

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

Infraestructura para hospitalidad

REPORTAJES

- Colaboración con TIC
- Fibra Óptica

GUÍA

- UPS Empresariales





GoToConnect

Powered by Jive

Estamos en pleno auge del poder rentar la mayor parte de nuestros servicios de tecnología corporativos, y sin duda las Comunicaciones Unificadas es una de las más importantes, son parte de una tendencia global de la industria hacia los servicios en la nube, también conocida como transformación digital.

Las soluciones de telefonía y reuniones poco fiables generan frustración entre los trabajadores, dan mala imagen de la empresa y pueden incluso hacerle perder dinero.

UNA COMUNICACIÓN ÚNICA Y UNIFICADA

GoToConnect combina la potencia y la fiabilidad de los sistemas de telefonía VoIP de Jive y las tecnologías de conferencias de vídeo, audio y web de GoToMeeting en una única solución, fiable y flexible. Todo con el aval y el soporte de GoTo, el sello con más prestigio en el ámbito de la colaboración.

Sus empleados pueden reunirse, hablar, intercambiar mensajes y colaborar a través de una sola aplicación para que la productividad crezca, pero sin que crezcan las frustraciones.

TODO LO QUE NECESITAS PARA COLABORAR Y CONQUISTAR NUEVOS HORIZONTES, AHORA EN UNA ÚNICA SOLUCIÓN.

Con GoToConnect podrá despedirse para siempre de las conexiones entrecortadas, las llamadas interrumpidas y los vídeos de mala calidad. Es ideal para las empresas que quieren migrar sus sistemas de comunicación y colaboración a la nube. Pone mucho más fácil añadir o eliminar usuarios y reduce a la mínima expresión el número de informáticos necesario para prestar asistencia.

COMUNICACIÓN UNIFICADA DE VERDAD!!! CON GOTOCONNECT COMUNICARSE Y COLABORAR ES FÁCIL, COMO DEBERÍA SER.



REUNIONES

Una solución rápida, práctica y fiable para organizar reuniones online realmente productivas.



VOZ

Un sistema de telefonía empresarial con un sinfín de prestaciones pero sorprendentemente sencillo.



PANTALLA COMPARTIDA

Comparta toda la pantalla o solo lo más importante.

GoToConnect incluye más de 100 funciones de VoIP en la nube y conferencias de vídeo, audio y web. Todas diseñadas para impulsar la productividad de los usuarios y facilitar la gestión a su equipo de TI, que puede controlar toda su solución UCC (comunicaciones unificadas y colaboración) desde un solo sitio.



Alvaro Barriga •

MÉ XI CO

ES POTENCIA MUNDIAL EN INFRAESTRUCTURA HOTELERA

Entre la construcción de nuevos hoteles y la modernización de los que ya están en funcionamiento, se abre un panorama interesante para el canal de distribución en el tema de hospitalidad; se espera que el número de establecimientos de hospedaje llegue a los 22, 230 al cierre de año y se pretende posicionar a México en la séptima posición a nivel mundial en infraestructura hotelera.

Según la Secretaría de Turismo (Sectur), al cierre de este año se construirán aproximadamente 22 mil nuevas habitaciones, que incrementarán el número a 833, 900 cuartos; 2.5 % más que en 2018.

Por otra parte, Sectur informó que alrededor de 22.1 millones de turistas internacionales visitaron México en los primeros seis meses del año, dejando ganancias al país de 11.915 millones de dólares.

Gracias a la riqueza natural de nuestro país, México se ha convertido en un destino turístico por excelencia, por ello es necesario contar con infraestructuras que brinden una experiencia a los visitantes, con los servicios necesarios, sobre todo de conectividad, ya que todavía es común en muchos hoteles no contar con tecnología para proveer Internet de manera estable en todo el recinto.

En la portada de esta edición, algunos especialistas hablan sobre la manera de enriquecer a los proveedores de servicios de hospitalidad, con tecnologías que solo el canal puede implementar. Y ya que estamos hablando de infraestructura, la fibra óptica se ha convertido en elemento indispensable en la construcción de edificios, aeropuertos y centros de datos, pues brinda beneficios como: mayor ancho de banda, más capacidad de transferencia de datos que los cables de cobre del mismo grosor y diámetro, mejor velocidad, así como una mejor consistencia en la conexión, debido a que este tipo de cable usa luz para transmitir datos y según los especialistas, eso da mayor velocidad y menos degradación de la señal.

El equipo editorial de **eSemanal** entrevistó a algunos de los especialistas de fibra óptica, quienes coincidieron en el potencial de negocio existente para el canal de integradores con la renovación de infraestructuras, la tendencia en centros de datos y las redes 5G.

¡Mucho éxito en este último mes del año!

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 Pilógoros 504-307, Col. Narvarle, C.P. 03020, México D.F. Número de certificado de reserva: 04-2013-100817455000-102. Certificados de licitud y contenido de título: 14101 Editor responsable: Francisco Javier Rojas Cruz. Se imprimió el 27 de noviembre de 2019, circulación a partir del 2 de diciembre. 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.

PORTADA

12 HOSPITALIDAD, la base de la transformación del negocio y la experiencia del cliente

LinkedIn/esemanal



REPORTAJES

30 LA COLABORACIÓN fortalece la productividad del canal

38 Beneficios y oportunidades de la FIBRA ÓPTICA

LA GUÍA

22 UPS Empresariales

MAYORISTAS

36 CVA reafirmó su posicionamiento en su Convención en Atenas

BÚSCANOS EN:



ESEMANAL

ESEMANAL PERIODISMO DEL CANAL TIC



@ESEMANAL



/NOTICIAS DEL CANAL

WWW.ESEMANAL.COM

DIRECTORIO

Editor Alvaro Barriga 55 5090-2044 alvaro.barriga@khe.mx **Reporteros** Anahí Nieto 55 5090-2046 anahi.nieto@esemanal.mx

Diego Ortega 55 5090-2059 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

Director General 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

Ventas de Publicidad Jennifer Flores 55 5090-2054 jennifer.flores@khe.mx

Gilberto Espino 55 5090-2055 gilberto.espino@khe.mx **Suscripciones** Irma Ruíz 55 5090-2049 suscripciones@khe.mx **Distribución** Marcelino Santillán

Tu mejor aliado para videovigilancia en movimiento.



Mantén un respaldo visual de tus trayectos con una calidad de video excepcional



Tipo retrovisor con cámara oculta
PR-DVR-C10



Con lente rotable y botón de emergencia
PR-2500CDV



Con cámara adicional para exterior con IP66
PR-2400CDV



Con cámara adicional para grabación trasera
PR-2000CDV



Grabación desde el interior
PR-1500CDV



Dash Cam HD
PR-970CDV

Aplicaciones:

- Uber / Cabify / Lyft
- Seguridad pública
- Autobuses
- Transporte de personal
- Flotillas / empresas
- Uso personal
- Trailers / Pipas
- Seguridad privada
- Transporte público
- Repartidores
- Concesiones de taxi
- Traslado de valores



Calidad



2 años de garantía



Soporte Técnico, Pre-Venta y Post-Venta



Tasa de RMA mínima



Tecnología Israelí



Fácil y rápida configuración



Compatibilidad con otras marcas

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



@MXProvisionISR



/ProvisionIsrMX



/ProvisionISR MX



@provisionisr.mx

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

¿Tienes algún proyecto en puerta? Envíanos correo a proyectos@provision-isr.com.mx

PIXMA Serie G

6000*
Páginas en B/N

7000*
Páginas en Color

2000*
Fotos en Color



MEGA TANK

G4100

MULTIFUNCIONAL
DE INYECCIÓN DE TINTA CON Wi-Fi
IMPRIME · COPIA · ESCANEA · FAX

G3100

MULTIFUNCIONAL
DE INYECCIÓN DE TINTA CON Wi-Fi
IMPRIME · COPIA · ESCANEA

G2100

MULTIFUNCIONAL
DE INYECCIÓN DE TINTA
IMPRIME · COPIA · ESCANEA

G1100

IMPRESORA
DE INYECCIÓN DE TINTA



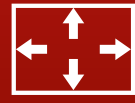
FÁCIL DE RELLENAR
SIN DERRAMES



VISIBILIDAD DE TANQUES
FRONTALES



IMPRESIÓN DESDE
DISPOSITIVOS MÓVILES**



IMPRESIÓN
SIN BORDES

*El rendimiento puede variar dependiendo del tipo de texto, imagen, aplicación, modo de impresión y papel utilizado. Las pruebas de rendimiento se basan en el patrón ISO/IEC 24711 e ISO/IEC 24712 utilizando papel tamaño A4 en modo estándar; y en el patrón ISO/IEC 29103 utilizando papel fotográfico de 10x15cm sin bordes en modo estándar. **Consulta modelos participantes



Valeria Moreno Mosco
valeria.moreno@ctin.com.mx
(55) 5561 6110 Ext: 213



Alejandra Ibarra
eibarra@grupocva.com
33 3812 1413 Ext. 212



Raul López
raul.lopez@dcm.com.mx
5262 5700 Ext. 2037



Hugo Lazos
hlazos@exel.com.mx
(81) 8368 5943



Andrea Murillo
andrea.murillo@ingrammicro.com
(55) 5263 6563

Canon

PIXMA Serie G

Experimenta una Alta Productividad de impresión a un bajo costo.

ALTA PRODUCTIVIDAD

8,300*
Páginas B/N
*Modo Economía

7,700
Páginas a Color

MONOCROMÁTICA

8,300*
Páginas B/N
*Modo Economía



G5010



IMPRESIÓN

G6010



IMPRESIÓN



COPIA



ESCANEÓ

GM2010



IMPRESIÓN

MEGA TANK



Bandeja de Papel
Posterior/Frontal



Wi-Fi



Ethernet



Impresión
a doble cara



Valeria Moreno Mosco
valeria.moreno@ctin.com.mx
(55) 5561 6110 Ext: 213



Alejandra Ibarra
eibarra@grupocva.com
33 3812 1413 Ext. 212



Raul López
raul.lopez@dcm.com.mx
5262 5700 Ext. 2037



Hugo Lazos
hlazos@exel.com.mx
(81) 8368 5943



Andrea Murillo
andrea.murillo@ingrammicro.com
(55) 5263 6563

Western Digital®

RECARGA TU NAS CON EL PODER DE WD RED™



WD Red™ PRO 3.5" HDD



WD Red™ 3.5" HDD



WD Red™ 2.5" HDD



WD Red™ SA500 SSD
(2.5 pulgadas/7 mm
con carcasa)



WD Red™ SA500 SSD
(M.2 2280)

Verifica tu garantía online



© 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.

Western Digital

LINEA DE PRODUCTOS PARA NAS **WD RED™**

Con el poder de **WD Red™** llevas tu NAS al máximo rendimiento.



DISCO DE ESTADO SÓLIDO

Nombre del producto	Modelo	Imagen	Interfaz	Factor forma	Capacidad	Beneficios del producto	Garantía
WD Red™ SA500 SSD	WDS500G1RoA		SATA III a 6 Gb/s	2.5 pulgadas / 7 mm con carcasa	500GB	<ul style="list-style-type: none"> Para dispositivos NAS. Optimizados para operación 24x7. Con 3D NAND de Western Digital. Lectura secuencial de 560 Mb/s. Almacenamiento optimizado para la caché de los sistemas NAS. Optimizados para ambientes multitarea. 	5 años
	WDS100T1RoA				1TB		
	WDS200T1RoA				2TB		
	WDS400T1RoA				4TB		
	WDS500G1RoB				500GB		
	WDS100T1RoB				1TB		
WDS200T1RoB	2TB						

DISCO DURO INTERNO

Nombre del producto	Modelo	Imagen	RPM	Interfaz	Caché	Capacidad	Beneficios del producto	Garantía
WD Red™ Mobile	WD10EFRX		5400 Class	SATA 6 Gb/s	16MB	1TB	<ul style="list-style-type: none"> Específicamente diseñado para sistemas NAS. Optimizados para operación 24x7. Admiten una carga de trabajo de hasta 180 TB/año¹. Tecnología NASware™ 3.0. 	3 años
WD Red™	WD10JFCX		5400 Class	SATA 6 Gb/s	256MB	1 TB	<ul style="list-style-type: none"> Sistemas NAS domésticos y de pequeñas oficinas en entornos que funcionan las 24 horas, los siete días de la semana. Optimizados para operación 24x7. Soporta de 1-8 bahías. Admiten una carga de trabajo de hasta 180 TB/año¹. Tecnología NASware™ 3.0. Protección contra impactos y vibraciones. 	3 años
	WD20EFRX					2 TB		
	WD20EFAX					3 TB		
	WD30EFRX					4 TB		
	WD40EFRX					6 TB		
	WD60EFRX					8 TB		
	WD60EFAX					10 TB		
	WD100EFAX					12 TB		
	WD120EFAX					14 TB		
	WD140EFFX					14 TB		
WD Red™ Pro	WD2002FFSX		7200 Class	SATA 6 Gb/s	256MB	2TB	<ul style="list-style-type: none"> Específicamente diseñado para sistemas NAS hasta 24 compartimentos. Optimizados para operación 24x7. Soporta de 1-24 bahías. Más fiabilidad por la tecnología 3D Active Scale Balance. Tecnología NASware™ 3.0. Protección contra vibración. 	5 años
	WD4003FFBX					4TB		
	WD6003FFBX					6TB		
	WD8003FFBX					8TB		
	WD101KFBX					10TB		
	WD121KFBX					12TB		
	WD141KFGX					14TB		

