Buscando cambiar el modelo del negocio, Furukawa Electric se empeñó en darle más peso a las soluciones que proporciona para el mercado y dejar secundariamente, el marketing de los productos. Consideran que el génesis de su fuerza está en el resultado de valor que acercan a sus clientes, por consiguiente ese diferenciador se han convertido en una “moneda de cam-

bio” y su sello particular en comparación con otras empresas, pues ofrecen servicios completos de punta a punta.

El potencial de concretar negocios para los canales o integradores con la marca va en aumento, pero cabe resaltar que aquellos con experiencia en el campo de instalaciones de cableado estructurado tienen mayores posibilidades de éxito, aunque no por ello pretenden dejar fuera a los menos adiestrados en estos temas, así que, colocan “piso parejo” para que todos dispongan de distintos entrenamientos con la intención de introducirlos como instaladores de equipos activos en temas de configuración, transmisión de datos, y no únicamente pasivos (venta de los productos: cables, conectores, patch panel, etcétera), no está por demás mencionar que esto abre una nueva ventana para los canales, si de hacer negocios se trata. Un componente que no podía faltar cuando de estímulos se habla es un programa de canales y que, el country manager para México describió como: “entrenamientos para que los canales y los instaladores lleven una solución completa y constante. La preparación va desde uno hasta cuatro días pasando (todos) por una prueba final, con opción a ser online, si logran acreditar, se les entrega un certificado por parte de Furukawa Electric”.

No obstante, la compañía intenta llegar por todos los flancos posibles para aumentar su presencia en el territorio mexicano y otra estrategia que empezó a permear en el terreno de los apoyos al canal es el conocimiento práctico, que permite realizar observaciones en tiempo real para buscar otras formas de mejorar o guiarlos sobre las mejores prácticas al momento de implementar una solución de cableado.

Oportunidad en mercados verticales

En México, la empresa reforzó parte de la implementación de su portafolio en 16 hoteles que cuentan con la tecnología Laserway, basada en GPON (Passive Optical Network, usadas en arquitecturas Fiber To The Home o FTTH para la entrega de servicios de datos, voz y video. Utilizan las divisiones de fibras ópticas provenientes de puertas de OLT en la central del proveedor de servicios) que proporciona conectividad IP y convergencia a los diversos ambientes de cableado estructurado, prioriza la facilidad de instalación, modularidad y reducción de infraestructura, para adaptarse a los más diversos escenarios de redes en nuevos ambientes y existentes, la solución puede ser instalada en las opciones de terminación en campo o cables ópticos preconectorizados. FTTH son equipos y accesorios ópticos para satisfacer la demanda de banda ancha generada por el tráfico de datos de videos vía internet. Algunos de los beneficios de estas tecnologías y que les permite a los mercados verticales decantarse por este tipo de soluciones tienen como característica:

- **Infraestructura simplificada:** La reducción de salas técnicas, bandejas perforadas y tubos, debido a que cada fibra distribuye información de varios usuarios para cada puerta óptica de OLT.

- **Reducción del consumo de energía:** Con la reducción de salas técnicas para la red local, también disminuye la necesidad de equipos para refrigeración y alimentación eléctrica. Además, los equipos Laserway tienen un bajo consumo de energía.

- **Control de banda:** Esta característica de tener el equipo centralizador de la conmutación del tráfico en un punto central de la red elimina cuellos de botella y encaja con el perfil de tráfico de las redes locales actuales.

- **Red a prueba de futuro:** Tienen una capacidad de transmisión en el orden de Terabits por segundo (Tbit/s). Se sabe que para los equipos activos, con la evolución de las tecnologías y de la demanda de los usuarios, existen aumentos significativos en sus tasas de transmisión de datos.

- **Red para edificaciones Green Building:** Incentiva el uso de recursos eficientes, puesto que contribuyen con la reducción del consumo de energía, de los sistemas de refrigeración y la cantidad de material derivada de petróleo usada en el cableado, además de proporcionar un tiempo de vida mayor que un cableado tradicional.

