

25 de Noviembre 2019 · Año 28 | No. 1356

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL



Koblenz y Exel del Norte
hacen alianza

TVC en Línea
Mejora su portafolio

HP
Dragonfly y Reverb

Licenciamiento a la alza



HP Neverstop Laser

La primera multifuncional láser con tanque de tóner.



Impresora HP Neverstop Laser 1000w

Multifuncional HP Neverstop Laser 1200w

Incluye tóner para imprimir **hasta 5,000 páginas** antes de tener que recargar.



Ahorra hasta un 80% en el Tóner Original HP
 Reduce tus costos con la nueva tecnología de tóner recargable de HP.



Diseñada para soportar altos volúmenes de impresión a una velocidad de 21 ppm (carta)



Controla tu impresora con HP Smart App
 Imprime, copia y escanea desde tu celular con la mejor aplicación móvil de su clase.

DIVERSOS MODELOS DE LICENCIAMIENTO PARA QUE EL CANAL GANE



Actualmente las aplicaciones de **productividad, seguridad y entretenimiento**, son las que mayor demanda tienen en el mercado, desde el data center hasta el usuario final; por ello existen diversos modelos de licenciamiento que generan negocio para el canal.

Sin duda, uno de los primeros mayoristas en México en implementar un marketplace para la comercialización de licencias de software fue **CompuSoluciones**, quienes consideran que el mercado sigue evolucionando y ahora la venta de licenciamiento como servicio es una prioridad; de hecho, la compañía se mantiene en actualización constantemente.

Es importante destacar el papel de los mayoristas en la comercialización de licenciamientos, ya que al ser servicios en nube tienen el reto de acercar las soluciones y facilitar el negocio de sus canales para que impacten positivamente en sus clientes, sobre todo en proyectos a los que les pueden agregar sus servicios de consultoría y financiamiento, por ejemplo.

Team, por ejemplo, trabaja para enriquecer constantemente su propuesta, tal es el caso de **Stratosphere**, con una oferta local para el mercado mexicano.

También otros mayoristas como **CT, CVA, Intcomex, Ingram Micro, Nexsys**, entre muchos otros, están empujando a sus canales para que aprovechen las múltiples posibilidades que ofrece este negocio, ya sea con soluciones de productividad, seguridad y entretenimiento.

Punto aparte

Es imposible dejar de mencionar el ataque de **ransomware** (presuntos criminales encriptaron un grupo de equipos de cómputo y solicitaron un rescate en bitcoins que asciende alrededor de 4.9 millones de dólares) que sufrió la paraestatal Petróleos Mexicanos (PEMEX), lo cual deja muchos temas para la reflexión.

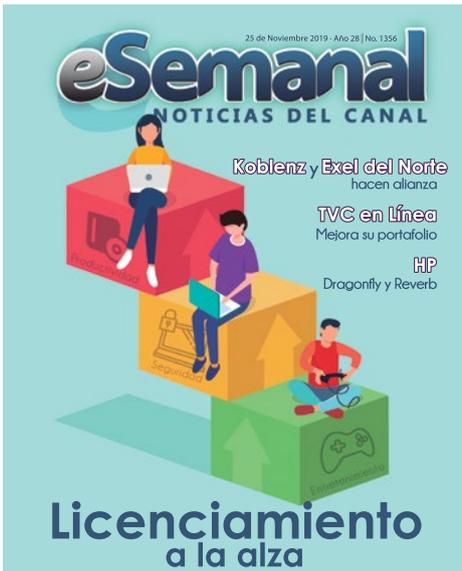
Si bien, nadie está exento de ser víctima de un ciberataque, en **eSemanal** hemos hablado con muchos expertos de nuestra industria de Tecnologías de la Información y Comunicaciones, sobre la necesidad de que la seguridad sea parte primordial de en la agenda de toda organización y persona.

Ahora, queramos o no, estamos inmersos en una **economía digital**, donde la información se ha convertido en la nueva moneda o el oro de cada compañía, por tal motivo es imprescindible proteger los datos internos y externos (usuarios, clientes). Por este motivo, la ciberseguridad no es un gasto, es una inversión para garantizar la confiabilidad de la operación y la seguridad de las personas, empresas, gobiernos.

Lo sucedido en **PEMEX** será un parteaguas, un antes y un después que debe dejar un mensaje claro, todos debemos mejorar nuestra cultura de seguridad. Además, esperamos que este hecho no entorpezca las investigaciones que se siguen a ciertos exfuncionarios de la paraestatal como Emilio Lozoya o Carlos Romero Deschamps.

Sin duda, los canales especializados en **seguridad** hoy tienen el reto y la oportunidad de acercarse a sus clientes y demostrar porqué es necesario invertir en su tranquilidad.

Álvaro Barriga



16 PORTADA

CRECE A PASO ACELERADO EL LICENCIAMIENTO DE SOFTWARE, ANTIVIRUS Y VIDEOJUEGOS

PRODUCTOS

▼▼ 24



FABRICANTES

LAS SOLUCIONES DE **KOBLENZ** YA ESTÁN DISPONIBLES CON **EXEL DEL NORTE**

6



▼▼

IMPULSA A **QIAN, YEYIAN Y GETTTECH**

8



▼▼

14 **JABRA** CIERRA EL
TERCER TRIMESTRE
DEL 2019 CON 25% DE
CRECIMIENTO >>



CAPACITARÁ HP A
CANALES EN NUEVOS
PRODUCTOS: ELITE
DRAGONFLY Y **HP
REVERB** <<

22



MAYORISTAS

10 **TVC Y DSC**, UNA
ALIANZA QUE
LLEVA SEGURIDAD
CON NEGOCIO >>



ASEGURAR LA
PRODUCTIVIDAD
GENERA MÁS
NEGOCIO PARA EL
CANAL: **TRIPP LITE** <<

12



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

Las soluciones de **Koblenz** ya están disponibles con Exel del Norte

HUGO MORALES, DIRECTOR DE CANAL EN KOBLENZ MEXICANA, INFORMÓ QUE YA ESTÁ DISPONIBLE EL PORTAFOLIO DE SOLUCIONES DE LA MARCA CON EL MAYORISTA DESDE EL MES DE OCTUBRE.

