

9 de Diciembre de 2019 · Año 28 | No. 1358

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

HP SmartBid

Mejora oportunidades
del canal

Portenntum y Jablotron

Alianza para ganar

CONTPAQI

Convención 2019 en
Colombia

Industrias Sola Basic

Seis décadas haciendo negocios



eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

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



www.esemanal.mx



Alvaro Barriga •

AL GOBIERNO FEDERAL LE HACE FALTA MUCHA TECNOLOGÍA

De acuerdo con IDC, durante el primer año de gobierno del presidente, Andrés Manuel López Obrador, la Industria de Tecnologías de la Información y Comunicaciones (TIC) de México se desaceleró y según Jorge Gómez, director de soluciones empresariales en la consultora, posiblemente hasta 2022 se recuperen las tasas registradas entre 2017 y 2018.

La firma destacó que como consecuencia de la incertidumbre económica, la situación sociopolítica y las bajas inversiones de las empresas, en especial de las dependencias del gobierno federal, el mercado TIC nacional crecerá solamente 1.7% en 2019 vs 2018.

Según la consultora, se sabe que las secretarías están en un proceso de recuperación de sus capacidades de la infraestructura de sus centros de datos, en impulsar desarrollos de software libre, así como algunos proyectos con el apoyo de universidades y PyMEs.

Ahora bien, los avances tecnológicos no se detienen y tarde o temprano los encargados de tomar decisiones sobre la adquisición de servicios y soluciones tecnológicas, deben entender que estas herramientas brindan productividad y permiten ser más competitivos en un mundo cada vez más digital, pero lo más importante, ayudan a atender a los ciudadanos de manera más rápida y eficaz,

y para lograrlo, al gobierno hoy le hace falta mucha tecnología.

En la portada de esta edición, Jean Marie Gabbai, gerente Nacional de Ventas de Energía en Industrias Sola Basic (ISB), habló de la estrategia de negocios del fabricante de balastos, lámparas de emergencia, reguladores, iluminación led y soportes de energía. Aseguró que gracias a sus mayoristas (CT, CVA, Ingram Micro, Intcomex, PCH, Tecnosinergia, entre otros) goza de una cobertura nacional.

De provechosa fue calificada la decimoquinta convención de CONTPAQi, celebrada del 26 al 30 de noviembre en Cartagena de Indias, Colombia, donde René Torres, presidente del Consejo Directivo, José Luis de Alba, socio fundador y Eduardo Pérez, director general de la compañía, encabezaron los trabajos en los que se anunció que 2020 será el año de la nube para la marca. También presentaron Evalúa 035, aplicación para cumplir con la norma que emitió la Secretaría de Trabajo para combatir el estrés laboral, obligando a las PyMES a tener atención e interés por los colaboradores. La empresa reafirmó lazos con sus distribuidores a quienes denomina "Familia CONTPAQi" [iEnhorabuena!](#)

PORTADA

16 Más de 6 décadas respaldan a **Industrias Sola Basic**



FABRICANTES

6 Con **SMARTBID**, **HP** mejora posibilidades de negocio del canal



22 Los canales son el eje central de **RICOH MEXICANA**



MAYORISTAS

8 **CDC** pone en la palestra los apoyos a sus canales regionales



10 **INGRAM MICRO** sumó soluciones POS de **HP** a su portafolio



24 PORTENTUM

abre oportunidad de negocio para nuevos canales



SEGURIDAD

13 En seguridad, el canal debe ser un aliado consultor: **KASPERSKY**

DESARROLLADORES

12 **INFOR**: propuestas y ofertas de valor a los canales

14 Gestión de gastos de viajes incentiva el desarrollo del negocio

28 **CONTPAQI** refuerza su relación con el canal en su Convención 2019



26 PRODUCTOS



BÚSCANOS EN:

 /NOTICIASDELCANAL

 /NOTICIASDELCANAL

 ESEMANAL

 ESEMANAL

WWW.ESEMANAL.COM

DIRECTORIO

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

Raúl Ortega 55 5090-2059 raul.ortega@esemanal.mx **Redacción Web** Claudia Alba 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

CON SMARTBID, HP MEJORA POSIBILIDADES DE NEGOCIO DEL CANAL

- SUMA VALORES DE HP CONNECT Y BLUE CARPET
- PRODUCTOS DIFERENCIADOS CON TODA LA SUITE DE SEGURIDAD DE HP
- MARKET SHARE DEL 42% DE LA MARCA EN MÉXICO EN CÓMPUTO

www.youtube.com/noticiasdelcanal

Autor: **Álvaro Barriga**

HP SmartBid es un portafolio de productos de la marca con diferentes configuraciones, dirigido a cualquier tipo de mercado, además incluyen toda la suite de seguridad de HP.

Ricardo Castillejo, Category Manager en los segmentos SMB, Corporate y Enterprise en HP, y responsable de notebooks empresariales en la compañía, explicó: “Es una nueva forma de hacer negocios, anteriormente seleccionábamos un producto que creaba valor para los clientes, definíamos cuál y se lo mostrábamos a los mayoristas, a los canales y a la gente que tomaba decisiones en las pequeñas y medianas empresas y compañías en general”. Agregó que hoy es algo totalmente diferente, con productos predefinidos con un retorno de inversión claro para los usuarios finales y para los canales. “Tienen características especiales, además de apoyos adicionales como Blue Carpet, que es un programa de incentivos en el que por cada equipo que el canal venda se llevan puntos canjeables por productos o servicios (se darán puntos dobles en equipos de SmartBid). También HP Connect que son descuentos adicionales (dependiendo del volumen) con un beneficio adicional que los socios pueden trasladar a sus clientes”, indicó Castillejo.

Beneficios para el canal

Carlos Jaime, responsable de Ventas del Negocio de Cómputo a través de los mayoristas para el área comercial en HP, explicó que la firma comercializa a través de este tipo de asociados, quienes venden a todo el ecosistema, “SmartBid y HP Connect están abiertos para todo distribuidor de cómputo o no de cómputo que tenga una relación con alguno de los mayoristas de HP (CompuSoluciones, CT, CVA, Exel del Norte, Ingram Micro y Team); es decir, no está segmentada a ningún grupo de partners; el producto está abierto y disponible con ellos con quienes cubrimos el 100% del territorio nacional, por lo

tanto, cualquier distribuidor que tenga la curiosidad de conocer nuestro portafolio o tenga la oportunidad de tener una relación con alguno de los mayoristas antes mencionados, puede acceder a este portafolio". De acuerdo con Castillejo, SmartBid es un portafolio de productos y soluciones más robustas para satisfacer las necesidades de los clientes de una manera más sencilla y mejor, así como generar mejores canales de distribución. "Cuando hablamos al cliente final, SmartBid es un complemento a nuestro portafolio de productos, y HP Connect es una herramienta de cotización para los distribuidores para puedan llegar con una mejor oferta en precio y hacer un mejor negocio".

Los productos del portafolio HP en SmartBid ya cuentan con números de parte predefinidos, son de configuraciones robustas e interesantes en rendimiento y performance, incluyen la suite completa de seguridad de la marca, son de disponibilidad inmediata, competitivos en precio, además, como valor agregado participan en los programas Blue Carpet y HP Connect.



RICARDO CASTILLEJO

En ese momento ya pueden cotizar y ofrecerlos a los clientes, en el caso de que sean un distribuidor tradicional.

Ricardo Castillejo:

"No olviden que HP es líder en México en cómputo, con una participación de mercado del 42% y si no están vendiendo HP están dejando de vender 4 de cada 10 máquinas".

HP Connect

Este programa de canal en México, está dirigido al mercado PyME, para cuentas de clientes finales, en las que el distribuidor entre, registre la oportunidad y va a poder integrar esta iniciativa de SmartBid o cualquier otro producto disponible con los mayoristas.

Una vez que se tiene la aprobación del mayorista, quien es el responsable de autorizar su participación en el programa, podrá entrar a la página y consultar los equipos disponibles.

