

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

PUNTO DE VENTA

MÚLTIPLES POSIBILIDADES DE GANAR



GUÍAS

- eCommerce de mayoristas
- UPS de Misión Crítica

REPORTAJE

- Almacenamiento un negocio en crecimiento



TE PRESENTAMOS LA LÍNEA "Z" DE HP.

Promoción válida del 01 al 28 de febrero, 2020.



Workstation - Z1

Windows 10 Pro

16 GB 512GB SSD P260 2 GB

Intcomex SKU: PC201HPQ10



ZBook 14u - G6

Windows 10 Pro

8 GB 256 GB SSD AMD W3200 4GB

Intcomex SKU: NT012HPQ18



De regalo Monitor de 21.5" SKU MT018HPX25



De regalo Monitor de 21.5" SKU MT018HPX25



Monitor 24" Z24i

VGA HDMI

1920 x 1080 Display Port VESA

Intcomex SKU: MT018HPX58



WorkS Z2 SFF

Windows 10 Pro

8 GB 512 GB SSD P1000 4GB

Intcomex SKU: PC201HPQ11



ZBook 15v - G5

Windows 10 Pro

8 GB 1 TB HD P600 4GB

Intcomex SKU: NT012HPQ92

Términos y condiciones: Los precios especiales están limitados a cierta cantidad de equipos autorizados por el Mayorista. | INTCOMEX se reserva el derecho a cancelar o modificar esta promoción en cualquier momento y sin previo aviso. | Precios y existencias sujetos a cambios sin previo aviso. | Las imágenes y características que se muestran podrían variar.

[/intcomex.mexico](#)
[/Intcomex_Mexico](#)

5278 9901
jesus.arellano@intcomex.com



www.intcomex.com.mx



Alvaro Barriga •

EL POS REQUIERE SER MÓVIL, ÁGIL E INCLUIR APLICACIONES DE NEGOCIO

Los especialistas en soluciones para punto de venta coinciden en que una correcta implementación permite a los negocios poder cumplir ante la ley, generar facturas electrónicas y, sobre todo, tomar decisiones correctas a través de herramientas de Business Intelligence para dar continuidad y hacer crecer el negocio.

Mientras más completa sea la solución, el margen de ganancia incrementará para el canal de distribución, por ello es necesario conocer la oferta completa del mercado para que aumenten sus oportunidades.

El integrador debe evolucionar y no estancarse en vender solamente a ciertos retailers o tiendas abarroteras, debido a que las posibilidades son muy amplias, por ejemplo la caja de un hospital, el cobro de servicios de automóviles o cualquier cobro a algún servicio.

Para la portada de esta edición, el equipo editorial de **eSemanal** conversó con especialistas de EC Line, Azerty, CT, CVA y Nimax, quienes aseguran, que todavía existen demasiadas oportunidades para el canal

con la implementación de soluciones para punto de venta.

Otro tema que sigue en crecimiento es el almacenamiento, ya que tanto a nivel empresarial, industrial, gobierno y usuario final, la producción de información y datos no se detiene, lo que obliga a los fabricantes a seguir innovando y crear cada vez mayor capacidad de espacio para cubrir las necesidades.

Los expertos opinan que a pesar de que existe una vasta oferta de soluciones tanto físicas como de software de almacenamiento, el canal debe capacitarse y adquirir nuevos conocimientos, sobre todo en productos especializados; pero lo más importante, no dejar de agregar su propio valor a su oferta.

También recomiendan acercarse a fabricantes que les aporten valor y mayoristas que los apoyen, les certifiquen y les brinden acompañamiento. En este reportaje participan directivos y especialistas de HPE, Hitachi Vantara, Kingston, MR Solution y Western Digital.

PORTADA

14 INNOVACIÓN EN EL POS
para diferenciarse: la apuesta
del canal

LinkedIn/esemanal



GUÍAS

6 UPS de Misión
Crítica

28 ECOMMERCE
Mayoristas 2020

REPORTAJE

20 ALMACENAMIENTO,
área con mayor
crecimiento



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

Raúl Ortega 55 5090-2059 raul.ortega@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



Koblentz®



Seguridad, Confianza y Protección UPS On line

G20 BIFÁSICO 60020 OL 2P



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

G19 BIFÁSICO 60019 OL 2P



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

G19 BIFÁSICO 100019 OL 2P



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

G21 TRIFÁSICO 40021 OL 3P



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

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

ACCESORIOS



Switch de Mantenimiento
BYPASS (MBS)



Tarjeta SNMP
de monitoreo remoto



PDU Unidades
de distribución de energía

Ideal para:



Servidores



Equipos Médicos



Redes



Telecomunicaciones



VoIP

Centro de Atención a Clientes:

moralesh@koblentz-electric.com

01800 976 3600

MAYORISTAS



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



Christian Tapia
Product Manager
ctapia@grupocva.com
(0133) 3268 1617



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



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



Norma Hernández
Product Manager
pm.marca@glomax.mx
(01871) 722 5321



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



Oziel Guisardo
Ventas
compras@unicom.com.mx
(01) 8181 5175



Michael Jiménez
Ventas
michael.jimenez@guadalupe.com
(33) 1078 3443



Monica Moreno
Product Manager
(55) 5078 4120
(800) 5079 200

UPS DE MISIÓN CRÍTICA

Existe una extensa variedad de UPS con enfoque a diferentes segmentos, los cuales están divididos por sus necesidades y requerimientos de alimentación y respaldo de energía eléctrica. A continuación presentamos parte de la oferta de equipos UPS de misión crítica disponible con los mayoristas.

Texto: Raúl Ortega

CyberPower OL5KRTHD

CyberPower SM120K

DataShield UT-1500

Características:

Disponible en capacidades de 5, 6, 8 y 10kVA. Online, 220V, f.p. 1. Autonomía extendida (10 módulos), tecnología de carga rápida, gestión inteligente de la batería, tarjeta SNMP. Panel LCD giratorio e inclinable, tecnología GreenPower ECO, Energy Star. Aplicaciones: servidores críticos, nube y telecomunicaciones.

Garantía: Tres años.

mx.sales@cyberpower.com

Características: UPS con entrada de 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 y pantalla LCD a color TouchScreen.

Garantía: Dos años.

mx.sales@cyberpower.com

Características:

Capacidad de 1.5KVA/1350W. Convertible para torre o rack, con regulador electrónico integrado, indicadores visuales: (pantalla LCD). Tecnología online doble conversión, 8 conexiones tipo NEMA 5-15R, software de monitoreo y ranura para SNMP. Ideal para uso profesional. Accesorio tarjeta SNMP y banco de baterías.

Garantía: Un año.



DataShield

UT-3000

Eaton

9PX

Eaton

93PM

Características:

UPS con capacidad de 3KVA/2700W, adaptable para torre o rack, con regulador electrónico integrado, indicadores visuales (pantalla LCD). Tecnología online doble conversión, 6 conexiones tipo NEMA 5-15R, software de monitoreo y ranura para SNMP. Ideal para uso profesional. Accesorio tarjeta SNMP y banco de baterías.

Garantía: Un año.



Características:

UPS para rack o torre. Topología de doble conversión, permite extender el tiempo de ejecución con baterías hot-swap y opción de agregar un bypass externo para mantenimiento. Cuenta con tecnología ABM que aumenta hasta 50% la vida de las baterías, además cuenta con ranura para comunicación remota a través de distintos protocolos.

Garantía: Dos años.

RocioMMartinez@eaton.com



Características:

El UPS 93PM combina alta eficiencia y confiabilidad con un diseño llamativo. Ahorro de espacio, escalable y flexible. De fácil implementación y administración. Solución trifásica para espacio blanco o gris.

Garantía: Un año.