- **Ahorro en los gastos:** Significativas reducciones en gastos con materiales (CAPEX) y costos relacionados a la operación y mantenimiento (OPEX), que proporcionan así un ahorro continuo.

Disfruta del

BUEN FIN

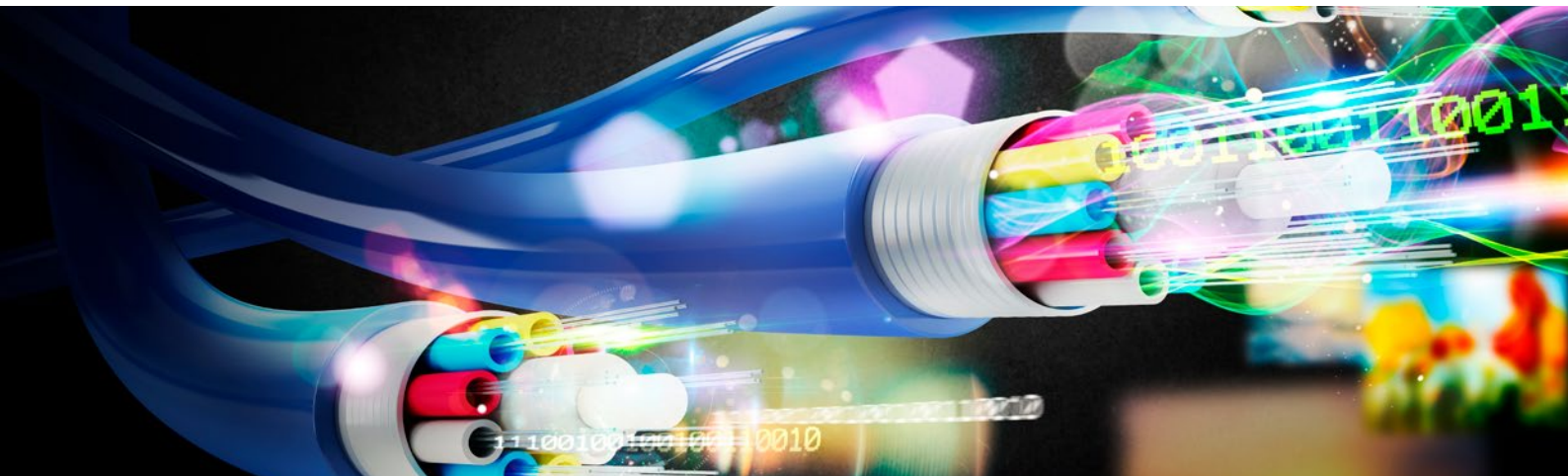
EN NUESTRO WEBSTORE

PRECIOS EXCLUSIVOS
EN LÍNEA



Aprovecha los precios especiales que tenemos para ti en nuestro webstore:
www.intcomex.com.mx

Válido del 11 al 15 de noviembre de 2019.
Descuentos no acumulables. Aplica restricciones.



Fibra óptica, el negocio a prueba de futuro llegó

Son cada vez más, las personas que demandan un ancho de banda con mayor capacidad de respuesta, transmisión de datos de alta velocidad y no es un secreto que la infraestructura en telecomunicaciones del país aún no cuenta con tecnología que permita velocidades de terabits por segundo, sin embargo, esta crisis que vive la era tecnológica también es un negocio potencial, que cada vez empieza a tomar mayor fuerza, y no sólo eso, sino que, los usuarios están ávidos de disponer de mayores capacidades de traslado de datos. Lo mismo un jugador (gaming) que un profesional, todo ello enmarcado en una era que, conforme avanza, empieza a dejar atrás el cableado metálico tradicional.

“LA FIBRA ÓPTICA ES UNA SOLUCIÓN A PRUEBA DE FUTURO”: COUNTRY MANAGER PARA MÉXICO EN FURUKAWA ELECTRIC.