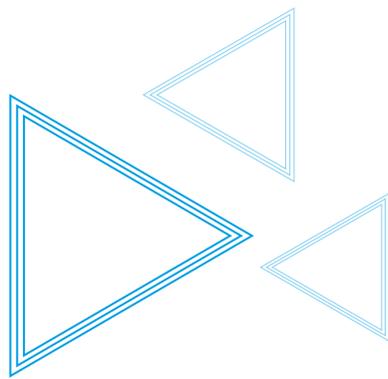
Beneficios SmartBid

HP viene de una estrategia de producto enfocada a Work Place (lugar de trabajo), Work Style (estilo de trabajo) y Work Force (fuerza de trabajo) Con base en esto, se diseñó un portafolio que contiene seguridad, anteriormente todas esas características no llegaban al SMB. "Lo que hicimos es que todos los productos de SmartBid son bien específicos, con toda la solución de seguridad de HP, por ejemplo, en la Elite Book 745 incluye Sure Start, que es un tipo de software de arranque que se ejecuta al momento de encender el equipo y tiene la peculiaridad de repararse solo después de sufrir el ataque de un virus. Además contiene otras aplicaciones que van más allá del antivirus como borrado de archivos, entre otros".

Carlos Jaime: "Acérquense a los mayoristas para que conozcan las oportunidades, regístrense a HP Connect, ya tenemos más de 900 distribuidores registrados y se han vendido alrededor de 5 mil cajas desde que arrancó esta iniciativa el 5 de julio. Esta oferta está abierta a todo distribuidor en territorio nacional, estamos a sus órdenes".



CARLOS JAIME



CDC

PONE EN LA PALESTRA LOS APOYOS A SUS canales regionales

Autor: Raúl Ortega

.....

CDC Y EXTREME NETWORKS CELEBRARON SU RELACIÓN COMERCIAL Y LA ALIANZA QUE HAN TENIDO COMO DISTRIBUIDOR-FABRICANTE DURANTE EL ÚLTIMO AÑO Y MEDIO; ADEMÁS, AMBOS CERRARON EL Q2 CON RESULTADOS PROMETEDORES, PUES PARA EL MAYORISTA, SE DICE FÁCIL, PERO HA SIDO UN LOGRO CONVERGER CON MÁS DE 100 PARTNERS (CONTINÚAN SUMÁNDOSE) QUE ATIENDEN Y VENDEN SOLUCIONES DE LA MARCA.

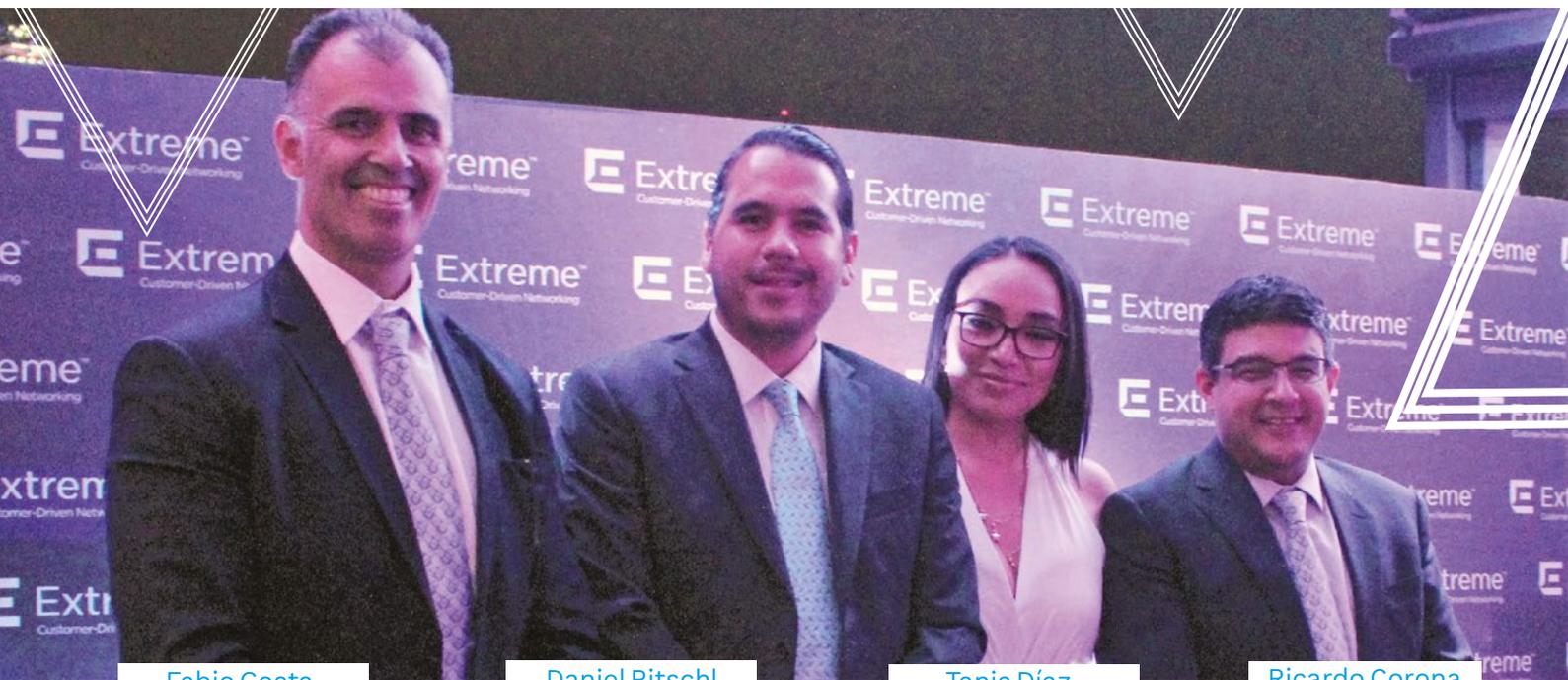


El 2019 se termina y aunque ha sido un año complicado para la industria en general, Extreme Networks junto a su socio CDC proyectan convenientes expectativas, así lo anunció Daniel Ritschl, country manager de la marca para México: “Centro de Conectividad (CDC) se ha convertido en nuestro partner número uno, esto ha sido el resultado de la sinergia que tuvimos como empresas, naturalmente, de la mano de canales y proveedores. Algo más que incentivó este alcance estuvo relacionado con el balance entre los proyectos de gobierno e iniciativa privada”.

El fabricante presentó ExtremeCloud IQ, una nube de tercera generación (gestión, monitoreo, configuración basado en innovación, inteligencia artificial y machine learning) y con miras para 2020 de moverse a una de cuarta generación que permita un licenciamiento dinámico, capacidad y elasticidad, que pueda aprender de la red, lo cual se traduce en la capacidad de ser proactivo y no reactivo, ante cualquier falla de la red, ante cualquier evento o amenaza.

Para el próximo año el fabricante apuesta por conservar sus canales leales, siendo que, si bien actualmente cuentan con una base robusta de 1500 socios divididos en tres segmentos: Registrados, Gold y Diamante, su principal interés está en los dos últimos segmentos, ya que entre ambos facturan el 80%. La forma que encuentran para apoyarlos es con tecnología, stock, capacitaciones y cursos.

“Queremos implementar cursos de certificación para poder vender la solución. Con personas especializadas para el valor que el cliente merece”: [Daniel Ritschl](#).



Fabio Costa

Daniel Ritschl

Tania Díaz

Ricardo Corona

Canales

Cabe recordar que el fabricante no comercializa sus productos de forma directa al usuario final, lo cual responde a una estrategia de la compañía y que permite a los mayoristas o distribuidores que entreguen estas soluciones con un valor agregado a sus canales, así lo aseguró Fábio Costa, director regional de ventas para Latinoamérica y El Caribe en Extreme Networks. Por ello, es menester que los partners estén certificados, no obstante también es necesario que cuenten con un perfil enfocado a infraestructura, ya que ahí radica la importancia de sus certificaciones y el desarrollo de sus negocios correctamente. Conocer la marca para que el canal maximice la experiencia del usuario. Existen cursos básicos en línea (preventa y venta dura 60 días), que la marca ofrece sin costo (para la certificación) con la intención de motivar a los canales y hacer de su conocimiento la infraestructura, pero también existen otros que son especializados y tienen una erogación en función del tiempo de duración.

Mercados verticales

Gobierno: Con una base registrada de al menos el 80%.

Sector educativo: Adquisición de la empresa Aerohive Networks, para proporcionar servicios de educación.

Hotelería: Clientes como el hotel Xcaret, en Quintana Roo.

Teniendo un portafolio variado y multiplicidad de soluciones, el fabricante está a la altura de cualquier segmento dentro de las verticales de mercado, llevando tecnología confeccionada para las diferentes necesidades de cada uno.