NAS

Nombre del producto	Modelo	Imagen	Interfaz	Capacidad	Beneficios del producto	Garantía
My Cloud™ Pro PR4100*	WDBNFA0000NBK-NESN		3 puertos USB 3.0 Gigabit Ethernet x 2 Fuente de alimentación x2 (entrada CC)	0TB	<ul style="list-style-type: none"> NAS preconfigurado. Procesador Intel® Pentium® N3710 quad-core 1.6GHz con una memoria DDR3L de 4GB. WD SmartWare™ Pro (25 licencias). WD Access™. WD Sync™. 	3 años (Con discos) 2 años (Sin discos)
	WDBNFA0080KBK-NESN			8TB		
	WDBNFA0160KBK-NESN			16TB		
	WDBNFA0240KBK-NESN			24TB		
	WDBNFA0320KBK-NESN			32TB		
	WDBNFA0400KBK-NESN			40TB		
My Cloud™ Pro EX4100*	WDBWZE0000NBK-NESN		USB 3.0 x 3 Gigabit Ethernet	0TB	<ul style="list-style-type: none"> NAS preconfigurado. ARM de doble núcleo a 1,6 GHz y memoria DDR3 de 2 GB. WD SmartWare™ Pro (licencia para 10 usuarios). WD Quick View. Aplicación WD Photos™. 	3 años (Con discos) 2 años (Sin discos)
	WDBWZE0080KBK-NESN			8TB		
	WDBWZE0160KBK-NESN			16TB		
	WDBWZE0240KBK-NESN			24TB		
	WDBWZE0320KBK-NESN			32TB		
My Cloud™ EX2 Ultra	WDBVBZ0000NCH-LESN		2 puertos USB 3.0 Gigabit Ethernet Fuente de alimentación (entrada CC)	0TB	<ul style="list-style-type: none"> NAS preconfigurado. Procesador Marvell ARMADA 385 de dos núcleos a 1,3 GHz y memoria DDR3 de 1GB. WD Access™. WD SmartWare™ Pro. WD Sync™. 	3 años (Con discos) 2 años (Sin discos)

xerox™

EN UN SOLO LUGAR

ONE STOP

**TODO LO QUE NECESITAS DE XEROX
LO ENCUENTRAS CON NOSOTROS**

CONSUMIBLES

EQUIPOS

REFACCIONES

DOCUCOLOR 250 / 252

PHASER 7800

VERSALINK 7020 / 7025 / 7030

XEROX COLOR 700

XEROX COLOR 550 / 552

VERSALINK B400 / B405

PRESS C70 / C60

**¿Buscas otro
producto Xerox?
Llámanos**

Envíos a todo
México

Atención
personalizada

Pago con
Tarjeta



www.itonermexico.com

También encontrarás marcas como HP, Kyocera Mita, Konica, Canon, Lexmark, Samsung, etc.
Somos especialistas en productos difíciles de encontrar.



55 5660 7575

Av. Alta tensión #98 Loc 1 col. Molino de Rosas
C.P 01470 Álvaro Obregón CDMX

iTONER
MEXICO

Distribuidor Autorizado



DURANTE EL MES DE DICIEMBRE LOS PRIMEROS **50** DISTRIBUIDORES QUE NOS CONTACTEN,
RECIBIRÁN DESCUENTOS ESPECIALES EN ESTOS PRODUCTOS

• **MICROSD PARA APROVECHAR AL MÁXIMO TU MÓVIL, ALTA VELOCIDAD DE TRANSMISIÓN**



• **KIT DE ACTUALIZACIÓN CON SSD
DE 1TB PARA PLAYSTATION 4**



• **SSD EXTERNO Vx460, IDEAL PARA USO DIARIO DESDE 128GB A 528GB**

THE AUTHENTIC
R.A.T. 8+ 1000
MOUSE ÓPTICO PARA JUEGOS

¡EDICIÓN DEL
30º ANIVERSARIO!





CON **MAD CATZ** CUBRES LAS NECESIDADES DEL MERCADO **GAMING**



*¡ TE DECIMOS CÓMO
HACER CRECER TU NEGOCIO!*



MadCatz Mexico 
Verbatim Latino 
Verbatim Mexico 

jorge.gonzalez@verbatim.com
 (55) 4598 5024
carlos-valdez@verbatim.com.mx
 (55) 5508 7094

www.verbatim-latinoamerica.com

HOSPITALIDAD, LA BASE DE LA TRANSFORMACIÓN DEL NEGOCIO Y LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE

www.youtube.com/noticiasdelcanal

OPORTUNIDAD DE GANANCIA EN RESPALDO ENERGÉTICO Y SEGURIDAD EN EL ÁREA DE HOTELERÍA.

Texto: Raúl Ortega

Si bien es cierto que los tiempos y formas de entender la realidad cambiaron desde hace algunos años, cuando se colocan al centro de la palestra los avances tecnológicos, también es verdad que este ciclo se hace más dinámico, rápido y perecedero, en función de la demanda constante de los consumidores, siendo que estos esperan una tecnología personalizada en todo momento y no se convirtió en excepción la industria hotelera, quien aprovecha la "inteligencia" de las aplicaciones para mejorar la experiencia del cliente, y en consiguiente impulsar el negocio.

Un acontecimiento que actualmente la industria de la tecnología ya no puede ignorar o negarse a mirar está íntimamente ligado a la nueva población activa y los recientes adelantos digitales, siendo que no pasará mucho tiempo para

que se conviertan en el grueso de los ciudadanos con ingresos, consumidores en potencia y exigentes de nuevos servicios digitales, en un mercado en el que los hoteles enfrentan a una competencia encarnizada (no solo entre ellos, sino con las aplicaciones de alojamiento en línea como Airbnb), por ello, nunca antes había sido tan importante que el negocio se renovara y actualizara desde su infraestructura para responder a los nuevos retos que el mercado empieza sesgar, teniendo como eje principal la hospitalidad.

Soluciones visuales y gráficas

Teniendo varias aristas en el tema de hospitalidad el tema de hospitalidad, no queda relegado a los hoteles, sino que también se pueden ofrecer estas soluciones en casinos, tiendas de autoservicio, restaurantes, hospitales, bares, terminales aeroportuarias, etcétera.



MARTHA ZAPIAIN



“HOSPITALIDAD ES CUALQUIER ELEMENTO QUE HAGA BIENVENIDO A UNA PERSONA O BIEN, ORIENTARLA EN ALGÚN LUGAR DETERMINADO. TODO ELLO EN UN AMBIENTE AMIGABLE Y QUE CADA VEZ SON MÁS DIVERSOS LOS USOS COMO EN TIENDAS DE AUTOSERVICIO, HOSPITALES O TERMINALES AEROPORTUARIAS” : MARTHA ZAPIAIN



Aunque en el país aún no existen muchos de estos espacios y contrario a ello, está enfocado al área de hotelería, no quiere decir que tardaremos en ver estas soluciones de forma constante. Con la inteligencia artificial, la red 5G y otros adelantos, seguramente pronto será de común uso.

La empresa ECS, donde es representante para México y Perú Martha Zapiain, interpretó la hospitalidad como: “cualquier elemento que haga bienvenido a una persona o bien, orientarla en algún lugar determinado. Todo ello en un ambiente amigable y que cada vez son más diversos los usos como en tiendas de autoservicio, hospitales o terminales aeroportuarias”.

Tomando como punto de partida lo anterior, las estrategias para implementación de estas soluciones están asociadas a diversos espacios dentro de los complejos arquitectónicos empezando por áreas comunes donde se visualiza en pantallas imágenes informativas, videos, agradecimientos o semblanzas, y que están soportados en desarrollos tecnológicos como son:

-La familia de mini PC de ECS que tiene diferentes segmentos y uno de estos está enfocado hacia hospitalidad, pues va de la mano con señalización digital y transmisión de imágenes. En el portafolio también se encuentran los modelos Liva Q, que por su tamaño (7x7x3) es de fácil manejo, cabe en cualquier lugar (con un montaje seguro para dificultar el hurto) y está diseñado para hospitalidad, ya que tiene una ranura externa que soporta tarjetas microSD, lo cual facilita al usuario cambiar la información constantemente, además de tener un puerto de red (si es un corporativo que quiere enviar información a diferentes puntos, se puede actualizar por ese medio). Ejemplo: una agenda, itinerarios para viajes de grupo. En hospitales información sobre los pacientes. En aeropuertos, información sobre viajes, líneas o corridas de autobuses, entre otros casos. Resumiendo, el equipo está dotado y pensado para estas soluciones.

Siguiendo la línea de ideas que se ha planteado anteriormente, se ha dado cuenta de que una parte esencial en el negocio de la hotelería corre a cargo de las pizarras, tableros o pantallas informativas con la intención de facilitar la estancia o hacer ameno su paso de los usuarios por aquél lugar, aunque el respaldo eléctrico es la piedra angular de prácticamente cualquier dispositivo o solución que esté conexo a la era digital.

Respaldo energético

En los tiempos modernos es complicado pensar en la cotidianeidad sin energía eléctrica y se ha convertido en impensable cuando de aparatos electrónicos se refiere,

pues es el sustento o la base donde gran parte de lo que se conoce como vida actual reposa. Sin miedo a equivocaciones, se ha llegado a mencionar que si omitiéramos la electricidad (por decirlo de forma genérica) regresaríamos en un viaje sin escalas hasta la edad de los 1800. Así de importante es la electricidad y con los avances tecnológicos el denominado respaldo energético. Con un fin abocado a culminar en la satisfacción de los clientes, aunque también preocupados por ayudar al negocio a través de reducir las quejas y desde luego visionado a un incremento en la rentabilidad del mismo, son algunas de las prioridades que la empresa Schneider Electric se ha planteado como punto de partida para emprender propuestas energéticas dirigidas a la hospitalidad, indicó Tania Kalinka, directora del negocio de Digital Energy para México y Centroamérica en Schneider Electric: “hoy vemos una cercanía entre el tema de tecnología y cómo se implementa hacia el uso para su habilitación de los huéspedes. Cuando alguien llega a un hotel busca tener un control sobre su habitación y el tener una interacción con los servicios que se ofrecen, lo cual la tecnología facilita de forma automática. Otro punto importante se relaciona con los administradores, quienes también se benefician, pues tienen un control automatizado y les permite mejorar la experiencia al cliente, todo esto con desarrollos tecnológicos (software y hardware) que ayudan a habilitar estas funcionalidades”.

Preocupados por la continuidad del negocio, la rentabilidad y proyección de crecimiento de sus clientes, Koblenz figuró como una pieza indispensable en las cuestiones de sustento energético, así lo indicó Hugo Morales Magaña, director de canal de Koblenz Eléctrica SA de CV: “antes no existía una demanda



HUGO MORALES

AOC®



Tamaño Pantalla: 24.5 Pulgadas
Resolución: 1920×1080 pixeles
Brillo: 300 cd/m2
Tasa de refresco: 144 Hz
Tipo de panel: TN
Conexiones: VGA, HDMI, DP y USB
Tiempo de respuesta: 1 ms
Salida y Entrada de audio: SI
Soporte VESA: SI
GARANTÍA: 3 años

G2590PX

27V2H

Tamaño Pantalla: 27 Pulgadas
Resolución: 1920×1080 pixeles
Brillo: 250 cd/m2
Tasa de refresco: 75 Hz
Tipo de panel: IPS
Conexiones: VGA, HDMI
Tiempo de respuesta: 5 ms
Adaptive Sync: AMD FreeSync
GARANTÍA: 3 años



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@aoc.com

constante de estos productos (equipos profesionales de por lo menos 40 kVAs trifásicos) para áreas críticas de los hoteles, sin embargo, actualmente nos piden, a través de los canales de distribución, préstamo de equipos para hacer pruebas, principalmente en hoteles de negocios, lo que se puede traducir como un incremento en la demanda y el alcance que tiene”.

Los requerimientos técnicos que existen para poner en marcha un modelo del tipo de hospitalidad no se encuentran sujetos a infraestructuras modernas o de reciente construcción, así lo mencionó en entrevista para **eSemanal** la directora del negocio de digital energy para México y Centroamérica en Schneider Electric: “Tenemos casos de éxito con la implementación de soluciones en hoteles antiguos. Si bien es cierto, que no es la misma forma de aplicarlo como en una obra reciente, pero sí es viable suministrar de esta tecnología en todo su alcance para mejorar la experiencia del cliente. Uno de estos casos lo registramos en un edificio vetusto en Canadá, donde se logró una solución de administración de energía que trajo como consecuencia una disminución del consumo de energía en un 30% y en 25% los mantenimientos, pero la principal satisfacción vino por una baja significativa de quejas por parte de los huéspedes. Lo cual demuestra que el uso de las tecnologías ayuda a mejorar la experiencia de sus habitantes”. Por otro lado, Koblenz también acercó soluciones atractivas para construcciones clásicas con equipos de 6 kVAs en adelante que requieren de instalación eléctrica especial, la cual se apoya en el área de ingeniería por medio de un diagrama unifilar para especificar el tipo de pastilla y cableado para agilizar el proceso de la puesta en marcha de la solución, asimismo Guillermo Chan Campero, gerente de canales de mayoreo en

Koblenz, aseveró: “En el diagrama unifilar aparece la información sobre qué cables se requieren tanto de grosor, medida, el tipo de pastilla, con base en el requerimiento del cliente y depende de la salida que solicite, 120v o 220v, se genera el diagrama para la solución eléctrica, además nuestros equipos, a partir de 1kVA en adelante, cuentan con monitoreo remoto a través de una tarjeta SNMP para conocer el estatus del sistema con alertas directas al celular que dejan saber si las baterías están bajas, si hubo un corte de energía eléctrica, etcétera”.