El tiempo de vida de la fibra óptica es otra razón de peso que soporta lo anterior dicho, y es que, esta tiene una vida que empieza desde los 20, 30 y hasta 50 años, pues no hay necesidad de cambiar la fibra, en caso contrario sólo habría que intercambiar los equipos que hacen la transmisión y recepción de los datos. Con capacidades de transferencia de datos colosales, Mauricio Takashima explicó: “Si tuvieras que pasar 40 megas, un giga, 6 gigas, incluso, 400 gigas, la fibra óptica está preparada para eso”.

La hospitalidad que se definiría como el conjunto de servicios tecnológicos (principalmente para un hotel, pero no está limitado a este), que empiezan desde solicitar una habitación y su disponibilidad, pasando por servicios de conexión, recepción digital, llaves inteligentes, hasta un servicio personalizado como un cuarto a tu servicio (con sensores RFID que se ocultan debajo de las alfombras o cerca de la cama. Activados por el movimiento y el peso, pueden sentir cuando un individuo despierta en medio de la noche, y así encender la luz), todos estos, son el venidero de la realidad digital que cada vez se comienza a convertir en tangible y que su razón de existir descansa en las infraestructuras de cableado, con velocidades de respuesta únicas, que sólo la fibra óptica ha logrado.

Otros nichos que la empresa observa con gran posibilidad de crecimiento son la seguridad y los data center, en este último, un 60% del mercado brasileño, la empresa Furukawa Electric ya tiene participación.

Para finalizar, explicó que harán una inversión en infraestructura de cableado, equipos y construcción de áreas de data center, planean arrancar un proyecto ambicioso y con visión de talla mayúscula a futuro para asentar las bases de la empresa en México. ↵

Windows 10 Pro significa negocios.

ThinkBook

Lenovo™

Desata tu fuerza de trabajo con tranquilidad.

Seguridad incorporada ThinkShield de Lenovo.

ThinkShield



CREADO PARA LOS NEGOCIOS. DISEÑADO PARA TI.

Lenovo Premier Support

Resuelve los problemas de IT más rápido y consigue soporte técnico de alto nivel con Lenovo Premier Support. Para más información, visita lenovo.com/TransformingWorkplaces

© 2019 Lenovo. Todos los derechos reservados. Productos disponibles hasta fin de existencias.

Lenovo no se hace responsable de los posibles errores tipográficos o fotográficos.

Lenovo, el logotipo de Lenovo y ThinkBook son marcas comerciales o marcas registradas de Lenovo.

Los nombres de productos y servicios de terceros pueden ser marcas registradas o marcas de terceros.

Microsoft y Windows son marcas registradas de Microsoft Corporation.

En función de algunos factores, como la capacidad de procesamiento de los dispositivos periféricos, atributos de archivos, configuración del sistema y entornos operativos, la velocidad de transferencia de datos real de los conectores USB variará y, por lo general, será más lenta que los estándares publicados (5 Gbit para USB 3.1 de 1.ª generación; 10Gbit para USB 3.1 de 2.ª generación; 20Gbit para USB 3.2). Las características de los productos y las imágenes mostradas pueden variar según el modelo en particular. Consulta con los proveedores para obtener más detalles.

Windows 10

intel Powered by Intel vPro™ Platform

Intel, el logotipo Intel, Intel Inside, Intel Core y Core Inside son marcas registradas de Intel Corporation o de sus filiales en Estados Unidos y en otros países.

Ahora disponible en nuestra red de mayoristas autorizados



Con **Inteligencia Artificial** el nuevo Alcatel 3x

Anahi Nieto

ESTE FIN DE SEMANA LLEGÓ AL MERCADO MEXICANO EL NUEVO EQUIPO ALCATEL 3X, QUE SERÁ EL ÚLTIMO LANZAMIENTO DE LA COMPAÑÍA EN EL AÑO; PRESENTA TRIPLE CÁMARA, INTELIGENCIA ARTIFICIAL (IA) Y UN PRECIO DE TRES MIL 999 PESOS.

El equipo Alcatel 3x cuenta con características que lo colocan dentro de la gama media-alta; entre ellas destacan su triple cámara que permite capturar escenas en cualquier condición de luz, la cámara de 8MP tiene gran angular de 102 grados, la de 5MP es de profundidad.