Por otra parte, habilitar a los socios para ser más competitivos requiere de estrategias que deben estar coordinadas con los distribuidores, como es el caso del mayorista. Tania Díaz, líder de marca en CDC Group, enfatizó: “estamos focalizando los territorios, identificando canales estratégicos en cada región, que tengan la fortaleza de conocer su medio y de esta forma llevarlos a la certificación, apoyarlos en el seguimiento del proyecto con la intención de generar confianza, dejando claro que Extreme Networks es un diferenciador de solución y no sólo de equipo, pues el valor

agregado está en el servicio y la plataforma de administración. Contamos con sucursales en Guadalajara, Quintana Roo, Mérida, Monterrey, y buscamos seguir extendiendo el portafolio a León, Querétaro y otros más”.

Para cerrar, los voceros de CDC coincidieron al decir que su producto más vendido o estrella, estuvo a cargo de la solución de Wireless.

Premios CDC

La noche concluyó con la premiación de los partners de CDC, entre los que estuvieron condecorados con un reconocimiento fueron: Capa 3, Consultiva Comercialización y Servicios, IP Productos y Servicios, Reto Industrial, Synology, Tecnología y Comunicaciones Sin Límites, Teledinámica México, entre otros.

INGRAM MICRO

SUMÓ SOLUCIONES POS DE HP A SU PORTAFOLIO

www.youtube.com/noticiasdelcanal



Julieta Calleja

Raúl Aguilar

LA MARCA PRESENTÓ SU RECIENTE SOLUCIÓN PARA PUNTOS DE VENTA CONOCIDA COMO HP ENGAGE ONE PRIME, LA CUAL ESTARÁ DISPONIBLE PARA LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A TRAVÉS DE INGRAM MICRO, ASÍ PRETENDEN ACCEDER A UN NUEVO MERCADO, LO CUAL TAMBIÉN TRAE OTRAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO PARA LOS ESLABONES EN LA CADENA TECNOLÓGICA.

Autor: **Raúl Ortega**

En la visión de expandir el negocio hacia otros nichos de mercado donde la presencia es limitada, el fabricante decidió acercarse a un nuevo modelo para pequeños negocios que comercialicen diferentes productos y requieran tener una administración controlada de sus artículos, para lo cual se apoyó de Ingram Micro, quien además de encargarse de la distribución, también da seguimiento a los productos adquiridos por los canales. Cabe mencionar que la versión que estará disponible con el mayorista será la que tiene una capacidad de RAM 2 gigas, disco duro de 16 gigas y es color negro, aun así las especificaciones técnicas del producto se enlistan a continuación.

Características de HP Engage One Prime

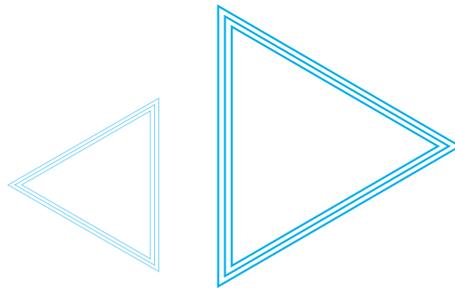
- Precio: 700 – 750 USD (14 mil pesos mexicanos)
- Dimensiones: Pantalla de 14 pulgadas (dependiente) y la frontal de 10 pulgadas (cliente)
- Tecnología: Pantalla touch (14")
- Colores: Blanco y negro
- Sistema: SO Android 8.1
- Hardware: RAM de 2 o 4 gigas
- Lector de banda magnética: MSR integrado
- Puertos: 2 USB 2.0; 1 USB 3.1 Gen 2 Type-C (incorporado)

El software de administración de punto de venta para este equipo ha sido integrado por Pos Technologies, quien dedicó esfuerzos para certificar su sistema en este producto, es importante resaltar que regularmente los clientes buscan en estos productos adquirir un paquete que contenga no sólo el terminal punto de venta, sino los periféricos que incluyen: caja registradora, lectores de huellas para autenticación o una impresora, para lo cual Ingram ofrece la solución completa, como lo aseguró Julieta Calleja, especialista de ventas Star Micronics en Ingram Micro: “No sólo ofrecemos la terminal, sino la solución completa. Estamos buscando alianzas con integradores de software y aplicaciones, en específico que corren sobre Android, para trabajar y ofrecer soluciones íntegras, buscando una facilidad tipo plug and play. Pensado en que las personas que adquieren estos productos, no cuentan con un departamento de tecnología, se tiene como prioridad que sean amenos”.



El crecimiento en el segmento de punto de venta para HP está siendo exponencial en comparación con el área de cómputo o impresión, es por ello que se convierte en una opción viable, pues el fabricante crece año con año en el país en la sección comercial. Una de las prioridades que tiene Ingram Micro es impulsar al segmento de small and medium business para arrojar luz a este producto con webinars, capacitaciones y programas de partnership que ofrece el fabricante. Para finalizar, en el mayorista tiene el portafolio completo de HP para esta solución, desde las terminales hasta los periféricos y esperan un crecimiento del 30% en retail.

“Tenemos la experiencia de trabajar un sin número de clientes en todos los sentidos corporativos: gobierno, industria privada, etcétera. Tenemos factores de diferenciación como nuestro esquema de canales, el cual replica las mejores prácticas con nuestro esquema de especialización de canales de punto de venta para obtener incentivos, eventos de soporte, webinars, entrenamientos, atención específica. Los incentivos que ofrecemos a los canales son muy interesantes para lo cual pido que se acerquen a los mayoristas para conocer el programa y enrolarse en el plan”:
Raúl Aguilar, PM workstations y retail point of sale en HP.



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



Network

Online Anywhere with
LAN/WiFi Options



SD Card

Micro SD Slot for
Extend Storage



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



INFOR:

PROPUESTAS Y OFERTAS DE VALOR A LOS CANALES

Autor: Raúl Ortega



Adriana Gutiérrez

DIGITALIZAR A LAS EMPRESAS SE CONVIRTIÓ EN UNA NECESIDAD, SIENDO QUE LAS COMPAÑÍAS QUE NO TIENEN PRESENCIA EN LA RED, ESTÁN ENCAMINADAS A DESAPARECER O PASAR DESAPERCIBIDAS, LO CUAL CONVIRTIÓ EN UN MODELO DE ENVERGADURA A LAS REDES SOCIALES, LOS PORTALES WEB, LA NUBE; PERO LA APUESTA DE INFOR ES MÁS ALTA, PUES ESTRIBA EN SOFTWARE DE (PRODUCTIVIDAD) MANUFACTURA, DISTRIBUCIÓN, PRODUCTOS DE CONSUMO, FINANZAS, RECURSOS HUMANOS, INDUSTRIAS DE SERVICIOS, GESTIÓN DE ACTIVOS, VENTAS Y SERVICIOS E INCLUSO RETAIL Y MODA.

Infor es una empresa global de software para todas las áreas de un negocio. Desarrolló suites por industria, integrales en la nube e implementa tecnología de forma eficiente que prioriza la experiencia del usuario, apoyado en la ciencia de datos e integrado en los sistemas existentes.

La marca pretende que los canales sean un brazo extendido de su fuerza de ventas, por ello les brindan capacitaciones y acompañamientos. Adriana Gutiérrez, directora para canales en Latinoamérica de Infor, indicó: "Este año fiscal estamos ofreciendo un beneficio para nuestros socios que vendan en la nube y es sobre el primer año de venta del negocio en la nube se ofrece el 60% de la

comisión, adicionalmente tenemos unos aceleradores e incentivos los cuales, en caso de cumplir, se ven reflejados en el nivel que alcancen dentro de la categoría de Infor, y pueden ser crédito a nivel de mercadeo, entrenamiento gratuito con viajes a cualquier parte del mundo que sea dispuesto para los cursos".

"Son temas puntuales, acotados a cada una de las compañías que nos acompañan en este proceso y está ligado a los challenge management que se encargan de diseñar con el partner la estrategia de generación de demanda, darle continuidad y llevarla a cabo, pero no sólo eso, también está involucrado nuestra unidad de marketing de Latinoamérica que nos ayuda a juntar esfuerzos y lograr un impacto profundo en la región, aunque también tenemos convenios con empresas de tecnología como Technology Evaluation que nos ayuda a difundir la marca Infor para llegar a nuevos prospectos":

Adriana Gutiérrez

México

Las estrategias de creación de nuevas oportunidades o generación de demanda en el país, también ha sido una pieza fundamental para que los canales se decanten o no, por una u otra solución, esto en función de la atención y ayuda que proporcione el desarrollador, fabricante o mayorista hacia el mercado para incentivar nuevos modelos de comercialización, con el objetivo de implementar tácticas que marquen el camino de lo ya mencionado, Infor llevó consigo la creación de nuevas coyunturas y puntualmente dirigidas a la industria especializada y al tipo de clientes que buscan.