RocioMMartinez@eaton.com



GUÍA

ISB

FASE 800

Características:

Ofrece potencia de 800VA, está diseñado para suministrar tensión senoidal a la línea comercial. Trabaja con un servidor de última generación por el tiempo de respaldo especificado, evitando el daño y pérdida de archivos. Ideal para proteger equipos de cómputo, sistemas de audio y servidores.

Garantía: Dos años.

jmgabbai@isbmex.com



ISB

FASE 1600

Características:

Potencia de 1600VA, suministra tensión senoidal, servidor de última generación, evita el daño y pérdida de archivos. Se puede proteger cómputo, sistemas de audio y servidores.

Garantía: Dos años.

jmgabbai@isbmex.com



Koblenz

30015 USB

Características:

UPS de 3000VA/2700W, online doble conversión con salida de onda senoidal pura; ideal para aplicaciones críticas de voz-datos, servidores, redes, sistemas de seguridad. Factor de potencia 0.9, autonomía escalable, Hot Swap, función ECO y EPO, pantalla LCD para monitoreo de funciones y montaje en rack o torre.

Garantía: Tres años.

moralesh@koblenz.com



Koblentz

UPS Online Doble Conversión 100019 OL 2P

Características: UPS 10 KVA/10 kW ideal para el respaldo de aplicaciones críticas de voz, datos, redes, servidores, sistemas de seguridad y sistemas de fabricación. Tiempo de respaldo escalable. Factor de potencia 1. Bifásico. Cableado en duro. Incluye inversor, banco de baterías y transformador.

Garantía: Tres años.
moralesh@koblentz.com



Alimentando y Conectando a las Empresas Alrededor del Mundo

Ya sea que esté soportando racks de servidores hasta dispositivos móviles personales, con nuestros sistemas UPS sus equipos estarán protegidos contra apagones, caídas de voltaje, sobretensiones, daños y pérdidas de datos, etc.

Consulte con nuestros representantes la solución que mejor se adapte a sus necesidades.



Conozca más en: www.tripplite.com

   informxventas@tripplite.com

TRIPP-LITE

Powering and Connecting
Your World

OnGuard

ED2K-1

Características:

UPS en línea triple de conversión regenerativo, patentado, resiste condiciones de tensión y frecuencia adversas. Regulación precisa. Recomendable para aplicaciones críticas: tecnología militar, equipos biomédicos o de alta precisión y procesos industriales. Disponible de 1- 5 kVA.

Garantía: Dos años.



OnGuard

T2K100

Características:

UPS en línea con doble conversión de tecnología italiana, disponible de 10-500 kVA, con transformador de aislamiento de salida que neutraliza armónicas generadas por la carga. Cuenta con certificación Grado Hospital y con una confiabilidad (MTBF) de 500, 300 h. Ideal para aplicaciones críticas: equipo médico, centros de datos y equipos industriales.

Garantía: Dos años.



Smartbitt

SBOL20KTII-3

Características:

Cuenta con 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.



MiniRaQ Eaton

Ahorra espacio

- Diseño compacto de bajo perfil.
- Capacidad de 400 lb.

Ahorra tiempo

- Fácil Instalación.
- Diseño modular.

Reduce el riesgo

- Incluye respaldo de energía con UPS 5P 1550VA LITIO.

Con MiniRaQ Eaton disfruta de un diseño compacto y ligero para tus aplicaciones Industriales y de IT.

MAYORISTAS:



LUGUER

ANIXER

EATON

Powering Business Worldwide

Para más información contacte a:
RocioMMartinez@eaton.com

Smartbitt

SBOL6KRT3U-2T

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.



Tripp Lite

SV20KMIP2B

Características:

Online de 20kVA, doble conversión, escalabilidad modular, alto nivel de protección, operación de alta eficiencia de voltaje y frecuencia independiente (VFI). Incluye breakers, switch de transferencia estático, 2 módulos de baterías con opción a 2 más y espacio para 3 módulos de potencia, capacidad escalable hasta 80 kVA y opción modo económico.

Garantía: Dos años.

infomxventas@tripplite.com



Tripp Lite

SUT20K

Características:

Online de 20kVA, doble conversión, operación continua (VFI) a 50 Hz o 60 Hz, sin tiempo de transferencia cuando inicia respaldo por batería, 98% de eficiencia en modo económico, baterías internas con opciones de módulo de baterías externas y conexión en paralelo de hasta 4 unidades para aumentar la capacidad o para redundancia N+N.

Garantía: Dos años.

infomxventas@tripplite.com



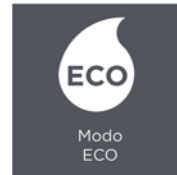


SOLUCIONES DE RESPALDO Y PROTECCIÓN DE ENERGÍA PARA ENTORNOS DE MISIÓN CRÍTICA

UPS trifásicos standalone y modulares con capacidad de hasta 400kVA

Series SM, UPS modular trifásico con diseño de redundancia N+X y modularidad intercambiable en caliente para aplicaciones de misión crítica.
Series HSTP33, UPS standalone trifásico con capacidad de expansión paralela para lograr redundancia de energía N+X para aplicaciones empresariales.

Ideales para centros de datos medianos, grandes y aplicaciones industriales.



@cyberpowermx



CyberPower Systems Mexico



@cyberpowermx

• Ventas
mx.sales@cyberpower.com

• Soporte Técnico y Garantías
mx.service@cyberpower.com

• Contacto
mx.contact@cyberpower.com

• Teléfono
(55) 4622-8654



2 Años
GARANTÍA
1 AÑO EN
BATERÍAS

INNOVACIÓN EN EL POS PARA DIFERENCIARSE: LA APUESTA DEL CANAL

Autor: Anahí Nieto

• LAS TRANSACCIONES SON CADA VEZ MÁS RÁPIDAS Y SENCILLAS CON LOS NUEVOS SISTEMAS DE PUNTO DE VENTA.

www.youtube.com/noticiasdelcanal

Las innovaciones no conocen el freno en los sistemas de punto de venta (POS), es por ello que los integradores buscan las mejores soluciones que ofrecen los fabricantes y mayoristas para diferenciarse y tener una mayor oportunidad de negocio.

Para lograr diferenciarse de la competencia, la oferta de POS que comercialicen los distribuidores debe presentar novedades en el hardware, software y aplicaciones a fin de mejorar la experiencia de los clientes y atender sus demandas.

El POS puede definirse como un conjunto de herramientas, generalmente compuesto por un lector de código de barras, un monitor, una mini pc, un teclado, una impresora ticket, un cajón de dinero y software especializado, que persiguen el objetivo de agilizar el proceso de compra-venta.

Además de acelerar la venta, los sistemas sirven para tener un mayor control del inventario, disponibilidad, patrones de ventas, ingresos brutos, márgenes de ganancias, un flujo de cajas más rápido, un espacio de producto más ágil y evitar largas filas de clientes.

La información que recolectan los sistemas POS posee tal relevancia que puede ser analizada con el fin de mejorar la rentabilidad e identificar áreas de oportunidad dentro del proceso de transacción.

“Es así como el negocio tiene la capacidad de administrar en tiempo real la forma en que se realizan las transacciones, pues se sincroniza el inventario y los ingresos, ya que la información está disponible y actualizada de manera inmediata”, opinó Rolando Martínez, team leader de Unidad Punto de Venta en CVA.

Martínez agregó que tales beneficios amplían la operatividad de cada gerente para tomar decisiones de negocio veloces y administrar de una manera ágil todos los negocios, incluso sin necesidad de estar físicamente en el lugar.

Por su parte, Wilfredo Moros, director comercial de EC Line, mencionó que una solución de POS correctamente implementada permite a los negocios poder cumplir ante la ley, generar facturas electrónicas y, sobre todo, tomar decisiones correctas a través de herramientas de Business Intelligence para dar continuidad y hacer crecer el negocio.

