

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

REGRESO a clases



MODELOS HÍBRIDOS PARA LA NUEVA NORMALIDAD

REPORTAJES:

- Infraestructura TIC
- Hogar Inteligente

GUÍAS:

- Almacenamiento NAS
- Impresoras para Punto de Venta
- Conmutadores para PyME

Atención a canales, una prioridad para Acer en 2020

acer

En días pasados Acer presentó su “Estrategia integral para el desarrollo de Canales 2020” que involucra acciones con socios comerciales en todos los niveles de la cadena de valor, incluyendo mayoristas, sub-mayoristas y distribuidores / resellers.

La estrategia consta de un conjunto de tácticas y programas para canales con 4 prioridades:

- Tener una **clara cercanía con el canal**.
- **Impulsar las acciones** de la renovada estrategia de canales.
- Ofrecer las **herramientas clave para el éxito** de la cadena de valor en su conjunto.
- El lanzamiento de la plataforma digital **APP Acer Partner Program**, el programa de lealtad para canales.

El primer paso ha sido fortalecer la estructura que atiende a esta importante línea de negocio formada por:

1. Equipo de ventas a canal: Dedicado a la atención especializada a mayoristas como CT Internacional, Grupo CVA, Exel del Norte e Ingram Micro, con prioridad en logística de inventarios que garanticen disponibilidad para canales, servicio preventa, apoyos comerciales y presencia en eventos de industria.

2. Equipo de desarrollo táctico de canales: Dedicado esencialmente a desplazar los inventarios de los mayoristas hacia los siguientes eslabones de la cadena de distribución y, en especial, a atender personalmente a los distribuidores/resellers para apoyarlos a generar ventas y desarrollar su negocio. Conformado por un gerente y cinco ejecutivos que cubren las regiones de CDMX, GDL y MTY.

3. SMB / Proyectos de volumen Especializado en las verticales de gobierno, educación e iniciativa privada. Creada a partir del éxito alcanzado en proyectos del sector educativo e iniciativa privada y en grandes corporativos con la línea Chromebook.

Por otro lado, los elementos del plan integral están formados por 4 ejes principales entre ellos están: capacitación, marketing para canal, programa de lealtad para canales y su plataforma digital APP, estrategia de mayores y clientes top.



Programa de Capacitación

Creado para asegurar que los socios comerciales a lo largo de la cadena de valor **adquieran el conocimiento suficiente y adecuado** sobre las distintas líneas de productos, así como una constante actualización, con **recursos especializados para capacitar a colaboradores de canal** en temas técnicos generales de Acer y de tecnología de partners como Intel™, Microsoft™, NVIDIA™ o AMD™.

Esto se logra a través de distintas modalidades que permiten cubrir todo el territorio nacional con formato presencial o videoconferencias online.

Estrategia de Marketing para canal

Estrategia orientada en desarrollar el negocio de distribución y apoyar a los socios comerciales que lo integran con enfoque en fortalecer desde distintos frentes la presencia de marca y su lineup seleccionado para el negocio de los canales en México; **estrategia que está favoreciendo al fabricante** para colocarse como una de las alternativas de cómputo con un balance costo-beneficio de los más atractivos en el mercado; así como provocar la generación de demanda para los productos en cada sección de la cadena de valor y hasta el usuario final.



Programa de lealtad de canales Acer Partner Program, APP

Con el fin de premiar el esfuerzo de los canales fieles a la marca, tanto a nivel empresa como individualmente, Acer ha creado la plataforma en línea con **atractivas recompensas** por diferentes interacciones con la marca, incluso por tomar capacitaciones.

Las recompensas premiarán tanto el desempeño como el compromiso. Los socios podrán **obtener Acer Coins mediante sus ventas** y de igual forma se premiará su participación en otras actividades en las que interactúen y crezcan con la marca; como capacitaciones y eventos en los que Acer participe. Adicionalmente, los programas de capacitación ahora darán lugar a certificaciones por conocimiento demostrado en las líneas de producto, lo que otorgará mayores beneficios.

Programa de canal para Mayoreo y Clientes Top

Creado para **lograr una mayor sinergia de trabajo y desarrollo** con nuestros socios comerciales de mayoreo, submayoreo y top, **a través de beneficios adicionales** en todas las líneas de producto: OPP, consumo, comercial, gaming, monitores y proyectores.

Acer invita a los canales a involucrarse más que nunca y beneficiarse con sus proyectos disfrutando las recompensas, comunicación, herramientas y recursos adicionales diseñados para empujar su crecimiento y la rentabilidad de su negocio.

club.acer.com.mx/app



Álvaro Barriga •

DESAFÍOS PARA BRINDAR LA EXPERIENCIA PEDAGÓGICA A TRAVÉS DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Entre muchas otras cosas, la contingencia sanitaria por el SARS CoV-2, dejó al descubierto las carencias de la educación pública en el país, que ahora, en el nuevo regreso a clases, deberá encontrar en la tecnología su mejor aliado para salvaguardar la salud de millones de estudiantes, personal administrativo y docentes, y garantizar el proceso educativo.

Aunque el Secretario de Educación Pública, Esteban Moctezuma Barragán, anunció que el próximo ciclo escolar iniciará cuando el Semáforo de Riesgo Epidemiológico esté en color verde, con fecha tentativa en el nivel básico para el 10 de agosto, aún no es nada seguro; lo cierto es que las escuelas públicas y privadas, deben prepararse para adoptar modelos híbridos en los que se incluyan clases presenciales (solo unos días a la semana) con virtuales, con la finalidad de evitar aglomeraciones.

Para lograr el objetivo, necesariamente se requiere invertir en soluciones tecnológicas para las instalaciones, y las nuevas listas de útiles también deberán incluir equipos de cómputo. Para ello es importante que el canal esté preparado para satisfacer las necesidades.

Stefania Giannini, Subdirectora General de Educación de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO), afirmó que esta crisis ha cambiado el rostro y el futuro de la educación. También ha demostrado la rapidez con que se pueden producir cambios mediante la colaboración, cuando los conocimientos especializados y los recursos se adaptan a las necesidades locales para garantizar la continuidad del aprendizaje, especialmente para los estudiantes más marginados. En ese sentido, es importante destacar la gran brecha digital que existe en el territorio mexicano, ya que no es la misma situación que viven los niños de los estados más pobres del país como Oaxaca, Guerrero, Chiapas, o las zonas rurales donde ni siquiera existen los servicios básicos de luz y agua. Desafortunadamente, el actual gobierno ha demostrado ser reactivo y corto de visión en cuanto al valor de la innovación tecnológica para impulsar el desarrollo. La pregunta es ¿qué va a hacer el gobierno y cómo va a solucionar esta situación? A veces pareciera estar más preocupado por las elecciones federales del próximo año, en las que se elegirán a 500 miembros de la cámara de diputados federales.

PORTADA

6 Nuevo **'Back to School'** requiere mayores soluciones tecnológicas

LinkedIn/esemanal



GUÍAS

21

ALMACENAMIENTO NAS

36

IMPRESORAS PARA PUNTO DE VENTA

49

CONMUTADORES PARA PYME

5 CUMPLEAÑOS DEL CANAL

REPORTAJES

28 INFRAESTRUCTURA EN MÉXICO, un valor de mercado entre 80 y 100 mdd

44 HOGAR INTELIGENTE, un mercado con valor de 12 mmdd

BÚSCANOS EN:



/NOTICIASDELCANAL



/NOTICIASDELCANAL



ESEMANAL



ESEMANAL



55 7360 5651

WWW.ESEMANAL.MX

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

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

FELICITA A:

Lunes 6

IRIS RODRÍGUEZ, BUSINESS DEVELOPMENT AGENT EN E-ARKET
JORGETSUCHILLA, REGIONAL DIRECTOR MÉXICO EN NETSCOUT
LAURA ELENA DELGADO MUNGUÍA, EJECUTIVA DE MKT EN SYNEX WESTCON COMSTOR

Martes 7

JUAN MANUEL ESPINOZA, MARKETING & PR MANAGER LATAM EN SYNOLOGY

Miércoles 8

JUAN MANUEL RODRÍGUEZ PADILLA, GERENTE EN SHARP OCOTLÁN

Jueves 9

FRANCISCO JAVIER CASTORENA JARA, GERENTE DE PROYECTOS EN CONMUJAL

Sábado 11

LAYLA MENDOZA GALINDO, COMPRAS EN PLANEACIÓN Y ESTRUCTURAS GUDI
JOSÉ ARMANDO DELGADO GÓMEZ, PROPIETARIO DE AD SISTEMAS

Domingo 12

ALICIA ANGULO ARREOLA, INTEGRATION DIRECTOR EN CAMEXSA
CANON MEXICANA POR SU 42 ANIVERSARIO
WACOM POR SU 37 ANIVERSARIO

Suscríbete



Nuevo 'BACK TO SCHOOL' requiere mayores soluciones tecnológicas

Texto: Anahi Nieto

• EQUIPO DE CÓMPUTO Y SOLUCIONES ENERGÉTICAS, LOS PRINCIPALES ALIADOS.

El próximo regreso a clases será distinto a los anteriores, ya que para adaptarse a 'la nueva normalidad', tendrán que implementarse una serie de cambios donde la tecnología será la principal aliada para resguardar la educación de millones de estudiantes en el país.

Tradicionalmente el 'Back to School' es una de las temporadas más importantes para la Industria de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC), ya que toda la cadena de valor, tanto fabricantes como mayoristas y distribuidores, se ven beneficiados en el comercio de las soluciones tecnológicas para armar a los estudiantes y a las instituciones educativas.