Si bien es cierto que el mercado llevó a las empresas a la tendencia de la nube, otra verdad es que no todos están preparados para la misma, partiendo de aquí, la marca se empeña en realizar una venta consultiva y definir de acuerdo a los criterios priorizados en su ética como organización, qué cliente está listo o no para llevarlo a la nube, o bien ofrecerle una solución On-premise, lo cual, sin duda es un aspecto rescatable y loable por parte de Infor.

Se trata de ser asertivo con los clientes, ya que las ventas sin propósito siguen sin ser una opción para la empresa, así lo mencionó

Adriana Gutiérrez, directora para canales en Latinoamérica de Infor: “tenemos que buscar que estos proyectos tengan un resultado exitoso para que la transformación y la mejora en la productividad se vea en el resultado del proyecto”.

En conclusión, ninguna compañía pensó en un cambio real, si no es acompañado de tecnología (que se ajuste a sus necesidades), pues funge como un trampolín que permite a los partners adaptarse con productividad, eficiencia y con miras hacia mejorar las prácticas al momento de implementar estas soluciones.

Desarrolladores

EN SEGURIDAD, EL CANAL DEBE SER UN ALIADO CONSULTOR: KASPERSKY

Los ciberataques no se detienen, de hecho, van en aumento en todo el mundo, por lo que es necesario que el canal adopte un modelo de consultor en seguridad más que un simple proveedor de licencias.

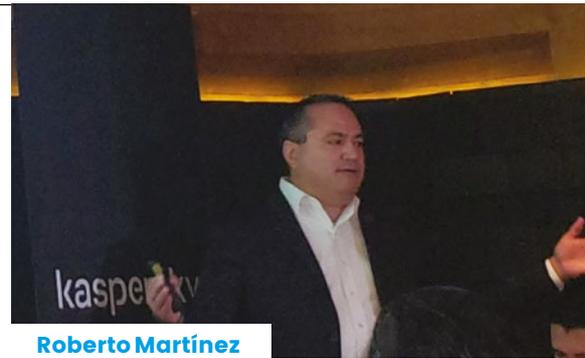
Tras presentar cifras sobre el incremento de ataques y las tendencias para el próximo año en temas de ciberseguridad, Roberto Martínez, analista senior de seguridad en Kaspersky, afirmó que el canal debe encontrar formas de acompañar al cliente, no solo con la venta de licenciamiento, sino indicándole para qué es cada tipo de solución y explicarles sobre la importancia de desarrollar prácticas que ayuden a adoptar una cultura de seguridad en la organización.

Malware en México

- Incrementó el número de ataques 31%
- Total de ataques 300.868.532
- 9.57 ataques por segundo

Tendencias en seguridad según Kaspersky

- Manipulación y desinformación en las redes sociales
- Infecciones a proveedores regionales en ataques de tipo cadena de suministro
- Ataques de tipo gusano a través de vulnerabilidades sin actualizaciones disponibles para el sistema operativo Windows 7
- Robo de credenciales relacionadas a sitios de entretenimiento



Roberto Martínez

- Estafas relacionadas a bitcoin y criptomonedas
- Incremento de ataques a instituciones financieras
- Resurgimiento del ransomware y ataques más dirigidos
- Expansión del SIM Swapping
- Exportación humanitaria de los ataques a los bancos conectados con la migración regional de las personas por diversas causas
- Impacto de nuevas legislaciones de privacidad a las empresas latinoamericanas

contactame@esemanal.mx

GESTIÓN DE GASTOS DE VIAJES INCENTIVA

EL DESARROLLO DEL NEGOCIO

Autor: **Raúl Ortega**

LA APLICACIÓN SAP CONCUR ES UNA HERRAMIENTA DE UTILIDAD PARA ADMINISTRACIÓN DE LOS GASTOS DE VIAJE DE LOS EMPLEADOS, QUE LE PERMITE A LAS EMPRESAS REDUCIR Y CONTROLAR COSTOS A TRAVÉS DE ELEGIR LAS OPCIONES QUE SE AJUSTAN A LOS PRESUPUESTOS OTORGADOS Y PRIORIZANDO LAS PROMOCIONES O AFILIACIONES QUE CADA COMPAÑÍA TIENE CON DIFERENTES HOTELES, RESTAURANTES, TRANSPORTE (TAXI) Y ESPACIOS RECREATIVOS.

www.facebook.com/noticiasdelcanal

on características y tecnologías actuales, Concur es un servicio en la nube que ofrece elementos administrativos para que los colaboradores aprovechen al máximo los viajes de negocios, la aplicación permite a los usuarios reservar su viaje como si fueran vacaciones, siendo que está configurada con las políticas (viáticos) de cada empresa y el nivel que cada usuario tiene en la organización y en función de ello proporcionar mayores o menores recursos, esto también permite buscar en automático las mejores alternativas de servicios antes (avión, hotel) y durante el viaje (restaurantes, transporte).

Es recurrente que ante la falta de control de los pagos, además de excederse de lo planeado, la persona termina por destinar dinero propio, como es el caso del extravío de un ticket, entre otros. Lo anterior ha sido solucionado con la opción de tomar fotografías de los comprobantes, registrar los gastos, y de esta forma armar la comprobación de gastos en tiempo real, evitando la pérdida de tickets, como lo mencionó Ángel Morfín, director en México de SAP Concur: "Se ha identificado que los viajeros mexicanos pierden en promedio 7 mil pesos por viáticos no reembolsados".

Beneficios inmediatos

- **Optimización del tiempo:** Los usuarios capturan en tiempo real a través de fotografías los gastos de sus tickets para posteriormente subirlos a la aplicación y generar el informe correspondientes, con la seguridad de que se cumple con los lineamientos establecidos por la empresa
- **Aumento en productividad:** Una vez registrados todos los gastos del viaje, el personal no se ve limitado a estar invirtiendo tiempo para generar los reportes o estar buscando las facturas para realizar la comprobación
- **Mayor control y transparencia:** con el proceso de observación apoyado por la tecnología se aumenta el cumplimiento de las políticas de viaje, lo que permite la identificación inmediata del incumplimiento de estándares de precios, reduciendo la probabilidad de fraude.



ÁNGEL MORFÍN

Finalmente, es importante mencionar que ya existen empresas que han puesto en marcha esta solución con su personal, obteniendo resultados de ahorro en el orden de los 6 a los 12 millones de pesos, como lo mencionó Ivonne Córdoba, travel manager de Nissan mexicana, quienes se han visto beneficiados por estas reducciones.

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

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

Distribuidores
fibra óptica





Más de 6 décadas respaldan a **Industrias Sola Basic**

DESDE SU FUNDACIÓN, LOS PRODUCTOS DE ILUMINACIÓN Y REGULACIÓN DE ENERGÍA HAN SIDO SUS PRINCIPALES FORTALEZAS, YA QUE DISPONEN DE INGENIERÍA LOCAL, CONOCIMIENTO DEL MERCADO Y UN CANAL DE DISTRIBUCIÓN SÓLIDO, AL QUE ASEGURAN, OFRECEN MÁRGENES DE GANANCIA.

Texto: Álvaro Barriga

En entrevista para **eSemanal**, Jean Marie Gabbai, gerente Nacional de Ventas de Energía en ISB, explicó que este año ha sido marcado por la incertidumbre general que prevalece en el país, sin embargo, gracias a toda su red de distribuidores y mayoristas, han tenido un buen año, no el que quisieran, pero ha sido positivo. Añadió que sus productos siguen teniendo una buena aceptación en el mercado, por eso han tenido algunos proyectos interesantes de volumen y en el pulverizado han estado funcionando bien. “Nos hemos promovido en diferentes ambientes y logrado progresos en varios estados de la República Mexicana, nuestras sucursales de Hermosillo, Guadalajara, Culiacán, y toda esa zona ha tenido buenos resultados.