La energía eléctrica ha sido un capital invaluable para cualquier desarrollo, aunque una vez dando por consumado este elemento, se presentan nuevos paradigmas para la hospitalidad, en la cual cada vez toman mayor protagonismo las soluciones móviles, esto se debe a que se han dedicado esfuerzos

para diseños con el mismo fin, los cuales van desde las llaves, hasta los avances basados en la ubicación, sin pasar por alto los pendientes en la mejora de la accesibilidad y la seguridad.

Soluciones de seguridad

El sector hospitalario se relacionó con la amabilidad y la eficiencia al visitante, pues es una actividad que requiere atención personalizada, además de encontrar nuevos diferenciadores constantemente con la intención de optimizar sus procesos entre los usuarios que van desde turistas nacionales, extranjeros e incluso corporativos que se han convertido en una tendencia importante en el sector hotelero.

Conjugar el hospedaje, los alimentos, el entretenimiento con las actividades laborales o educativas se convirtió en el distintivo de las cadenas hoteleras al momento de competir desde el área de la hospitalidad. Manuel Zamudio, Industry Associations Manager en Axis Communication para el Norte de América Latina y el Caribe, abundó: “En años pasados en México teníamos entre el 8 y 9% de la fuerza laboral relacionada con actividades de turismo, por tanto es importante garantizar a los visitantes, empleados y proveedores, una percepción de mayor seguridad, sin anteponer la privacidad, garantizando la mejor operación, eficiencia, la menor cantidad de gastos con el personal mínimo necesario funcionando de manera adecuada y por otro lado garantizar al visitante el tema de la privacidad que preocupa de sobremedida, tanto en el manejo de datos e imagen. Máxima seguridad, discreción y respeto a la privacidad”.



GUILLERMO CHAN



Convergencia

Soporte integral y procesos automatizados en el cuarto de Telecomunicaciones.
Conectamos los dispositivos a las redes para una comunicación e integración directa.

Innovación

Encontramos nuevas formas de soporte para las aplicaciones y dispositivos que mantienen en funcionamiento su operación.

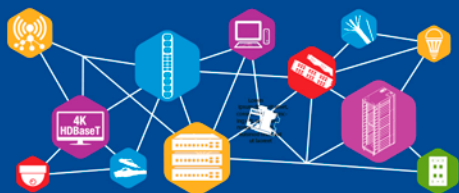


Simplificación

Simplificar la gestión de proyectos con un único socio de infraestructura.
Reciba la gestión de su proyecto de principio a fin.

Tranquilidad

Protección contra problemas de infraestructura que impiden el rendimiento de la red.
Inversiones tecnológicas para soportar retos futuros.



Ámplia Selección

Portafolio completo de Soluciones de Infraestructura de Punta- a- Punta.
Admite tecnologías y aplicaciones futuras.

Perzonalización

Productos especializados para su aplicación.
Simplificar la implementación del cable.
Movimientos, adiciones y cambios rápidos y fáciles.



Para más información:

Belden.com



Belden Enterprise Connectivity LATAM



MANUEL ZAMUDIO

a favor de reducir su huella ecológica y por ello el 95% de los productos (cámaras) que se fabrican se realizan con plásticos reciclados, se evita el uso de sustancias que contaminan como pvc, cloros y bromos, que suelen usarse como retardantes en incendios con una alternativa amigable con el ambiente y que no genera dioxinas o ftalatos que son sustancias tóxicas y cancerígenas.

Las soluciones para el ámbito de la hospitalidad ha sido tan amplio y diverso que no todos los desarrollos recientes se pueden ver en su extensa aplicación en el país, pero como referencia técnica es importante mencionar que existen ofertas que van desde la realidad virtual, que tiene como fin conocer el hotel y sus diversas áreas para convencimiento del usuario, hasta, una vez estando en el lugar se hace uso de una recepción digital para hacer el check-in y el check-out por tí mismo. Llaves inteligentes para abrir la puerta de la habitación con el gadget y cuartos inteligentes que detectan el movimiento o peso en el suelo para habilitar funciones como encender o apagar luces y aire acondicionado.

Regresando al ámbito de la seguridad, Provision ISR se convirtió en otro referente indispensable por los desarrollos y elementos que se coordinan en su abanico de ofertas, ya que la videovigilancia, más allá de la seguridad, es una parte fundamental como es el caso de retail y el sector comercial para bares, clubs y franquicias focalizadas en el servicio y satisfacción del cliente. La domótica jugó un papel muy importante en el progreso de la hospitalidad, entendiéndola como el método para la automatización de una vivienda y que si trasladamos a la hotelería se refiere a los cuartos inteligentes. Tomando lo anterior como premisa y relacionándolo con las tecnologías en cámaras de vigilancia tenemos qué, como lo afirmó Ricardo Molina, gerente de canal a nivel nacional de Provision ISR:

La seguridad es una apuesta compleja de cumplir si no se cuentan con las herramientas adecuadas y necesarias, por ello Axis habilitó un repertorio extenso empezando por la optimización y automatización del control acceso al estacionamiento para empleados, proveedores y huéspedes, con reconocimiento de matrícula, asignación o administración de los estacionamientos para evitar filas durante los eventos con tecnología LPR. En el caso de las personas, ofrece desarrollos de reconocimiento facial gracias a las analíticas de video e interactuar con dispositivos electrónicos como smartphones para control de acceso a las habitaciones e instalaciones de hoteles, además de biométricos como son el reconocimiento de iris.

Es menester mencionar que Axis está



RICARDO MOLINA

“tener una visión periférica de cada uno de tus comensales y ver cuáles mesas están siendo atendidas e incluso con la analítica y sistemas avanzados lograr reconocer cuando un cliente tiene un rostro de satisfacción o inconforme para acercarse a ellos y tomar una acción correctiva, lo cual complementa la hospitalidad pues su objetivo es la satisfacción total y servicio de calidad y de esta forma es un ganar-ganar para todos”.

En conclusión, los entrevistados para **eSemanal** destacaron que la hospitalidad es un elemento clave para la obtención de resultados favorables, por el hecho de que la mayoría de los procesos están ligados a la infraestructura en completa o gran parte del proceso y no menos importante mantener la atención de los huéspedes en una alta expectativa, ya que son el activo principal para darle continuidad al negocio.

KOBLENZ **Hugo Morales**, Director de Canal.



Con una fuerte presencia en la región, la marca oferta desarrollos de diversos kVAs de potencia que son equipos online para centros de datos y servidores de seguridad. Uno de los modelos que ha llamado la atención por su funcionalidad y tamaño es el equipo 20015 con características como son: 2 Kvas, montaje en rack corto, medidas de 410 x 438 x 88 mm. Anteriormente se utilizaban equipos de grandes dimensiones (las soluciones de 6 Kvas ocupaban un espacio de 1 metro de ancho, y si se requerían tres módulos, hablamos de un volumen de tres metros) que resultaban engorrosos y de difícil ubicación por sus particularidades, por lo que los equipos de Koblenz de tres módulos apenas alcanzan un metro de ancho. Su importancia radica en el logro de construir tarjetas compactas que proporcionen la misma eficiencia y con precios razonables, pero no sólo la tecnología de punta es suficiente para per-

suadir a los canales y la marca lo sabe, es por ello que inició campañas de semillero, donde el cliente puede someter el equipo a diferentes pruebas, para esto facilitan el préstamo del material para comprobar su eficacia con la intención de confirmar que cumple con todos los elementos que buscan a un precio competitivo, también se realiza entrenamiento con los vendedores y gerentes de producto, al igual que se lleva a cabo con los distribuidores para asesorar y acercar la mejor opción para cada canal e incluso apoyar con el acompañamiento para detectar necesidades específicas de cada uno. Cabe destacar que Koblenz también proporciona el arranque en sitio sin costo alguno (dentro del área metropolitana), por medio de sus mayoristas certificados, lo que significa un ahorro entre los 9 y 14 mil pesos. La empresa garantiza un margen de ganancia a doble dígito tanto al mayorista como al distribuidor con la garantía de ser una marca mexicana que conoce los rangos de regulación en México y en base a ello fabrica e importa productos para las condiciones eléctricas del país. La marca abre la invitación para que se acerquen a conocer el portafolio completo y diverso con el que cuentan, además se suma con los canales de distribución para ofrece el apoyo en el proceso de preventa, venta, postventa y asesoría técnica.

moralesh@koblenz.com

LIVA Q2

Endless Possibilities



Compact Size

Tiny in size ,
Big in Performance



4K Ready

Stunning
4K Visuals



HDMI-CEC
Remote On / Off

System On/Off via
TV/Monitor Remote



Plug Play

Hassle-free
Setup

CPU
Intel® Pentium®N5000
Intel® Celeron® N4100
Intel® Celeron®N4000
Memory
LPDDR4 2GB / 4GB
Storage
eMMC 32GB / 64GB
Micro SD slot x1
(Max 128GB)
LAN
1 X Gigabit LAN

Wireless Network
802.11 a/b/g/n/ac +
BT 4.1
I/O
1 x DC-in
1 X USB 3.1 Gen1
1 X USB 2.0
Display Output
1 X HDMI Output
OS Support
Windows 10

Power Supply
Input: AC 100-240V
Output: DC 12V, 2A
VESA Mount
75mm & 100mm
Dimension
70 X 70 X 33.4mm
Weight
260g



Network

Online Anywhere with
LAN/WiFi Options



SD Card

Micro SD Slot for
Extend Storage





SCHNEIDER ELECTRIC

Tania Kalinka,
Directora del Negocio de Digital Energy para México y
Centroamérica



Existen cuatro ofertas que la empresa deja a consideración de los usuarios, todas ellas enfocadas a diferentes fines o necesidades. La primera es la gestión de habitaciones, con productos relacionados con el control y automatización de la habitación que ofrece la posibilidad de dirigir de forma automática el aire acondicionado, la iluminación y persianas para volver única la experiencia. Se conecta al sistema de gestión de administración del hotel, asimismo el administrador obtiene información sobre los consumos de energía, las temperaturas dentro del complejo e incluso hacer un ahorro de energía cuando el usuario no se encuentra en la habitación. Por otro lado, las soluciones que proveen para la gestión del edificio y sus capacidades, son sistemas en los que el dueño del hotel conoce la capacidad de ocupación y las habitaciones que están habilitadas, además de los consumos energéticos de los que se hizo mención anteriormente. La tercera gira en torno a la gestión de energía en hoteles, para lo cual el sistema central de administración del lugar registra información y proporciona datos referentes a mantenimientos que se requieren de los equipos y conocimiento previo a posibles fallas, y por último está la dirigida a la gestión de los espacios comunes

en los hoteles, que se inclina por una oferta en software y equipos de administración eléctrica, aunque también acercan productos con un contacto directo con los usuarios que tiene como fin generar ambientes, tener interfaces con el consumidor que ocupa una habitación o un salón que le proporciona facilidad al tiempo de usar la energía y generar una mayor satisfacción de los ocupantes. Lo anterior es posible ofrecerlo con el apoyo de capacitaciones, acompañamientos con las fuerzas de ventas de proyectos, acceso a distintas plataformas y herramientas digitales, como el PRM dentro del cual acceden a la información con la intención de agilizar los procesos. Así, la tecnología es una constante en las necesidades de los clientes y Schneider Electric está con plena disposición en apoyarlos para brindar un valor agregado al usuario final.

fernanda.godinez@se.com



Panasonic

BUSINESS

SOLUCIÓN DE MOVILIDAD



EDUCACIÓN



COMUNICACIONES UNIFICADAS

INTERCONEXIÓN DE SUCURSALES



HOSPITAL / HOTEL



REPORTES DE PRODUCTIVIDAD

SERVERIDOR INTELIGENTE DE COMUNICACIÓN (TDM & IP)



KX-NS500



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

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

Para más información comunícate con su ejecutivo en ventas Panasonic.



GUÍA

UPS EMPRESARIALES

En los últimos años ha incrementado el volumen de datos que generan las empresas, a la par de su adopción de mayor infraestructura tecnológica, por lo que resulta necesario contar con sistemas de calidad de energía y con alto rendimiento. A continuación parte de la oferta disponible para proyectos del canal.