Álvaro Barriga



Hugo Morales

“Es muy importante dentro de nuestra estrategia esta alianza con Exel del Norte, debido a que comercializan soluciones de impresión muy interesantes a las que podemos apoyar con reguladores de energía para los equipos de copiado e impresión y hacer el match que necesita el canal de distribución para sus soluciones completas”, afirmó.

El directivo resaltó que el mayorista es un socio estratégico para la marca con quienes dijo estar seguro de realizar negocios

con ganancias de doble dígito para los distribuidores y para Exel, además de lograr la satisfacción de los usuarios finales.

“Invito al canal a que se acerque a Exel del Norte, ya cuentan con toda la gama de productos de Koblenz”: Hugo Morales.

A pesar de que estará disponible con el mayorista todo el portafolio de la marca, uno de los objetivos es impulsar el tema de reguladores fabricados en México, para las instalaciones y las condiciones eléctricas del país. “Son ideales para las soluciones

de impresión y copiado, por lo que vemos en Exel del Norte un mayorista potencial para este mercado”, expresó Morales.

Beneficios

A decir del directivo, el canal encontrará diferentes beneficios en esta alianza como capacitación, certificación, así como un programa de valores agregados y algunos bonos que más adelante se darán a conocer. Koblenz ya dispone de un gerente de producto dentro del mayorista, quien apoyará al canal. “Como valor agregado, vamos a dar un kit para punto de venta para que la gente pueda vender supresores, reguladores y no breaks, además de información para que puedan asistir la venta”, detalló.

Añadió: “Reguladores es nuestro core business en este momento, pero contamos con no breaks de diferentes capacidades para asistir los proyectos del canal de distribución”.

Por último, afirmó que Exel del Norte es un mayorista sano con sucursales con presencia estratégica. ↴

acer

Windows Hello: tú eres la contraseña  Windows 10

Acer recomienda Windows Pro para la empresa



TravelMate P4 **TRABAJA SIN LÍMITES**

NADA TE DETENDRÁ, CON SU CHASIS RESISTENTE A IMPACTOS, PROBADO SEGÚN ESTÁNDARES MILITARES.



TMP449-G2-M-35GH

Windows® 10 Pro 64-bit
Intel® Core i3-7100U
4 GB DDR4
1 TB HDD
14" HD
NX.VEFAL.030

TMP449-G2-M-35GH

Windows® 10 Pro 64-bit
Intel® Core i5-7200U
8 GB DDR4
1 TB HDD
14" HD
NX.VEFAL.028

INGRAM MICRO

GT COMPUTADORAS Y
TECNOLOGIA

cva

EXEL

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

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

*Acer asegura tu computadora portátil gratuitamente por un año. Entra a <http://club.acer.com.mx> y registra tu equipo para hacer válido el seguro. Aplica restricciones. **Las especificaciones varían según el modelo y la región.





Karla Hernández

Impulsa a **Qian,** Yeyian y Getttech

Álvaro Barriga

DE ACUERDO CON KARLA HERNÁNDEZ, GERENTE MARKETING PARA LAS TRES MARCAS, EL OBJETIVO ES COMERCIALIZAR PRODUCTOS INNOVADORES A UN PRECIO ACCESIBLE, LA OFERTA ESTÁ DISPONIBLE CON LOS MAYORISTAS: CT, PCH Y TECHMARK.

Qian, Yeyian y Getttech, son marcas del Grupo Vadeto, al respecto, Hernández explicó a **eSemanal** que disponen de diferentes apoyos para el canal de distribución.

Yeyian

Se comercializa desde hace un año, con una oferta amplia para el mercado gamer con gabinetes, accesorios, sillas, monitores, sistemas de enfriamiento, disipadores, ventiladores, accesorios como micrófonos para streaming y webcam. La ejecutiva mencionó que la marca ha sido bien recibida, con un crecimiento interesante y cada vez se posiciona mejor con el usuario final.

“Apoyamos al canal en eventos, por ejemplo, si un canal nos dice que va a tener uno le enviamos premios, material POP y apoyos. Esto nos ha funcionado muy bien, también disponemos de un plan de incentivos en el que por cumplimiento de cuota se les paga un rebate”, afirmó que este plan les ha funcionado bien en las tres marcas: Qian, Yeyian y Getttech.

“IMPULSAMOS LAS TRES MARCAS, PARTICIPAMOS EN LOS EVENTOS DE CADA UNO DE LOS MAYORISTAS”: KARLA HERNÁNDEZ.

Getttech

Iniciaron trabajos con la marca a principios de 2019, está enfocada a accesorios en general, para cualquier tipo de público y en especial para la gente joven. Comercializan audífonos, bocinas (Bluetooth, contra agua) y van a empezar a apostar más por los gadgets. También traen fuentes de poder, bases para pantallas; es decir, está más orientado al usuario final. Expresó que están buscando las alianzas para el próximo año ya tener las tiendas oficiales online de la marca.

Qian

Oferta de cámaras de vigilancia, también se está enfocando al tema de soluciones empresariales, por ejemplo, venden punto de venta con todos los requerimientos de un POS, desde el lector, cajón de dinero, monitores touch, all in one que ya incluyen el sistema operativo, y básicamente todo lo que requieren en el negocio, “para complementar esta oferta traemos tecnología para señalización digital, de hecho, nos está yendo bien con los tótems digitales de 55 pulgadas, los traemos al país como una solución”.

A la par comercializan videowalls y estaciones de carga con pantalla. También ofrecen alarmas para los negocios y hogares, además de temas de CCTV, monitores, mini PCs pequeñas.