No obstante, el directivo mencionó que falta ver lo que pase lo que resta del año y el siguiente, porque no se ve

que la economía vaya despegando por más que las versiones oficiales digan otra cosa, “cuando veo los pronósticos que nos dan los analistas, pues entra la duda”, indicó.

Fortaleza en iluminación LED

En lo que le ha ido bien a ISB, es en su área de iluminación donde han ganado muchos municipios, ya que el tema está impulsado por el ahorro de energía, y hay una gran oportunidad de lograrlo al sustituir la iluminación actual, convencional de vapor de sodio, fluorescente, o sea, los diferentes tipos de alumbrado que hay, por tecnología LED. “Estamos muy bien pertrechados en cuanto a luminarias desde el punto de vista de la estética y sobre todo por las características eléctricas, estamos respaldados en todas las normas aplicables y eso nos ha dado una gran posición en el mercado”.

JEAN MARIE GABBAI

Cabe destacar que ese mercado es muy competitivo porque la oferta de productos es muy grande y diversificada, pero es importante resaltar que no todos cumplen con las normas, los tiempos de entrega, pero sobre todo con la calidad y la posibilidad de ofrecer garantías en caso de que haga falta.

Novedades

En cuanto a novedades en el portafolio de productos de la marca, el directivo platicó que en el tema de energía, específicamente en reguladores tipo industrial electrónico, los denominados Excellences, han



ISB posee el Certificado Internacional de Calidad ISO 9001:2008 que comprende el diseño, fabricación y comercialización de su línea de balastos para todo tipo de iluminación.



"HEMOS SIDO EXITOSOS HACIENDO LO QUE HEMOS HECHO Y ASÍ VAMOS A SEGUIR HACIÉNDOLO": **JEAN MARIE GABBAI.**

crecido en cuanto al número de modelos diferentes de una manera interesante, además los precios que maneja la marca son competitivos y según el directivo, han tenido un gran desarrollo.

En reguladores pequeños o caseros, disponen de un equipo para gamers, un gadget y ahora están por cambiar las protecciones telefónicas, las van a quitar porque están convencidos de que nadie utiliza eso y el hogar típico está lleno de celulares pero no de teléfonos fijos, "vamos a ir sustituyendo todo eso con reguladores que tengan USB, con cargadores que sí cargan porque en el mercado hay muchos equipos

que no cargan, y fieles a lo que es nuestra idea de lo que es el diseño, nos estamos enfocando mucho, que carguen todos los dispositivos que tengan que cargarse bien y tengamos una indicación fidedigna de ello", compartió.

Por otro lado, ISB también está trabajando en nuevos diseños de no breaks y en iluminación siguen fuertes con el tema de lámparas de emergencia y pronto lanzarán focos (van a incursionar en ese mercado), además disponen de diferentes luminarios grandes para diferentes ambientes: caseros, interiores y exteriores, así como industrial, con características diferentes, "también la

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



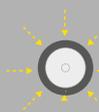
Diseñada para ser la primera solución de vídeo inteligente 4k panorámica de 180° plug and play del mundo

- 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



gama de alumbrado público que es muy amplia, pero hemos visto que hay ciertos luminarios que son los favoritos del mercado, entonces nos estamos enfocando en eso con una gama de potencias derivados de que tenemos toda la ingeniería y la infraestructura para hacer nuevos drivers, nuevas tabillas y todo para responder a las diferentes necesidades locales, porque nosotros importamos insumos, pero todo se diseña en México, en nuestra planta de Iztapalapa, que también hace sub ensambles para las otras plantas y ahí se hacen los reguladores industriales, no breaks y algunos luminarios”. ISB dispone de otra planta en Toluca, donde fabrican los luminarios y otra en Querétaro para hacer los reguladores de tipo doméstico, así como otros componentes, los empaques y hasta los folletos. La otra planta se ubica en el Estado de México que completa su capacidad de troquelado y metalmecánica, por lo que son un grupo bien estructurado.

Distribución

Los distribuidores de iluminación de la marca son todas esas empresas de material eléctrico, desde antes de que se dedicaran a los no breaks hace 40 años, cuando ISB hacía balastos que se vendían en el centro de la Ciudad de México y los luminarios de tipo alumbrado público se comercializan con diferentes alianzas, porque son concursos de gobierno, y en ese tipo de mercado es necesario brindar valores agregados como son la capacidad de instalarlos, porque en muchos casos no solo es vender el equipo, sino que es venderlos, instalarlos, darles mantenimiento, servicio, las garantías y servicios completos para dar una cobertura nacional.

“Estamos fuertes en todo el país, en el norte y estamos entrando fuerte en el Bajío, en la Ciudad de México tenemos miles de instalaciones”, indicó Gabbai.

Mientras tanto, en energía comercializan con los mayoristas: CT, CVA, Ingram Micro, Intcomex, PCH, Tecnosinergia, entre otros

Sobre el canal

Jean Marie Gabbai, opinó que actualmente el canal debe orientarse en mercados verticales ofreciendo valor agregado y capacidad de integración, “hoy es poco probable que puedas vender un proyecto interesante compuesto de puro hardware (no breaks, computadoras, etcétera), sin que tengas que ofrecer una solución que englobe diferentes componentes, interconexión, a lo mejor una mesa de ayuda, en operaciones de buen tamaño, y yo creo que los canales de distribución deben que tener ese foco en una o más aplicaciones, revestir los componentes fundamentales con servicios y soluciones dirigidas a cierto mercado, incluyendo la capacitación de los usuarios”.

Por otro lado, mencionó que los mayoristas ya están evolucionando, por ejemplo CVA que ya tiene un Centro de Soluciones en la Ciudad de México. “El caso de nuestro mayorista Tecnosinergia está enfocado a la seguridad física, así como otros especializados”.

Diferenciadores

De acuerdo con el directivo, su principal característica es que son el único fabricante nacional real que tiene en México todo su grupo de ingeniería y manufactura, ya que hay otros que importan partes y ensamblan aquí, “nosotros lo hacemos absolutamente todo y creo que eso es una garantía para nuestros usuarios, de permanencia, de conocimiento tanto de la infraestructura como del mercado, o sea tenemos 60 años de experiencia, llegamos para quedarnos, con producto de calidad, competitivo en precio, cobertura geográfica, servicio, garantías, y todo lo necesario para que nuestros asociados tengan éxito”.

Actualmente **ISB** es un fabricante de balastos, lámparas de emergencia, reguladores, iluminación led y soportes de energía. Constantemente realiza una labor para el desarrollo de nuevos productos que satisfacen cualquier requerimiento de iluminación y de regulación.





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.



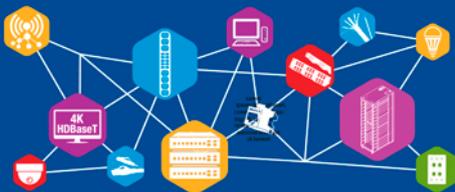
Tranquilidad

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

LOS CANALES SON EL EJE CENTRAL DE RICOH MEXICANA

www.youtube.com/noticiasdelcanal

Autor: **Raúl Ortega**



APROXIMADAMENTE, LA MITAD DEL NEGOCIO DE LA COMPAÑÍA SE HACE A TRAVÉS DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN, UN PORCENTAJE SIGNIFICATIVO QUE LOS COLOCA COMO UNO DE SUS PRINCIPALES OBJETIVOS, PUES ES ASÍ COMO LLEGAN A DIFERENTES ESTADOS DEL PAÍS PARA OFRECER LOS PRODUCTOS, SOLUCIONES Y TAMBIÉN DAR SERVICIO A LOS EQUIPOS.

En el mercado existen diversos desafíos que Ricoh Mexicana ha sabido sortear empezando por la transformación digital, pero ha sido de la mano e impulsándola con los canales de distribución para llevar una propuesta de valor al cliente. Estos retos como algunos otros son medulares en el trabajo y estrategia que implementará José Ramón Fernández Guerrero, en su nuevo puesto como director de Canales para Ricoh Mexicana. Así pues, aseguró: “Los desafíos están en integrar procesos, personal y productos, para maximizar la experiencia del usuario final y consolidarlo en tres pilares”.

Así bien, lo anterior se utiliza como punto de partida para los canales, junto a una alianza fortalecida que les acerca la empresa para continuar habilitándolos de forma técnica y comercial con la intención de alinearlos a los pilares, que la compañía, considera fundamentales.