Texto: Anahi Nieto

CDP R-AVR33-10

Características:

La serie de reguladores trifásicos son de alta precisión al suministrar el voltaje. Cuando la red es inestable el equipo estabilizará el voltaje, ya que al utilizar servomotores es capaz de mantener un voltaje de salida estable y esto ayuda a incrementar el tiempo de vida de los dispositivos conectados. Capacidad nominal de 10kVA, voltaje de alimentación de 220 VCA + 25%. Voltaje de salida: 220/120 VCA + 3%, sistema de conexión de 3 fases 5 Hilos (3 fases 1 neutro y tierra física). Tiempo de respuesta: 1/2 ciclo (8.3 MS.). Distorsión armónica: 208/120 VCA + 3%, THD: < 0.6% THD, eficiencia: 95%, supresor de picos: 20 k AMP.

Garantía: Dos años.

eespinoza@cdpups.com



Complet

6KVA 220V PARTE UPS-1-014

Características:

6 kVA / 6kw on line senoidal, doble conversión, alta frecuencia, 220v entrada / 220-120v salida, respaldo 15 minutos media carga, 6 minutos carga completa. 24 meses de garantía. Con opción a extender tiempo de respaldo por bancos de baterías externos adicionales.

Garantía: Dos años.



Complet 10

10KVA 220V PARTE NO UPS-1-015

Características:

10 kVA / 10 kw on line senoidal, doble conversión, alta frecuencia 220v entrada / 220-120v salida, respaldo 15 minutos media carga, 6 minutos carga completa. 24 meses de garantía. Con opción a extender tiempo de respaldo por bancos de baterías externos adicionales.

Garantía: Dos años.



CyberPower OL6000RT3U

Características:

Disponible en capacidades de 6, 8 y 10kVA, online, 220V, f.p. 0.9, autonomía extendida (10 módulos), tecnología de carga rápida, gestión inteligente de la batería, tarjeta SNMP, panel LCD extraíble, tecnología GreenPower ECO, Energy Star. Aplicaciones: Servidores críticos /Nube /Telecomunicaciones.

Garantía: Tres años, incluyendo baterías.

mx.sales@cyberpower.com



CyberPower SM120K

Características:

Para aplicaciones de misión crítica. Entrada con doble alimentación eléctrica, capacidad de crecimiento mediante la adición de módulos de potencia, componentes (hot-swap), bypass de mantenimiento, compatible con generador, botón (EPO) de apagado de emergencia, pantalla LCD a color TouchScreen.

Garantía: Dos años, uno en baterías.

mx.sales@cyberpower.com



Presentamos los NUEVOS UPS SERIES 2019

Siempre innovando,
perfectos para todas
las aplicaciones de
sus clientes.



SI PIDEN PRECIO



SERIES VS

- Ultra compactos
- Con regulación de voltaje
- Perfectos para la MiPYME

SI PIDEN VALOR



SERIES AVRT

- Compactos y confiables
- Con regulación de voltaje
- Perfecto para consolas de juego
- Perfectos para la PYME

SI PIDEN ALTO RENDIMIENTO



SERIES ECO

- Energy Star - Ahorradores de energía
- Con regulación de voltaje
- Con puertos de carga USB
- Perfectos para negocios

Contacta a tu Mayorista Autorizado preferido para más información.

30
AÑOS

TRIPP-LITE

Powering and Connecting
Your World

Tripp Lite México: 5001.5900

Guadalajara: 01 (33) 3630.3049 / Mérida: 01 (99) 9927.4659

Monterrey: 01 (81) 8381.8484 / Puebla: 01 (222) 437.3310

infomxventas@tripplite.com / infomxservicio@tripplite.com

www.tripplite.com

DataShield UT-10000

Características:

No break On line/doble conversión 10 kVA / 8000 W bifásico, equipo profesional con regulador de voltaje integrado. Protege los equipos de altas y bajas de energía, como servidores, equipo médico y de laboratorio. Accesorio tarjeta SNMP y banco baterías. Software de monitoreo.

Garantía: Un año.



Eaton

5P con batería ion-litio

Características:

Permite instalarlo y olvidarse de él, con una duración en la vida de batería 3x más que la batería VRLA. Se recarga 3x más rápido, incluye monitoreo de la batería para conocer su estado y tiempo de vida de forma predictiva. Con un peso 20% menor a un UPS típico de VRLA.

Garantía: Cinco años, cambio completo.



DataShield UT-6000

Características:

No break On line/doble conversión 6000 VA / 4800 W bifásico. Equipo profesional con regulador de voltaje integrado. Protege los equipos de altas y bajas de energía, como servidores, equipo médico y de laboratorio. Accesorio tarjeta SNMP y banco baterías. Software de monitoreo.

Garantía: Un año.



Forza

FDC-110KMR-ISO

Características:

Capacidad de 10000VA / 10000W, conversión doble en línea, onda sinusoidal pura. Voltaje de 120 V, tipo de entrada: bloque de terminales, tipo de salida: bloque de terminales. Comunicación: USB, SNMP y RS-232. Indicador visual: pantalla de estado LCD. Software de gestión: Forza Tracker.

Garantía: Dos años.



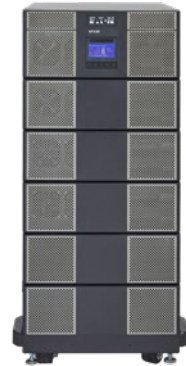
Eaton

9PXM modular y escalable

Características:

Crece en módulos de 4kVA según la necesidad, permite tener aplicaciones N+X en el mismo UPS, para montaje a piso o en rack. Cuenta con tecnología de manejo de baterías que extienden la vida de éstas generando ahorros. Ideal para pequeños centros de datos con posibilidad de crecimiento.

Garantía: Un año.



Forza

FDC-106KMR-ISO

Características:

ISO Protección nivel 6 UPS en línea, con capacidad de 6000VA/6000W, conversión doble en línea, onda sinusoidal pura. Voltaje: 120 V. Tipo de entrada: bloque de terminales, tipo de salida: bloque de terminales. Comunicación: USB, SNMP y RS-232.

Indicador visual: pantalla de estado LCD. Software de gestión: Forza Tracker.

Garantía: Dos años.



Ahora puedes ganar con Koblenz en EXEL del Norte

Desde el mes de Octubre, en Koblenz Eléctrica, S.A. de C. V. incorporamos a EXEL del Norte como nuestro mayorista para la distribución de las líneas de productos enfocados al mercado de cómputo.

Estrategia

Para nuestra empresa la incorporación de EXEL del Norte es un punto estratégico para la venta de reguladores enfocados a soluciones de impresión y copiado a nivel nacional, así como soluciones de nuestra línea profesional direccionado a soporte de servidores y equipos de precisión.



José Zimbron Granillo

“Trabajaremos en el desarrollo y capacitación de las 14 sucursales del mayorista, el objetivo para 2020 es que EXEL del Norte esté en nuestro top 3 de Canal Mayorista”: José Zimbron Granillo, Vicepresidente Comercial de Koblenz Eléctrica.

Todo para ganar

Nuestra división de UPS profesionales 6 a 40 kVA ofrece márgenes de ganancia de doble dígito y valores agregados como puesta en marcha (sin costo para el distribuidor) con equipos con factores de potencia 1, productos de alta tecnología.

“Contamos con la certificación ISO 9001:2015 y número 1 en la percepción del usuario final. Esto, gracias a que los equipos que fabricamos están enfocados a las condiciones eléctricas del país, con ello podemos brindar hasta 7 años de garantía, según el modelo”: Hugo Morales Magaña, Director de Canal Cómputo en Koblenz Eléctrica.



Hugo Morales Magaña

Koblenz es una empresa internacional que diseña, fabrica y comercializa equipos industriales y domésticos, enseres menores y mayores, así como soluciones de energía, desde 1959, con más de 190 centros de servicio a nivel nacional y tres plantas; además damos empleo a más de 2000 familias.

Potencial de Exel del Norte

“Estamos muy contentos de incorporar a Koblenz Eléctrica dentro de nuestro catálogo, esto además va en línea con la estrategia comercial de EXEL del Norte, respecto a evolucionar y ofrecer un portafolio de productos más completo para nuestros distribuidores, ya que es uno de los jugadores más importantes en el mercado de energía, no sólo en México, sino internacionalmente, por lo que su incorporación refuerza nuestra oferta en nuestra división de energía”, afirmó Jorge Cisneros, Director de Productos y Mercadotecnia en Exel del Norte.



Jorge Cisneros

“Contar con los reguladores y No-breaks de Koblenz es algo que nuestros distribuidores ya nos estaban solicitando, debido a su prestigio y calidad. Desde el primer día del lanzamiento del producto en nuestro sitio de comercio electrónico XL-Store, los distribuidores iniciaron sus compras de reguladores, No-breaks y otros productos de la marca”: Violeta Tabares, Gerente del Área de Electrónica y Marcas en Desarrollo en EXEL del Norte.

violeta.tabares@exel.com.mx
Tel. 55 50784120 ext. 3107

Koblenz 400021 OL 3P

Características:

UPS on line de doble conversión, ideal para el respaldo de aplicaciones críticas de voz, datos, redes, servidores, sistemas de seguridad y sistemas de fabricación. Tecnología de DSP que garantiza un alto rendimiento. Factor de potencia .9. Corrección de factor de potencia en todas las fases. Bypass de mantenimiento. Comunicación SNMP, USB y RS-232. Salida de onda senoidal pura. Función ECO que permite la disminución de la producción de calor y el ahorro en costos de energía. Diseño para cambio de baterías en caliente (Hot Swap).

Garantía: Dos años.
moralesh@koblenz.com



Koblenz 60019 OL 2P

Características:

UPS on line de doble conversión, ideal para respaldar aplicaciones críticas de voz, datos, redes, servidores, sistemas de seguridad y sistemas de fabricación. Tecnología de DSP que garantiza un alto rendimiento. Factor de potencia 1. Comunicación SNMP, USB y RS-232. Tiempo de transferencia cero que garantiza el funcionamiento continuo durante cortes de corriente, fluctuaciones de voltaje y sobretensiones. Salida de onda senoidal pura. Función ECO que permite la disminución de la producción de calor y el ahorro en costos de energía. Diseño para cambio de baterías en caliente (Hot Swap). Pantalla LCD para el monitoreo de las funciones del equipo.

Garantía: Dos años.
moralesh@koblenz.com



Onguard T2K030

Características:

Disponible de 10-500 kVA, con transformador de aislamiento de salida que neutraliza armónicas generadas por la carga. Capacidad de sobrecarga de 110% por 1 h, lo que permite mantener la regulación de tensión de salida, aun cuando se presente arranque de equipos que demandan excesiva corriente.

Garantía: Dos años.



Onguard T2K05L

Características:

Disponible de 5-60 kVA, tensión 220/220 Vca entrada y salida, 3 fases, compacto y ligero. Ideal para espacios reducidos. Es de tecnología italiana, cuenta con 500,300 h de tiempo promedio entre fallas, por lo que es un UPS muy confiable que protege de manera segura la información y equipo delicado.

Garantía: Dos años.



MICRO DATA

ALL IN ONE

Data Center



Arctic Bunker[®] by CDP[®]

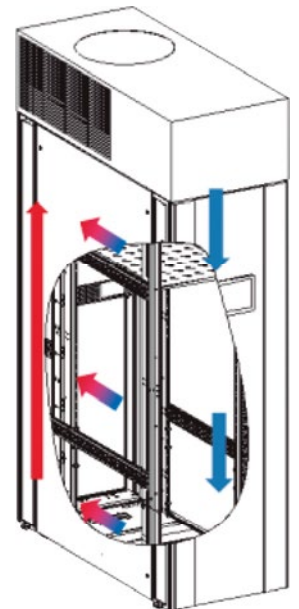
SOLUCIÓN INTEGRAL EFICIENTE Y SEGURA

Ideal para Sistemas de enfriamiento de servidores, switches y routers para montaje en rack de 19 pulgadas, manteniendo sus datos críticos o confidenciales completamente segura con una mínima inversión y la mejor relación costo / beneficio.



Modelo: AB24U-25WTRK

Disponible :	19U
Redundancia:	N
Ancho mm:	600
Profundo mm:	1100
Altura:	1200
Peso Kg:	190
Voltaje:	208V, 1 Phz, 60 Hz, N+PE
Tipo A/A:	Compacto
Montaje:	Top Rack
Capacidad kW:	2.5
Ventilación emergencia:	Si
Monitoreo:	Si



VENTAJAS COMPETITIVAS:

- Gabinete auto contenido de 19U.
- Accesorios opcionales, como UPS, PDU, combate de incendio, CCTV, sensores, monitoreo y control de acceso electrónico.
- Bajo nivel de ruido <50 dB.
- Robusto, flexible y modular.
- Plataforma de monitoreo vía GPRS y notificación de alarmas bajo SNMTP, SMS.