Tendencias e innovaciones en el POS

De acuerdo con Carla Vargas, gerente de producto en Azerty, la tendencia más importante a la fecha entorno al sistema POS es la movilidad, por lo cual se han desarrollado lectores inalámbricos, con menor tamaño y prácticos para facilitar su constante traslado. Al igual que en el área de los equipos “Todo-en-uno”.



La más amplia gama de lectores POS al alcance de tus manos



aZ-DS4608

LECTOR DS4608 IMAGER 1D/2D/
CON PRZM/C/CABLE USB/NEGRO/BASE



aZ-DS7708

LECTOR DS7708 IMAGER 1D/2D/
VERTICAL/USB/NEGRO



aZ-DS9308KIT

LECTOR DS9308 IMAGER 1D/2D/
USB/NEGRO KIT



aZ-LS1203

LECTOR LS1203 LASER/USB/
NEGRO/BASE



aZ-DS2208KIT

LECTOR DS2208 IMAGER STANDARD
1D/2D/CABLE USB/BASE



aZ-ZD220

IMPRESORA DE ETIQUETAS DE
ESCRITORIO

Encuentra toda la línea de productos ZEBRA en AZERTY

- *Impresoras móviles
- *Impresoras de escritorio
- *Impresoras industriales
- *Impresoras de brazaletes
- *Impresoras de credenciales
- *Terminales portátiles
- *Lectores de código industriales
- *Terminales vestibles
- *Terminales para montacarga

AZERTY

Bar Code, Mobile Solutions & Printing

CDMX

MONTERREY

Tel. 55 5082-0100

Tel. 81 8125-8200



www.azerty.com.mx

www.store.azerty.com.mx

En el caso de las impresoras, algunas ya integran bluetooth, ya sean fijas o móviles, por lo que permiten la impresión de tickets o etiquetas de forma más veloz.

Además, los lectores anteriormente sólo eran láser, por lo que no tenían la capacidad de leer todo tipo de códigos, a diferencia de ahora, que pueden hacerlo con cualquier código. Vargas mencionó que es lo más efectivo en la actualidad y puso de ejemplo a pequeñas tiendas comerciales donde se puede pagar toda clase de recibos.

Agregó que las impresoras también son ya más ágiles, incluso en algunos casos tienen promociones dentro de la misma tira de la cuenta y eso antes no existía; ahora se pueden imprimir cupones y descuentos para usarse. "Eso es una evolución, en Estados Unidos es muy común, aquí pocos resellers lo hacen", dijo Vargas.

En general, los sistemas POS son más móviles, inalámbricos, ya no consisten sólo en hacer filas, hay otras herramientas que permiten hacerlo con mayor agilidad.

Aunado a lo anterior, Osvaldo López, coordinador de la Unidad de Punto de Venta en CT, mencionó que ha habido diversos avances tecnológicos, además del POS Móvil, el surgimiento de ecommerce, equipos portátiles y uso de radio frecuencia ofrecen al usuario una mayor variedad y beneficios adicionales.

Para Rolando Martínez, ya se vivió la transición de las cajas registradoras y periféricos sin estandarizar y hoy en día existen soluciones AIO Touch, donde desde un mismo dispositivo se pueden hacer transacciones en menor tiempo. Incluso las cajas de dinero han sido desplazadas poco a poco por el cobro digital.

"Se han desarrollado equipos más compactos y robustos en cuestión de desempeño con costos mayormente accesibles. Hay productos desde impresoras bluetooth y wifi de fácil conexión, hasta inteligentes con CPU integrado, capaces de funcionar con cualquier software de punto de venta y dar múltiples beneficios al usuario con la movilidad que otorgan los servicios basados en la nube", expuso Martínez.

El directivo de CVA agregó que estarán en tendencia los productos que logren el control de negocio a través de la libertad que ofrecen los servicios basados en la nube, así como ahorro de espacio en el Punto de Venta y equipos de tamaño reducido con amplia conectividad.

Por su parte, Wilfredo Moros dijo que en esta nueva década el POS móvil ocupará un lugar importante en el desarrollo del negocio; "el tema de autoservicios o kiosko también tendrá un papel preponderante en el mercado de POS y en la forma como los negocios darán respuesta a las necesidades crecientes de los consumidores", expuso.

En contraste con lo anterior, Rafael Cortés, gerente de marca Unitech y Bixolon Nimax, dijo que la tendencia es la movilidad,

pero “al hacerlo móvil, no hay negocio, que no puedas tener un punto de venta, desde quien vende en tianguis, comida, o hace una preventa y manda el pedido a sus oficinas para que sea surtido... hoy en día no hay pretexto: vendes porque vendes. En eso nos están ayudando las nuevas tendencias de POS”, explicó.

El negocio del POS



Osvaldo López

La continua evolución tecnológica suele traer consigo siempre oportunidades de negocio para toda la cadena de valor. Particularmente, con sistemas de Punto de Venta, Carla Vargas, considera que existe una oportunidad de crecimiento relevante con el canal.

Incluso, Vargas ha identificado que algunos canales cuyo core de negocio era únicamente el cómputo o la impresión ahora consideran comercializar POS como una solución de valor, en la que, además, existe una gran cantidad de portafolios para atenderla.

Para Osvaldo López la oportunidad de negocio radica en que las soluciones de POS son nuevas, y es algo que los negocios requieren y solicitan. Agregó que quien comercialice software de POS verá reflejado mucho crecimiento.

Además, Rolando Martínez indicó que la Comisión Nacional Bancaria de Valores informó que el número de terminales de PDV aumentó, evidencia de que el mercado en el 2020 tendrá que adaptarse paulatinamente a las necesidades tecnológicas de sus consumidores. “Pronosticamos un crecimiento en la demanda de soluciones POS y así podemos brindar un servicio que se ajuste a los requerimientos de los clientes modernos”, dijo.

El mercado de POS está buscando movilidad y rapidez, por lo que los clientes demandan equipos capaces de funcionar con software compatible con servicios en la nube, que ofrezcan desempeño y eficiencia. Una excelente oportunidad de negocio se encuentra en el desarrollo de proyectos para cadenas comerciales, donde aún muchas de sus herramientas son PCS, agregó Martínez.

Aunado a ello, Wilfredo Moros, dijo que profesionalizarse en soluciones de POS abre un “abanico de oportunidades” a las empresas (contrario al comercio de dispositivos y licencias, por ser competido y con márgenes pequeños); en POS los canales pueden posicionarse en el mercado al ayudar a fortalecer los negocios de los clientes finales, explicó.

“La oportunidad cada vez es más grande, desde vender los tradicionales puntos de venta, como las nuevas maneras de tener POS; el límite es sólo la imaginación de crear otras formas

de negocio”, dijo Rafael Cortes.

La creciente demanda de terminales POS con múltiples funciones, como gestión de inventario, CRM, programación de empleados e informes, además del procesamiento de pagos ayudará a impulsar el mercado. Se prevé que los segmentos que tendrán mayor crecimiento y proyección serán los sistemas móviles y cloud.



Rafael Cortés

“SE ESPERA QUE EL TAMAÑO DEL MERCADO DE POS GLOBAL CANCE LOS \$108,460 MILLONES DE DÓLARES PARA 2025”: ROLANDO MARTÍNEZ, TEAM LEADER DE UNIDAD PUNTO DE VENTA EN CVA.

SECTORES CON MAYOR OPORTUNIDAD DE SER EXPLOTADOS

- Distribución con venta en ruta
 - Entretenimiento
 - Grandes cadenas
 - Hotelería
- La industria en general
 - Restaurantes
 - Retail
- Sector de la salud
- Venta de productos o servicios en la calle
 - Warehouse

Sin embargo, Carla Vargas opinó: “la clave es buscar la solución correcta para cada nicho de mercado, no es que haya más oportunidad o no, aquí la cuestión es que tú como canal de distribución evoluciones y conozcas sobre POS y no se estanquen solamente en vender a alguna abarrotera o a ciertos canales de retail”.