Cabe mencionar que la marca tiene productos como es la gama IM (Intelligence Machine) que como su nombre lo dice, agrega valor de inteligencia a los equipos para proporcionarles conectividad, comunicación, seguridad, y estructuración de información.

Estrategia para los canales

- **Pilar 1:** Consiste en consolidar el negocio núcleo. Servicios documentales e impresión (management print services, management document services)
- **Pilar 2:** Aprovechar las fortalezas del negocio base para hacer una expansión a un segmento de mercado que tiene un crecimiento de más de 2 dígitos. Impresión comercial e industrial (artes gráficas) en altos volúmenes.
- **Pilar 3:** Diversificación hacia servicios IT como son office services (servicios de oficina) con tecnologías orientadas al data center, a la estructuración de datos, seguridad.

Apoyos a los canales de la región

Alinear el desarrollo del canal con los incentivos que la compañía ofrece, se convirtió en piedra angular del negocio, pues si bien es cierto que los temas económicos y la forma de colocar los productos en el mercado tiene un impacto relevante, para Ricoh tiene mayor peso tener como pieza central de su operación a los canales, pues fungen como un elemento clave.

Programa de certificaciones y estímulos para canales

- **Habilitación:** Técnica y comercial.
- **Desarrollo de la demanda en conjunto:** Apoyo en conjunto para desarrollar cuentas nuevas o donde ya tienen presencia de marca y ampliar la oferta de soluciones en el portafolio de cada canal.
- **Incentivos:** Programas de alcance de cuota con apoyos financieros y viajes.

Los desafíos que actualmente se presentan a los canales de distribución para implementar una solución como la propuesta por la empresa ha estado sujeta a los temas económicos que el país en general y la industria de TI en particular, tuvo que afrontar en los últimos meses. Para resarcir esta situación y mantener el canal a flote es menester estar preparado con personal capacitado, cercanía con los clientes y atención a las iniciativas que demandan.



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

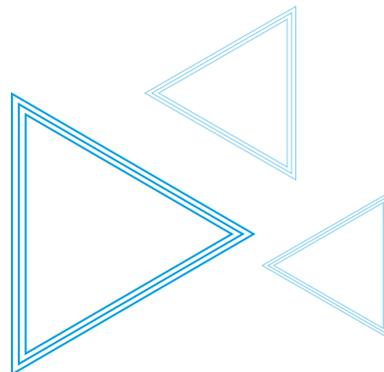
Tripp Lite México: 5001.5900

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



PORTENNTUM

ABRE OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

para nuevos canales

Autor: Raúl Ortega

LA EMPRESA CHECA JABLOTRON CONFIRMÓ SU ALIANZA CON PORTENNTUM, CON MIRAS A PERMEAR EN MERCADOS AÚN NO NAVEGADOS POR LA MARCA, LO QUE TRAERÍA NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CON UN PORTAFOLIO TOTALMENTE RENOVADO Y POTENCIAL DE EXPANSIÓN CONSTANTE.



Con más de 25 años de experiencia en tecnología y desarrollo, la marca se ha colocado como uno de los pilares en sistemas de alarma y dispositivos para casas inteligentes, aunque su portafolio se complementa con seguimiento y seguridad de vehículos, además de soluciones especializadas como Nanny, dirigido a los bebés, que consiste en monitorear la respiración del neonato.

Se pensó en traer la marca a México para colaborar con integradores de Portenntum que ya están en su red de partners, pero también con la intención de acercar a nuevos canales que están o quieren ser inmersos en el nicho de la seguridad electrónica, así lo comentó Susana Salazar, líder de marca Jablotron para México en Portenntum: “El producto está orientado a los canales que ya están con nosotros y buscamos ya estén preparados o con la necesidad de hacer una diversificación de su catálogo de productos y servicios”.

Siendo una marca checa y con manufactura en el país de origen, ostenta un porcentaje de error o defecto menor al 1%, lo cual hace de sus soluciones un valor agregado y con esto, originar confianza en los canales y usuarios finales. Luis Almas, Area Sales Manager para Latinoamérica y Caribe en Jablotron, aseguró: “Contamos con tres áreas principales, divididas en: seguridad y automatización, alarmas y rastreadores para vehículos, así como una línea de productos dirigidos a la salud, para lo cual hemos buscado un partner en México, pues es un mercado estratégico. Conocimos a Portenntum y nos pareció afín la estructura de la empresa, su filosofía de negocios para hacer sinergia y sentirnos representados en el país con una colaboración estrecha”.

Por otra parte, se han realizado presentaciones de la marca en Monterrey, Tijuana, Guadalajara y en Ciudad de México con resultados favorables en cuanto al interés del producto, aunque también los márgenes de ganancia le convirtieron en opción viable de negocio; agregando a lo

anterior, la plataforma trabaja alojada en la nube, lo cual le permite realizar servicios interactivos de automatización y domótica, sin costo alguno.

Domótica y automatización

Actualmente, este segmento está en constante crecimiento y expansión en el país, ya que conforme el tiempo avanza las personas se habitúan a delegar responsabilidades o funciones a la tecnología y sus avances, teniendo como eje central la facilidad de acceder a diversas tareas desde un aplicativo móvil.

“Nuestro concepto no está enfocado a ser otro sistema de alarma en el mercado, porque este panel te permite varias acciones, no sólo en la parte residencial, sino también en otras verticales de mercado como son: corporativo, retail, industrial o banca. La nobleza del producto es



Antonio Mendes

Susana Salazar

Luis Almas

tal que permite una amplia variedad de dispositivos que permite realizar diversas funciones que actualmente necesitan los usuarios finales”: Susana Salazar.

Un elemento de trascendencia para los canales tiene que ver con el valor agregado que otorga el mayorista y permite convertir en rentable la solución que lleve al usuario final, por lo que los apoyos se convierten en fundamentales y punto de partida para decantarse por uno u otro distribuidor.

Portentum: Incentivos para los canales de distribución

Soporte técnico: Se cuenta con un equipo robusto de especialistas técnicos, en preventa y en el área comercial.

Certificaciones: No tienen costo, excepto un kit que se convierte en su herramienta para probar el producto y mostrarlo a los usuarios finales. Se otorga un certificado avalado por 3 años. Empezarán a partir de febrero de 2020.

Por la complejidad de la solución, siendo que no es artículo que se compre en un tienda y el usuario lo pueda instalar, es preferible que los canales que comercialicen estos productos cuenten con cierta experiencia en temas enfocados a seguridad electrónica, como lo aseguró Antonio Mendes, director Jablotron Iberia en España: “El producto no se puede encontrar en las tiendas online, no es muy complejo, pero las personas tienen que pasar por una certificación para conocer las bondades del mismo, asimismo conociéndolo podrá ofertarlo de forma eficiente y convertirlo en ganancias favorables”.

“INVITAMOS A LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A VENIR A LAS PRÓXIMAS CAPACITACIONES OFICIALES QUE TENDREMOS EN EL SIGUIENTE AÑO”: ANTONIO MENDES.

Con soluciones que tienen cabida en el mercado mexicano (en desarrollo) para temas de tecnología domótica y automatización, Jablotron hizo una apuesta que implica ajustar productos para adaptarlos a la realidad del país, pero también comenzar a trazar camino en un tiempo, en el que si bien ya se conoce buena parte de la tecnología, habrá que desenmascarar los tabús que se esgrimen sobre el control y administración “casi” total de la vida de los usuarios finales.

Mini PC LIVA Q2 de **ECS Elitegroup**

Ideal para señalización digital, ahorra espacio y energía. Soporta video 4K.

Descripción

Tamaño de bolsillo. Placa para montaje VESA.

Características

- CPU Intel Celeron N4000
- Windows 10H 64bit
- 4GB en RAM
- 32GB de almacenamiento
- Gigabit Lan
- 1 x USB 3.1 Tipo-A Gen1, 1 x USB 2.0, 1 x HDMI
- WiFi&Bluetooth
- Garantía de un año

Disponibilidad

Próximamente en Arroba, CT Internacional, CVA, PCH Mayoreo y Techsmart.

ecsmexicoinfo@ecsusa.com



SureColor P800 de **Epson**

Impresora para fotógrafos o artistas, así como para agencias y estudios de arquitectura, ya que genera trabajos de calidad profesional. Para impresiones con negros más intensos.