UNIDAD DE AIRE ACONDICIONADO COMPACTA:

- Compresor de alta disponibilidad y eficiente consumo de energía.
- Rápida implementación.
- Facilidad de mantenimiento.
- Eficiente manejo del aire y control de humedad.
- Refrigerante HFC 410A
- Sistema All in One, no requiere condensador externo.

www.cdpuops.com/datacenter

Daniel Pensabé Salmerón

Dirección Comercial

Tel: 5359 5057 Ext: 108 eespinoza@cdpuops.com



CDP UPS



ventas@cdpuops.com



cdpuops



cdpuopsinc

Schneider Electric Schneider Electric

Easy UPS Serie BV

APC Easy UPS Monofásica Online SRV

Smartbitt

SBOL6KRT3U-2T

Características:

Con capacidades que van desde 500VA hasta 1000VA, ofrece regulación de voltaje automático (AVR), corrige las caídas y subidas de tensión a niveles seguros, contribuye a la prolongación de la vida útil de las baterías, su tamaño compacto permite adaptarse a distintas instalaciones y variedad de ambientes. Cuenta con autodiagnóstico de la batería y sistema de alertas. Es ideal para la protección de PCs, consolas de videojuegos módems, routers o VoIP y más.

Garantía: Dos años, cambio físico inmediato.

Ismael.Meza@se.com



Características:

Para los profesionales de TI en pequeñas y medianas empresas. Brinda protección básica para condiciones de energía inestable, asegura una conectividad consistente y confiable en los momentos más críticos. Entre sus características se encuentran: factor de potencia elevado, corrección del factor de potencia de entrada de 0.95, amplio rango de voltaje de entrada, gestión inteligente de la batería, pantalla LCD / LED, modo ECO, a la par de excelente calidad de potencia y rendimiento. Disponible en montaje de torre y rack.

Garantía: Dos años.

Ismael.Meza@se.com



Características:

La línea RT es un excelente aliado en espacios reducidos, siendo por su diseño un UPS versátil y con una eficiencia inigualable. Doble conversión, diseño rack/torre. Función de apagado de emergencia. Comunicaciones SNMP/USB/RS-232. Amplio rango de regulación, pantalla LCD formato X-Y y control DSP.

Garantía: Dos años en electrónica y uno en baterías.



Smartbitt

SBOL20KTII-3

Características:

Posee una doble conversión continua que rectifica, filtra y perfecciona la energía, para otorgar una salida limpia y sin interrupción. Salida con forma de onda senoidal pura. Amplio rango de regulación, puerto USB para monitoreo local y ranura para tarjeta SNMP.

Garantía: Dos años en electrónica y uno en baterías.



Tripp Lite

SU5000RT4UTF

Características:

Ofrece potencia de 5000VA, en línea, de doble conversión, protección de energía completa para equipos crítico de servidores, redes y telecomunicaciones. Cuenta con módulos y batería Hot-Swap, puertos USB, RS232 y EPO, ranura para tarjeta de red, pantalla LCD de monitoreo y control detallado, y se puede ampliar la autonomía con módulos de batería externas.

Garantía: Limitada por dos años. infomxventas@tripplite.com



Tripp Lite

SmartOnline SU10KRT3U

Características:

Ofrece potencia de 10 000VA, en línea, de doble conversión, tiempo de transferencia cero, módulos y batería Hot-Swap, puertos USB, RS232 y EPO, ranura para tarjeta de red, pantalla LCD de monitoreo detallado, y se puede ampliar la autonomía con baterías externas. Para aplicaciones de red críticas y avanzadas en centros de datos, gabinetes e industrias robustas.

Garantía: Limitada por dos años. infomxventas@tripplite.com





Por más de **30 años**, los clientes han confiado en **APC by Schneider Electric**

Nuestro programa te ofrece **privilegios**, oportunidades de **incrementar tu rentabilidad** y de ser **más competitivo**. Reafirmamos nuestro compromiso con nuestros socios de negocio.



Validación

APC by Schneider Electric es el único fabricante de UPS reconocido por **Dell EMC** como una solución de infraestructura física de punta a punta.



Integraciones

Las integraciones y certificaciones de software de **APC by Schneider Electric** incluyen software Cisco UCS, certificación de envío Cisco, vSphere de VMware, Hyper-V de Microsoft, Vision Ready de VCE y Nutanix Ready.



Confianza

El **96%** de las empresas de Fortune 500 utilizan **APC by Schneider Electric** con plena confianza en nuestra base instalada de más de 20 millones y de una inversión en Investigación y Desarrollo superior a \$18.



Innovación

APC by Schneider Electric revolucionó la administración de UPS en 1980 hacia el primer UPS escalable, modular y redundante en 1997 hasta el UPS con densidad de energía líder en el mercado actualmente.



Administración de Software de Punta a Punta

Schneider Electric fue nombrado líder indiscutible en DCIM en el Cuadrante Mágico de Gartner 2017 por la integración RMM con Kaseya, Solarwind, Connectwise, y muchos más



Producto con la Mayor Disponibilidad

APC by Schneider Electric envía productos a más de 160 países y cuenta con más de 250 localidades de servicio a nivel mundial.



LA COLABORACIÓN FORTALECE LA PRODUCTIVIDAD DEL CANAL

www.youtube.com/noticiasdelcanal

Texto:
Raúl Ortega

EL IMPACTO QUE INICIÓ CON UNA ETAPA EN LA CUAL TODOS LOS TRABAJADORES ESTABAN EN POSIBILIDAD DE COMUNICARSE DE FORMA REMOTA Y COMPARTIR CONTENIDOS, SE DENOMINÓ COLABORACIÓN, ASIMISMO TRANZÓ UN CAMINO QUE CONFORME AVANZA CONTINÚA TRANSFORMÁNDOSE, ADEMÁS DE AGREGAR NUEVOS ELEMENTOS ENFOCADOS A LAS NECESIDADES RECIENTES DEL MERCADO Y LAS EMPRESAS.



medida que creció el número de empleados que trabaja de forma remota y las organizaciones comenzaron a expandirse, la necesidad de soluciones de comunicación colaborativa, más allá de los habituales Hangouts o

Zoom de Google se está convirtiendo rápidamente en una prioridad. La búsqueda de soluciones para crear un espacio de trabajo digital próspero que fomente un sentido de inclusión con los empleados de la oficina y propiciar una atmósfera general de trabajo, ha llevado al uso de herramientas de comunicaciones unificadas (UC) que agreguen valor para todos, ya sea que estén en el mismo espacio o al otro lado del mundo.

Se observa una tendencia constante, por parte de las compañías, en dejar atrás los modelos locales para comenzar la expansión y migración hacia servicios (XaaS o todo como servicio) alojados en su conjunto



LAS SOLUCIONES EN LA NUBE AYUDAN A FACILITAR EL ACCESO A SU INFORMACIÓN. QUE LA ADMINISTRACIÓN SEA SENCILLA, SEGURA, LO CUAL ES IMPORTANTE, PUES PARA REALIZAR COLABORACIÓN LA MAYOR PARTE DE LAS CONEXIONES VIENEN DE FUERA, DE ÁMBITOS INCONTROLABLES, POR ELLO, NUESTROS DISPOSITIVOS ESTÁN PREPARADOS Y REFORZADOS CON SEGURIDAD PARA EVITAR INTRUSIONES”: EDUARDO ALEXANDRI, DIRECTOR GENERAL DE WESTERN DIGITAL PARA MÉXICO.

en la nube. Este cambio trepidante ya está en marcha, su principal motivador es que se requiere de poca inversión adicional para pasar a una solución cloud.

Tecnología colaborativa

La evolución en las formas de trabajar en los corporativos y empresas se inclinó recientemente al modelo colaborativo, dejando atrás los prototipos tradicionales y estáticos. Las personas están en constante movimiento, trabajan de forma remota desde casa o donde prefieran, así que eso ha orillado a desarrollar soluciones de colaboración y almacenamiento para contribuir a la productividad que la compañía requiere de sus empleados. Western Digital tomó como punto de referencia el habilitar almacenamientos compartidos con la intención de que los trabajadores (en conjunto) continúen enriqueciendo con información laboral su trabajo, sin que alguno de ellos pueda perderse o no conocer las aportaciones de sus compañeros. Para ello, habilitó soluciones en la nube que responden al nombre de My Cloud, con tres modelos que buscan, como lo mencionó Eduardo Alexandri, director general de Western Digital para México: “facilitar el acceso a su información. Que la administración sea sencilla, segura, lo cual es importante, pues para realizar colaboración la mayor parte de las conexiones vienen de fuera, de ámbitos incontrolables, por ello, nuestros dispositivos están preparados y reforzados con seguridad para evitar intrusiones”

Por otro lado, también ofrece servicios para un ámbito corporativo o data center, con una capacidad de almacenamiento colosal y en función de las necesidades solicitadas.



“Si hablamos de servicios como IntelliFlash, ActiveScale o discos Ultrastar, no tenemos límite. La capacidad de terabytes que el centro de datos requiere. Ejemplo de ello es nuestra unidad de Western Digital que tiene 470 terabytes de almacenamiento combinado entre disco duro mecánico y flash en una unidad de rack”: **Eduardo Alexandri**

Eduardo Alexandri, Western Digital

El mercado en la vertiente de colaboración empezó a fortalecerse recientemente y con ello ha traído nuevas propuestas que son dignas de conocer, considerar e incluso sugerir, es el caso de la empresa californiana Cisco, quien definió la colaboración como una experiencia que agrupa soluciones básicas

de telefonía y movilidad. Jorge Salgado, responsable de desarrollo de negocios de la arquitectura de colaboración para Cisco México, añadió: “hasta la colaboración grupal, con contacto a través de video para maximizar la productividad y complementado con contact center que robustece la cadena de valor integral en una sola arquitectura. Lo más importante, es que estos cuatro pilares son interoperables e integrales entre sí”.



Jorge Salgado Valenzuela, Cisco México

Cabe resaltar que Cisco dispone de un portafolio y staff técnico para apoyar al canal en la validación y certificación de proyectos de colaboración.

Cuando hablamos de empresas que generan un valor agregado a sus clientes, ya sea por sus años de servicio, la calidad de sus productos o la especialización de sus soluciones, es menester hablar de Panasonic que transitó durante más de seis décadas por el sendero de la tecnología con innovaciones en diferentes campos y buscando una actualización constante, este ha sido el caso de la colaboración con sus adelantos que migran a otros servicios, ambientes que conocemos como nube, como lo comentó en entrevista para **eSemanal** Luis Cuatecontzi, supervisor de Ventas Telecom en Panasonic: “es completamente viable ya que será más rápida, sencilla, segura y confiable, la entrega de servicios, así como más rentable para el canal y para los fabricantes. El reto es grande ya que debemos evolucionar y convertirnos en consultores; si nos preparamos con conocimientos, infraestructura y capital humano podremos captar la preferencia de los clientes finales, en caso contrario dejaremos de tener negocios, lo que sería una desventaja el no poder vender por no haber evolucionado o migrar como lo está haciendo la tecnología”.

A pesar de contar con diferentes y variadas ofertas para ofrecer a los clientes por parte del canal de distribución, el verdadero desafío se hace presente en estar preparado para invertir, conocer las soluciones para orientar al usuario final y buscar alianzas con mayoristas dispuestos a desarrollar la oportunidad de negocio, asesorar con la venta y estar colaborando constantemente con el canal de distribución.



Luis Cuatecontzi Castro, Panasonic



Mayoristas con valor agregado

En la cadena del modelo de colaboración un ente importante son los mayoristas. En el caso de Neocenter, empresa con una visión y propuestas aquilataadas para soluciones de colaboración, emprendió la travesía de acercar modelos de negocio únicos a los canales de distribución con plataformas, equipos, dispositivos y conceptos como movilidad, seguridad que agrupados se traducen en el progreso laboral para los usuarios finales, así lo aseguró la cabeza de la marca, Alejandro Apan, director general: “con la intención de lograr rápidamente la mejora en los tiempos de respues-

Alejandro Apan, Neocenter

ta para aumentar la producción y para lo cual parte de nuestro portafolio migró desde call center, tecnología IT y comunicaciones unificadas para arribar a colaboración”.

Un dato a destacar, es la participación creciente de las empresas privadas e internacionales hacía temas de cooperación (colaboración) a diferencia del sector público, quien probablemente demore en adoptarlo, lo que tampoco les convierte en un segmento de inversión estéril y con mayor razón si las políticas actuales están encaminadas a la disminución de costos. En otras palabras, las posibilidades de generación de negocio son tan bastas como la imaginación se lo permita al canal de distribución.

(identifican si una persona está o no ocupada), sin dejar atrás las pantallas interactivas de Newline e i3, las cuales soportan videoconferencias”: Carlos Olivera, director comercial en Latintel.

Los instrumentos para colaboración se han convertido en componentes fundamentales para el renombre del negocio, siendo que lejos de mejorar la productividad de los empleados, también confecciona la visión a futuro de las empresas.



Carlos Olivera, Latintel

Con las opciones apropiadas, el capital humano bajaría como desea hacerlo, apoyándose de dispositivos familiares y haciéndolo en favor de la organización y no en contra.

“Somos una empresa que respira audio, pero también estamos iniciando una nueva era en el video con la cámara Panacast, la cual tiene características muy atractivas para empresas, entre las que se encuentran: tres lentes que funciona como una sola cámara al integrar la imagen, 180° de visión, resolución 4k, plug and play, zoom inteligente para reconocimiento e integración de las personas que llegan a la reunión, a su vez este equipo se complementa con nuestras soluciones de audio como son el Speak 710 que proporciona sonido envolvente, un diseño portátil y también es plug and play, además cabe mencionar que es posible sincronizar dos Speak 710 para una experiencia inmersiva”: Betzabeth Romero, country manager de Jabra en México



Betzabeth Romero

TENDENCIAS EN SOLUCIONES DE COLABORACIÓN

•**Conexión Internacional:** La mayoría de los proveedores ofrecen capacidades globales, dada la necesidad de llegar a empleados y consultores en ubicaciones remotas de todo el mundo.