Todos los productos ofrecen un año de garantía, el usuario puede tramitar su garantía vía online, con tiempo de respuesta ágil. “Los invito a que conozcan toda la línea de productos: Qian para el tema de negocios; Yeyian para todo lo gamer y Getttech con mayor versatilidad de productos gadgets para el usuario final”, concluyó Hernández. ↩



eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

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



www.esemanal.mx

TVC y DSC, una alianza que lleva seguridad con negocio

EL RESULTADO DE LA ALIANZA ENTRE DSC COMO FABRICANTE Y TVC EN SU CARÁCTER DE MAYORISTA, APAREJADO CON SOLUCIONES DE TECNOLOGÍA DE PUNTA, PRODUCTOS DE ALTA CALIDAD, RENDIMIENTO Y APROBADOS BAJO ESCRITOS CONTROLES, GARANTIZA LA OPORTUNIDAD DE LOGRAR NUEVOS NEGOCIOS EN UN SEGMENTO COMO ES LA SEGURIDAD (EN CONCRETO LA VIDEOVIGILANCIA) ENFOCADO A LA TENDENCIA DE DISPOSITIVOS PORTÁTILES, CON ACCESOS Y CONTROL REMOTOS.

Raúl Ortega

Con una variedad de dispositivos entre los que se enumeraron paneles, teclados de control-acceso, módulos repetidores, sensores de pánico y tecnologías como PowerG, de origen israelí, el cual es posible operar con baterías y ser independiente de cualquier fuente de alimentación externa, el área de seguridad electrónica se compone de cuatro elementos: videovigilancia, control de acceso, alarmas e incendio, en las (primeras dos) que TVC se ganó un lugar, desde hace tiempo, pero también continúan trabajando puntualmente en las otras, ejemplo de ello es Bosch para el tema de incendios, aunque aseguró Baltazar Zúñiga Álvarez, director general de TVC en Línea.com: “DSC nos complementa como la pieza faltante en el rompecabezas, porque desafortunadamente por muchos años no habíamos tenido capacidad de ofrecer un producto de esa envergadura”.

Otro elemento innovador que no debemos pasar por alto, estuvo a cargo de ConnectAlarm. Es una aplicación móvil basada en la nube que brinda a los propietarios de hogares y empresas un control en tiempo real sobre su sistema de seguridad, desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Beneficios para los canales

- Aumento en la satisfacción del cliente.
- Ofrecer a los clientes residenciales y comerciales un nuevo nivel de conveniencia y eficiencia que se adapte a sus ocupados estilos de vida y días de trabajo.
- Empoderar a los usuarios finales para optimizar de manera efectiva e independiente la seguridad de su hogar o negocio

Beneficios para usuarios finales

- Acceso fácil y móvil al sistema de seguridad.
- Monitoreo y control de la seguridad de su hogar o negocio desde cualquier lugar
- Control de dispositivos de entrada / salida programables (PGM), como detectores de humo, puertas de seguridad, máquinas de humo y ascensores
- Arme / desarme del sistema de seguridad, verificar el estado del sistema, obtener imágenes basadas en eventos en tiempo real y administración usuarios.
- Tomar decisiones informadas para acciones oportunas

Lo anterior, respondió a la demanda que los clientes hacían al mayorista y con ello complementar las soluciones que buscan, además de enfocarse a un nuevo segmento con necesidades específicas, con la finalidad de mapear el espacio y expandirse a través de distribuidores e integradores, con quienes antes no tenían presencia. De igual forma, sin abandonar los incentivos que constantemente ha ofrecido la empresa, entre los que se incluyen: planes de capacitación y técnica, comercial, así como asesoría en proyectos.



José Luis Terrero

Mayoristas



Baltazar Zúñiga

“Es algo que ya empezamos. Tres meses atrás de este lanzamiento y a puerta cerrada TVC se ha estado capacitando en ventas, soporte técnico y garantías con DSC”:

Baltazar Zúñiga.

La marca DSC ya tiene un lugar dentro de la escena tecnológica de los últimos años, lo cual le ha convertido en opción viable para aquellos partners especializados en el sector de la seguridad, pues su posicionamiento en el mercado les permitió (por sí mismos) tener

una generación de demanda constante. Aunque, es bien sabido, TVC contribuye con el valor agregado de sus

canales distribuidores e instaladores de videovigilancia, pero no es lo único, también son vendedores de alarmas y sistemas de monitoreo.

Desde la perspectiva de la alianza que se acordó entre ambas empresas, también permitió abrir nuevos caminos en beneficio de los canales de distribución y con ello incentivos que empezarán a implementar, comentó el director general de TVC en Línea.com: “Talleres, certificaciones técnicas, creación de nuevos programas de lealtad para tener beneficios adicionales al comprar con TVC. Los clientes nos deben preferir por el servicio, calidad de la relación, beneficios que reciben al comprar con nosotros y representados por los programas de lealtad”, afirmó el director. ↩

AOC®

C27B1H

Monitor Curvo 27”

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



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

24B1XHS

Monitor 23.6”



Mauro Custodio
Director Comercial
Top Victory Electronics de México SA
de CV
Tel: +52 (55) 6583 9318
Mobile: +52 1 (55) 5509 8641
f @AOCMEXICO

mauro.custodio@aac.com

Asegurar la productividad genera más negocio para el canal: **Tripp Lite**



**Por Miguel Monterrosas*

El Buen Fin y la temporada navideña representan para la mayoría de las empresas el ingreso más fuerte del año.

Para muestra un botón. La industria del juguete espera generar durante estas dos temporadas el 75% de sus ventas, lo que representa 2,100 millones de dólares, de acuerdo a la Asociación Mexicana de la Industria del Juguete, AMIJU. Estiman que el 7% de sus ventas se llevan a cabo por comercio electrónico, el 60% en centros comerciales y el 30% en pequeños comercios.

Hoy las empresas buscan abarcar una mayor porción de mercado diversificando la manera de comercializar sus productos a través de las ventas generadas en sus comercios, a través de una tienda virtual e incluso por la venta directa que realizan los ejecutivos de venta en el domicilio de sus clientes y para ello es imprescindible que el canal de distribución ayude a los empresarios a asegurar la continuidad de operación de sus procesos de negocio.

La Asociación Mexicana de Venta Online (AMVO) estima que las compras por internet que se realizarán durante El Buen Fin 2019 aumentarán 35% con respecto al año pasado para lograr ventas por 9 mil 500 millones de pesos.

A la hora de vender, es imprescindible que los negocios aseguren una operación eficiente y continua del punto de venta, de sus sistemas empresariales, de facturación, de su Internet, su página web y de ventas On line. Sin duda, justo en este momento el canal tiene grandes oportunidades de generar más negocio, al proporcionarles a los empresarios las soluciones tecnológicas y asesoría para lograrlo.