Este año, debido a la contingencia sanitaria por el virus SARS-CoV-2, se han suscitado una serie de modificaciones en la dinámica social para mantener una 'sana distancia', y el ámbito educativo no es la excepción; desde el mes de abril el Gobierno Federal presentó el programa 'Aprende en Casa', para que 30 millones de estudiantes de educación básica pudieran seguir educándose desde sus hogares a través de clases pregrabadas.

Para poder continuar con su educación, fue necesario que los alumnos contaran con un equipo de cómputo en sus casas, accesorios para éste, conexión a internet para compartir sus tareas con sus profesores, y, en algunos casos, soluciones de respaldo y protección energética. Por lo cual, la Industria TIC encontró oportunidades de negocio. El secretario de Educación Pública, Esteban Moctezuma Barragán, ha detallado que el próximo ciclo escolar dará inicio cuando el Semáforo de Riesgo Epidemiológico, implementado por el gobierno, esté en color verde. La fecha tentativa que se dio a conocer para iniciar el ciclo 2020-2021 en el nivel básico fue el 10 de agosto.

Sin embargo, en el nuevo ciclo se adoptará un modelo de educación híbrido, donde los estudiantes tendrán clases presenciales sólo unos días a la semana y el resto serán de forma virtual desde sus casas, con el fin de evitar aglomeraciones y preservar la distancia social.

Para lograr que dicho modelo funcione, será necesario contar con una serie de

herramientas y soluciones tecnológicas, tanto para los alumnos en sus hogares como en las escuelas, por lo que la Industria TIC deberá prepararse para capitalizar las oportunidades de negocio.

Luis Colossio, team leader de redes y seguridad en Grupo CVA, opinó que es de suma importancia contar con una buena velocidad de conexión a internet, además de las habilidades del

estudiante y de los docentes. “Las herramientas físicas necesarias para acceder a esta educación virtual son variadas como lo pueden ser una computadora, tableta, módem, amplificadores de señal, incluso un celular, equipo versátil por su practicidad y portabilidad”.

El ejecutivo de CVA agregó que las plataformas digitales también son necesarias, desde un correo electrónico para compartir archivos, hasta cualquier plataforma para interconexión de audio y video con interacción en vivo, o ligas para acceder a la nube o canales de video pregrabados.



LUIS COLOSSIO

Urzúa agregó que en los próximos meses se podrán observar fuertes inversiones de este segmento de mercado, que durante varios años ha sido uno de los más dinámicos; aunque ahora el foco será ver de qué forma explotan toda la tecnología que existe para llevarla y comunicarse dentro y fuera de los diferentes campus.

“Las herramientas como financiamiento, planes de datos, equipos de cómputo, redes, seguridad y software jugarán un papel crítico para que las escuelas mantengan un alto nivel de competitividad y nuestro rol es ayudarlos a que puedan integrarlas en su día a día como asesores tecnológicos”, explicó el directivo de CompuSoluciones.



VÍCTOR URZÚA

Cómputo

En los últimos meses, para los estudiantes y profesores ha sido y seguirá siendo necesario contar con un equipo de cómputo para acceder a internet, estudiar, enseñar, realizar tareas, enviarlas y revisarlas, explicó Fabiola Vázquez, Key Account Manager de canal en Acer.

En el mercado los fabricantes presentan una amplia y variada oferta tecnológica que cubre todas las configuraciones y características para cumplir con las necesidades de los usuarios, desde un grado militar o equipos touch para iniciar en segundos miles de aplicaciones y contenidos almacenados en la nube.

“Sin duda, la situación por la que estamos atravesando está acelerando la adopción de nuevas tecnologías y el sector educativo no se queda atrás, lamentablemente hemos observado que dicho sector no está preparado al 100% en muchos de los casos y ahí está la gran oportunidad que tenemos como empresas de TI”: Víctor Urzúa, Gerente Comercial en CompuSoluciones de Apple y HP Inc.

“México está atravesando por una situación complicada en medio de esta contingencia de salud; sin embargo, dicha situación ha tenido repercusiones positivas en la venta de equipos de cómputo, pasamos de tener un usuario por casa a tener entre 3 y 4 que requieren un equipo personal para necesidades laborales o educativas”: Fabiola Vázquez.

Por su parte, Juan Diego Salazar, Director Comercial de CT Internacional, dijo que para las familias mexicanas no es ideal recomendar equipos excesivamente caros, en especial para que los niños tomen clases y hagan sus deberes escolares, pero en la oferta del mercado existen equipos de escritorio o portátiles de gama media o de gama baja, con gran calidad y potencia suficientes para cumplir con los requerimientos de clases en línea, tareas, trabajos escolares y entretenimiento.

Equipos de impresión

Conservar la 'sana distancia' es un reto importante para las escuelas, en especial para las dinámicas de trabajo y la gestión documental para las tareas de los alumnos o trabajos colaborativos, por ello las soluciones de impresión de materiales cobran mayor relevancia.

Se busca que los equipos de impresión sean eficientes, con materiales no costosos e índices de impresión accesibles para los materiales didácticos que se necesitarán para todo el ciclo escolar.

Con el cambio que se suscitó, las escuelas prefieren comenzar a invertir en tecnologías para tener centros de impresión dentro de la misma institución y que no represente un gasto anual, sino un gasto conforme a las necesidades que vayan surgiendo en el ciclo escolar, según explicó Mónica González, Gerente Senior Office Marketing de ITCG en Canon mexicana.

Además, resulta práctico contar con un centro de impresión bajo demanda en las escuelas para poder imprimir reportes, correcciones, modificaciones en evaluaciones y materiales de capacitación o guías.

Existe una diversidad de equipos como plotters que caben en el escritorio y no requieren un cuarto especial para adaptarlo, también hay equipos multifuncionales de láser y de inyección de tinta que permiten imprimir un volumen alto a bajo costo y jugar con el color, ideales para la educación básica, donde se requieren materiales de apoyo y materiales creativos para hacer actividades, tomar clases, enseñar vocabulario o destreza motriz.

El usuario busca, adicional a tener una impresión de calidad, que las impresiones no tomen mucho tiempo para poder hacer uso inmediato de sus materiales y que los equipos de impresión tengan conectividad WiFi.

González expuso que la pandemia por COVID-19 disparó las ventas en inyección de tinta, con un crecimiento del 24% a través de los canales de distribución, y no sólo en la venta de los equipos, sino también con software o aplicaciones.



MÓNICA GONZÁLEZ



EVOLUCIONA TU NEGOCIO

Vendiendo Tecnología Home School

GHIA

Cómputo y electrónica

Audífonos
Inalámbricos

All in One



Kit Teclado
y Mouse

Smartphones



Tabletas



Mini PC



Portátiles



2 en 1



MÁXIMO
DESEMPEÑO
AL ALCANCE

Desktop



DE VENTA EN:



Zeferino Pérez

zperez@ghia.com.mx
Tel. (33) 3812 1413 Ext. 151

INGRAM!

Gerardo Sánchez
gerardo.sanchez@ingrammicro.com
Tel. (55) 5263 6500
Cel. (55) 4510 9102

Síguenos en:     @ghiatecnologia

La ejecutiva de Canon dijo que este nuevo regreso a clases ya no segmenta de una manera drástica el mercado, porque abarca la impresión e imagen digital, lo cual tiene un repunte y esperan que en esta temporada haya un reajuste del mercado y se defina para la inversión de la tecnología.

Infraestructura energética

A pesar de que siempre ha sido necesario contar con soluciones de protección y respaldo de energía con equipos como UPS's, supresores de picos, reguladores de voltaje y no breaks, para resguardar la inversión de los dispositivos electrónicos, no todas las instituciones educativas cuentan con ellos, y, en el hogar, todavía un porcentaje menor ha adoptado estas soluciones.

Nicolás Díaz, ejecutivo de ventas en energía para Koblenz, opinó que hoy más que nunca son necesarias las soluciones energéticas, ya que gran parte de la comunicación e interacción será a distancia, por lo cual se debe estar protegido y conectado todo el tiempo.

Díaz dijo que en la temporada de lluvias y tormentas existen aún más fallas de lo normal en el suministro eléctrico, por lo que se corre un mayor riesgo de variaciones de voltaje, que pueden dañar los equipos, o cortes en el suministro eléctrico.

Por su parte, Raúl Robles, Gerente de Mercadotecnia en CyberPower System México, dijo que el cambio más grande para llevar a cabo un regreso a clases híbrido debe ser en los hogares, ya que no se está acostumbrado a tener soluciones

de protección de energía, ni a tener encendidos los dispositivos electrónicos por varias horas, sino de forma esporádica para algunas tareas.

Sin embargo, ahora los dispositivos se conectan de entre seis a ocho horas al día, y la probabilidad de sufrir un daño por la variación de voltaje aumenta; por lo tanto, es necesario comenzar a inculcar en las personas la adopción de sistemas de

protección, que no es un lujo, sino una auténtica necesidad para evitar pérdidas económicas y de información.



Robles recomendó proteger las computadoras de escritorio o las laptops a través de un UPS; un supresor de picos o un módulo de cargas para los dispositivos móviles como tabletas o smartphones; un UPS de rack o de torre para un laboratorio de cómputo grande en las escuelas, o un UPS compacto o de mini torre para un laboratorio pequeño. Las soluciones energéticas tienen el objetivo de proteger a los dispositivos de las fallas energéticas y evitar que se pierda información valiosa y se tenga que trabajar el doble cuando existe un corto energético, brindando tiempo de respaldo por varios minutos más.

En el mercado existe una amplia oferta de este tipo de equipos para adaptarse a cualquier necesidad que tenga el usuario, ya sea para una gran institución educativa, o para el hogar, como UPS's grandes o reguladores de voltaje domésticos. Desde que comenzó la educación a distancia, aunado al Home Office, se ha observado un incremento en el volumen de ventas relevante en este sector, y se espera un mayor crecimiento en los próximos meses debido al regreso a clases de forma remota y a la temporada de lluvias.