•**Interfaces, plataformas y dispositivos:** Mejorar la experiencia del usuario donde esté con sencillo acceso (movilidad) y flexibilidad (multiplataforma-multidispositivo). Los paneles, herramientas y portales web o aplicaciones mejorados facilitan el uso de todos.

•**Flujo de trabajo:** Un punto destacado implica la colaboración en el flujo de trabajo, que proporciona notificaciones, mensajes, video, audio, voz, contenidos y herramientas que permiten a los equipos comunicarse sin esfuerzo, en privado o grupal.

•**Experiencias en video:** Las mejoras de video incluyen resolución de alta definición, 4 y 8k, cámaras de 180° y 360°, plug and play, reconocimiento inteligente, compatibilidad con plataformas de audio y videoconferencias y la capacidad de invitar a participantes (seis o siete personas hasta grupos de 150 personas) a videoconferencias, reuniones y llamadas.

Comenzó la era de la democracia tecnológica, para muestra un botón, casi cualquier empleado de alguna compañía tiene posibilidad de realizar una videoconferencia a bajos costos, con rapidez y eficacia, escenario que anteriormente estaba reservado únicamente para directivos, gerentes o altos niveles jerárquicos dentro de la organización. La colaboración es un tema tan extenso y robusto que ha permeado en otras formas de usar la tecnología como es el caso de huddle rooms o salas de automatización.

“Sabemos que es básico simplificar, reducir trabajo, distancia y por ello existen plataformas que buscan la mejor experiencia en los usuarios para fomentar la colaboración y nos especializamos en los dispositivos que giran alrededor de la colaboración, como son de audio y video, videoconferencia con Poly, Jabra (Panacast), además de sensores de presencia que ayudan a reducir las interrupciones en el trabajo

Jabra GN

Conozca la colaboración de próxima generación para salas de reuniones con **Jabra PanaCast**



50%

de las reuniones se realizan en salas pequeñas*

56%

Usa a menudo la videoconferencia en sus reuniones*

35%

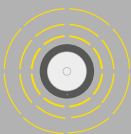
Crecimiento anual de salas de reunión pequeñas durante los próximos 5 años



Diseñada para ser la primera solución de vídeo inteligente 4k panorámica de 180° plug and play del mundo

- Reuniones inclusivas
- Colaboración al instante
- Tecnología de vídeo inteligente.
- Compatible y versátil

Jabra Speak 710 el compañero perfecto para una colaboración audio video en tu sala de reuniones



Cobertura de audio óptima para salas de reunión pequeñas



Micrófono omnidireccional para un sonido nítido



Personalice su Speak 710 con MS Cortana, Siri o Google Assistant

Para más información visita: www.jabra.lat
Contacto directo México: ventas.mexico@jabra.com
Tel. (55) 8647 0370

Jabra PanaCast funciona con:



zoom



Jabra

Haidee Vargas,
Marketing Manager.



La oferta de Jabra enfocada a colaboración se compone de un portafolio amplio y variado, tanto para las áreas de video, además su ya conocido audio, entre las que se enumeran soluciones como Jabra Panacast y Jabra Speak 710, con elementos innovadores que acercan a los usuarios a una experiencia de video inteligente y audio de sonido inmersivo para llamadas y conferencias, lo cual amplía la atmósfera colaborativa en cualquier momento y cualquier lugar.

Las principales características de Panacast son: sistemas Plug & Play, cámara de 180° de visión, compatible con las principales soluciones de videoconferencia (Zoom, Cisco, Webex, entre otras) y certificado por Microsoft Teams, compatible con cualquier sistema de comunicación, micrófonos omnidireccionales de alto rendimiento y la marca está tan confiada de su producto que ofrece dos años de garantía.

Otras herramientas atractivas para los canales de distribución son los apoyos que la compañía pone a su disposición: márgenes de ganancias, capacitaciones sin costo, contar siempre con disponibilidad de inventario con distribuidores mayoristas y acompañamiento para el cierre de ventas. “Jabra invita a los canales para que conozcan todo nuestro portafolio de soluciones para video y audio en la página web www.jabra.com.mx”, expresó Haidee Vargas.

ventas.mexico@jabra.com

Panasonic

Luis Cuatecontzi, Supervisor de Ventas Telecom.



La marca ofrece herramientas de colaboración para ambientes Windows, MAC, Android e IOS, que permiten funciones como compartir pantalla, conocer el estado de los miembros de un equipo de trabajo, integración con voz, chat y video llamada, además de integración con aplicaciones como CRM, directorio activo y recordatorio, entre otras funciones.

“Nuestra oferta de servicios de colaboración tiene 2 modelos: el primero llamado Communication Assistant, que está integrado o pre-construido en nuestros equipos de la familia NS (KX-NS500 y KX-NS1000), dirigido a funcionar en ambientes Windows; y el segundo llamado UC Pro, que se instala en un servidor externo y está disponible para ambientes Windows, MAC y dispositivos móviles Android e IOS. Para ofrecer alguno de los dos productos es muy importante conocer qué busca el cliente final y entonces ofrecer la solución que cubra mejor las necesidades de comunicación y colaboración presentes y futuras”, expresó el ejecutivo. La marca apoya al canal de distribución en el desarrollo de proyectos 360 a través del Centro de Ingeniería. “Continuamos desarrollando nuevos productos como PBX en hardware, PBX en software, terminales telefónicas, así como aplicaciones, comunicaciones unificadas y colaboración. El objetivo del área de telecomunicaciones en Panasonic de México es apoyar las ventas de integradores certificados, que vean en nosotros un aliado de tecnología y de negocios”, afirmó.

pbx@mx.panasonic.com

Western Digital

Eduardo Alexandri,
director general para México



Las soluciones de WD son variadas como: My Cloud Home, dispositivo para casa o pequeñas empresas, que permite compartir imágenes, video y documentos a través de la nube con un máximo de cinco o seis colaboradores de manera simultánea; también cuenta con una opción de crear carpetas para compartir o privadas (guardas hasta 30 versiones de las últimas modificaciones a los documentos), con una capacidad mínima que empieza en los 2 terabytes.

My Cloud PR para empresas de mayor tamaño que provee soluciones de almacenamiento en red y nube (con posibilidad de acceder desde el interior (red) y exterior (nube) de la empresa), la ventaja de este equipo es su capacidad que alcanza los 40 terabytes y 20 colaboradores.

My Cloud EX con un procesador de doble núcleo, mayor capacidad de RAM, capacidad de 40 terabytes y 40 usuarios simultáneamente. La gama completa, cuenta con opción a ser administradas desde una aplicación para smartphone que proporciona movilidad y acceso en cualquier lugar.

WD ofrece al canal capacitaciones presenciales, herramientas online en WD University, acompañamientos para licitaciones públicas o privadas en soluciones de gran tamaño para ofrecer una opinión técnica y facilitación de equipo demo.

eduardo.alexandri@wdc.com

Neocenter

Alejandro Apan,
Director General.



Con un portafolio que incluye desde plataformas en la nube, soluciones en video, telefonía IP, correo electrónico, diversos dispositivos con movilidad (multi-plataforma y multidispositivo), el mayorista ofrece contar con una plataforma de su elección, pero también ser invitado a conectarse a otras. Promueve Go to Connect, la oferta de LogMeln para estas necesidades. Otras opciones son las de Sangoma con su plataforma Zulu, Xorcom con Multi-Tenant con software libre, marcas como Poly, Jabra, Konftel, etcétera. Los productos conllevan beneficios para los canales.

“Neocenter invita a probar las ofertas y soluciones. Aprovechar las posibilidades que antes resultaban muy costosas y por ende sólo para algunos cuantos”, afirmó el directivo.

ventas@neocenter.com



La seguridad no debería ser una actualización. AMD Ryzen™ PRO:

La única familia de procesadores del mundo que ofrece cifrado de memoria integral como una función de seguridad estándar.

Hoy en día las empresas se han visto envueltas en situaciones que demandan movilidad, desempeño, estilo y sobre todo seguridad. Es por lo que AMD considera importante ofrecer a los usuarios profesionalismo, productividad y protección.

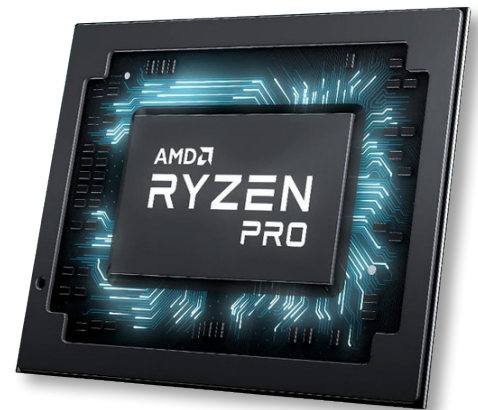


Fortalezas

AMD Ryzen™ 7 PRO - Potencia Arrolladora

Hasta un 25% más de productividad, 50% más de duración de la batería y cifrado de memoria integral, los procesadores AMD Ryzen™ 7 PRO están listos y siempre dispuestos para la productividad.

- La innovación líder de la industria con procesadores empresariales de 12 nm garantiza un rendimiento de alto impacto con hasta un 12% de mejora en la capacidad de respuesta y hasta un 26% más de productividad que la generación anterior.
- Ayuda a agilizar las cargas de trabajo modernas con los mejores gráficos que aceleran la edición de medios hasta un 33% en relación con una computadora portátil delgada, equivalente de hace 4 años.
- Es la primera familia de procesadores del mundo que ofrece cifrado de memoria integral como función de seguridad estándar.



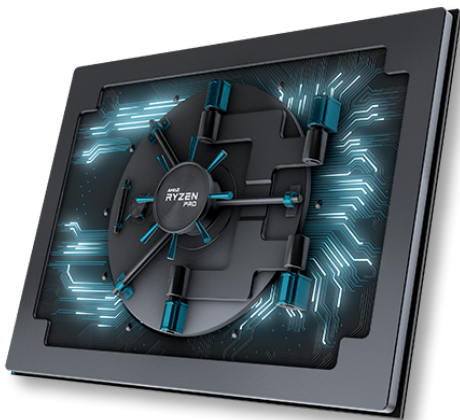
Iniciativa Smartbid HP con AMD

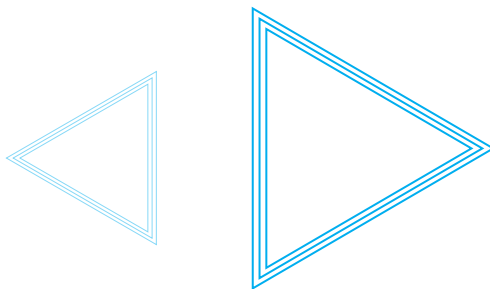
AMD se ha fijado metas en las cuales se desarrollen plataformas que les den solución, pero sobre todo seguridad a los usuarios al momento de adquirir un equipo. Un ejemplo de ello es la iniciativa de HP llamada SmartBid en donde se busca tener equipos que no solo ofrezcan seguridad a la hora de trabajar sino estilo y un alto rendimiento, equipos potenciados con los procesadores de AMD Ryzen™.

Un equipo que forma parte de esta iniciativa es la **Elitebook 745 G6 de HP**, equipada con Procesador AMD Ryzen™ 7 PRO 3700U que ayuda a proteger los negocios y que es ideal para profesionales en movimiento.

Con diversos beneficios de alta seguridad como:

- Triplicar Garantía (Carepack)
- Aumentar el Performance
- Duplicar la memoria (16 GB)
- Evitar el Hacking visual (Sure View)
- Display P204v ¡Incluido!





CVA

REAFIRMÓ SU POSICIONAMIENTO

en su Convención en Atenas

Con el compromiso de respetar al canal, de decir las cosas de frente, con sinceridad, pero sobre todo con herramientas que apoyen sus negocios, se llevó a cabo la Décima Convención de CVA.

Autor: **Álvaro Barriga, enviado.**

www.youtube.com/noticiasdelcanal

Atenas, Grecia. Adolfo Mexía, fundador y director comercial de CVA, dijo a **eSemanal** que trabajan para darle un servicio al canal como se merece, “en los 20 años que tenemos de existencia hemos trabajado para ser mejores y ese es un proceso continuo que no termina porque siempre hay oportunidades”, añadió que parte de la continuidad es encontrar marcas de valor para sumarlas al catálogo y los integradores encuentren más oportunidades. “Seguimos manejando todo el volumen (caja-consumo) y estamos apostando mucho al crecimiento de soluciones. Necesitamos más marcas que complementen nuestro portafolio para que el canal satisfaga sus necesidades, ya que son muchas las que tiene, al existir diferentes tipos de socios”.

“**Nuestro compromiso es trabajar muy de cerca con el canal y no dejarlos solos en ningún momento, ese es nuestro diferencial**”: Adolfo Mexía.

Destacó que tienen apertura, ya que atienden de la misma manera a cualquier tipo o tamaño de socio, los escuchan, aprenden de ellos y toman en cuenta las sugerencias y las críticas, para mejorar.