Carla Vargas

Sugirió trabajar clientes que nadie ha contemplado aún, en especial aquellos que no son tan grandes, como resellers o cadenas de conveniencia: “son los que tendrían que, en su mayoría, desarrollar. El nicho de mercado es muy amplio, desde una caja en un hospital hasta el cobro del servicio de autos; esos nichos hay que explotarlos, a final de cuentas sí hay oportunidad de negocio para canales”, enfatizó Vargas.

Solicitudes de los canales

Los especialistas que fueron consultados por **eSemanal** para este especial coincidieron en diferentes puntos relevantes de las solicitudes que tienen por parte de los canales de distribución, la principal es la capacitación constante.



Te apoyamos

a gestionar las ventas en tu negocio.



Ahorra
tiempo en las transacciones



Garantía
en todas las soluciones



Ahorra
espacio en tu negocio



Ahorra
energía



Soluciones
accesibles y poderosas



Soporte
técnico y mesa de servicio



Control
de inventarios, ventas y compras



Efectividad
de costos

Adquierelos con nuestros **Mayoristas Autorizados**

eclinepos.com     



Diana Ortiz
(55) 5263-6356
diana.ortiz@ingrammicro.com



Norma Hernández
(662) 109-0000
norma.hernandez@ctin.com.mx



Comercializadora
de Valor Agregado
César Valle
(33) 3268-3553
cvalle@grupocva.com



Adolfo Castillo
(55) 5278-9901
adolfo.castillo@intcomex.com



Atención a Clientes
(55) 5082-0100
bgutierrez@azerty-mexico.com.mx



Atención a Clientes
(55) 3640-3514
marcoantonio.gomez@scansource.com

El canal también suele demandar certificaciones y acompañamiento de las marcas con ellos en ciertos negocios, piden equipo demo, soporte técnico, inventario disponible, facilidades de venta y reducción en los tiempos de entrega de los equipos. Además, buscan que se realicen eventos en conjunto con ellos, ya sea para estar en contacto con los clientes finales y presentarles la oferta o, con el fin de generar demanda. En algunas ocasiones también solicitan publicidad.

La oferta por parte de fabricantes y mayoristas en soluciones de Punto de Venta es amplia; algunos diferenciadores a considerar recaen en los apoyos que ofrecen a los canales de distribución, la experiencia, personal y cobertura con las que cuentan.

INTCOMEX

EL MAYORISTA POSEE UN ÁREA ESPECIAL PARA PROPORCIONAR SOLUCIONES EN PUNTO DE VENTA, DESDE ACCESORIOS, ESCÁNERES DE CÓDIGO DE BARRAS, CAJA DE DINERO, CONSUMIBLES, LECTORES DE TARJETAS MAGNÉTICAS, MONITORES, IMPRESORAS DE RECIBOS Y HASTA ESTACIONES DE TRABAJO. ADEMÁS, OFRECEN DISTINTOS APOYOS A LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN PARA QUE PUEDAN ABORDAR A CLIENTES FINALES Y CERRAR NEGOCIOS.

AZERTY

Carlos Leyva, Director Comercial.

“En Azerty de México, somos un mayorista de soluciones tecnológicas para punto de venta y código de barras, con más de 25 años de experiencia en el mercado brindando productos de calidad de las mejores marcas”, indicó el directivo.

La compañía trabaja con más de 30 marcas, como Honeywell, Crerry, Epson, Bixolon, Zebra, Star, entre otras.

Los apoyos que el mayorista ofrece a su canal de distribución son: vendedores especializados, quienes están comprometidos a dar respuesta inmediata a las solicitudes de cotización y seguimiento a pedidos.

También ofrecen visitas y préstamo de equipo para proyectos, así como apoyo en eventos; brindan crédito, donde los canales pueden aprovechar la flexibilidad de manejar líneas especiales por proyecto.

Otra opción de financiamiento es Check Plus distribución o entregas, con la capacidad de entregar en cualquier parte de la República Mexicana. Cuentan con un centro de servicio y garantías, donde brindan atención personalizada para apoyo técnico de configuraciones y servicios de post venta.

Disponen de inventario amplio en los centros de distribución de la Ciudad de México y Monterrey, y comercio electrónico a través de la página www.azerty.com.mx para levantar pedidos, consultar inventario, ver imágenes del producto, descargar fichas técnicas y facturas, consulta de guías de envío y promociones exclusivas.

“Trabajamos con el fin de brindar atención a los clientes y proveedores, contamos con personal experto en cada una de nuestras líneas de negocio, apoyamos y asesoramos tus proyectos para que cuentes con la mejor solución a tus necesidades de tecnología. **Conócenos**”, finalizó Ley

cleyva@azerty-mexico.com.mx

CVA

Rolando Martínez, team leader de la Unidad

Punto de Venta

Grupo CVA cuenta con la Unidad Punto de Venta, la cual está integrada por marcas del mercado como 3nstar, Bematech, Black Ecco, EC Line, Honeywell, Newland, Ghia y Epson.

“Contamos con grandes diferenciadores que nos hacen ser el mayorista ideal para que los canales de distribución desarrollen sus negocios y proyectos en punto de venta”, expuso Martínez.

Entre tales diferenciadores destacó a un gerente de marca calificado para sugerir la opción adecuada a cada necesidad, créditos, financiamiento, arrendamientos según el perfil de cliente idóneo, atención a proyectos de valor y entregar soluciones a la medida en los segmentos de negocio.

Además, expuso la logística, la presencia nacional, protección cambiaria, valores agregados para cada propuesta económica, múltiples soluciones de POS y el Portal Me (con pedidos en línea las 24 horas del día, los 365 días del año).

Otros apoyos que ofrecen a los canales son la atención personalizada en proyectos de valor para sectores IP y Gobierno, desarrollo de canal especializado en POS, oferta de soluciones POS con nuevas tendencias en el mercado.

También una Unidad de Servicios Financieros CVA, logística y distribución a nivel nacional, soluciones para mercados como retail, restaurant, hotelería, micro y PyME, entre otros.

“Invitamos a nuestros socios de negocios a conocer nuestras nuevas soluciones en POS con atención consultiva para sus proyectos, tenemos una solución a la medida de tu necesidad”, dijo Martínez.

rolandom@grupocva.com

EC LINE

Wilfredo Moros, director comercial

El fabricante mexicano tiene un portafolio de productos y dispositivos de hardware que permiten a los distribuidores generar ofertas a los diferentes giros de negocios y mercados que requieren soluciones POS.

EC Line ha desarrollado alianzas importantes con fabricantes y proveedores a fin de completar el portafolio de soluciones para el canal, además de tener dispositivos bajo Windows y Android, cuentan con las certificaciones de plataformas de pago electrónicas, integración de las más relevantes casas de software en el mercado mexicano, garantizando el funcionamiento de hardware también.

Parte de los apoyos que ofrecen al canal de distribución son el Programa de EC Line Rewards, donde los canales pueden recibir beneficios monetarios de acuerdo con sus compras. El DEMO Program, se encarga de que los distribuidores puedan adquirir equipos a precios más bajos y, por último, el Show Room, espacio diseñado para mostrar a los clientes las soluciones con las que cuentan.

“Como siempre la invitación es a especializarse, a tender puentes y alianzas con EC Line y nuestros partners para poder tener una oferta de valor y soluciones que les permitan llegar a las oportunidades de mercado de una forma diferenciada”, dijo Moros.

wmmoros@eclinepos.com





Date de alta en www.grupocva.com

Soluciones Integrales en Punto de Venta



Damos **movilidad y rentabilidad** a tu negocio

Líneas de productos

- Cajones de dinero
- Miniprinters
- Lectores de código de barras
- Monitores
- All in One
- Software
- POS móvil

Beneficios

- Atención en proyectos IP y Gobierno
- Portafolio innovador de productos
- Presencia nacional
- Consultores especializados



Team Leader Punto de Venta
Rolando Martínez
rolandom@grupocva.com

ALMACENAMIENTO, ÁREA CON MAYOR CRECIMIENTO

- OPORTUNIDAD DE NEGOCIO PARA TODOS LOS SECTORES
- SUMAR VALOR A LA OFERTA, LA ESTRATEGIA

Autor:
Anahí Nieto

E

l desarrollo de la industria tecnológica y la cantidad de información que ha tenido un crecimiento exponencial en los últimos años, han generado la necesidad de innovar las soluciones de almacenamiento; muchos equipos

han quedado obsoletos y los nuevos deben responder a las demandas y tendencias del mercado.