Además, la cámara de 16MP integra IA, es capaz de ajustar de forma automática la configuración de hasta 21 escenas y objetos diferentes.

El efecto Bokeh en tiempo real permite agregar un desenfocado al fondo de las fotografías para volverlas más artísticas, por un lado, y por otro, las cámaras son de baja luz, ofrecen la posibilidad de grabar videos nocturnos más claros, brillantes y con mayor detalle.

Otra función que coloca al equipo en un nivel competitivo dentro del mercado es que cuenta con Google Lens, aplicación capaz de reconocer qué hay en una imagen y dar información sobre ésta, como traducir de forma inmediata textos en otro idioma, por ejemplo.

El equipo se encuentra disponible en los colores verde y negro con un precio de 3 mil 999 pesos en centros de atención a clientes de Telcel y en esta semana se distribuirá en Coppel y otras tiendas comerciales.

El mercado

Este equipo entra en la gama media de smartphones, que se encuentran de entre los 4 mil y 7 mil pesos, y cuenta con características como batería de larga duración, memorias de capacidad y un diseño atractivo.

De acuerdo con Jonathan Ávila, director de producto para Latinoamérica en Alcatel, el equipo 3x no representa la venta de mayor volumen que tiene la compañía, a diferencia de otros productos, pero mencionó:

“Es importante para nosotros que nos reconozcan en este segmento, independientemente del volumen, pero que el consumidor apueste por nosotros y le guste probar este equipo, seguramente le va a gustar cuando vea el diseño; eso es lo más importante”.

“PARA NOSOTROS EN ALCATEL LO MÁS IMPORTANTE ES PENSAR EN NUESTRO CONSUMIDOR Y EN DEMOCRATIZAR LA TECNOLOGÍA, ES UNA APUESTA MUY IMPORTANTE PARA NOSOTROS EN TODOS LOS SENTIDOS Y ES POR ELLO QUE ESTAMOS APOSTANDO POR ESTE NIVEL DE PRECIO, PERO SEGURAMENTE EN LOS PLANES DE POSTPAGO TAMBIÉN LO VEREMOS MUY ATRACTIVO”: JONATHAN ÁVILA.

Respecto al usuario final, el directivo dijo que “va dirigido a las personas que quieran tener las mejores prestaciones por un precio bastante accesible”. Agregó que está pensado para las personas que disfruten de las grandes pantallas, como los millennials, quienes tienen mucho consumo de esa clase de dispositivos debido al tema de multimedia; pero también la gente mayor, ya que pueden realizar más cosas a la vez, ser multitasking. ↩



Jonathan Ávila

Otras virtudes del 3x

- Pantalla Super Full View HD+ de 6.52"
- Memoria de 4GB de RAM
- Memoria de 64 GB ROM
- Procesador de ocho núcleos
- Batería de larga duración 4000mAh
- Flash de dos tonos
- Cámara frontal de 8MP con enfoque fijo y luz de fondo LCD
- Emojis animados mediante reconocimiento facial con personajes de Alcatel, una niña, un niño, panda, hurón y un zorro.
- FaceKey, desbloqueo fácil de alta precisión
- Sensor inteligente de huella digital
- AndroidTM 9.0 PieTM

Los dioses del Olimpo acompañan a **CVA** en Atenas

DURANTE LOS TRABAJOS DE LA DÉCIMA CONVENCIÓN DE DISTRIBUIDORES DE GRUPO CVA, EN ATENAS, GRECIA, EL MAYORISTA LANZÓ MENSAJES CLAVE PARA SUS ASOCIADOS: ACOMPAÑAMIENTO, FINANCIAMIENTO Y SOLUCIONES; LOS ACOMPAÑAN SOCIOS FABRICANTES Y ALGUNOS DE LOS MEJORES CANALES DEL PAÍS.

Álvaro Barriga

Atenas, Grecia. Aproximadamente 280 convencionistas (200 canales y 80 socios de marcas y staff de CVA), se dieron cita en el país europeo, para participar en los trabajos de la convención, entre los que se destacaron mesas de negociación face to face, así como algunos avisos por parte de los directivos de la compañía.