La inversión en este tipo de soluciones se espera tanto en el sector privado como en gobierno, ya que en ambos casos son necesarias para proteger la inversión en otros dispositivos.



RAÚL ROBLES



Koblenz®



UPS On line

G21 TRIFÁSICO

300021 OL 3P



- 30000 VA / 27000 W
- El banco de baterías se vende por separado
- Factor de potencia .9
- Tecnología de DSP que garantiza un alto rendimiento
- Garantía del Equipo: 3 años, 2 en batería

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

Ideal para:



Servidores



Equipos Médicos



Redes



Telecomunicaciones



VoIP

VoIP

MAYORISTAS



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



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



Mario Cervantes
Product Manager
mario.cervantes@ingrammicro.com
(55) 4598 0633



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



Norma Hernández
Product Manager
pm.marcas3@glomax.mx
(01871) 722 5321 ext. 210



Jazmin Martínez
Product Manager
jazmin.martinez@dcm.com.mx
5262 5700 ext.6018



Francisco Gómez García
Product Manager
fgomezgarcia@unicom.com.mx
(01818) 151 7500



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



Juan Martínez Trejo
Product Manager
juan.trejo@exel.com.mx
5078 4120 ext. 3159

Para capitalizar estas oportunidades de negocio, el canal puede acercarse con fabricantes o mayoristas para capacitarse y obtener mayores conocimientos sobre los equipos, así como el apoyo de los equipos de ingenieros o especialistas.

Para considerar...

Fabiola Vázquez mencionó que en estos momentos el canal de distribución enfrenta una nueva forma de relacionarse a distancia, cobrando mayor importancia para los usuarios finales debido a que requieren una renovación tecnológica, y el canal se convierte en un consultor que debe ser experto en las diferentes tecnologías y estar actualizado de los lanzamientos de nuevos catálogos de producto.

“Cobra mayor importancia la capacitación, certificación y especialización de nuestros partners, así como la innovación en la comunicación de sus servicios. La venta y distribución serán procesos que cambiarán drásticamente”: Fabiola Vázquez.

Los distribuidores también deben aprovechar y adaptarse a brindar servicios integrales, tradicionalmente un canal podía dedicarse sólo a vender computadoras, pero ahora debe ofrecer una solución integrada donde, además de la computadora, se ofrezca una solución de protección de energía, un segundo monitor y accesorios, ya que ahora los consumidores están interesados en que un sólo proveedor solucione sus problemas de la A a la Z.

Por su parte, el ejecutivo de CompuSoluciones consideró que se debe comprender qué herramientas de compra se pueden llevar a las escuelas para la adquisición de tecnología, incluso, ampliar el crédito para los padres de familia. Y enfatizó en la importancia de incluir en la oferta tendencias de modelos XaaS (todo como servicio) por el costo beneficio que representan a los clientes.

Además, Urzúa dijo que la venta en línea juega un rol fundamental. En los últimos meses ha tenido un crecimiento exponencial a raíz de la pandemia y continuará creciendo año con año, por lo que los socios de negocio deben prepararse e incluir en su modelo de negocio plataformas y/o alianzas B2B o B2BC.

Los expertos consultados por **eSemanal** recomendaron escuchar al cliente, conocer sus necesidades, sus nuevas formas de trabajar, los usuarios remotos, y ayudarlos a expandir su negocio con tecnología digital y colaborativa, recomendando los equipos que mejor se adapten a sus necesidades. “Existen ofertas cada vez más variadas y asequibles conforme nos ajustamos a esta ‘nueva realidad’, el mercado se encuentra preparado para ofrecer estas opciones y llegar cada vez a más usuarios con tecnologías aplicadas para cada entorno y con un portafolio amplio en cuanto a marcas y proveedores de servicios que aprovechan la gran cantidad de demanda generada por esta necesidad de mantener una ‘sana distancia’”, concluyó Luis Colossio.



eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL



AGRADECEMOS SU PREFERENCIA

Agradecemos a todos aquellos que nos han favorecidos con su elección durante estos primeros 65 años y extendemos la más cordial invitación a nuestros usuarios, distribuidores y mayoristas a seguir con nosotros y cumplir juntos otros 65 años.



PRODUCTOS 100% MEXICANOS

www.isbmex.com



ACER

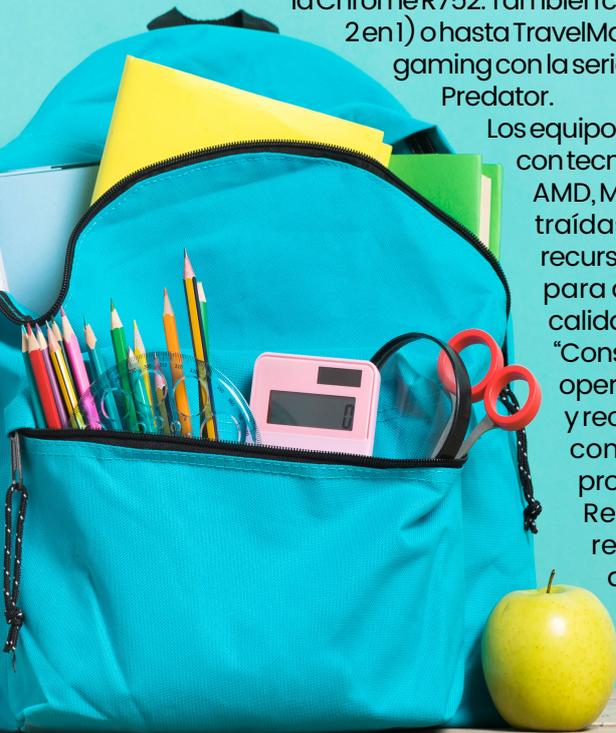
Fabiola Vázquez, Key Account Manager de Canal

El fabricante posee una variedad tecnológica que cumple con los requerimientos desde un nivel básico, con la Chrome C733, hasta un nivel Universitario, con la Chrome R752. También cuenta con las series Aspire, Spin (familia de 2 en 1) o hasta TravelMate. Asimismo, dispone de los equipos de gaming con la serie de entrada Nitro hasta la línea premium Predator.

Los equipos de Acer están a la vanguardia tecnológica, con tecnologías propias y de partners premium (Intel, AMD, Microsoft, Google, NVIDIA), plataformas recién traídas a México pensadas para las necesidades y recursos de cada usuario, variedad de configuraciones para ajustarse mejor a los requisitos y recursos específicos de cada uno, calidad, diseño, alto rendimiento, y funcionalidad.

“Consideramos a los socios comerciales como una parte esencial de nuestra operación, por lo que brindamos un conjunto de programas, herramientas y recursos para acercarnos al canal y brindar ese apoyo, con capacitación continua, acompañamiento y asesoría para el desarrollo y cierre de proyectos”, explicó Vázquez.

Recién lanzaron el programa de “Acer Partner Program”, que busca reconocer y fidelizar a los socios. “Estamos comprometidos con el desarrollo de nuestros canales de distribución y buscamos día a día tener una relación comercial más cercana para poder sumarnos a sus metas y dinámicas de venta, impulsar el desarrollo de la marca y generar más y nuevos negocios en conjunto”, finalizó.



Israel.hernandez@acer.com

CT INTERNACIONAL

Juan Diego Salazar, Director Comercial

El mayorista cuenta con equipos de cómputo de las marcas Asus, Dell, Acer, Lenovo, HP, Apple, Lanix, Samsung, Evotec, Gigabyte, mini PCs de Intel, entre otras. Así como auriculares o cámaras para videoconferencia de las marcas Logitech, Perfect Choice, Acteck, Manhattan, Startech.com, Naceb Technologies, Vorago, Ovaltech, Easy Line, Ginga, Plantronics, Yeyian y más.

Su portafolio presenta más de 15 mil productos de 200 marcas combinado con una cobertura en todos los estados de la República, con un total de 52 sucursales, tres centros de distribución, e inventario disponible de entrega inmediata.

Ofrecen dos nuevas opciones de servicio, CT Go y CT Pick Up, programas de capacitación constante, de calidad y gratuita. Brindan servicios financieros de arrendamiento, financiamiento y más de 13 mil líneas de crédito, un portal de servicios de nube, servicios y herramientas de comercio electrónico.

“La reactivación económica vendrá acompañada de un incremento en la demanda de productos, soluciones y servicios de tecnología; ustedes, los distribuidores e integradores, serán quienes se encarguen de satisfacer esa demanda y para hacerlo, lo mejor es que cuenten con un aliado de negocios que tenga la capacidad para ayudarlos, para darles las mejores opciones. Acérquense a CT Internacional y descubran por qué más de 33 mil distribuidores e integradores prefieren hacer negocio con nosotros”, expuso Salazar.



contacto@ctonline.mx





EMPRESA
SOCIALMENTE
RESPONSABLE

MEJORES
EMPRESAS
MEXICANAS®

Soluciones de Ecommerce

Seguras, fáciles de usar y con tecnología de vanguardia



Nuestra
aplicación móvil.



Nuestro portal de
comercio electrónico.



Conecta tu tienda online
a nuestro inventario.



Vende software
al instante.



Crea tu propia tienda
de comercio electrónico.



Conecta tu tienda en línea a
los principales marketplace.



Somos **tu mejor aliado** de negocios

GHIA

Zeferino Pérez, Gerente Nacional de Ventas

"Contamos con un gran portafolio para esta temporada, adecuándonos a la 'nueva normalidad', que incluye desde una Mini PC hasta un equipo All in One, kits completos de teclados, mouse y la más completa línea en Tabletas, monitores y audífonos", indicó el directivo quien aseguró que se han convertido en una de las mejores opciones del mercado al ofertar productos de calidad, con precios bajos, que le permiten al canal obtener un muy buen margen y diversas opciones de generar negocio.