La demanda de soluciones de almacenamiento ha tenido un crecimiento sumamente relevante, debido también a la tendencia de tecnologías como Internet de las Cosas (IoT), machine learning, Inteligencia Artificial (AI), además del análisis y el uso de los datos. Bajo la premisa de que en todos los dispositivos conectados como celulares y computadoras se producen datos, hay una gran cantidad de estos de la que no se toma ventaja, 3% de acuerdo con Juan Carlos Tubilla, director de Hybrid IT en HPE México.

EN EL AÑO 2020 CADA PERSONA GENERARÁ POR SEGUNDO DOS MEGABYTES DE INFORMACIÓN, LO EQUIVALENTE A UN MINUTO DE AUDIO Y UN LIBRO DE ALREDEDOR DE 500 PÁGINAS, DE ACUERDO CON SAS; POR ELLO, ES NECESARIO CONTAR CON ALGORITMOS Y TECNOLOGÍAS QUE PERMITAN EXPLOTAR DICHS DATOS.

Además, la demanda en la capacidad de almacenamiento ha crecido debido a que ya no son solamente datos estructurados, sino que los no estructurados generan mayor cantidad de espacio; esto aunado al aumento de calidad de imágenes, audio y videos, según explicó Miguel García, director de tecnología en MR. Solution. Por lo tanto, lo que los usuarios demandan, particularmente, es tener un acceso rápido a los datos, velocidad de cómputo y en especial en soluciones de estado sólido.

De acuerdo con Eduardo Alexandri, director general de Western Digital en México, la demanda de soluciones de almacenamiento se ha dado en diversas verticales, lo que obliga a las compañías a seguir innovando y crear cada vez mayor capacidad de espacio para que los usuarios puedan almacenar toda su información.

Variedad de soluciones

Muchas soluciones que aún circulan en el mercado han quedado obsoletas, pues presentan arquitecturas de seguridad frágiles, tienen bajo nivel de procesamiento y tiempo de respuesta, enfrentan problemas para identificar y predecir fallas y no son compatibles con los sistemas actuales.

Generan complejidad y problemas al responder a los niveles de servicio comprometidos con los clientes, por lo que son desplazadas cuando las compañías deciden entrar al proceso de modernización para evitar complicaciones en la administración de sus equipos, explicó David Cerón, responsable de preventa y consultoría en Hitachi Vantara México.



¿POR QUÉ NECESITAS DE UNA BÓVEDA DIGITAL?



Requieres de:

- Almacenamiento en capacidades de Terabytes o Petabytes
- Almacenamiento fuera de línea pero accesible en cualquier momento
- Una herramienta segura contra el Ransomware
- Una solución a la medida de cada cliente
- Seguridad Clase Empresarial
- Ideal para almacenar audio, imágenes y video

En **MR SOLUTIONS** tenemos una solución a la medida de tus requerimientos

55 5523 2003
ventas@mrsolutions.com.mx

“Lo que ha hecho Hitachi para enfrentar estos retos es ir al núcleo de sistema de negocio, centro de datos y ver de qué manera poder resolver o solventar este tipo de necesidades”, dijo Cerón.

En primer lugar, Cerón dijo que las nuevas soluciones deben contar con arquitectura moderna, lo suficientemente abierta y escalable capaz de enfrentar este tipo de retos. En segundo, se encuentra la automatización para que los sistemas se autorregulen, identificando problemas internos de procesamiento o seguridad y puedan resolverlos.

Además, mencionó la necesidad de las estrategias de compresión y duplicación de información, “ofrecemos cuatro veces una reducción en los datos de los clientes”, dijo Cerón.

Por su parte, Juan Carlos Tubilla, dijo que se debe ser inteligente y saber qué hacer con esos datos, “en HPE estamos lanzando productos donde tomamos ventaja de la inteligencia artificial para trabajarlos, almacenarlos y explotar la información. Nuestra misión es tener un centro de datos que sea autónomo, en donde los equipos se autogestionen y tengan inteligencia para saber y producir... lo que estamos lanzando es una línea de productos de almacenamiento ventajosos que comprendan cuáles son los patrones de uso de esa información y puedan predecir movimientos”, dijo.



Además, Cristina Carbajal, gerente general de Kingston México, explicó que la compañía trabaja con tecnología NVMe (memoria exprés no volátil), en soluciones de estado sólido para equipos personales, data centers, servidores y enterprise.

“Hay tendencias, nuevos protocolos de comunicación y modelos basados en tecnología NVMe, ahí Kingston ha lanzado productos sofisticados”, enfatizó Carbajal.

Cristina Carbajal

En Western Digital se han enfocado en soluciones flash y generar mayor capacidad, están liberando prototipos de SSD de 8 Terabytes y de discos de 18 y 20 para centro de datos y con capacidades de trasmisión de información más rápida.

“La innovación siempre continúa, tanto en espacio como en velocidad de transmisión”, dijo Eduardo Alexandri.

Miguel García comentó que los fabricantes están integrando sistemas de almacenamiento flash para obtener mejores desempeños, y también mencionó la importancia de la disponibilidad en las soluciones.

Seguridad, la otra gran tendencia

La preocupación de los usuarios finales por la seguridad de su información junto con las sofisticadas amenazas cibernéticas y robo de datos, han vuelto una tendencia a los sistemas seguros con arquitecturas resistentes.

Las soluciones que integran sofisticación en la seguridad como cifrado o encriptado de datos son demandadas no sólo por clientes de grandes corporativos, sino también a nivel personal.

Soluciones con mayor crecimiento

De acuerdo con la experta de Kingston consultada por **eSemanal**, el almacenamiento empresarial, en cuanto a nivel de data center, es un aspecto que tendrá mucho crecimiento este año.

Por su parte, Miguel García expuso que cloud, o soluciones en la nube tendrán mayor protagonismo en cualquier ámbito, “es ya un factor común en todas las empresas de todos los sectores”, puntualizó.

En contraste, Eduardo Alexandri dijo que la demanda en México se encamina más hacia el área de consumidor y videovigilancia, ésta no ha dejado de crecer; tan sólo en el año pasado reportó un crecimiento del 15 al 20%.

Para Western Digital, han tenido mayor demanda en los sistemas de USB y microSD, discos rápidos de escritorio y SSD.



Juan Carlos Tubilla

Gran oportunidad de comercio

El almacenamiento es una categoría de la industria tecnológica que está creciendo muy fuerte, junto con la necesidad de utilización de los datos que se están produciendo, “nosotros decimos que el dato es hoy la moneda de cambio, la parte básica de las empresas y necesitamos hacer algo con ellos, de forma inteligente”, explicó Juan Carlos Tubilla.