En este sentido los Kioscos y negocios instalados en zonas comerciales, por lo general reciben variaciones de voltaje e interrupción en el suministro eléctrico por el sobre-consumo de energía de la zona, además de ruido eléctrico provocados por licuadoras, microondas, secadoras de cabello y demás equipos con motor utilizados por salones de belleza o restaurantes.

Además de descomponer los dispositivos tecnológicos, las fallas en la energía eléctrica afectan la continuidad de los procesos de negocios y del sistema empresarial provocando desfase en

sus bases de datos y su valiosa información, problemas para acceder al inventario, levantar pedidos y facturar, lo que genera un servicio lento e ineficiente al cliente que culmina en pérdidas de ventas.

Algunos consejos para asegurar la continuidad de operación de los negocios:

Utilizar un sistema UPS interactivo que brinda supresión de sobretensiones, regulación de voltaje y respaldo de energía a través de sus baterías, al sistema de punto de venta y al hardware utilizado. Este debe capaz de:

-Evitar la mínima interrupción de energía durante el tiempo que empieza a funcionar la planta de energía, en caso de un apagón. Enviar mensajes de alarma a través de la red en caso de que suceda alguna anomalía

Mantener la carga conectada al UPS a través de un circuito conocido como bypass para aumentar su disponibilidad.

En caso de no contar con planta de energía, es recomendable adoptar un UPS Smart Interactivo que permite crecer sus baterías externas para aumentar el tiempo de respaldo de energía eléctrica por varias horas.

Para asegurar la continuidad de operación del comercio electrónico del negocio, se recomienda utilizar un equipo como el

UPS SmartOnline que proporciona la máxima protección y la mejor calidad de energía eléctrica para equipos de misión crítica.

Así mismo, es importante instalar el servidor, el UPS, el disco duro, la video grabadora y reproductor de video del sistema de vigilancia de vigilancia y de señalización digital dentro de un gabinete silencioso SmartRack con cerradura para protegerlos, además de silenciar el sonido que provocan, para brindar bienestar y confort a los clientes.

Los especialistas de Tripp Lite proporcionan asesoría directa al canal para lograr implementar la infraestructura de protección, respaldo de energía, enfriamiento y conectividad adecuada para la necesidad de cada negocio a fin de lograr la máxima eficiencia, continuidad de operación y productividad de cada negocio. [↪](#)

*El autor es Director de Soporte Técnico de Tripp Lite México

TOUGHBOOK

Panasonic

NUEVO Toughbook L1



Características

- Soporta caídas, golpes, vibración, arena, polvo, altitud, temperaturas altas y bajas, humedad, derrame de líquidos, choque térmico, entre otros.
- Procesador Qualcomm® MSM8909.
- Android 8.1
- LCD a color de matriz activa (TFT) de 7" y 1280 x 720 (HD) con pantalla táctil capacitiva compatible con el uso de guantes y visible a la luz del sol.
- Probado según MIL-STD 810G, IP67.



NUEVO Toughbook T1



Características

- Soporta caídas, golpes, vibración, arena, polvo, altitud, temperaturas altas y bajas, humedad, derrame de líquidos, choque térmico, entre otros.
- Procesador Qualcomm® MSM8909.
- Android 8.1
- LCD a color de matriz activa (TFT) de 5" y 1280 x 720 (HD) con pantalla táctil capacitiva compatible con el uso de guantes y visible a la luz del sol (mínimo 500 cd/m²).
- Probado según MIL-STD 810G, IP68.

Jabra cierra el tercer trimestre del 2019 con 25% de crecimiento

CON UN CIERRE ANUAL FAVORABLE Y CIFRAS QUE ALCANZARON EL 30% DE CRECIMIENTO, RESPECTO AL AÑO PASADO, LA MARCA CERRÓ 2019 Y LO HACE CON BOMBO Y PLATILLO EN EL EVENTO “JABRACADABRA”, DONDE REUNIÓ A MAYORISTAS Y PARTNERS, QUIENES DISFRUTARON UNA NOCHE TEMÁTICA DE “LAS MIL Y UNA NOCHES” AL PURO ESTILO DE ALADINO, LA LÁMPARA MARAVILLOSA Y EL GENIO.

Raúl Ortega

Aunado a lo anterior, la marca les entregó reconocimientos por Partner Revelación del año (Kaizen Technologies), Partner del año (Dynamic Communications), Gerente de Producto del año (Alfredo Tecpanecatl) y Distribuidor del año (Latintel de México).

El grupo GN alcanzó un crecimiento orgánico del 13%, GN audio un 20% y Jabra México un 25% en el tercer trimestre.

El propósito de la empresa se asoció con mantenerse y seguir creciendo en las áreas en las que se habían coronado anteriormente, como contact center, en el que ya tienen un 60% de presencia en el país, además en cuestiones de comunicaciones unificadas (UC) y colaboración se fortaleció considerablemente.

Pese a una reducción considerable en el dinamismo del negocio en temas económicos, debido a la contracción de flujos de capital en el país en este año que se va, la empresa Jabra creció en un 30% en comparación con 2018, comentó Betzabeth Romero, country Manager de Jabra en México:

“logramos superarlo, pero ello sólo fue posible gracias a lo que hemos venido haciendo. Con una estructura sólida de canales, atención a clientes y un portafolio robusto que continúa creciendo”.

Jabra Panacast ha sido uno de los logros recientes de la compañía, pues además de estar en frecuencia con las

nuevas tendencias que se inclinan a la colaboración y las videoconferencias, se consuman como actores de peso en el nicho de video.

“Ya no somos solamente una empresa de audio. Somos una empresa de video, lo que nos permite ofrecer soluciones más completas, integrales para superar los retos que implica la transformación digital, las nuevas formas de trabajo y saber responder a eso; por ello la empresa ahora es audio y video”: Betzabeth Romero.