Adolfo Mexía, director Comercial y socio fundador de la compañía, agradeció el trabajo realizado durante los primeros 20 años de vida de la firma y se comprometió a seguir mejorando los servicios. “Queremos ser el mejor mayorista de México. Todos los días, Fernando (Fernando Miranda, director general de CVA) que es muy perfeccionista, está trabajando para que todos mejoremos nuestra empresa y eso es lo que estamos haciendo. El compromiso que tenemos con ustedes socios de negocio es bastante fuerte y repito, vamos a ser el mejor mayorista”.

“Es importante la cercanía en este tipo de eventos, ya que el DNA de los latinos es ver a las personas de frente para conocer con quien se hace negocio y eso es algo que nos hace diferentes”: Adolfo Mexía.

Hacia delante

Fernando Miranda, indicó que Grecia es la cuna de la civilización moderna, donde surgieron historias de dioses, héroes, y cuna de grandes filósofos que dieron vida al arte, la ciencia y la tecnología, “tenemos muchas similitudes a la cultura griega, somos



Fernando Miranda y Adolfo Mexía

personas alegres, cálidas, con apego a la familia como nosotros los mexicanos, es por ello que decidimos hacer esta convención en este lugar”.

Explicó que los trabajos fueron diseñados para el relacionamiento entre los asistentes, directivos de las marcas y sus representantes con CVA, para estrechar lazos de negocios.

“En CVA estamos decididos a ser la mejor opción para el canal de distribución, por lo que el equipo de trabajo está a su disposición y en estos 20 años hemos trabajado en atender a nuestros asociados, porque los respetamos e invertimos en infraestructura que ponemos a su disposición”: Fernando Miranda

Financiamiento y soluciones

Arturo Mendoza, director de Sucursales en CVA, expresó que en 2018 tuvieron un crecimiento del 39.58% en ventas, “esto es gracias al apoyo y la confianza que nos dan nuestros clientes y fabricantes proveedores. Al cierre del 30 de octubre de este año, llevamos un crecimiento de 30% con respecto al año pasado”.

Explicó que por el momento ya no tienen planeado abrir más sucursales, sino más bien hacer una modernización de las que ya tienen (34, una en cada estado y dos en Guadalajara y Ciudad de México), además de tres centros de distribución.

El directivo indicó a sus canales que se pueden apoyar de los servicios de distribución y logística, pues es una de las fortalezas de la compañía.

Por otra parte, mencionó que con la compañía pueden obtener un crédito de manera directa y a los clientes que ya tienen una línea de crédito les ofrecen un beneficio por pronto pago que es

del 1% mensual (aun haciendo un abono antes del último día en que se vence la factura). Añadió que además disponen de un tipo de cambio competitivo.

“Estamos promoviendo nuestras alianzas financieras con distintas entidades para apoyarlos en sus proyectos con arrendamiento o financiamiento. Tenemos más de 15 mil SKUs de las más de 130 marcas que comercializamos”, señaló.

Por último, Arturo Mendoza dijo que disponen de todo para apoyar la venta de sus canales, aun cuando ellos no tengan experiencia, ya que CVA cuenta con personal que les puede asesorar y apoyar para cerrar el proyecto. ↩



Arturo Mendoza

“A través del área de Soluciones podemos desarrollar arquitecturas para proyectos en centro de datos, energía y seguridad”: Arturo Mendoza

Marcas participantes:

HP Inc, HPE, Cisco, Lenovo, Acteck, Dell, EC Line, GHIA, Epson, LG, Apple, Koblenz, Microsoft, BenQ, Intel, Tripp Lite, Cyberpower, Kingston, Adata, Smarbit, Silimex, APC, Nec, AOC y Acer.



eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

TODA LA INFORMACIÓN TIC LLEGA A TÍ, EN TUS
REDES SOCIALES



www.esemanal.mx

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

www.esemanal.mx

Guía

Productos

Reportaje

Seguridad

Fabricantes

Mayoristas

Foro de la Industria

La voz del Canal

Foto Galería

Videos



Actualízate con el

Newsletter

Noticias del canal

www.esemanal.mx