Confió en que mejore la situación económica del país el próximo año, por lo que seguirán apostando por el canal. “Estamos haciendo un trabajo que requiere México y queremos que nuestros socios también lo hagan, proveyendo tecnología e innovación. Como mayorista, seguiremos trabajando y nuestro personal está comprometido”

Estrategia

Para el director comercial, aunque no sean el mayorista que más factura, sí quieren ser el mejor, donde el cliente sienta que hacer negocios con la empresa es provechoso, no sólo vender por vender, sino que sigan creciendo. “Seguimos con la estrategia de no vender al usuario final, porque es el respeto que tenemos para el canal de distribución; sin nada de engañar a la gente diciendo que no venden directo y sí lo hacen como algunos de la competencia”.

Dejó en claro que ellos no mienten con sus números, ya que quienes lo hacen se engañan a sí mismos, pero el mercado se encarga de ubicarlos. Expresó que cada año hay reacomodo de mayoristas porque empiezan a jugar con los márgenes, los precios y después están sufriendo, sobre todo en momentos como los actuales cuando la economía no está fluyendo como se esperaba.

Aseguró que su estrategia es sumar nuevas marcas, más estructura, incorporando talento para mejorar la atención al cliente, por ello no se están contrayendo como algunos mayoristas y otros más que se han retirado. “Cada día se suman más distribuidores que quieren hacer más negocio con CVA”.

Financiamiento

Fernando Miranda, director de CVA y Adolfo Mexía, coincidieron en que el tema del financiamiento fue el más recurrente durante la convención, por lo que están tomando cartas en el asunto con diferentes opciones a través de terceros, con una estrategia para darle mejores herramientas y seguir apoyando al canal, ya que cada vez aparecen proyectos más grandes y por ello los están buscando más.



Fernando Miranda

Adolfo Mexía

“Hay muchos socios que se están acercando a nosotros porque con el mayorista que trabajaban no los estaba apoyando, los dejaron solos y con nosotros están encontrando cobijo. La facilidad que tenemos para hacer negocio, la apertura y el catálogo son muy importantes y seguiremos trabajando de cerca con el canal”: Adolfo Mexía

Partnering

Durante el networking, el partnering fue uno de los elementos que se dieron en la Convención, ya que los canales hablaron de unir sus fortalezas.

Al respecto, Miranda se dijo satisfecho porque asistieron socios muy consolidados, con años de prestigio, así como nuevos empresarios con pocos años en la industria. También comentó: “Queremos, trabajamos y nos esforzamos para ser el mayorista número uno. Bajomíóptica se trata de ser el mejor en todo; si eso nos conlleva a ser el de mayor ventas, pues qué bueno, pero si eso no, prefiero no serlo, porque te da mucha satisfacción que te reconozcan y vean el esfuerzo y dedicación que le pone CVA”.

“Este año la compañía cumplió 20 años, hemos enfrentado grandes desafíos que nos han puesto a prueba y exigen lo mejor de las personas y la empresa. En CVA hemos trabajado y nos merecemos el lugar que tenemos y nos vamos a merecer los lugares que nos imponemos en el futuro, porque trabajamos para ello”: Fernando Miranda.

El director se dijo satisfecho por todos los negocios logrados en la convención y expresó que siempre regresa con un “buen sabor de boca” porque no hay clientes con los que se siente y no se logren planes comerciales muy claros, “algunos hay que desarrollarlos y otros ya lo están, y simplemente nos están dando la oportunidad de participar con ellos, por eso agradecemos al canal la oportunidad”.

Agregó que un canal formal siempre va a buscar la confianza, más allá de la labor día a día, por lo que siempre hay que proyectar a largo y mediano plazo, y no hay como trabajar con un mayorista que les dé la seguridad de que ahí va a estar. “Seguimos trabajando, enriqueciendo nuestro portafolio y armando una infraestructura tanto tecnológica como física y financiera para las ligas en las que estamos jugando y poder dar abasto a los proyectos interesantes como los que hemos ganado. Sabemos que vienen cosas interesantes, el gobierno no se puede quedar fijo, tiene que evolucionar, generar nuevas oportunidades y vamos a estar preparados para recibirlas”.

Sobre el área de soluciones, indicó que es a la que más le han invertido en los últimos tres años, primero en

personal calificado, como la llegada de Eduardo Barrón, quien dirige esa unidad, y aunque todavía sigue en proceso de mejora, ya hay canales que les piden apoyo para proyectos. “Por eso estamos trabajando en atenderlos de manera personal con profesionistas calificados”.

Afirmó que 2020 va a ser un buen año, ya que hicieron inversiones durante este año, “tenemos un crecimiento de 30% y esperamos que se mantenga a finales de 2019. Los invito a que sigan trabajando con nosotros, además, durante los meses de noviembre, diciembre y enero, las ventas que hagan les van a valer doble para que asistan a la siguiente convención”.

Por último, subrayó que los clientes tarde que temprano van a invertir y los negocios se van a dar, “tenemos que apoyarnos para que tengamos un mejor México”.

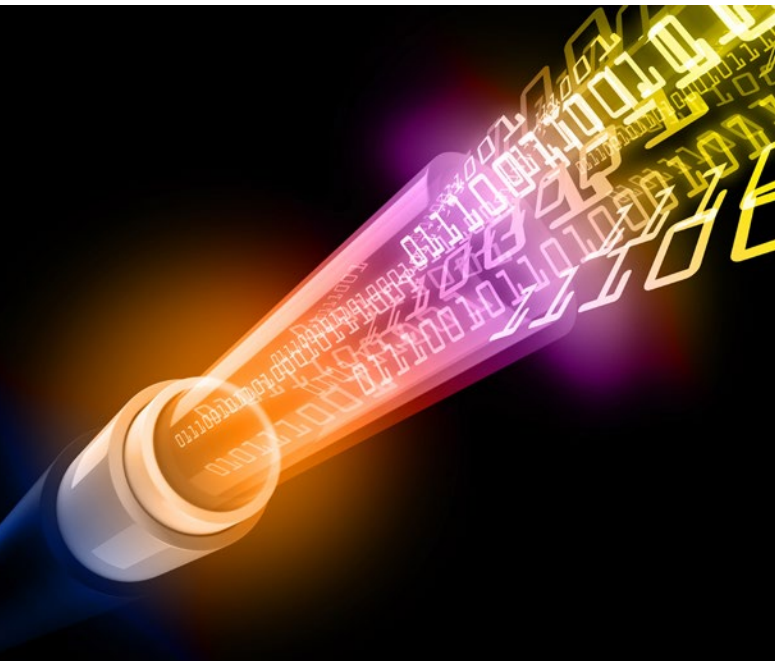
Convención CVA 2019

- 280 convencionistas (200 canales y 80 socios de marcas y staff de CVA)
- Networking entre fabricantes y asociados
- Nuevos negocios
- Más opciones de financiamiento para el canal.

BENEFICIOS Y OPORTUNIDADES DE LA FIBRA ÓPTICA

DESDE SU INVENCION, LA FIBRA ÓPTICA HA SIDO EMPLEADA EN DIVERSOS SECTORES EN LUGAR DEL TRADICIONAL CABLE DE COBRE DEBIDO A LOS BENEFICIOS QUE BRINDA: MISMOS QUE LA CONVIERTEN EN LA NUEVA TENDENCIA PARA ACOMPAÑAR LOS AVANCES QUE TENDRÁ LA CONEXIÓN A INTERNET A NIVEL GLOBAL.

Autor: **Anahi Nieto**



La fibra óptica, utilizada para transmitir información por medio de impulsos de luz, no sólo se usa en redes de telecomunicaciones, sino también con luminosidad, en conexiones de audio, hospitales, transporte, la industria, entre otros. En muchos casos, su llegada sustituyó al cable de cobre por tener mayores ventajas.

Luz contra cobre

De acuerdo con León Mario de la Cruz, regional manager para América Latina en StarTech.com, los beneficios que presenta la fibra óptica comienzan con un mayor ancho de banda, cuenta con más capacidad de transferencia de datos que los cables de cobre del mismo grosor y diámetro.

Sus velocidades son más rápidas y brinda una mejor consistencia en la conexión, puesto que los cables de fibra óptica usan la luz para transmitir datos, lo que da mayor velocidad y menos degradación de la señal.

Además, el cableado de fibra óptica se puede utilizar para distancias más largas, podría alcanzar los 80 km, dependiendo del tipo de cable y la velocidad de transmisión.

La fibra es más confiable y segura, ya que es menos susceptible a los problemas que conlleva operar en varios entornos, de forma que el ruido EMI (ElectroMagnetic Interference) tampoco resulta un conflicto, pues no se transmite corriente a través del cable óptico.

De la Cruz aseguró que la fibra está preparada para el futuro por su flexibilidad de aumentar la transmisión de información acorde a las necesidades que puedan surgir. Además, dijo que gracias a la reducción del costo de componentes durante la última década, es una alternativa viable al considerar el gasto total de adquisición y la adaptación al porvenir.

Aunado a lo anterior, Miguel Ángel Monterrosas, director de soporte técnico de Tripp Lite México, dijo que ya que la interferencia electromagnética o de radio frecuencia que existe en cualquier lugar no afecta la transferencia con la fibra óptica, una de sus aplicaciones principales está en la industria, pues lo emplean para evitar el cruce de señal con la maquinaria.

Mencionó que aunque el cable de cobre ha evolucionado, no supera a las fibras ópticas actuales, a las de hace 20 años, las primeras sí en cuanto a velocidad.

Tendencias en la fibra óptica

El lanzamiento del 5G y la fibra preconectorizada son las principales tendencias a nivel mundial que identifica Bernardo López, coordinador de arquitectos de producto en Fibras Ópticas de México.

“El 5G es una tecnología que viene latente, pero a toda velocidad, y el tema de la fibra preconectorizada es una tendencia para hacer que duren menos los trabajos de instalación en campo”, dijo.



Bernardo López

Eva Karla Garza, ingeniero de soporte en Icoptiks, expuso que además de mejorar la velocidad de transmisión, también se procura optimizar espacios, por lo que los conectores MPO han adquirido mucha fuerza en el último año. Agregó el interés creciente que hay en cable para planta externa, donde se requieren diseños más robustos que cubran las necesidades de ambientes diversos como los hay en México.



Eva Karla Garza

Conecte, Instale y Habilite

Sus Soluciones de Red de Avanzada

StarTech.com
Hard-to-find made easy®

La creación de una infraestructura de red confiable y organizada, es esencial para maximizar la disponibilidad operacional de su sala de servidores.

En StarTech.com desarrollamos accesorios para salas de servidores que sirven de ayuda para conectar, instalar y habilitar sus soluciones de red. Le ofrecemos racks de servidores que permiten a los usuarios acceder y gestionar equipos fácilmente, una amplia gama de cables Cat6 certificados por la industria, así como cables y transceptores SFP que igualan a los SFP de los OEM en rendimiento y confiabilidad.



Cables de Red

- Cables Cat5e
- Cables Cat6
- Cables Cat6a
- Cables de Fibra Óptica



Transceptores SFP y Cables de Conexión Directa DAC

- Cisco
- Cisco Meraki
- Juniper
- HPE
- Dell
- Aruba
- Arista Networks
- Genéricos (Otros)



Racks y Gabinetes

- Racks de Marco Abierto
- Accesorios y Charolas para Rack
- Gabinetes para Rack
- Racks y Gabinetes de Montaje en Pared para Rack

Consulte a un Asesor Técnico ☎01800-0835517 🌐www.startech.com/mx/chat

Disponible con:



Por su parte, León de la Cruz, destacó que una tendencia emergente es la "Fiber to the x" (FTTx), que permite que las implementaciones en fibra óptica se aprovechen aún más para redes de alta velocidad, conectando el cable a edificios (FTTB), a hogares (FTTH), e incluso conectándola directamente al escritorio (FTTD).

Aunque, el uso de la fibra óptica por sí mismo ya es una tendencia según Miguel Monterrosas (tanto que se comenzarán a encontrar en el mercado productos con conexión de este tipo), Tripp Lite lanzará un cable de video de fibra con conector HDMI.

Mercados con potencial de adopción



Mauricio Takashima

Además de los principales operadores de telecomunicaciones, los segmentos de hospitality, educación y smart cities/building, tienen las mayores oportunidades de implementación de fibra óptica, una tendencia que ocurre en las áreas de datacenters y enterprise, de acuerdo con Mauricio Takashima, country manager para México en Furukawa Electric.

Para Eva Garza, otras áreas en las que será requerida la fibra serán en la comunicación industrial, bancos y oficinas gubernamentales, donde se requiere visualizar información en tiempo real o alta seguridad en los datos que se manejan.

Contrario a lo anterior, Bernardo López piensa que el mercado con mayor potencial es el hogar, ya que según el INEGI, en el 2015 en México había 31 millones 949 mil 709 casas, al ser un sector tan amplio se puede desplegar fibra óptica para llevar servicios de internet y televisión; "alrededor del 50% del segmento aún sigue sin ser explotado", dijo.