Betzabeth Romero

Lanzamientos de Jabra en 2019

- Engage 50
- Link 950
- Evolve 65e
- Panacast

BlueParrott para 2020

Se planea que para el año 2020 ingresen un nuevo producto con el cual abrirán la puerta a nuevos mercados y llevará por apellido BlueParrott, diseñado para los ambientes ruidosos

(logística) que buscan la cancelación del mismo, esto con la intención de posicionarse con fuerza a través de los distribuidores y como lo mencionó Romero: “hacer mayor adherencia (expansión) de canales, para llegar con mayor facilidad de punta a punta en el país y es probable que venga alguna adquisición en el tema de distribución”.

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

Crece a paso acelerado el licenciamiento de software, antivirus y videojuegos

Raúl Ortega

- Se despidió la época del software en cajas
- Reducción del tiempo de adquisición y venta
- El nuevo modelo de negocio para el canal

El software autorizado permitió que la era de la tecnología desarrollara capacidades amplias en el posicionamiento de programas informáticos y con esto posibilitó el acceso a nuevas herramientas para el manejo de soluciones específicas para públicos diversos mediante paquetes o cajas que contenían los discos de instalación (hardware) de un software puntual, los cuales, la gran mayoría de veces resultaban ser engorrosos por el tiempo de espera para recibirlos, el almacenamiento, el cuidado y finalmente la periodicidad (regularmente un año) que era corta y una vez terminada, empezaba otra vez la odisea de solicitarlo(s). Si bien es cierto que internet evolucionó y llevó un paso adelante la forma de las comunicaciones interpersonales, también apostó por una manera diferente de entrar en contacto con los usuarios finales y comercializar los programas (software) a través del licenciamiento, con bases como: agilizar el tiempo de respuesta entre las empresas (desarrolladores y mayoristas) y el usuario final, actualizaciones de forma continua y evitar la acumulación de cientos o miles de cajas con discos que tarde o temprano terminarán como inservibles.

En la cadena de distribución se ha contado con un eslabón indispensable que proporcionó el acercamiento de las soluciones de forma concreta a los usuarios, además de guiarlos en el uso, adquisición y renovación del mismo; por su puesto, hablamos de los mayoristas, ficha imprescindible en el tablero del licenciamiento. Algunos de ellos y con mayor presencia en el mercado mexicano han sido Intcomex, empresa donde Sandra Mendoza, se desempeña como gerente de marketing y quien en entrevista para **eSemanal** definió al licenciamiento como: "Portabilidad y total funcionamiento, es la parte más importante, quien no cuenta con un licenciamiento no se puede ahorrar tiempo, espacio, dinero, porque no necesitas determinada cantidad de unidades para vender aquel producto".

Retos en la era del licenciamiento

Es menester no dejar pasar por alto las nuevas implicaciones y retos a los que los mayoristas se ven confrontados, pues ahora el tema del licenciamiento desde la nube requiere de formas diversas de acercar los servicios al usuario final, esto, debido a que el

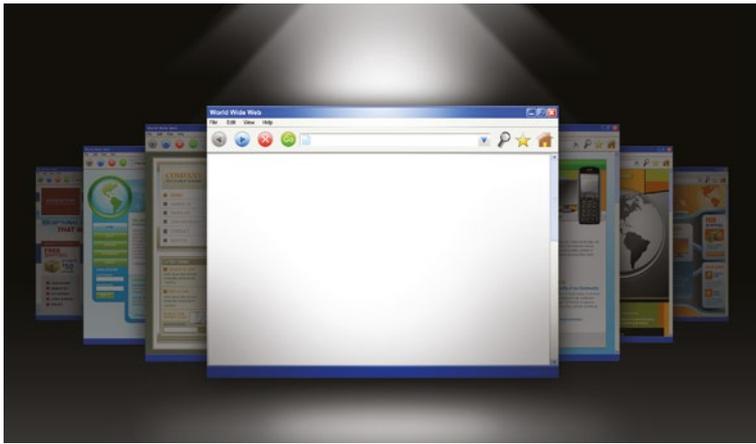
mercado continúa evolucionando y con ello también los modelos de arrendamiento.

“EL MERCADO SIGUE EVOLUCIONANDO Y AHORA LA VENTA DE LICENCIAMIENTO COMO SERVICIO ES UNA PRIORIDAD, DESDE EL MODELO DE VENTA DE RECURRENCIA; ES DECIR, CON UN COBRO MENSUAL DE LA LICENCIA A PRECIO ESTABLECIDO O BIEN EN UN MODELO TOTALMENTE FLEXIBLE QUE ES UN CONSUMO. EN CUALQUIERA DE LOS DOS CASOS SE HA TRANSFORMADO LA VENTA DEL LICENCIAMIENTO AL USO DEL MISMO BASADO EN LAS APLICACIONES QUE TIENEN LOS CLIENTES Y EN CÓMO RESOLVER SUS REQUERIMIENTOS DE TECNOLOGÍA, DESDE EL DATA CENTER HASTA LOS EQUIPOS DE LOS USUARIOS”: ANA MARÍA ARREOLA, DIRECTORA COMERCIAL EN COMPUSOLUCIONES.

Para soluciones enfocadas a distintos requerimientos y dimensiones de clientes en diferentes marcas, CompuSoluciones continuó comercializando software de Microsoft, Autodesk, Oracle, IBM, AWS, VMware, Veeam y Red Hat.

La tendencia en temas de licenciamiento, conforme avanza, se define de forma clara hacia donde se inclina la balanza, siendo que los desarrolladores se apoyaron de modelos donde las compras de suscripción pueden variar por periodos de consumo que pueden ser mensuales, anuales y en algunos casos trimestrales.





Existen otros componentes importantes que producen un valor agregado a los mayoristas, entre otros, las ventajas que proporciona a los distribuidores desde su aparición, pues desde entonces, les ofreció descuentos adicionales del producto, facturación directa para efectos fiscales, atención personalizada con un representante de la marca para el apoyo comercial y técnico en la venta de los servicios y artículos, sin olvidar lo que enfatizó Saúl Sanzúr, coordinador del área de conectividad y software en CT: “Otro punto importante también son los créditos, y es que no todos los distribuidores cuentan con el dinero para pagar de contado como lo solicitan las páginas de internet, además, en el tema de los soportes y atenciones (si compras directamente al fabricante o desarrollador, la atención no es de manera personalizada, sino por medio de chats, incluso en muchas ocasiones no existe tal, por el contrario, es enviado a una conversación en inglés en el corporativo en USA o en otra parte del mundo) nosotros tenemos la ventaja de tener el producto de manera directa con el fabricante y con atención personalizada”.