Descripción

Permite la manipulación de medios de impresión de hasta 43 centímetros de ancho, como impresiones sin bordes en papeles fotográficos de rollo, papeles artísticos y cartulina. Incluye nueve cartuchos de tinta de 80 milímetros con cambio automático de tinta negra y mate.

Características

- Impresiones fotográficas A2+
- Incluye tecnología de tinta negra a tres niveles
- Modo avanzado de fotografía en blanco y negro
- El cabezal LFP ofrece impresiones a alta velocidad con 360 inyectores por canal de color
- Opera con tintas UltraChrome HD
- Sistema basado en la tecnología PrecisionCore TFP

Disponibilidad

CT Internacional, CVA, DC Mayorista, Exel del Norte e Ingram Micro.

contactame@esemanal.mx



Smart Home de TechZone

Solución de automatización, integra app gratuita para smartphones o tablets con Android e iOS con el fin de controlar, monitorear y programar múltiples funciones dentro del hogar, oficina o negocio.

Descripción

La solución está integrada por componentes como enchufes y barras multicontacto inteligentes, cámaras, focos y luminarias LED. El kit de seguridad incluye sensores de ventanas y puertas que emiten alertas vía remota en caso de detectar alguna intromisión en el inmueble.

Características

- Ayuda a simular presencia de personas
- Programa el encendido y apagado de lámparas o luces
- Automatiza electrodomésticos que se alimenten de la corriente eléctrica
- Permite controlar el consumo de energía
- Con cámaras web ofrece supervisar espacios físicos en tiempo real

Disponibilidad

DC Mayorista, CompuSoluciones, CT Internacional, CVA, Ingram Micro y Tech Data.

contactame@esemanal.mx



AW-UE4 de Panasonic

Cámara PTZ (Pan-Tilt-Zoom) con calidad 4K para aplicaciones de transmisión de video, desde educación a distancia o videoconferencias, hasta canales de YouTube o enlaces de Facebook Live.

Descripción

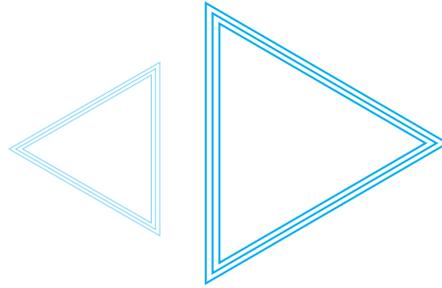
Diseño compacto (123mm x 131mm x 136mm) con un peso de 500gr, permite uso portátil o instalarse de manera fija sobre superficies planas o suspendida en algún soporte horizontal. Disponible en color blanco o negro.

Características

- Resolución 4K 30p
- Equipada con un lente ultra-gran angular
- Campo de visión de hasta 111°
- Puede ajustarse a diferentes formatos de salida de video que van desde 4K (4K 2160/30p/29.97p/25p), hasta HD (1080/60p/59.94p/50p/30p/29.97p/25p y 720/60p/59.94p/50p)
- Zoom digital 4x
- Interfaces de salida de video HDMI, LAN o USB
- Compatible con los protocolos RTMP/RTMPS
- Puede operar a control remoto inalámbrico (accesorio opcional)
- Con un micrófono estéreo integrado

contactame@esemanal.mx





CONTPAQi

REFUERZA SU RELACIÓN CON EL CANAL EN SU CONVENCION 2019

Texto: Anahi Nieto, enviada.

- 2020 SERÁ EL AÑO DE LA NUBE
- LANZAN SOFTWARE DEDICADO A LA NOM 035
- RECONOCEN A LOS SOCIOS EN DISTINTAS CATEGORÍAS

www.youtube.com/noticiasdelcanal



Cartagena de Indias, Colombia. Para comenzar la sesión plenaria de la 15va convención de distribuidores de

CONTPAQi 2019, Eduardo Pérez, director general de la compañía, mencionó los objetivos y estrategias de la empresa para el 2020; uno de los principales es contribuir a que las PyMES mejoren la productividad y puedan subsistir.

Contexto de las PyMES en el país

El directivo presentó los resultados del estudio de mercado que realizó la empresa en marzo y agosto a propósito de su 35 aniversario, con el fin de comprender los retos que enfrentan las PyMES en la transformación digital y observar el papel de los millennials en torno al cambio digital de las empresas.

Las PyMES según estudio de CONTPAQi

- Aportan el 52% del PIB en México
- Generan 8 de cada 10 empleos formales
- 7 de cada 10 desaparecen antes de 2 años de vida; las que sobreviven lo hacen en promedio 7.8 años
- 9 de cada 10 reconoce la digitalización como factor importante para sobrevivir y prevalecer en el mercado
- 70% perciben beneficios como rentabilidad y ahorro de dinero al invertir en digitalización
- Consideran que incrementa el mercado hasta un 37% con inversión en digitalización
- 70% perciben la digitalización como estrategia de negocio
- 50% tienen ya al menos un millennial en alguna posición de decisión en puestos que tienen que ver con la administración en general
- 30% utilizan un software en la nube; 4 de cada 10 de ellas utilizan algún software en la nube para llevar la contabilidad



Pérez expuso que los principales motivos por los cuales las empresas fracasan en periodos cortos son que no generan ingresos, no tienen indicadores de negocio, hay deficiencias en su planeación y errores al momento de ejecutar. Sin embargo, dijo que la generación millennial, al impulsar la digitalización, abrirá el mercado a la par de hacer rentable el negocio y lograr mantenerse.

CIERRE DE CONTPAQI EN EL 2019

- Crecimiento del 10% en ingresos globales de la organización al momento; se esperaba el 20%
- El presupuesto de renovaciones se cumplirá en línea al 100%
- Crecieron en licencias nuevas a empresas nuevas 15%
- Actualizaciones se incrementaron 95%
- Aumentaron renovaciones 100%
- +1 millón de usuarios
- +6 mil distribuidores
- Crecimiento a doble dígito

Juntos con Santander

Como parte de la estrategia para apoyar a las PyMES y generar mayor negocio, en la convención se anunció una alianza con el banco Santander por René Torres, presidente del Consejo Directivo de CONTPAQi y cofundador de la misma, así como por Matías Núñez Castro, director de PyME en Santander México.

Tal alianza comercial y tecnológica, en la que también participa Innohub, consiste en integrar las aplicaciones de CONTPAQi con los sistemas bancarios de Santander para que los usuarios puedan hacer transacciones de forma más eficiente.

El objetivo que persiguen es que la PyME pueda lograr su libertad financiera, al igual que las personas que colaboran en ella. Cuando los clientes la soliciten se les asignará un distribuidor para que sea beneficiado.

Los usuarios de CONTPAQi que abran una cuenta en tal banco recibirán las aplicaciones nuevas en la nube con un licenciamiento gratuito por 12 meses, según expuso Torres. Además, les darán una terminal punto de venta sin costo de afiliación.

Nuevos productos... en la nube

Desde hace un par de años, la compañía anunció que tendrían como objetivo trasladar sus aplicaciones a la nube, a la fecha aún queda camino por recorrer; sin embargo, se anunciaron los primeros lanzamientos

que estarán en la nube: El primero es CONTPAQi Evalúa 035, diseñado para cumplir con la norma que emitió la Secretaría de Trabajo para combatir el estrés laboral, obligando a las PyMES a tener atención e interés por los colaboradores.

De acuerdo con René Torres, las empresas tendrán hasta el 23 octubre del 2020 para acatar la norma, de lo contrario podrán ser multadas desde los 26 mil hasta los 400 mil por colaborador, por ende el mercado no tiene que generarse y la oportunidad de negocio será mayor.

"Más que cumplir por cumplir, con este producto ayudamos a que haya una cultura laboral, a que las empresas tengan mejores resultados de negocio y sean más competitivos incluso a nivel nacional", dijo Torres, aludiendo a que el estrés deshumaniza a las personas.

Este producto, podría evolucionar para convertirse en una plataforma de recursos humanos, según expuso el director general, Eduardo Pérez.

El segundo producto será el respaldo, aplicación que extrae la información de otros respaldos de varias aplicaciones y los almacena en la nube; ayuda a que las empresas guarden sus datos y puedan contar con un plan de recuperación ante los desastres, por ejemplo.

El escritorio virtual es el tercer producto de la empresa en la nube, donde los usuarios pueden contar con sus aplicaciones desde cualquier dispositivo.