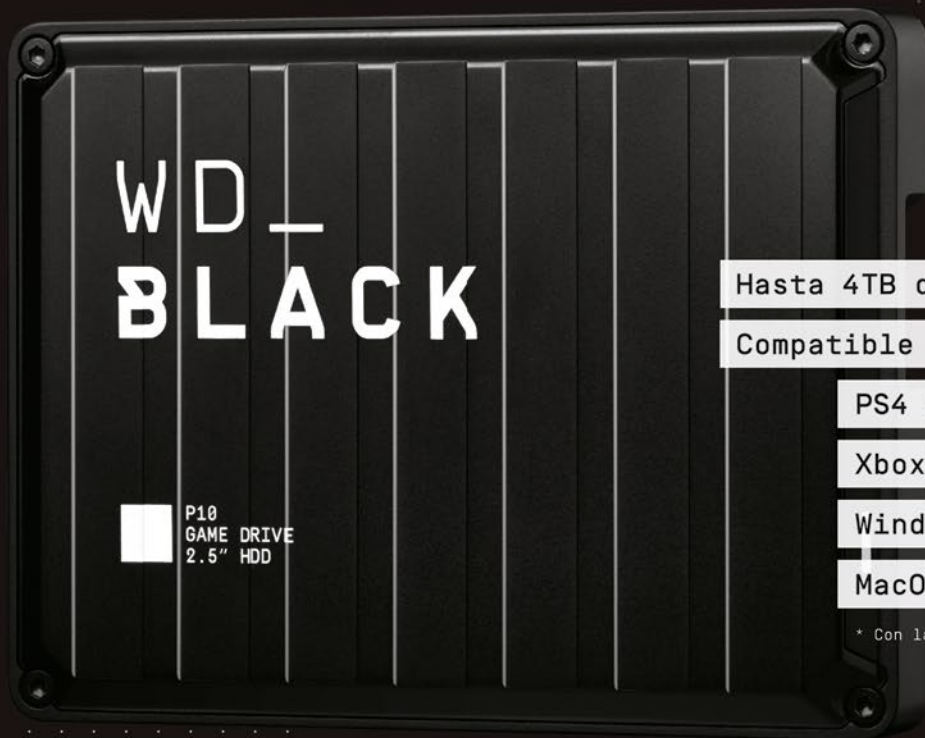
“ALMACENAMIENTO ES EL ÁREA CON MAYOR CRECIMIENTO EN MÉXICO EN EL ASPECTO DE TECNOLOGÍA, COMO TENDENCIA. ES UNA CATEGORÍA EN LA QUE CONTINUARÁ HABIENDO NECESIDADES Y SEGUIRÁ CRECIENDO LA OFERTA EN EL MERCADO”: JUAN CARLOS TUBILLA



Western Digital

SOLO TENEMOS ALGO EN MENTE: RENDIMIENTO.

WD BLACK™



Hasta 4TB de capacidad

Compatible con:

PS4 Pro o PS4*

Xbox One™

Windows® 8.1, 10

MacOS 10.11 o posterior

* Con la versión 4.50 o posterior del software de sistema

WD BLACK™

CONTROLA TU JUEGO

P10 GAME DRIVE



Verifica tu garantía online



INNOVAMOS

En cada solución de almacenamiento

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

Además, Carbajal opinó que la amplia oferta que existe deriva en “una gran oportunidad de mercado en cualquier segmento y se amplía mucho más la posibilidad de negocio”, expuso.

SECTORES POR EXPLOTAR

- Centros de datos
- Ciudades inteligentes
- Edición y diseño
- Empresas y usuarios que busquen seguridad
- Manufactura
- Retail
- Sector automotriz
- Servicios
- Videovigilancia

Aunque, Miguel García opinó: “en todos los ámbitos se está solicitando esa parte de almacenamiento, es un factor común en todas las empresas, de cualquier sector”.

Reto del canal

Aunque la demanda es creciente en soluciones de almacenamiento y hay un portafolio robusto para atender tales necesidades, los canales deben prepararse, adquirir más conocimiento en los productos especializados y mantener el enfoque de sumar valor a su oferta. “Si bien estamos muy alineados con ambientes y soluciones de tipo abierto, sí es importante capacitarnos y tener un conocimiento profundo”, comentó David Cerón.

Los canales tienen la oportunidad de ofrecer a los clientes finales soluciones a sus dolencias, o una estrategia basada en consultoría y servicios para acelerar el proceso de migración a la nube, por ejemplo. Para lograr sus objetivos, mantenerse a la vanguardia y seguir creciendo, pueden apoyarse en fabricantes o mayoristas que les ofrezcan apoyos, como capacitaciones, certificaciones o acompañamiento.

Miguel García también recomendó tener una cultura abierta ante la adopción de nuevas tecnologías, ya que, desde su percepción, eso es algo que le ha costado mucho a México y lo aleja de ser un país de primer mundo.

EXPERTOS EN ALMACENAMIENTO

ADATA

Roberto Velázquez, Product Manager.

La empresa continúa innovando, este 2020 lanzarán al menos 15 modelos nuevos. Prueba de ello son los dispositivos de disco duro, con capacidades de 2.5” de hasta 5TB, las memorias microSD de capacidades de hasta 512GB y la nueva línea dedicada a videovigilancia y seguridad.

Además, migraron sus modelos de entrada al disco ultra delgado de 7mm, así como el nuevo conector tipo C. Cuentan con dispositivos ultra robustos como el HD830 y también novedades dirigidas al mercado gaming con iluminación RGB (HD770G) y en sólido externos cuentan con cinco con velocidades de hasta 1000MB/s.

Sus diferenciadores son: el amplio catálogo en cada línea de producto que ofrecen en México. Se adaptan al mercado local, cuentan con un equipo profesional de atención al canal y soporte técnico al usuario final. “Nuestros socios de negocio son una gran fortaleza para Adata debido a la especialización que tienen en los diferentes canales donde se comercializa la marca, ya sea e-commerce, retail, integración o ventas al mayoreo”, agregó.

A los distribuidores les proporcionan un plan de apoyo y beneficios como: producto diferenciado, preventas exclusivas de modelos nuevos, promociones para los modelos de mayor rotación y para temporadas, y eventos especiales (regreso a clases, HotSale, El Buen Fin, etcétera).

“Los invito a visitar cada una de nuestras redes sociales, donde podrán enterarse de todo lo nuevo de Adata y XPG, nuestra marca de periféricos Gamer”, finalizó el directivo.

mexico@adata.com



Mr Solution

Miguel García, director de tecnología



Miguel García

La oferta de almacenamiento que tiene la empresa consiste en un amplio portafolio, Mr cuenta principalmente con cintas magnéticas, tecnologías como IBM; en el área de discos disponen de marcas como Huawei, IBM, NetApp, entre otras.

Su principal diferenciador es la trayectoria que tienen: “tenemos 20 años ya, vamos a cumplir 21 de experiencia y hemos sido totalmente desarrollados en el área de almacenamiento de datos y de la gestión de cintas, software para administrar éstas, discos, todas esas cuestiones, tenemos ya ese conocimiento, punto importante que nos distingue de los demás competidores”, comentó García.

Mencionó la importancia que tiene la apertura en la adopción de nuevas tecnologías, por lo que invitó a los integradores a no cerrarse y conocer la oferta que existe.

Parte de los apoyos que ofrecen son capacitaciones y certificaciones en las soluciones de su portafolio, soporte, mantenimiento, consultoría y atención constante con sus socios de negocio.

“Los invito a que se acerquen con nosotros para conocer nuevas tecnologías y llevar a cabo pruebas de concepto en cualquier instalación y sistema que deseen. Mr Solution les ofrece la plataforma a fin de conocer el hardware directamente”, expreso el directivo.

ventas@mrsolutions.com.mx

Verbatim te ofrece las mejores opciones de respaldo y te acerca la tecnología MDISC para almacenamiento óptico perdurable hasta 100 GB

Verbatim
Tecnología Confiable.

Tecnología MDISC

INNOVACIÓN Y PORTABILIDAD

Verbatim Mexico
VerbatimLatino

www.verbatim-latinoamerica.com

Jorge González (55) 4598 5024
Carlos Valdez (55) 5508 7094
jagofu

VERBATIM



Jorge González, Director de Ventas para América Latina

La oferta de la compañía en almacenamiento en disco óptico es: CDR, DVD en todos sus formatos y Blu-ray, así como el nuevo formato M-DISC que incluye capacidad de hasta 100 GB en la misma superficie de un CD normal.