No podemos pasar por alto, que CT consideró que el licenciamiento al no ser un objeto palpable, no incurre en costos de almacenaje, lo que le convirtió en un ganar-ganar entre mayoristas y distribuidores.

Dando seguimiento a lo anterior, los incentivos de créditos y acompañamiento son posibles (en su mayoría) para los canales pequeños o nuevos, ya que su principal característica sobresalió en la apertura y disponibilidad de vender soluciones diferentes (software por licenciamiento) a través de sitios o marketplace.

El camino de la oferta y el negocio

La mayoría de las personas cuando escuchan hablar de licenciamiento, piensan en software, ya sea algún programa o bien, un tipo de sistema operativo, pero existen otro tipo de compra-descarga recurrente y que va en aumento, al respecto, la gerente de marketing de Intcomex aclaró: “como usuario final, en el momento que ellos compran, no necesariamente sale del inventario de Intcomex, sino que llega directamente al cliente, y no nada más vemos la parte de software, también estamos presentes en la descarga digital de juegos y antivirus”.

Abordando otro tema de suma relevancia, está la demanda de servicios que van desde una paquetería office 365 hasta el consumo de Azure (nube de Microsoft) para soluciones de plataforma y el abanico de ofertas para este servicio (cloud) es vasto, para muestra un botón. Ariel Iturbe, gerente de producto de Microsoft en Team, explicó: “Hemos agregado a esa solución (Azure) nuestra nube Stratosphere, con la que entregamos soluciones de nube pero enfocadas en el país. El mismo ‘As a Service’ que tenemos en Azure, pero en México”.

Agregó que Team facilitó dos tipos de licenciamiento: perpetuo y renta o servicios, a su vez, incentivos para usuarios finales, en temas de acompañamiento, implementación y administración. No sólo venden la licencia, sino protección de la información, sin necesidad de un área TI o data center.

Como ya hemos mencionado, el licenciamiento vive un proceso de cambio a los servicios cloud, la virtualización y la transformación digital, que permitió a los distribuidores acceder a diferentes esquemas, por suscripción y descarga digital como ESD (Entrega Electrónica de Software), MSP (Software para Proveedores de Servicios) y CSP (Proveedor de Soluciones en la Nube), que llegan al usuario final con la intención de mejorar la experiencia y cumplir las altas expectativas en cuestión de tiempo, al obtener de forma inmediata el software que hayan adquirido, así como elegir esquemas que faciliten la forma de pago o la rentabilidad de su negocio.

Los beneficios que traen a los canales son de diversos tipos al reducir costos, tiempos de entrega y al mismo tiempo reducir la huella ecológica (ESR), al dejar de producir cajas o medios físicos de instalación que ya no serán necesarios para la implementación de una solución.

Pasando a otro punto, la oferta en temas de licenciamiento son diferentes, entre las más representativas y completas encontramos las mencionadas por Ricardo López Zavala, team leader Marketplace de CVA, quien en entrevista para **eSemanal**, consideró: “Actualmente nuestra oferta engloba seguridad con marcas como: Sophos, Kaspersky, Eset, Bitdefender y Norton. Punto de venta con: Aspel, National Soft, MyBusiness POS. Software administrativo y contable (Aspel), además de todas las soluciones con Microsoft para el sector educativo, gobierno y negocio, con esquemas de licenciamiento que le dan

¡Síguenos en **f** /Revista eSemanal!



Manténte Informado

- Mayoristas
- Fabricantes
- Integradores

www.facebook.com/NoticiasdelCanal/

eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

f /NoticiasdelCanal

rentabilidad a cada segmento (Windows 10, Office 2019, Office 365, Windows Server y Azure)”.

Es probable que las canales obvien la siguiente información, pero es necesario recordarla, pues algunas veces las mejores oportunidades se esconden a la vista de todos. Se llegó a pensar que alguno de estos canales no contaban con el perfil ideal para comercializar productos intangibles como eran los licenciamientos digitales, o bien era complicado vender algo que no se tenía físicamente, pero esa brecha, conforme pasa el tiempo ha ido aminorándose, a tal punto que hoy día podemos decir: “Si un usuario cuenta con algún dispositivo (tableta, computadora, laptop) todos ellos ya son aptos para comercializar licenciamiento, empezando por lo más básico que es la seguridad (antivirus). Cualquiera vende licenciamiento electrónico. Ejemplo: Las empresas facturan, por ende los programas que utilizan para facturar son licenciamientos electrónicos, entonces cualquier empresa que factura se le puede vender, entre otras cosas: timbres fiscales para sus facturaciones. Cualquiera empresa que realice sus propios diseños de mercadotecnia, publicidad, edición de video, de imágenes, desarrollos de páginas web y demás”: aseguró, el coordinador del área de conectividad y software en CT.

Como resultado, los programas informáticos con licencias digitales encontraron un lugar privilegiado en los nuevos movimientos de la época, pues han sido unos visionarios de lo que se estuvo gestando y al mismo tiempo aprovecharon los mecanismos tecnológicos (internet) de las nuevas ciencias digitales (cloud) para expandir sus ya vastos horizontes, y a juzgar por el crecimiento y adaptabilidad que sinergia, continuará siendo “moneda de cambio”. Así pues, pasarán varios ayeres, antes de voltear la mirada y pensar en otro modelo (tan exitoso) de hacer negocios, para desarrolladores, como para los canales. ↙



Sandra Mendoza

Intcomex

Sandra Mendoza, Gerente de Marketing.

Con una variedad completa y diversa para el tema de licenciamiento, la compañía se ha encauzado en llevar soluciones completas a los canales, con la intención de que a su vez el cliente final pueda obtener todo lo que necesita en un sólo lugar, en este caso en Intcomex. La gama ofertada, por medio de ESD se compone de Microsoft (Windows, Paquetería Office), Antivirus (Mcafee, Norton y Kaspersky) Xbox (videojuegos), una vez que el canal se integra con el mayorista en la parte de descargas digitales de esa forma se puede trabajar armónica y coordinadamente, algo que es conveniente, además de atractivo, son los apoyos al reseller, desde lo básico, que empezaría por no lograrla descarga de la licencia, pasando por las actualizaciones de los programas, videojuegos o antivirus, hasta capacitaciones, asesorías e incluso incentivos, que son definidos, dependiendo de la marca que esté facilitando la descarga digital.