GHIA ofrece acompañamiento de marketing y una estrategia de empuje de mercado desde las redes sociales, generando la demanda desde el usuario final.

Algunos de sus diferenciadores son: su red de 32 Centros de Servicio (propios), la extensa línea de productos, la accesibilidad a los mismos bajo la premisa "Democratizando la Tecnología".

Es importante destacar que ofrecen atención personalizada a sus canales por medio de Gerentes de Marca, "también contamos con un equipo de desarrollo como respaldo de técnico, en proyectos y licitaciones, manejamos procesos claros y transparentes que se vuelven una poderosa herramienta, además de contar con nuestro acompañamiento como marca", indicó.

Por último, el directivo invitó a todos sus clientes y a quienes todavía no lo son, a que se unan a la gran comunidad GHIA, donde podrán hacer negocios efectivos y rentables.

zpere@ghia.com.mx



KOBLENZ

Nicolás Díaz, Ejecutivo de Ventas en Energía

El fabricante cuenta con una amplia gama de equipos para brindar soporte y protección a los dispositivos de las variaciones de voltaje y respaldo en caso de cortes energéticos, con reguladores de voltaje, como el E-R-2550, no-breaks, como el 5216-R que ofrece hasta 34 minutos de respaldo en las computadoras, UPS's y supresores de picos.

Al ser la primera marca que comenzó a hacer reguladores en el país, y con más de 60 años de experiencia en el mercado, en Koblenz se han preocupado por entregar productos de alta calidad, con el soporte e infraestructura para cubrir las necesidades de los clientes y brindarles la mejor atención.

Tienen distintos centros de servicio en el país. Además, cuentan con un programa de webinars para capacitar a los distribuidores y programas de retribución para ellos con el fin de procurar la confianza con sus partners y usuarios. "Queremos tener conectados y protegidos a nuestros usuarios siempre con los mejores equipos del mercado", dijo Díaz.

"Los invitamos a que se acerquen con nosotros, estamos para apoyarlos en todo lo que necesiten; hoy en día necesitamos más que nunca mantenernos conectados con un respaldo de energía en nuestros equipos para proteger nuestra inversión. Les daremos a nuestros distribuidores el mejor margen de ganancia a cambio de productos de alta calidad. En Koblenz esperamos tiempos mejores y estaremos atentos de las necesidades que tengan", concluyó.

moralesh@koblenz.com





WESTERN DIGITAL

Eduardo Alexandri, Director General
para México y Centroamérica

La oferta variada del fabricante cubre las soluciones de los usuarios en el nuevo regreso a clases, con discos duros externos básicos, de encriptación digital, mecánicos tradicionales y enterprise, y con discos de estado sólido para darle mayor rendimiento y velocidad de arranque a las computadoras viejas, o incluso, para las nuevas.

Además, cuentan con las soluciones de SanDisk que proporcionan almacenamiento con tarjetas micro SD o tarjetas de expansión para los dispositivos externos, como smartphones o tabletas. Tienen también soluciones para respaldar información en los diferentes sistemas operativos de los dispositivos, el SanDisk iXpand, y productos con características A1 o A2 para obtener un mayor provecho del sistema.

“Tenemos una ventaja competitiva debido al avance tecnológico y velocidad de nuestros dispositivos, somos los primeros en lanzar tecnología A2 al mercado. Ofrecemos garantía en los equipos desde 2 a 5 años, lo que también es una gran ventaja”, dijo Alexandri.

Como beneficios al canal, Western Digital brinda webinars para apoyar en la capacitación y que conozcan el portafolio de soluciones que tiene, facilidad para préstamo de equipo demo, y lanzaron diversas promociones, apoyos en el precio y obsequios para el canal.

El directivo finalizó: “los invitamos a que se acerquen y conozcan nuestra oferta, estamos abiertos a apoyar a los canales que lo necesiten para poder darle soluciones a los estudiantes”.

Eduardo.Alexandri@wdc.com





DIVERSIFICA SU PORTAFOLIO AL SECTOR EDUCATIVO

- ALTO POTENCIAL DE NEGOCIO PARA LOS CANALES
- EL FUTURO DE LA EDUCACIÓN ES DIGITAL
- SOLUCIONES DESDE PRIMARIA HASTA POSGRADO

IP

La educación es un pilar fundamental en la construcción de cualquier sociedad que aspire a transformar su realidad, sentando las bases que inspirarán a las siguientes generaciones para continuar modificándola en beneficio de todos los individuos.

En ese contexto y aunado a la contingencia sanitaria mundial, Jabra ofrece alternativas en las que sus productos permitan la continuidad de los ciclos escolares, pero ahora con mayores ventajas que sólo sus soluciones alcanzan a cubrir.

Cierra brecha digital en educación

Si bien es cierto que las clases digitales o educación a distancia ya existía, también es posible asegurar que aún no se explotaba el potencial de esta vertical de negocio, pero una de las ventajas de la pandemia ha sido cerrar la brecha digital en diversos campos y convertirlos en entidades receptivas al uso de nuevas tecnologías que les permitan seguir con sus actividades, es así como la UNESCO (Organización de las Naciones Unidas para la Educación la Ciencia y la Cultura) y el Instituto Internacional para la Educación Superior en América Latina y el Caribe (IESALC) se han dado a la tarea en territorio europeo de planificar la transición hacia la 'nueva normalidad' con un programa dividido en etapas, para ello adoptó tecnologías afines.

Cabe señalar que en México, esto dependerá de cómo evolucione la pandemia; aunque la tecnología de Jabra siempre será un aliado indispensable para transitar por la adopción de una forma segura y estando conectado con el exterior.

Transición hacia la nueva normalidad educativa

- **Primera etapa:** Un modelo totalmente virtual. Tanto alumnos como profesores están en casa.
- **Segunda etapa:** Se contempla la reanudación de actividades pedagógicas presenciales
- **Tercera etapa:** Modelo híbrido. 50% de los alumnos se encuentran en el aula y el restante de la clase asisten de forma virtual desde sus hogares.

Los alumnos requieren calidad y resistencia

Jabra reconoce la oportunidad de negocio que existe en este sector y teniendo la ventaja de que sus productos se adaptan sin ningún inconveniente decidió apostar y acercó soluciones ideales para cada uno de los niveles educativos, ya que sin duda alguna los dispositivos no pueden ser los mismos que usaría un universitario y un estudiante de primaria, así lo aseguró Betzabeth Romero, Country Manager de Jabra en México: “Si pensamos en un público más joven tiene sentido que ofrezcamos auriculares más resistentes, robustos y simples de usar, en comparación con el universitario, para el cual recomendamos auriculares inalámbricos que ofrecen mayor flexibilidad, permitiendo multitareas. Además le sirven a la persona para trabajar, en caso de que compagine estudios y teletrabajo. Para alumnos de posgrado, nuestra recomendación se centra en headsets intraauriculares que ofrecen una mejor estética, sin diadema o brazo de micrófono y ofrecen la flexibilidad que el usuario necesita”.

Conforme el tiempo pasa se hace más evidente que las nuevas tecnologías influirán en la vida de las personas, incluso después o durante la nueva realidad y México no será la excepción, siendo que los modelos adoptados han llegado para quedarse como es el caso de las clases híbridas.

Soluciones Jabra para Profesores que dan clases desde casa

• **Jabra PanaCast con pie de mesa + Speak 710:** Indicados para el profesor que está en casa y necesita movilidad para impartir la clase libremente, gesticular y conectar con su audiencia. La cámara PanaCast ofrece un campo de visión panorámico de 180°, zoom inteligente, permitiendo así captar la imagen del profesor en todo momento. Por su parte el Speak 710 es un dispositivo portátil Premium que capta la voz del profesor desde cualquier lugar.

Soluciones Jabra para Profesores en el modelo educativo híbrido (50% - 50%)

• **Jabra PanaCast con soporte de pared + Speak 750:** Combinación de soluciones para equipar salas de aula en el modelo híbrido, ya que la cámara es capaz de captar la imagen de la sala de pared a pared y el Speak 750 ofrece un audio dúplex, permitiendo así que la comunicación entre los integrantes de la sala y los virtuales sea lo más natural posible.

Negocio indiscutible

Las oportunidades para el fabricante y naturalmente para los canales que se alíen con Jabra son vastas, ya que las organizaciones educativas privadas y públicas comienzan a replantearse cómo continuar con sus actividades, sin exponer a sus empleados y alumnos, lo que se traduce en una búsqueda de dispositivos de la mejor calidad, a un precio razonable, pero sobre todo, que no sean engorrosos o necesiten apoyo técnico al momento de conectarlos y Jabra tiene eso y más.

Un ejemplo de lo anterior son las soluciones de video con Jabra PanaCast, totalmente plug and play, con calidad de video 4K, zoom inteligente, ángulo de visión de 180°, funcional para cualquier plataforma de video o audioconferencias y certificada por Microsoft Teams y Zoom.



“Cada vez tenemos más demanda en universidades y otras instituciones, porque lo que parecía ser una situación pasajera, está volviéndose una nueva normalidad y estas entidades necesitan apoyo con dispositivos de calidad. Como Jabra ya contábamos con una amplia cartera de productos pensados en los diferentes perfiles de usuario, por lo que no ha sido difícil ofrecer soluciones para esta nueva necesidad en la vertical de educación, en todas sus fases. Hay mucho potencial para satisfacer esta nueva demanda que ha surgido en el mercado”: Betzabeth Romero.