Cuentan también con el segmento de discos duros de estado sólido, externos e internos desde 120 a 512 GB, discos magnéticos duros de 2,5 pulgadas son portátiles desde 1TB hasta 4TB de almacenamiento.

También de 3,5 pulgadas de 1 a 4TB (discos de escritorio), línea de USBs y tarjetas de memoria que incluyen microSD, SD, y CompactFlash en diferentes capacidades, hasta 256 GB.

Algunos de sus diferenciadores son la calidad del producto, garantías como el caso de los discos duros se ofrecen hasta 7 años. Además de todo lo que va dentro de los productos en sistemas de seguridad, encriptamiento de la información y software para respaldo, etcétera.

“Invitamos a todos los distribuidores que visiten nuestra página web y conozcan la gama amplia de productos con los que contamos, pueden también contactarnos directamente”, dijo el directivo.

Tienen una amplia red de mayoristas: Azer-ty, CT Internacional, Daisytek, DC Mayorista, Exel Del Norte, Grupo Loma, Ingram Micro, Memomedia, PCH, Top Data y Tonivisa.

Jorge.gonzalez@verbatim.com

WESTERN DIGITAL



Eduardo Alexandri, director general en México.

El amplio portafolio de la empresa se integra con unidades de estado sólido que van dentro de servidores para mejorar la velocidad del centro de datos, discos mecánicos, almacenamiento portátil, unidades microSD, discos externos estándar, unidades cloud para casa, cloud home y my cloud para PyME, además de soluciones dragon e interflash y una gran gama de mayoristas.

“Tenemos el portafolio más completo de almacenamiento en el mercado, desde soluciones de estado sólido, hasta mecánico... toda esta gama de productos nos permite tener mayor cercanía con los canales”, dijo Alexandri.

Además, el directivo agregó que son uno de los primeros cinco fabricantes a nivel mundial con mayor cantidad de patentes, ya que cuentan con 14 mil de ellas activas en el mundo.

Algunos apoyos que ofrecen a los distribuidores son capacitaciones en los diversos productos del portafolio de soluciones, acompañamiento, concursos, equipo demo, la solución Best Buy y constante atención.

“Invito al canal a que se capacite con nosotros, que continúen aprendiendo. La tecnología no ha dejado de evolucionar, por lo que es de suma importancia que el reseller siga capacitándose día con día y sobre todo en un portafolio de soluciones de almacenamiento que, afortunadamente vemos, va a seguir en auge y seguirá creciendo.

“Los invitamos a que sigan con nosotros, a capacitarse y que conozcan toda la cantidad de soluciones que tenemos para ellos”, finalizó.

Eduardo.alexandri@wdc.com

XPG



LA INVASIÓN HA COMENZADO...

Memoria RAM / Unidades de estado sólido / Periféricos /
Refrigeración líquida / Audífonos GAMER



XPGMX

WWW.XPG.COM



XPG_MEXICO



GUÍA DE MAYORISTAS eCommerce



SIN DUDA, ESTA ES UNA DE LAS HERRAMIENTAS DE NEGOCIO MÁS IMPORTANTES PARA EL CANAL DE DISTRIBUCIÓN, YA QUE LE BRINDA AGILIDAD EN SUS PROYECTOS, ADEMÁS CADA VEZ SE USAN MÁS AL MOMENTO DE INTEGRAR UNA SOLUCIÓN.

Autor: **Álvaro Barriga**

www.abasist.com

ABASIST

	Catálogo y fichas técnicas	✓
	Disponibilidad de producto e inventario	✓
	Cotizador con tipo de cambio	✗
	Permite levantar pedidos	✓
	(hasta qué monto o cantidad de productos)	Sin límite
	Seguimiento de pedidos	✓
	Descuento por compra Online	✓

En promociones exclusivas

	Horario de servicio	24hrs
	Financiamiento	✓
	Capacitación	✓ Presencial
	Aplicación móvil	✓
	Chat	✓
	Sellos o certificados de seguridad	✓ SSL
	Envíos a domicilio	✓

AZERTY

store.azerty.com.mx

AZERTY

Bar Code, Mobile Solutions & Printing

	Catálogo y fichas técnicas	✓
	Disponibilidad de producto e inventario	✓
	Cotizador con tipo de cambio	✓
	Permite levantar pedidos	✓
	(hasta qué monto o cantidad de productos)	Sin restricción
	Seguimiento de pedidos	✓
	Descuento por compra Online	✗

	Horario de servicio	24hrs
	Financiamiento	✗
	Capacitación	✗
	Aplicación móvil	✗
	Chat	✓
	Sellos o certificados de seguridad	✓ SSL
	Envíos a domicilio	✓

INTCOMEX store.intcomex.com/es-XXM/home

	Catálogo y fichas técnicas	✓
	Disponibilidad de producto e inventario	✓
	Cotizador con tipo de cambio	✓
	Permite levantar pedidos	✓
	(hasta qué monto o cantidad de productos)	No hay Límite
	Seguimiento de pedidos	✓
	Descuento por compra Online	✓

En productos o promociones

INTCOMEX

WebStore

	Horario de servicio	24 hrs
	Financiamiento	✓
	Capacitación	✓
		Ambas
	Aplicación móvil	✗
	Chat	✓
	Sellos o certificados de seguridad	✓
		SSL
	Envíos a domicilio	✓

COMPUSOLUCIONES www.siclik.mx/comercio

	Catálogo y fichas técnicas	✓
	Disponibilidad de producto e inventario	✓
	Cotizador con tipo de cambio	✓
	Permite levantar pedidos	✓
	(hasta qué monto o cantidad de productos)	Ilimitado, incluso si no hay en stock
	Seguimiento de pedidos	✓
	Descuento por compra Online	✓

Sólo en casos específicos o promociones exclusivas

siclik

Comercio

	Horario de servicio	24 hrs
	Financiamiento	✗
	Capacitación	✓
		Online
	Aplicación móvil	✗
	Chat	✓
	Sellos o certificados de seguridad	✓
		SSL
	Envíos a domicilio	✓

BLITZ www.dcm.mx

	Catálogo y fichas técnicas	✓
	Disponibilidad de producto e inventario	✓
	Cotizador con tipo de cambio	✓
	Permite levantar pedidos	✓
	(hasta qué monto o cantidad de productos)	Sin límite
	Seguimiento de pedidos	✓
	Descuento por compra Online	✗

DC MAYORISTA

	Horario de servicio	24 hrs
	Financiamiento	✓
	Capacitación	✓
		Ambas
	Aplicación móvil	✗
	Chat	✗
	Sellos o certificados de seguridad	✓
		SSL
	Envíos a domicilio	✓

XL-Store www.exel.com.mx

	Catálogo y fichas técnicas	✓
	Disponibilidad de producto e inventario	✓
	Cotizador con tipo de cambio	✓
	Permite levantar pedidos	✓
	(hasta qué monto o cantidad de productos)	Sin límite
	Seguimiento de pedidos	✓
	Descuento por compra Online	✓

Sección de outlet

EXEL DEL NORTE

	Horario de servicio	24 hrs
	Financiamiento	✓
	Capacitación	✓
		Ambas
	Aplicación móvil	✗
	Chat	✓
	Sellos o certificados de seguridad	✓
		SSL
	Envíos a domicilio	✓

GRUPO CVA

www.grupocva.com

me
herramienta personalizada

	Catálogo y fichas técnicas	✓
	Disponibilidad de producto e inventario	✓
	Cotizador con tipo de cambio	✓
	Permite levantar pedidos	✓
	(hasta qué monto o cantidad de productos)	El límite de crédito de cada cliente
	Seguimiento de pedidos	✓
	Descuento por compra Online	✓

	Horario de servicio	24 hrs
	Financiamiento	✓
	Capacitación	✓
	Aplicación móvil	✗
	Chat	✗
	Sellos o certificados de seguridad	✓
	Envíos a domicilio	✓