Intcomex busca involucrarse con el canal, respaldarlos y caminar paralelamente, pues si uno crece, el otro por consiguiente también lo hace, así que busca los medios, formas o modelos para proveerles servicios y potenciar el negocio del cliente cuidando su inversión primaria para no tener que realizar segundas o terceras erogaciones de capitales, más importante aún, es la adaptabilidad a la realidad que viven las empresas ya que sí trabajan para tecnología, venden tecnología de la misma forma deben estar abocados hacia ella para romper la brecha y mitos sobre la descarga digital, que es la tendencia, siendo que en algún momento, así como traemos dinero en el celular, podremos llevar los licenciamientos también.

oswaldozarate@intcomex.com



Koblentz®



Seguridad, Confianza y Protección UPS On line

G20 BIFÁSICO 60020 OL 2P



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

G19 BIFÁSICO 60019 OL 2P



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

G19 BIFÁSICO 100019 OL 2P



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

G21 TRIFÁSICO 40021 OL 3P



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

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

ACCESORIOS



Switch de Mantenimiento
BYPASS (MBS)



Tarjeta SNMP
de monitoreo remoto



PDU Unidades
de distribución de energía

Ideal para:



Servidores



Equipos Médicos



Redes



Telecomunicaciones



VoIP

Centro de Atención a Clientes:

Te da la energía para seguir conectado

moralesh@koblentz-electric.com

01800 976 3600

MAYORISTAS



Zaira Delgado
Product Manager Koblentz
zaira.delgado@koblentz.com.mx
(662) 109 0000
Ext. 189



Christen Tapia
Product Manager
christen.tapia@koblentz.com
(0153) 3268 1617



Luis Lopez
Product Manager
luis.lopez@ingrammicro.com
(55) 5263 6349



Jorge Gordian
Product Manager
jgordian@daisytek.com.mx
(55) 5000 3518



Norma Hernández
Product Manager
norma.hernandez@gloma.com
(01871) 722 5321



Christian Ramirez
Product Manager
christian.ramirez@mayorista.com.mx
(55) 5262 5700



Cziel Guajardo
Ventas
compras@unicom.com.mx
(01) 6181 5175



Mayorista en Tecnología
Nelson Jiménez
Ventas
michael.jimenez@pachado.com
(33) 1078 3443



Monica Moreno
Product Manager
(55) 5078 4120
(800) 5078 200

Fabricantes

Capacitará **HP** a canales en nuevos productos: Elite Dragonfly y HP Reverb

Anahi Nieto



CON LA PRESENTACIÓN DE NUEVOS PRODUCTOS, EL FABRICANTE DEMOSTRÓ SU PREOCUPACIÓN POR CONTINUAR INNOVANDO SU OFERTA, ROMPER ESQUEMAS Y EXPLORAR OTROS NEGOCIOS; MISMO CON LOS QUE INVITÓ AL CANAL DE DISTRIBUCIÓN A CAPACITARSE Y CRECER JUNTO A ÉL.

Acompañada de la frase “más ligera que el aire” se dio a conocer la notebook convertible de HP, Elite Dragonfly, cuya principal virtud es tener un peso menor a un kilogramo, facilitando la movilidad en los usuarios.

El dispositivo se basa en tres pilares: diseño, colaboración y seguridad. La estética consiste en una computadora convertible dos en uno que se inspira en el color y ligereza de la libélula, cuenta con una pantalla luminosa que permite visibilidad en exteriores, debido a la solución Sure View Gen3, resiste caídas, humedad, polvo y vibraciones. Para mejorar la colaboración, tiene dos micrófonos, cuatro altavoces y amplificadores, una batería de carga rápida con duración de 24 horas, que soporta dos jornadas de trabajo y con 30 minutos de conexión se logra llenar el 50% de la pila. También incorpora WiFi 6, que brinda una mayor velocidad de transmisión.

En el área de la seguridad, el equipo posee reconocimiento del iris, huella digital, cámara web con cubierta de privacidad y un botón para reducir el ángulo de visión del panel; además de integrar soluciones actualizadas del fabricante como Secure Sense, que brinda protección contra ataques y malware y Sure Recover, con restablecimiento de imagen integrado.

El rendimiento también está garantizado debido a que funcionan con procesadores Intel Core de 8ª generación, desde i3, hasta i7.

VR Reverb

- Primer visor de realidad virtual desarrollado por la compañía
- Pantalla dos LCD de 2.89” diagonales con tecnología Blacklight
- Resolución de 2160 x 2160 por ojo
- 90 Hz, no causa mareos ni náuseas
- Presenta 4K
- Compatible con Windows MR y SteamVR
- Cuenta con Bluetooth
- Peso de 433 gramos
- Almohadillas reemplazables
- Auriculares y micrófono integrados

Además, actualizaron las estaciones de trabajo Z Book y se mencionó que están trabajando en mejorar las impresiones 3D, no sólo en plástico, sino también en metal.

Mayoristas

- CompuSoluciones
- CT Internacional
- Exel del Norte
- Grupo CVA
- Ingram Micro
- Team

Fabricantes

Oportunidad en el mercado

Carlos Rodríguez, responsable de notebooks comerciales para Latinoamérica, dijo que los equipos convertibles tuvieron más del 100% de crecimiento en el último año, por lo que HP espera crecer hasta el 12 o 13% en la región.

“La principal razón de lanzar Dragonfly es crecer en el mercado premium de Latinoamérica donde vemos una oportunidad bastante grande, porque es un segmento que ha crecido en el área de notebooks hasta un 33% en el último cuarto del año calendario, la expectativa que tenemos es que este movimiento se mantenga”, añadió Rodríguez.

En cuanto a la realidad virtual, las cifras proporcionadas indican que en el 2020 valdrá 40 mil millones y en el 2025 80 mil millones, ya que puede ser empleado para entretener y educar en diversos sectores, como universidades o escuelas e industrias manufactureras.