RENÉ TORRES



EDUARDO PÉREZ



FERNANDO DE LA MORA



SAMUEL PÉREZ



JOSÉ LUIS DE ALBA

Además, Samuel Pérez, gerente comercial de nube en CONTPAQi, mencionó a **eSemanal** que ya tienen lista la liberación del producto de contabilidad en la nube, de la misma forma que un avance considerable en la nueva versión de facturación.

Tales productos están dirigidos para un mercado que ya tiene la obligación de cumplir con ciertos requerimientos de la autoridad fiscal, como facturas electrónicas, por lo cual no es necesario generarle la necesidad al usuario.

Pérez mencionó que en el primer semestre del próximo año, buscarán incluir una versión de nóminas, con versión comercial, lo cual representa un crecimiento en el producto, ya que además del complemento fiscal básico, el comercial integra inventarios y proveedores. “La intención es que ya el siguiente año tengamos, por lo menos, los productos core de la empresa en un esquema de gestión empresarial”, mencionó el gerente. Las empresas grandes fueron las primeras en comenzar a adoptar aplicaciones en la nube, ya que así optimizaban costos de infraestructura, además de los beneficios que otorga como la flexibilidad y movilidad. También tienen planeado lanzar un Market Place para facilitar el proceso de compra de los productos y que en el futuro el usuario final pueda comprar, siempre y cuando sea facturado por un distribuidor de CONTPAQi.

Sumado a ello, Torres comentó que este año invirtieron cerca de tres millones de dólares en investigación y desarrollo de Inteligencia Artificial, con el objetivo de brindar mayor apoyo a las empresas a largo plazo y ayudar a su crecimiento; el próximo año esperan lanzar prototipos.

Negocio para el canal con la nube

Samuel Pérez mencionó que, al trasladar las aplicaciones a la nube, los distribuidores piensan en primer lugar en que el componente de ingreso por la instalación física de un producto ya no existirá, valor relevante para los socios, por lo que la marca apoyará al distribuidor a que genere negocios adicionales con la nube, el primero que identifica Pérez es el segmento de empresas nuevas, para que incremente su base instalada de clientes.

En segundo lugar, durante la convención impartieron 29 talleres, donde procuraron capacitar al distribuidor sobre cómo generar propiedad intelectual en la nube, desarrollos propios para generar ingresos adicionales. “Es muy importante para nosotros como empresa hacer esta transición, no es algo que suceda de la noche a la mañana; necesitamos el apoyo del canal, que estén enterados de este proceso de crecimiento y de la transformación que buscamos hacer para el canal. Es un proyecto en el que vamos con ellos, no vamos a ir solos”, dijo Pérez.

Aunado a ello, René Torres expuso que, en efecto, con la llegada de la nube ya no se requiere la instalación ni configuración de los productos, servicios que brindaban los distribuidores; ahora esos ingresos deberán ser sustituidos con el nuevo rol al que están mutando: consultores, para que puedan asesorar al usuario final a utilizar la aplicación e interpretar la información y que las PyMES tomen decisiones.

Estrategia 2020

René Torres mencionó que la transformación digital es irreversible, en donde quienes no agregan valor se deben desintermediar, quienes únicamente venden productos desaparecerán, afirmó.

Situación contraria con sus distribuidores, pues Torres indicó que estos agregan valor y ayudan a las empresas a lograr sus objetivos, debido a que los preparan para que asuman un rol de consejeros, asesores y consultores de la PyME.

Por medio de certificaciones y la aplicación Business Game, la empresa prepara al canal enseñándole conceptos empresariales que pueden aplicar en su propio negocio y así ellos puedan crecer también.

Para Fernando de la Mora, director comercial de CONTPAQi, el objetivo del 2020 es reforzar la red de distribución con la que ya cuentan y enfocarse en certificarla para atender al cliente final de la mejor manera; “el reto no es tener más, sino que estén mejor capacitados”, dijo.

El directivo agregó que en las reuniones con los distribuidores las principales inquietudes que le han manifestado han sido las innovaciones de los productos, asesoría para seguir creciendo con la marca, saber cómo pueden obtener más beneficios, sobre el programa comercial, lineamientos e incluso, cómo pasar de ser distribuidor asociado o autorizado a master.

De la Mora explicó que ante el entorno nacional e internacional complejo su reto es: “seguir en movimiento, continuar entregando a diferentes canales productos de calidad. Este tipo de eventos son ideales para acercarnos más al distribuidor y generar esa dinámica de retroalimentación”.

Torres finalizó diciendo que la estrategia del 2020 es construir todas las aplicaciones en la nube al final del año, que puedan generar ecosistemas de otros desarrollos y faciliten el negocio de las PyMES.

Por su parte, Eduardo Pérez, espera que en enero haya un periodo de venta controlada y en febrero sea venta masiva, para lo que requiere la colaboración de los distribuidores.

El directivo mencionó que en el 2019 las certificaciones se duplicaron, pero siguen faltando tres mil certificaciones, por lo que continuarán haciendo énfasis en ello, en la capacitación del canal y transformando su rol.



FELIPE GÓMEZ



JUAN LOMBANA



MATIAS NÚÑEZ



MA. PAULA DUQUE



MELISSA JIMÉMEZ



Además expresó que durante años se ha comprado producto, pero no se ha vendido, debido al empuje de los requerimientos fiscales, por lo cual también insistirán en la capacitación comercial del canal.

Se centrarán en el cliente a partir de distintos puntos: incrementar ingreso, reducir gastos, mejorar el flujo de efectivo, la atención al cliente y disminuir los riesgos del negocio.

Además, el director general mencionó que se enfocarán el próximo año en explotar el mercado de la Ciudad de México y la Zona Metropolitana del Estado de México, debido a su gran potencial, como Toluca, por ejemplo.

Durante la convención también se presentaron las conferencias de Felipe Gómez, Juan Lombana, Ma. Paula Duque, para hablar sobre la experiencia y servicio del cliente y José Luis de Alba, quien abordó el panorama político y económico.

Para finalizar, Eduardo Pérez agradeció la presencia de los asistentes y se dio a conocer que la próxima convención, del 2020, será en los Cabos, Baja California Sur.

“ Más que invitarlos a distribuir nuestro software o nuestros servicios, los invito a que formemos un proyecto de vida, que hagamos de esto una manera de vivir y de agregarle valor a la vida de los demás, para mí esa es la muestra de amor más grande que podemos dar [...] los invito a pertenecer a nuestra familia para que mejoremos a México, lo ayudemos a construir PyMES que tengan libertad financiera para poder crecer y generar la prosperidad que todos los mexicanos estamos esperando”: René Torres .

“ Los invito a ser parte de la familia CONTPAQi, a tener un vínculo; no te invito a un negocio, sino a un proyecto de vida, para generar ingresos, sentir que se contribuye a algo más grande e impulsar el crecimiento de las empresas”: Eduardo Pérez .

GANADORES DEL AÑO

Mayores ventas por oficina:

- Chihuahua, Alderete Soto Christian Mauricio
- Culiacán, Franco Cabanillas Consultores
- Guadalajara, Asesoría Limac
- Hermosillo, CompuVentas
- León, Centro de Solución Empresarial
- Mérida, ABC de Cómputo
- México, Alfa Diseño de Sistemas
- Monterrey, MTY Consultores
- Morelia, Compuright
- Puebla, Kmg System soluciones integrales
- Tijuana, Función tecnologías en sistemas de información
- Veracruz, Corporativo Ceyka

Mayores ventas a nivel nacional:

- Asesoría Limac
- Plataforma
- BIOS 2.0
- MTY Consultores
- CompuVentas
- Empresas nuevas:
- Asesoría Limac
- Plataforma
- BIOS 2.0

Mejores ventas de distribuidores autorizados:

- Marcela Ayala Garay

Video de contenido con más shares:

- PC Software, con 170 shares



Ahora puedes ganar con Koblentz en EXEL del Norte

Desde el mes de Octubre, en Koblentz 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 Koblentz Eléctrica.

Todo para ganar

Nuestra división de UPS profesionales 6 a 40 kVAs 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 Koblentz Eléctrica.



Hugo Morales Magaña

Koblentz 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 Koblentz 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 Koblentz 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

¡Síguenos en **f** /Revista eSemanal!



Manténte Informado

- Mayoristas
- Fabricantes
- Integradores

www.facebook.com/NoticiasdelCanal/

eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

f /NoticiasdelCanal