Respaldo

Una pieza clave a destacar para los canales nuevos que quieran sumarse al ecosistema de partners de Jabra, es la rapidez del onboarding con una duración de 3 a 4 horas, se realiza un pequeño examen, y a partir de ahí está certificado, considerándose como parte del programa de socios para comenzar a comercializar los productos y soluciones, y poder disfrutar de todos los beneficios como son: capacitaciones comerciales gratuitas y contar con el soporte de ejecutivos para la implementación de proyectos, al respecto Betzabeth Romero, afirmó: “Todo canal certificado que pertenece a nuestro programa de socios denominado One Partner Program, tiene acceso al portal exclusivo One Zone, donde ponemos a disposición el material de marketing necesario para apoyarlo en el proceso de venta”.



Los mayoristas de Jabra en México son: Intcomex, Latintel, Neocenter, Nexsys y Syscom, con quienes se pueden acercar los canales para conocer a fondo los productos, soluciones.

Pensando en los alumnos

Por otra parte, los alumnos son la otra gran pieza en el engranaje de la educación, siendo que sin ellos no existirían los propósitos educativos, por lo cual Jabra también ha puesto especial atención en ellos, abriendo su abanico de opciones para que conozcan las que mejor se adapten a sus necesidades, y su paso por las clases virtuales sea un experiencia completa en nuevos conocimientos y que esté a la altura de lo que cualquier institución formativa esperaría de sus modelos a distancia o presenciales.

Así bien, el catálogo de Jabra para los alumnos contempla principalmente auriculares, aunque no son ajenos a poder incluir una cámara PanaCast si buscan una retroalimentación en video.

Soluciones Jabra para alumnos

- **Auriculares de la serie Evolve para primaria.** Los modelos Evolve 20, 30 y 40 son cableados, cuentan con brazo de micrófono y diadema regulable, son soluciones plug-and-play, lo que significa que no requieren de ningún tipo de instalación o conocimiento técnico.
- **Para un público adulto, de enseñanza superior.** Soluciones en la serie Evolve y Evolve2. Los modelos Evolve2 65 y Evolve2 85 poseen diadema ajustable, almohadillas de espuma de memoria en los auriculares, que ofrece una cancelación pasiva de ruido inigualable, luz de ocupado integrada visible 360°. Además, el Evolve2 85 ofrece cancelación de ruido activa, convirtiéndolo en el mejor headset para entornos estridentes.
- **Para alumnos de posgrado.** Los modelos Evolve 75e y 65e son los más indicados ya que son inalámbricos e intraauriculares, lo que permite que la persona se conecte discretamente a la clase desde cualquier lugar.

Seguridad

Es importante mencionar que la empresa se apega a los más altos estándares de seguridad, siguiendo estrictos protocolos para garantizar la confidencialidad de las informaciones, así bien, el software Jabra Xpress permite que el usuario escoja cómo y dónde quiere almacenar los datos que se registran con el uso del dispositivo, asimismo las soluciones que ofrece la marca se adaptan a cualquier tipo de presupuesto.

Como es posible observar, los productos de Jabra, además de ser una calidad superior a muchos otros en el mercado actual, cuentan con prestigio y son pioneros en los temas de audio, son multifacéticos, ya que una misma solución puede servir para diversos escenarios, lo que le da un valor agregado a su diversa gama.



BETZABETH ROMERO

ventas.mexico@jabra.com
www.jabra.lat



 <https://www.facebook.com/jabra>

 <https://www.jabra.com/blog>

 <https://www.instagram.com/jabra/>

 <https://www.linkedin.com/company/jabra/>

GUIA

Almacenamiento NAS

LOS EQUIPOS NAS BRINDAN MAYOR CAPACIDAD DE ALMACENAMIENTO Y VELOCIDAD EN LA LECTURA DE LA INFORMACIÓN PARA TENERLA DISPONIBLE EN CUALQUIER MOMENTO Y FACILITAN EL AHORRO EN LOS COSTOS DE INFRAESTRUCTURA Y ESPACIO. ADEMÁS, POR SUS MÚLTIPLES CONFIGURACIONES, HAY UNA SOLUCIÓN ADECUADA TANTO PARA PYMES COMO PARA ENTORNOS INDUSTRIALES O CENTROS DE DATOS.

Texto: **Anahi Nieto**

Buffalo

LINKSTATION LS210DLS220D

Características:

(1 y 2 discos) proporciona almacenamiento compartido y respaldo para computadoras (PC y Mac), tabletas y teléfonos inteligentes, en redes domésticas, con RAID. Se conecta al router para acceder a los datos (incluso videos y fotos) desde cualquier lugar.

Garantía: Dos años. Cambio físico total o de discos.



Buffalo

TERASTATION TS3010DN

Características:

NAS empresarial con 2 o 4 discos duros de grado NAS incluidos que garantizan la seguridad de la información. Se replica con la nube y por su precio es ideal para empresas y profesionales que requieren almacenamiento de red confiable y rentable.

Garantía: Tres años. Cambio físico total o de discos.



HPE

StoreEasy 1460/1560/1660
NAS Rack/Torre

Características:

Provee un espacio seguro a empleados de pequeñas empresas y organizaciones distribuidas para almacenar y compartir archivos, en colaboración con el ADN de la tecnología HPE ProLiant Gen10 basada en Windows Storage Server 2016; permite escalar desde TB hasta cientos de TBs empleando menos tiempo en administración. Habilitado con Procesador Intel Xeon Escalable y hasta 16 bahías de discos.

Garantía: Tres años.



HPE

RDX Sistema de Copias de Seguridad en disco

Características:

Solución fiable de copia de seguridad y recuperación basada en discos con una portabilidad, rápida recuperación y fácil integración, ya sea en un entorno de un único servidor o en una sucursal. Es resistente, extraíble, fácil de usar y asequible para oficinas pequeñas u oficinas en casa con escasos o ningún recurso de TI. Disponible con cartuchos de 500 GB a 4 TB.

Garantía: Tres años.



Kingston

DC1000M

Características:

Desde 960GB hasta 7.6TB basado en NVMe con puerto U.2. Almacenamiento NVMe PCIe Gen 3.0 x4 para cargas de trabajo de uso mixto, ideal para ejecutar una amplia gama de aplicaciones de usuario que incluyen: Virtualización, servicio en la nube de alto rendimiento, caché de alojamiento web, captura y transporte de medios de alta resolución. Funciona con los servidores y las matrices de almacenamiento de última generación que utilizan placas base PCIe y U.2.

Garantía: Cinco años y soporte técnico gratuito.



Kingston

DC500R

Características:

Kingston Technology está sumando la capacidad de 7.68 TB a las SSD DC500R, incorporando alta capacidad, rendimiento y una compatibilidad garantizada con diferentes plataformas empresariales. Es un SSD altamente optimizado, diseñado para cargas de trabajo enfocadas en lectura, que permite a los centros de datos seleccionar SSDs personalizadas para cargas de trabajo, sin gastar demasiado en costosos SSDs de escritura intensiva.

Garantía: Cinco años y soporte técnico gratuito.



Western Digital®

VUELVE A CLASE

Con todo el poder y la potencia
de Western Digital

Hasta 4 veces más rápido
que los discos SATA.

Velocidad de lectura
hasta 2,400 Mb/s.



Formato M.2 2280 de
diseño delgado.

Controlador y firmware diseñados
por Western Digital.

Consíguelos en:



INCRAM MICRO



Lenovo

ThinkSystem DE Series

Características:

Maximiza el rendimiento acelerando el acceso a datos para aumentar su valor, además ofrece hasta un millón de IOPS y latencia inferior a 100 microsegundos asegurando su utilidad en ambientes de alta exigencia. Optimiza la protección de los datos mediante creación de copias snapshot, copias de volumen y replicación asíncrona.

Garantía: Dos años.



Lenovo

ThinkSystem DM Series

Características:

Acelera los datos del usuario. Con su alto rendimiento reduce la latencia de almacenamiento hasta el 50% con NVMe sobre FC. También ofrece una reducción de TCO gracias a las tecnologías de reducción de datos con una media de 3:1 de ahorro de espacio garantizada.

Garantía: Dos años.



Qnap

TS-231K

Características:

Protege los datos sensibles mediante el cifrado de archivos al compartir archivos sensibles o confidenciales, puede mejorar la seguridad de los datos con File Station cifrando los archivos en un archivo .qenc y establecer una contraseña. Los destinatarios del archivo deben descargar e instalar QENC Decrypter en sus ordenadores e introducir la contraseña correcta para descifrar, ver y usar los archivos .qenc cifrados. Cumple con las ISO's 27001, 9001, 14001, 45001.

Garantía: Dos años en hardware y soporte remoto gratuito de por vida del hardware.



Qnap

TS-453D

Características:

Un centro de datos seguro para hacer una copia de seguridad de los datos con protección, colaboración optimizada con intercambio de archivos y sincronización ininterrumpidos. Qnap aplica la tendencia de la nueva generación Wi-Fi 6 (802.11ax) impulsado las exigencias de un nivel de ancho de banda superior para conexiones de red cableadas e inalámbricas. Cumple con las ISO's 27001, 9001, 14001, 45001.

Garantía: Dos años en hardware y soporte remoto gratuito de por vida del hardware.



Synology

NAS DS918+

Características:

NAS escalable de 4 bahías para empresas que buscan un servidor de almacenamiento de alta velocidad al mejor precio. DS918+ proporciona una transmisión excepcional de archivos y también es capaz de transcodificar hasta dos canales de videos 4K al mismo tiempo. Una solución todo en uno.

Garantía: Tres años en hardware.