“Es un mercado que viene creciendo y va a seguir así, por lo cual estamos integrando

soluciones para vertical que les van a permitir a los socios capitalizar esta tendencia”, mencionó Raúl Aguilar, gerente de producto de especialidad en HP México.

Estrategia con el canal

Aguilar dijo que la complejidad de armar soluciones para los socios de canal es cada vez mayor porque el mercado cambia muy rápido; parte de su estrategia, desde noviembre, ha sido rediseñar la oferta de producto basada en lo que los usuarios usan y quieren implementar.

El programa de canales de HP ofrece apoyos en la compra de equipo demo, webinars programados para obtener información y contenido relevante acerca de las soluciones nuevas, acercamiento a fin de establecer estrategias de negocio y crecimiento, analizar verticales, iniciativas y oportunidades que tengan los socios.

Agradeció a los partners la oportunidad de colaborar juntos y los invitó a acercarse para conocer la nueva oferta que lanzan al mercado. ↴

Raul.aguilar@hp.com



Carlos Rodríguez



Raúl Aguilar



UNA SÓLA PLATAFORMA CONFIABLE PARA VOZ Y VIDEO.

Una nueva solución de comunicaciones unificadas, colaboración, telefonía IP y videoconferencia para empresas de cualquier tamaño.



SISTEMA DE TELEFONÍA EN LA NUBE



GoToMeeting by LogMeIn



VENTAS@NEOCENTER.COM



TEL. (55) 8590 9000



Productos

Facebook/NoticiasdelCanal

FHD554-XZ-H de Christie

Panel plano LCD de 55 pulgadas para salas de control y señalización digital, ofrece rendimiento y optimización de videowalls en mosaico con divisiones inapreciables.

Descripción

Con bisel de 0.44mm/combinado 0.88 mm. Admite variedad de módulos de procesamiento, conformando un completo paquete de soluciones. La combinación del panel con el montaje ML25 de la marca ofrece un grosor inferior a las cuatro pulgadas (10,16 cm.) que exige la Americans with Disabilities Act (ADA).



Características

- Resolución 4K a 60Hz
- Conectividad HDMI 2.0, HDCP 2.2
- Ranura OPS
- Cumple estándares TAA
- Instalación y calibración del videowall sencilla
- Garantía de tres años para recambios y mano de obra
- Disponible hasta enero de 2020

Disponibilidad

Anixter, Croma Digital, Grupo Covix, Grupo Redux, NTX, Videology y Xitel.

Smart1500LCDT de Tripp Lite

UPS SmartPro Interactivo, suministra respaldo y protección confiable de energía de 1500VA contra apagones, caídas de voltaje, sobretensiones y ruido en la línea. Protege PC's, estaciones de trabajo de red y componentes de audio/video.

Descripción

Compacto. Permite el apagado seguro del sistema y guardado de archivos sin supervisión durante un apagón, a través del software PowerAlert.

Características

- Con pantalla LCD para monitorear estatus de energía del UPS y batería
- 10 tomacorrientes NEMA 5-15R
- 5 tomacorrientes con respaldo de batería (incluidos en los 10 tomacorrientes)
- Garantía limitada por tres años

Disponibilidad

CT Internacional, CVA, Daisytek, Exel del Norte, Ingram Micro, Intcomex y Tech Data.

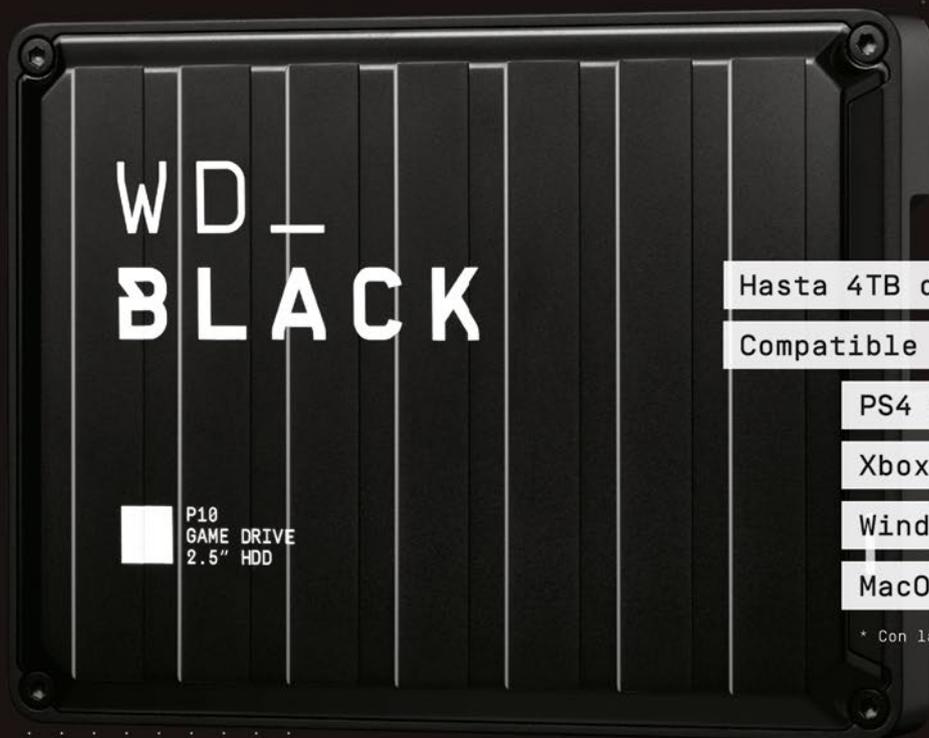
infomxventas@tripplite.com



Western Digital

SOLO TENEMOS ALGO EN MENTE: RENDIMIENTO.

WD BLACK™



Hasta 4TB de capacidad

Compatible con:

PS4 Pro o PS4*

Xbox One™

Windows® 8.1, 10

MacOS 10.11 o posterior

* Con la versión 4.50 o posterior del software de sistema



CONTROLA TU JUEGO

P10 GAME DRIVE

Verifica tu garantía online



INNOVAMOS

 En cada solución de almacenamiento

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



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.