D-Store

www.daisytek.com.mx

	Catálogo y fichas técnicas	✓
	Disponibilidad de producto e inventario	✓
	Cotizador con tipo de cambio	✓
	Permite levantar pedidos	✓
	(hasta qué monto o cantidad de productos)	\$ 500,000/ 99 productos.
	Seguimiento de pedidos	✓
	Descuento por compra Online	✓

En promociones exclusivas

GRUPO DAISYTEK

	Horario de servicio	06:00 a 22:00 hrs
	Financiamiento	✓
	Capacitación	✓
	Aplicación móvil	✗
	Chat	✓
	Sellos o certificados de seguridad	SSL
	Envíos a domicilio	✓

GLOMA STORE







glomastore.mx

	Catálogo y fichas técnicas	✓
	Disponibilidad de producto e inventario	✓
	Cotizador con tipo de cambio	✗
	Permite levantar pedidos	✓
	(hasta qué monto o cantidad de productos)	Sin límite
	Seguimiento de pedidos	✓
	Descuento por compra Online	✓

GRUPO LOMA DEL NORTE

	Horario de servicio	9:00 a 14:00 y de 16:00 a 19:00 hrs.
	Financiamiento	✓
	Capacitación	✓
	Aplicación móvil	✗
	Chat	✓
	Sellos o certificados de seguridad	SSL
	Envíos a domicilio	✓







IM Online mx.ingrammicro.com

-  Catálogo y fichas técnicas ✓
-  Disponibilidad de producto e inventario ✓
-  Cotizador con tipo de cambio ✓
-  Permite levantar pedidos ✓
(hasta qué monto o cantidad de productos) Sin límite
-  Seguimiento de pedidos ✓
-  Descuento por compra Online ✓
Descuentos electrónicos y promociones web.








INGRAM MICRO MÉXICO

-  Horario de servicio 24 hrs
-  Financiamiento ✓
-  Capacitación ✓
Ambas
-  Aplicación móvil ✓
-  Chat ✓
-  Sellos o certificados de seguridad ✓
DigiCert SHA2 Secure Server CA
-  Envíos a domicilio ✓

INOVAT www.inovate.com.mx

-  Catálogo y fichas técnicas ✓
-  Disponibilidad de producto e inventario ✓
-  Cotizador con tipo de cambio ✓
-  Permite levantar pedidos ✓
(hasta qué monto o cantidad de productos) Sin límite, consultar previamente.
-  Seguimiento de pedidos ✓
-  Descuento por compra Online ✓
Casos específicos y promociones.

INOVAT TECHNOLOGY

-  Horario de servicio L-V
8:00-18:00hrs
-  Financiamiento ✗
-  Capacitación ✓
Ambas
-  Aplicación móvil ✓
-  Chat ✓
-  Sellos o certificados de seguridad ✓
SSL
-  Envíos a domicilio ✓

ESTRENAMOS COMERCIO ELECTRÓNICO

Evoluciona tu manera de comprar

Más fácil

Más seguro

Más práctico



Todo en un clic



Isten Web Store store.isten.com.mx

	Catálogo y fichas técnicas	✓
	Disponibilidad de producto e inventario	✓
	Cotizador con tipo de cambio	✓
	Permite levantar pedidos	✓
	(hasta qué monto o cantidad de productos)	Sin límite
	Seguimiento de pedidos	✓
	Descuento por compra Online	✓

Promociones exclusivas

ISTEN TELECOMUNICACIONES

	Horario de servicio	L-V 9:00 a 19:00 hrs. S de 9:00 a 15:00
	Financiamiento	✓
	Capacitación	✓ Ambas
	Aplicación móvil	✗
	Chat	✓
	Sellos o certificados de seguridad	✓ SSL
	Envíos a domicilio	✓

Portal Partners neocenter.com/portal/?pag

	Catálogo y fichas técnicas	✓
	Disponibilidad de producto e inventario	✓
	Cotizador con tipo de cambio	✓
	Permite levantar pedidos	✗
	(hasta qué monto o cantidad de productos)	Se levantan por medio del personal de ventas
	Seguimiento de pedidos	✓
	Descuento por compra Online	✓

Casos específicos y promociones.

NEOCENTER

	Horario de servicio	L-V 9:00 a 18:00 hrs.
	Financiamiento	✓
	Capacitación	✓ Ambas
	Aplicación móvil	✗
	Chat	✓
	Sellos o certificados de seguridad	✓ SSL
	Envíos a domicilio	✓

Nexsys Tienda Online tienda.nexsysla.com

	Catálogo y fichas técnicas	✓
	Disponibilidad de producto e inventario	✓
	Cotizador con tipo de cambio	✗
	Permite levantar pedidos	✓
	(hasta qué monto o cantidad de productos)	Sin límite
	Seguimiento de pedidos	✓
	Descuento por compra Online	✓

En casos específicos

NEXSYS DE MÉXICO

	Horario de servicio	24hrs.
	Financiamiento	✗
	Capacitación	✓ Ambas
	Aplicación móvil	✓
	Chat	✓
	Sellos o certificados de seguridad	✗
	Envíos a domicilio	✓

My Portenntum www.portenntum.com

	Catálogo y fichas técnicas	✓
	Disponibilidad de producto e inventario	✓
	Cotizador con tipo de cambio	✓
	Permite levantar pedidos	✓
	(hasta qué monto o cantidad de productos)	No especificado
	Seguimiento de pedidos	✓
	Descuento por compra Online	✓








Dependiendo de la marca

PORTENNTUM DE MÉXICO

	Horario de servicio	24hrs.
	Financiamiento	✓
	Capacitación	✓ Online
	Aplicación móvil	✗
	Chat	✓
	Sellos o certificados de seguridad	✓
	Envíos a domicilio	✓








Redleaf

www.redleaf.com.mx

	Catálogo y fichas técnicas	✓
	Disponibilidad de producto e inventario	✓
	Cotizador con tipo de cambio	✓
	Permite levantar pedidos	✓
	(hasta qué monto o cantidad de productos)	Sin límite
	Seguimiento de pedidos	✓
	Descuento por compra Online	✓








Solo en promociones

REDLEAF MÉXICO

	Horario de servicio	24 hrs.
	Financiamiento	✗
	Capacitación	✓ Online
	Aplicación móvil	✓
	Chat	✓
	Sellos o certificados de seguridad	✓ Let's Encrypt
	Envíos a domicilio	✓








Enlace Team

<https://enlaceteam.com/>

	Catálogo y fichas técnicas	✓
	Disponibilidad de producto e inventario	✓
	Cotizador con tipo de cambio	✓
	Permite levantar pedidos	✓
	(hasta qué monto o cantidad de productos)	Límite de crédito del usuario/ ilimitado de contado
	Seguimiento de pedidos	✓
	Descuento por compra Online	✓








Promociones, precios preferenciales y fletes gratis

TEAM

	Horario de servicio	24 hrs.
	Financiamiento	✗
	Capacitación	✓ Ambas
	Aplicación móvil	✗
	Chat	✓
	Sellos o certificados de seguridad	✓ SSL
	Envíos a domicilio	✓






Sesamo

tecnosinergia.com

	Catálogo y fichas técnicas	✓
	Disponibilidad de producto e inventario	✓
	Cotizador con tipo de cambio	✓
	Permite levantar pedidos	✓
	(hasta qué monto o cantidad de productos)	Hasta \$ 10,000 y/o 99 productos.
	Seguimiento de pedidos	✓
	Descuento por compra Online	✓

Ofrecemos un porcentaje de descuento, varía mes con mes

TECNOSINERGIA

	Horario de servicio	24 hrs.
	Financiamiento	✓
	Capacitación	✓ Ambas
	Aplicación móvil	✗
	Chat	✓
	Sellos o certificados de seguridad	✓ SecureTrust
	Envíos a domicilio	✓