Synology

NAS SA3400

Características:

NAS escalable que satisface necesidades de almacenamiento de datos exigentes con un rendimiento sin concesiones. Equipado con una CPU de 8 núcleos y 16 GB de memoria ECC RDIMM que ofrecen rendimiento secuencial a más de 5520 MB/s y 304 277 IOPS aleatorias. Compatible con discos SAS y SATA.

Garantía: Cinco años en hardware.



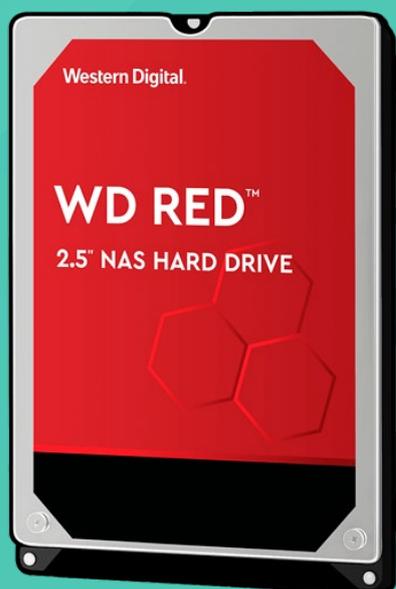
Western Digital Red NAS Hard Drive

Características:

Cuentan con tecnología NASware 3.0, ideado para sistemas NAS de 1 a 8 compartimentos. Está diseñado para equilibrar el rendimiento y la confiabilidad en entornos NAS y RAID. Opera en frío, es silencioso y ofrece una compatibilidad óptima para entornos activos demandantes 24x7. Es ideal para PyMEs y redes en el hogar. Disponible desde 750 GB hasta 14 TB.

Garantía: Limitada de tres años.

Eduardo.Alexandri@wdc.com



Western Digital

Gold Enterprise Class SATA Hard Drive

Características:

Es altamente confiable para entornos NAS de alto rendimiento, ofrece hasta 2,5 millones de horas de MTBF (Mean Time Between Failures). Contiene la tecnología HelioSeal (12 TB y superior) que protege contra vibraciones y consumo de energía. Maneja cargas de trabajo de hasta 550 TB al año. Ideal para grandes empresas. Disponible desde 1 TB hasta 14 TB.

Garantía: Limitada de cinco años.

Eduardo.Alexandri@wdc.com



MARKETING DE CANAL TIC



eSemanal

SERVICIOS DE COMUNICACIÓN DIGITAL
PARA EL CANAL TIC



CONTENIDOS
COMERCIALES



Anúnciate y conoce los servicios de eSemanal
ventas@esemanal.mx

☎ 55 5090 2055

☎ 5517040044

INFRAESTRUCTURA EN MÉXICO, UN VALOR DE MERCADO ENTRE 80 Y 100 MDD

Autor:
Raúl Ortega

ENTRE 800 MILLONES Y MIL MILLONES DE DÓLARES SERÁ EL PRESUPUESTO QUE SE UTILICE EN INFRAESTRUCTURA EN LO QUE SOBRA DEL 2020 Y DURANTE 2021 EN AMÉRICA LATINA.

La infraestructura TI se refiere al conjunto de servicios, dispositivos físicos y aplicaciones de software, que forman el soporte de los sistemas, funcionamiento de tareas y comunicaciones en cualquier compañía; a su vez, sirve de soporte a la estrategia de negocios y sistemas de información de las compañías, así como en servicios ágiles para la comunicación con los clientes.

Las nuevas tecnologías de información tienen un potente impacto en las estrategias de negocios y de TI, que dan soporte a una estructura definida de trabajo de cada usuario o empresa al abastecerlo de la tecnología necesaria, tal es caso de los datacenter, ya que son los encargados de almacenar toda la información que permitirá el desempeño de tareas de otras áreas importantes como son la seguridad, por lo cual es indispensable que cuente con un respaldo de infraestructura de alto nivel para dar soporte a todo lo que sea requerido.

“LA INFRAESTRUCTURA PARA UN DATA CENTER SON TODOS LOS EQUIPOS, INSTALACIONES Y CONSTRUCCIONES NECESARIAS PARA QUE UN SOFTWARE DE CÓMPUTO FUNCIONE. ES TODO LO ELECTROMECÁNICO, OBRA CIVIL, SEGURIDAD, COMUNICACIONES, TODO ELLO EN CONJUNTO FORMAN LA INFRAESTRUCTURA DE UN DATA CENTER”: EDUARDO ROCHA, PRESIDENTE INTERNACIONAL DE ICREA (INTERNATIONAL COMPUTER ROOM EXPERTS ASSOCIATION).



EDUARDO ROCHA

Es posible señalar que las plataformas de infraestructura de las tecnologías de la información están conformadas por los dispositivos de almacenamiento de datos, las funcionalidades de procesamiento de servidores, los componentes de hardware y las funciones de red para habilitar el flujo de los datos a través de la plataforma de infraestructura TI, consecuencia de esto, es factible afirmar que todos los servi-

cios de tecnología, desde aplicaciones hasta sistemas empresariales, pasando por registros digitales e incluso productos inteligentes, requieren de una infraestructura como cimiento de su eficacia.

Además de los datacenter, otra pieza en los servicios de infraestructura es el abastecimiento energético, el cual se abocó actualmente a los servicios hospitalarios debido a la situación que aconteció. En entrevista para **eSemanal**, el Gerente de Estrategia y Marketing para Eaton Power Quality, Adolfo Morales, lo explicó así: “Definitivamente muchos proyectos se han atrasado, las inversiones de infraestructura pasarán a segundo plano debido a la pandemia, aunque si lo vemos por verticales, el sector salud está invirtiendo en estos temas a diferencia de los demás, que no están en cero, pero sí existe una baja considerable”. Dándole continuidad a lo anterior, existen factores importantes con referencia al suministro eléctrico, en específico los sistemas de alimentación ininterrumpida (SAI), ya que, no solo tienen que intervenir en caso de avería, sino que también separan el circuito primario del secundario y filtran cualquier perturbación en la red. La supervisión del SAI es, por lo tanto, imprescindible. Siempre deben comprobarse los refrigeradores para el enfriamiento de la infraestructura TI, incluida la disipación de calor, es por ello que Eaton Power Quality ofrece una amplia variedad de productos enfocados a este tema y con los cuales el canal puede obtener márgenes de rentabilidad atractivos, siendo que la demanda aumenta debido a la criticidad de su tarea, según el ejecutivo de la marca.

Asimismo, a partir de la contingencia sanitaria las empresas han tenido que adaptar sus modelos a nuevas formas de trabajo, lo cual también ha implicado contar con una infraestructura que habilite el teletrabajo, abriendo con esto otro panorama de negocio que aún no había sido explorado lo suficiente, el ecosistema de servicios, soluciones y productos para home office.

“ESTAMOS PASANDO DE UN ESQUEMA CENTRALIZADO A UNO DISTRIBUIDO, AHORA TODOS NECESITAMOS LA CAPACIDAD DE CONEXIÓN, DE SEGURIDAD, DE CIBERSEGURIDAD Y NO SÓLO DE LAS PERSONAS, SINO DE LOS PROCESOS QUE YA SE DESCENTRALIZAN EN LA INDUSTRIA”: ADOLFO MORALES.

Infraestructura de redes, telecomunicaciones y seguridad

Quizá, la infraestructura de redes sea uno de los pilares fundamentales debido que es ahí donde descansa buena parte de los servicios de los que dispone de manera esencial cualquier organización, abarcando desde teléfonos y equipos de cómputo, cruzando por comunicaciones y seguridad, hasta terminales punto de venta, climatización, incendio, entre otros, todo ello soportado por un cableado estructurado.

Elementos que conforman la Infraestructura de Red

- Cableado estructurado
- Alimentación eléctrica equipos de comunicaciones
- SAI: Sistema de Alimentación Ininterrumpida de equipos de IT
- Cuarto de comunicaciones
- Seguridad y control
- Electrónica de red

El cableado estructurado habilita la disponibilidad de servicios como son: voz, datos, video, monitoreo, control de dispositivos, etcétera, siendo que hasta hace poco, sólo existían dos tipos de cableado: los cables de datos por un lado y, los de voz, por otro. Significa que todos los servicios en la infraestructura de red se hacen conducir a través de un sistema de cableado en común. Un sistema de cableado correctamente diseñado e instalado provee al usuario final una infraestructura de red con un desempeño predecible, así como flexibilidad para el crecimiento y el cambio sobre un periodo extendido en el tiempo, de esta forma se refirió al tema el Security System Engineer para A10 Networks en México, Christian Cruz: “Nosotros teníamos esto muy controlado. Sabíamos cuál era el desempeño de la red, cuál era el desempeño de nuestra aplicación, cuáles eran los nuevos servicios que nos iban a generar ingresos en la compañía. El mover todo y no tener a personal dentro de las instalaciones implica tomar nuevas decisiones y una visión diferente del negocio; es decir, cómo puedo mantener la operación con el personal fuera de sus lugares de trabajo con accesos remotos, mejores condiciones de internet, llevar los servicios a la nube para optimizar o para utilizar arquitecturas que están diseñadas para grandes cantidades de tráfico o requerimientos de TI que están surgiendo. Entonces, esta reinversión es cómo mantengo mi operación con estas nuevas limitaciones en cuanto a temas de movilidad y segundo cómo puedo generar un nuevo producto o servicio que me ayude a tener ingresos extras para la compañía y que ayude a otras empresas con nuevos productos a optimizar sus operaciones”.