Además, para López el segundo mercado que está latente es el despliegue del 5G, ya que serán necesarias antenas o microantenas cada 300 o 500 metros, y éstas deberán conectarse por medio de cable de fibra óptica. Su crecimiento será exponencial en los próximos años.

“Con la llegada de redes perimetrales y el Internet de las Cosas, habrá equipos que requieran flujos de información muy alta y que sea en tiempo real, solamente la fibra óptica nos va a dar ese tipo de posibilidad y de tecnología para poder enviar esos datos y dispositivos, sobre todo de comunicaciones a nivel casero o industrial”: Miguel Ángel Monterrosas.

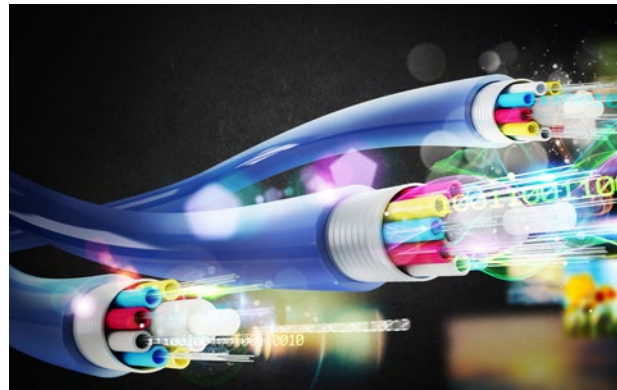
Negocio luminoso

Los especialistas en fibra óptica que fueron consultados coincidieron en que la oportunidad de negocio para los canales de distribución se prevé fructífera, ya que crecerá en gran medida en los siguientes años.

“Cualquiera que maneje productos de fibra óptica al menos para los próximos 10 años va a seguir teniendo bastante negocio de forma muy marcada y segura en la tendencia”: Bernardo Fernando López.

Según Miguel Monterrosas: "la oportunidad es enorme", ya que, en el caso de los dispositivos, son comercializados a través del canal y con una capacitación pueden incorporarse al mundo de cableado de fibra óptica.

Dijo que el distribuidor se verá beneficiado por la amplia gama de productos, los cuales le permitirán hacer negocio; además, no sólo son distintos tipos de cables que puede comercializar, sino también diversos dispositivos con conexiones de fibra óptica.



Especialistas en Fibra Óptica

FIBREMEX

Miguel Ángel Marañón, Gerente Comercial. Especialistas en fibra óptica, dentro de su catálogo se encuentra una amplia oferta de productos y soluciones para planta externa, interna, organización de redes, equipos activos, herramientas y equipos de fusión y medición.

En cuando a redes ópticas, disponen de todo lo necesario, desde un jumper, hasta cualquier cantidad de kilómetros de fibra óptica. Los productos incluidos en su portafolio son seleccionados con el objetivo de formar soluciones integrales, es decir, en conjunto, permiten crear infraestructuras completas de fibra óptica.

Ya sea que se trate de una red de fibra hasta cualquier lugar (FTTx) o una red óptica pasiva (PON), cuentan con lo necesario para las infraestructuras de fibra óptica.

"Tenemos un compromiso con nuestros clientes: que cuenten con los productos que necesitan, siempre y en todo lugar. Por eso, contamos con una gran variedad de productos con disponibilidad inmediata, distintas soluciones logísticas para envíos a toda la república y un horario extendido, para que pueda realizar sus pedidos incluso los sábados", expresó el directivo.

"Más que distribuidores de fibra óptica, somos un aliado para los profesionales de las telecomunicaciones y las tecnologías de la información. Queremos ser el respaldo de todos sus proyectos, por ello, ponemos a su disposición nuestras soluciones y servicios, así como los 20 años de experiencia que Fibremex, tiene en el mercado", concluyó.

Miguel.sanchez@splittel.com



Miguel Marañón



Westcon y Fortinet una dupla de valor

Ambas compañías colaboran para llevar al canal de distribución soluciones sofisticadas en ciberseguridad y los apoyos necesarios para su comercialización, procurando así un ganar-ganar.



Fortinet provee soluciones enfocadas en ciberseguridad para la prevención de ataques con anti phishing, anti malware, anti troyanos, anti ransomware o cualquier virus malicioso. Estas soluciones están dirigidas para cualquier empresa, aunque, como principal segmento de explotación se encuentra la Pequeña y Mediana Empresa (PyME). Parte de la estrategia 2020 de Fortinet será enfocarse en las verticales de hospitalidad y manufactura, así como especial atención en las telcos y la accesibilidad con soluciones wireless.

El canal gana con Westcon y Fortinet

La oferta de Fortinet está disponible para los socios de negocio certificados que sean parte del Programa de Canales de Westcon. De acuerdo con Florentino López, Gerente de Producto de Fortinet en Westcon, al ser parte del programa los canales también reciben el apoyo del acompañamiento en sus proyectos, gracias al equipo comercial, integrado por seis personas dedicadas a la marca.

El mayorista de valor ofrece servicio de preventa con el área de ingeniería; cuentan con un ejecutivo enfocado en la renovación de soporte para los equipos de los clientes. Tres personas más atienden a los partners en México, por lo que pueden recibir atención personalizada.

Westcon se encarga de reclutar socios, desarrollarlos y darles la certificación adecuada por medio de su departamento de educación, así los partners pueden tomar las certificaciones correspondientes al programa; el área de servicios profesionales los ayuda a interesarse en la marca e implementar las soluciones del portafolio de Fortinet.

Diferenciadores

Westcon cuenta con una oferta de valor integral, la cual les ayuda a posicionarse en el mercado. Tienen dos ingenieros de preventa, uno en la Ciudad de México y otro en Monterrey, siendo el único mayorista con esta característica para apoyar al canal.

Como estrategia comercial, el mayorista comparte cada semana su stock con el fin de ayudar a los partners a que tengan un mejor tiempo de entrega.

“Westcon es el único mayorista en México que al ser una empresa con presencia global, podemos ayudar a nuestros socios de negocio a comercializar las soluciones de Fortinet a través de nuestra área de Global Development Solutions (GDS). Somos el único mayorista que puede hacerlo porque tenemos presencia global y podemos vender en países de América Latina, Estados Unidos, Europa o cualquier continente donde Westcon tenga una oficina o una sede”, destacó el ejecutivo.

Alianza

La relación entre ambas compañías es fuerte y estable, pues tienen ya más de seis años comercializando las soluciones en México y su intención es seguir creciendo: “Fortinet es nuestra marca número uno a nivel Latam para todos los países”, expresó López.

“LOS INVITO A QUE NOS CONOZCAN, SOMOS UN MAYORISTA DE VALOR AGREGADO Y CON EL QUE PUEDEN COLABORAR Y RECIBIR LAS ATENCIONES QUE REQUIERAN. EL ACOMPAÑAMIENTO DEL LADO DE WESTCON SIEMPRE ESTÁ DESDE EL DÍA UNO EN EL PROYECTO; NOS GUSTARÍA TRANSMITIR CONFIANZA A NUESTROS PRINCIPALES SOCIOS DE NEGOCIO Y CREAR CON EL MISMO VALOR Y SENTIDO A SUS NEGOCIOS”:
FLORENTINO LÓPEZ.



STARTECH.COM

León Mario de la Cruz Lavalle, Regional Manager para América Latina.

La compañía continúa evolucionando su portafolio de cableado de fibra óptica, por lo que ofrece diferentes longitudes y tipos de cables. Su oferta incluye: transceptores SFP, convertidores de medios de fibra, adaptadores de red de fibra (versiones PCIe y USB), extensores de red y video, y switches Ethernet Industriales con ranuras SFP.



León de la Cruz

“Nuestra labores la de facilitarle a los profesionales de TI el encontrar, obtener y utilizar sus productos de conectividad, además de suministrar soluciones que son diseñadas de forma experta con el fin de resolver sus problemas de conexión más importantes”, dijo de la Cruz.

La empresa ofrece herramientas y recursos en su sitio web para ayudar a los canales y sus clientes a identificar productos compatibles de conectividad que necesiten; con su asistente de conexión ConXit, buscadores de producto y asesores técnicos disponibles por chat 24/5.

“Para finalizar 2019 y parte del 2020 nos enfocaremos en seguir promoviendo categorías de producto muy específicas: docking stations, adaptadores de video, soportes para monitores/pantallas, SFP’s, redes y las tecnologías recientes de USB-C y Thunderbolt 3”, mencionó. Los mayoristas de la marca son: CT Internacional, DC Mayorista, Grupo Loma, Ingram Micro e Intcomex.

“Invitamos a los canales a acercarse a los distribuidores para conocer promociones específicas o los planes de capacitación que estaremos armando de manera individualizada para cada uno”, concluyó.

teammex@startech.com

TRIPP LITE

Miguel Ángel Monterrosas, Director de Soporte Técnico en México.

En la página de internet de la compañía se ofertan más de 350 cables de fibra óptica distintos, que van desde los 30 cm hasta los 150 m. y ya están prefabricados, por lo que no es necesario unirlos, pegarlos, utilizar un aparato especializado ni tener una certificación especial.

“Todo ya está prefabricado, desde el cable pequeño hasta el más grande, simplemente es necesario conectarlo; por ello hacemos la invitación a los distribuidores para que se capaciten en este tipo de uso de cables y que les represente mucho mayor negocio debido a la amplia gama de productos que estamos lanzando al mercado”, expresó Monterrosas.

Parte de los apoyos gratuitos que Tripp Lite ofrece a los distribuidores son equipo muestra, áreas de capacitación, un showroom, una serie de webinars todos los viernes en donde se abordan diferentes temas, no sólo de fibra óptica, también el entendimiento de la tecnología USB-C, o UPS trifásicos, por ejemplo. El próximo año comenzarán con una certificación a través de ellos, tendrán exámenes y retroalimentación. “Nunca vendemos de manera directa, es la ventaja de trabajar con Tripp Lite, que nos pueden confiar cualquier tipo de proyecto y lo manejamos en conjunto, nunca nos brincamos ese procedimiento del canal, el apoyo y la capacitación son directos, y reitero, sin ningún costo para el cliente.

“Los invito a que revisen nuestra oferta comercial porque en muchas ocasiones nos ubican solamente con el área de energía, centros de datos, gabinetes u otras soluciones y no saben que ya tenemos fibra óptica y cable de red. Contamos actualmente con un portafolio de más de 700 cables de red, en fibra y en cobre disponemos de más de 1000”, concluyó el directivo.

infomxventas@tripplite.com



Miguel Monterrosas

Para escoger...

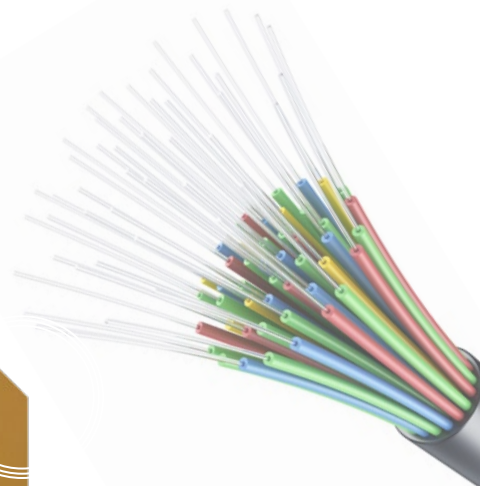
Existen diversos fabricantes en el mercado que pueden proveer de fibra óptica a los distribuidores, por ejemplo, Fibras Ópticas de México provee cable tanto para la parte externa, que cumple con la normatividad de UL90, interiores, conexiones de alta densidad y soluciones a la medida.

Aunque no tienen canales de distribución, venden todo de forma directa, brindándole al cliente apoyo personalizado.

Furukawa Electric cuenta con productos y soluciones de fibra óptica diseñados para los más diversos entornos y segmentos de mercado. Tienen una ingeniería de preventa y otra de proyectos, que respaldan a los canales, les dan servicio de postventa y garantía extendida de hasta 25 años.

En el caso de Icoptiks, poseen desde cable de fibra óptica para planta interna y externa, conectores, adaptadores, herramientas, cierres de empalme, cajas de distribución, hasta equipo de medición y empalmadoras.

Brindan asesoría técnica, soporte técnico en reparación, calibración y mantenimiento de equipos, desarrollan productos para impulsar nuevos proyectos y necesidades de la industria de telecomunicaciones en México.



FibreMex®

conozca los PRODUCTOS ESENCIALES para
REDES DE FIBRA ÓPTICA
SOLUCIONES A LA MEDIDA DE SU NECESIDAD



JUMPERS
a la medida

 **GABINETES**

Gabinetes
GO 2.0



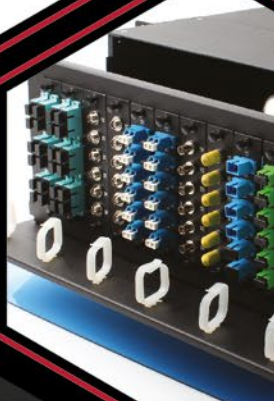
Cajas de empalme



Amplia variedad
de cables



Empalmadora
CORE4S



Distribuidores
fibra óptica

Para mayor información
consulte su ejecutivo de ventas
800 800 00 11 www.fibremex.com



HP Neverstop Laser

La primera multifuncional láser con tanque de tóner.



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.