Como ya se mencionó anteriormente, un cableado estructurado es muy útil para las empresas, permitiendo ahorrar costos significativos, además sirve



para soportar multimarcas y lo hace de una manera universal para que la forma de conectar los cables sea unificada y no existan variaciones. Está diseñado específicamente para tener soluciones que puedan ser multiusuario y multiproveedor, evitando que el usuario dependa de una sola marca o línea de productos en dicha infraestructura de red, para lo cual se abrió una oportunidad latente para los canales en relación al abanico de opciones que tienen para ofrecer a sus clientes de acuerdo con sus necesidades y afinidad a los productos, servicios y soluciones, es decir, un traje a la medida.

“LA REINVENCIÓN ES VER QUÉ PUEDO HACER Y OBTENER CON LO QUE YA TENGO, CÓMO PUEDO GENERAR NUEVOS PRODUCTOS Y QUÉ REQUISITOS YO TENDRÍA PARA ESOS PRODUCTOS HABLANDO EN TÉRMINOS DE TI. EL CLOUD LLEVÓ A MUCHAS EMPRESAS A MOVER SUS SERVICIOS, YA QUE SU INFRAESTRUCTURA LOCAL NO ESTABA PREPARADA PARA ESA ALTA DEMANDA DE CONDICIONES REMOTAS. EL TENER QUE MOVERSE AL CLOUD LOS HIZO MÁS DINÁMICOS, TENER MAYOR CAPACIDAD DE BRINDAR SERVICIOS Y MANTENER LA EXPERIENCIA DE USUARIO QUE ES MUY IMPORTANTE”: CHRISTIAN CRUZ.

BENEFICIOS DE LA INFRAESTRUCTURA DE RED Y CABLEADO ESTRUCTURADO

- Administración centralizada
- Alto desempeño
- Confiabilidad
- Durabilidad
- Bajo costo
- Alto retorno de inversión
- Flexibilidad
- Convergencia

Por otra parte, Cisco explicó que la transformación digital en buena medida depende de la infraestructura de red que conecta usuarios, clientes, empresas y empleados a plataformas o servicios que están distribuidos en diversas nubes y centros de datos, por lo cual las redes deben proveer la capacidad necesaria para garantizar el desempeño de las aplicaciones y la experiencia del usuario. Sin embargo, no se trata solo de tener la capacidad adecuada al volumen de tráfico. Es posible que algunas aplicaciones demanden otras características de la red como baja latencia o alto desempeño sin pérdida de paquetes durante la transmisión.

“ES IMPORTANTE RECORDAR QUE PASAREMOS DE UN 60% DE PENETRACIÓN DE INTERNET EN 2018 A UN 70% EN 2023, LA CANTIDAD DE DISPOSITIVOS EN RED CRECERÁ DE 1.4 MILES DE MILLONES A 2.1 MIL MILLONES EN EL 2023, LAS VELOCIDADES DE INTERNET PROMEDIO SE INCREMENTARÁN DESDE 15.7 A 59.3 MBPS EN 2023, POR LO QUE, SIN LUGAR A DUDAS, LAS REDES VAN A TENER QUE SER MÁS INTELIGENTES, MÁS FLEXIBLES Y SACAR PROVECHO DE AUTOMATIZACIÓN PARA CUMPLIR CON ESTOS REQUERIMIENTOS”: MAURICIO CARRILLO, DIRECTOR DE ARQUITECTURAS PROVEEDORES DE SERVICIO PARA CISCO LATINOAMÉRICA.

Dado que aumentará considerablemente la cantidad de transmisión de datos, la infraestructura de redes será un negocio que crecerá en la medida de la demanda, la cual ya es copiosa y está en crecimiento; no está de más decir que los canales pueden tener frente a ellos una opción viable de afianzar sus negocios para una era en la que el valor determinante estará fuertemente relacionado con las velocidades y capacidades de las conexiones, sin duda, un negocio a futuro que ya comienza a tener figuras en escena con productos que facilitan estas tareas, así ahondó en el tema Mauricio Carrillo: “La experiencia completa de los SPs también tiene que ser digital, en este caso el software de los dispositivos, así como la seguridad de los mismos y hacia los usuarios finales, es más relevante que nunca. Es importante tener un sistema operativo de red simple, moderno y confiable, que reduzca la complejidad operativa, como el nuevo Cisco IOS XR7, que ofrece mayor modularidad, una pila de red simplificada y una automatización aumentada en la nube para mejorar la programabilidad de la red”.



MAURICIO CARRILLO

Las telecomunicaciones son una herramienta necesaria e incluso se podría afirmar que casi desde los orígenes del internet, ya que ha sido uno de sus características primordiales y el punto de inflexión en comparación con cualquier otro desarrollo que tenga la finalidad de acercamiento, más aún, con las circunstancias que se vive por el confinamiento, las em-

Impulsando la transformación de la Industria Médica



EATON

Powering Business Worldwide

Energizando un mundo que demanda más

Eaton, compañía líder en administración de energía, provee soluciones de **energía y respaldo** eficientes y probadas para satisfacer las demandas de misión crítica en la **industria del cuidado de la salud**.

UPS's Eaton ideales para:

- Tomógrafos
- Respaldo de energía en Quirófanos
- Respaldo de energía en pisos de hospitalización
- Sistemas de alarma Enfermo - Enfermero
- Sistemas de monitoreo central
- Sistemas de videovigilancia o CCTV's
- Equipo de monitoreo
- Control de acceso
- Iluminación de emergencia
- Laboratorios
- TI del Sistema Sanitario



Para más información contacte a:
RocioMMartinez@eaton.com

Hacemos que lo importante funcione*

presas como las personas de forma individual hacen uso de ellas para mantenerse en contacto con el exterior, es por ello que la infraestructura para dotar de velocidades y anchos de banda para la transmisión de datos se convirtió en potencial mercado con un crecimiento constante, del cual se podría decir que aún poco se conoce en referencia a la proyección que tendrá en los próximos años, teniendo en consideración que, actualmente, se aceleró y lo seguirá haciendo, la brecha de la transformación digital en el país y el mundo, al respecto el Gerente de Mercadotecnia en CDC, Christian Torres, aseguró: “Observamos la demanda actual con expectativa de cambios en cómo hacemos las cosas. De una forma masiva sin precedente de cara a esta nueva realidad. Vienen cambios necesarios y obligados para todos nosotros”. Dicho de otra forma, la infraestructura en el ramo de telecomunicaciones representa un negocio de dimensiones mayúsculas que el canal debe aprovechar en la medida que se abran oportunidades e incluso buscarlas, pues si bien es cierto que actualmente la gran mayoría de las empresas cuentan con estos elementos en sus lugares de trabajo, también es verdad que muy pocas tienen la robustez que se necesita en periodos extraordinarios como ha sido el de la pandemia, pues las cantidades de datos aumentan desde lugares (hogares) que no tenían contemplado, es decir, la infraestructura requerirá ajustarse a las nuevas formas de trabajo y la demanda acelerada que solicitan los usuarios.



CHRISTIAN TORRES

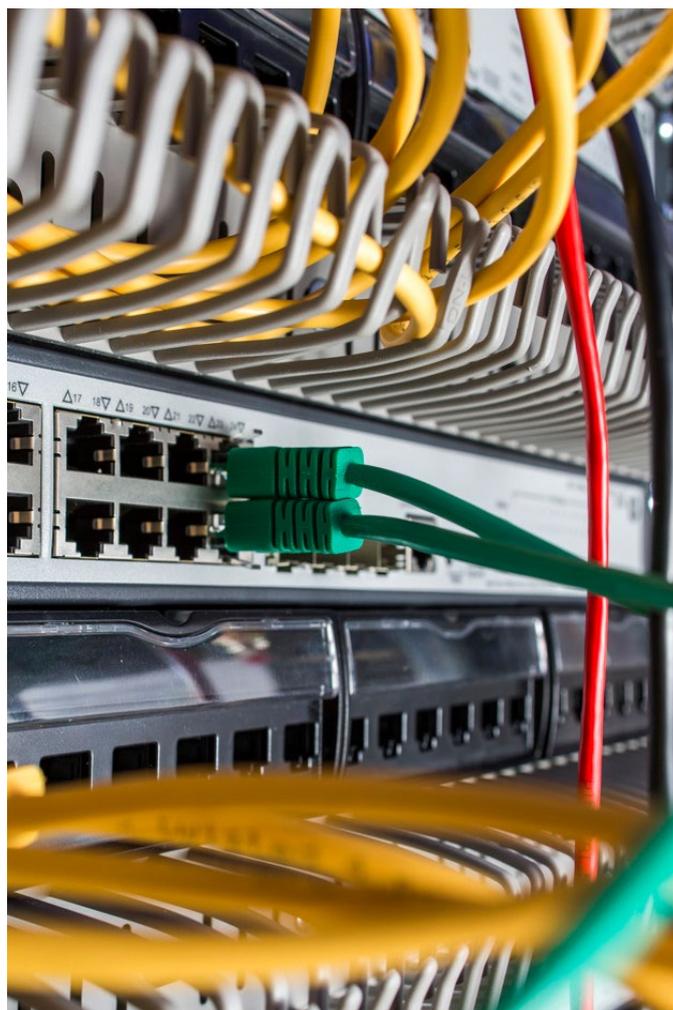
Así bien, el campo de acción para los canales en busca de oportunidades no se verá limitado, debido a que la infraestructura tendrá que ir mejorando o adaptándose en la medida que las tecnologías avancen y desde luego el número de usuarios conectados aumente, de esta forma lo sostuvo Raúl López, Channel Manager en CommScope México: “Ante la incertidumbre de saber cuánto tiempo puede durar este periodo y de cómo va a ser el nuevo normal, ahora estamos pasando a una etapa en que las empresas están haciendo análisis de cómo preparar su infraestructura para situaciones como esta y cómo pueden llevar de forma segura y eficiente, los servicios de comunicaciones a los empleados que seguirán

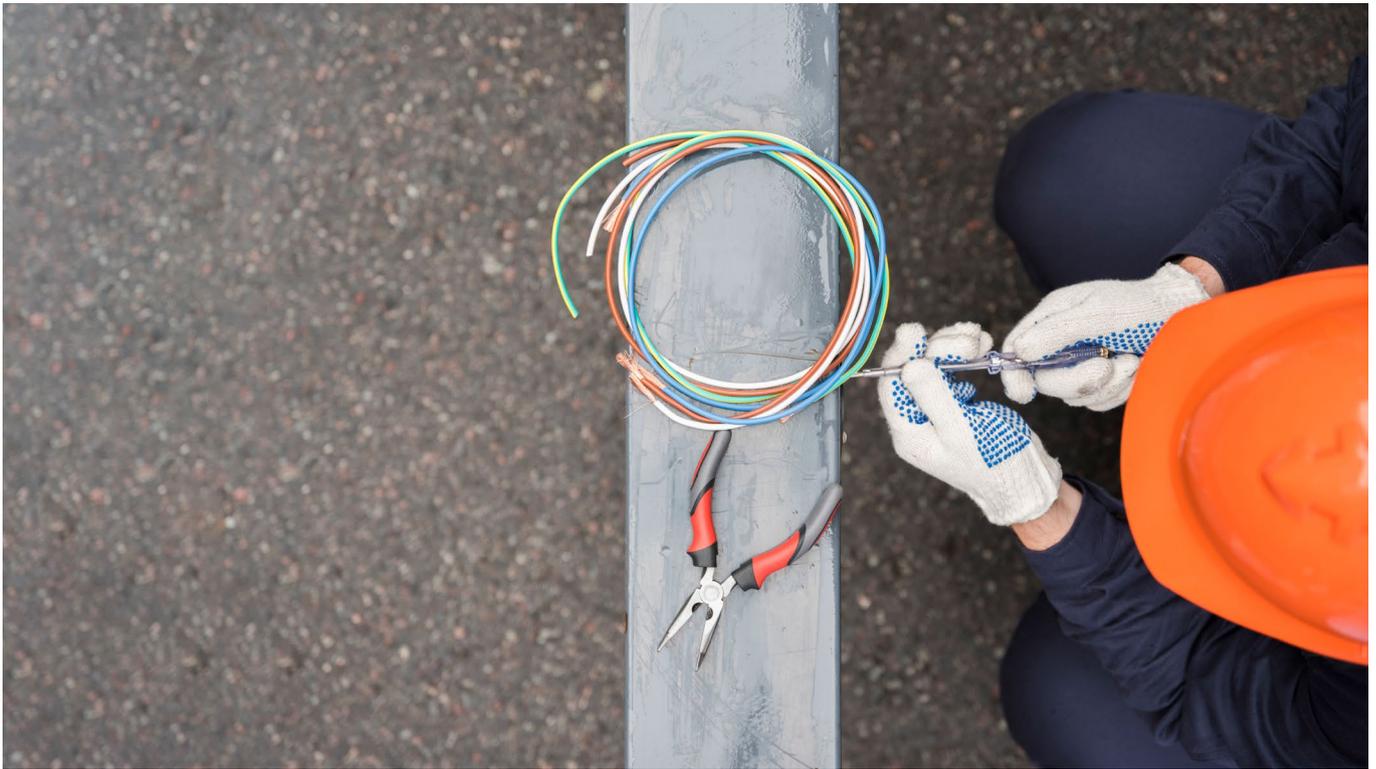
trabajando de forma remota por un periodo de tiempo indefinido o permanente”. Es claro que estos esfuerzos de alcanzar y mantener niveles óptimos de digitalización no caen sólo en la industria privada, sino que también son competencia del Gobierno Federal, por lo que es indispensable se trabaje en conjunto si se quiere aprovechar y maximizar la oportunidad que representó el confinamiento en términos de cerrar la brecha digital y aumentar la cantidad de usuarios conectados.

“INDUDABLEMENTE LOS GOBIERNOS JUEGAN UN PAPEL IMPORTANTE PARA APOYAR E INCENTIVAR LA INVERSIÓN EN INFRAESTRUCTURA, YA QUE HAY MUCHAS ZONAS E INCLUSO CIUDADES CON UNA DEFICIENTE INFRAESTRUCTURA QUE PROVOCA UN MAL SUMINISTRO DE SERVICIOS COMO INTERNET O TELEFONÍA CELULAR, POR DAR UN EJEMPLO”: RAÚL LÓPEZ.



RAÚL LÓPEZ





Por último, un asunto que, conforme pasa el tiempo, continúa convirtiéndose en fundamental para las empresas son las cuestiones de seguridad, y es que, si bien no muchas empresas hacen las inversiones debidas para alcanzar fuertes niveles de protección, tampoco son reacias a no contar con elementos que ayuden a minimizar los posibles ataques; de lo que se podría decir, los temas de seguridad han sido políticas a cuenta gotas, que de poco en más las compañías han asimilado como un camino a la continuidad de sus negocios.

Es así que, contar con herramientas para detectar desastres físicos o intrusiones indeseadas, con protocolos que minimizan los riesgos y previenen que la actividad de la compañía se vea comprometida, analizando vulnerabilidades de red, equipos físicos y brechas en seguridad informática, así como las de la seguridad de la información, serán los datos necesarios para elegir el plan de recuperación ante desastres que se adecue a la continuidad del negocio.

“LA SEGURIDAD ELECTRÓNICA COMO INFRAESTRUCTURA TIENE CUATRO CATEGORÍAS, COMENZANDO POR LAS ALARMAS, EL CCTV, CONTROL DE ACCESO Y DETECCIÓN DE INCENDIO”: ALEJANDRO GONZÁLEZ, COUNTRY MANAGER DE PROVISION ISR PARA MÉXICO.

Pese a cruzar por un periodo de debilidad financiera la industria TI, existen verticales de negocio para las empresas encaminadas a proveer soluciones de infraestructura en términos de seguridad como son las relacionadas con las cámaras térmicas y controles

de acceso sin contacto físico, dando pie a los canales la ventaja de comercializar productos y soluciones completas que tienen una alta demanda debido a la actual realidad en el país, así lo comunicó el Country Manager de Provision ISR para México: “Existen verticales que se vuelven interesantes y que se convierten en oportunidades de negocio, las cuales están des-puntando, como son nuestras cámaras de detección térmica para la localización oportuna de temperatura fuera del rango normal, para prevenir a los negocios, comercios u oficinas, el ingreso de personal, clientes o visitantes que puedan tener una situación de enfermedad, adicionalmente también tenemos controles de acceso que ayudan abriendo o negando un determinado acceso si la temperatura fuera alta, no reconoce al individuo e incluso si este no llevara puesto el cubrebocas y el equipo puede condicionarse para aprobar tres, dos o un filtro. Entonces, este tipo de verticales tiene mucha demanda y hay proyectos interesantes”.

También, es cierto que la oportunidad de negocio está creciendo en algunos sectores más que en otros, por lo cual es primordial que los canales estén atentos a los indicadores de inversión, tendencias y comportamiento del mercado interno como externo para que en función de ello esbocen una estrategia que impacte favorablemente sus finanzas y afiance su proyección como una empresa vanguardista, pero que, sobre todo, ha sabido sortear los complicados desafíos que ha dejado la pandemia en esta nueva realidad.

“VIENEN VARIOS CENTROS DE CÓMPUTO DE GRAN TAMAÑO A MÉXICO PORQUE CLARAMENTE TIENEN QUE REGULAR TODO EL PROBLEMA DE DEMANDA DEL ANCHO DE BANDA, COMUNICACIONES, SERVICIOS EN LA NUBE, ETCÉTERA. ENTONCES, OPERACIONES COMO LA COMPRA DE ALESTRA POR PARTE DE AXTEL SERÁN UN PUNTO DE PARTIDA POR SER UNA DE LAS MÁS IMPORTANTES EN MÉXICO CON UN VALOR DE 20 MILLONES DE DÓLARES, PERO VIENEN INVERSIONES EN EL ORDEN DE OTROS 60 MILLONES DE DÓLARES QUE, ESTABAN PENSADOS PARA ESTE AÑO, PERO DEBIDO A LA PANDEMIA SE RETRASÓ, AUNQUE EL AÑO QUE ENTRA SE VAN A RETOMAR. ESTAMOS HABLANDO QUE, ESTIMAMOS EL VALOR DE MERCADO PARA LA INFRAESTRUCTURA EN MÉXICO SERÁ DE ENTRE 80 Y 100 MILLONES DE DÓLARES Y PARA AMÉRICA LATINA SERÁ 10 VECES MÁS, ES DECIR, 800 MILLONES A MIL MILLONES DE DÓLARES EL VALOR DE LAS INVERSIONES QUE SE HARÁN EN LO QUE RESTA DEL 2020 Y EL 2021”. PRESIDENTE INTERNACIONAL DE ICREA.



A10 NETWORKS
Christian Cruz, Security System Engineer

La compañía está focalizada en plataformas de aplicaciones en red, proporciona una amplia gama de soluciones de alto rendimiento que ayudan a las organizaciones a garantizar que las aplicaciones de sus centros de proceso de datos y redes tengan la más alta disponibilidad, velocidad y seguridad,

CHRISTIAN CRUZ

así lo explicó Christian Cruz: “Tenemos dos escenarios para el tema de infraestructura. El primero es la optimización y disponibilidad de aplicaciones con nuestra familia de balanceadores, para optimizar e incrementar las capacidades dentro de los servicios que las empresas están publicando. Dentro de esta se monta una parte para la seguridad contra los ataques de servicios web. La segunda vertiente es la seguridad con clientes de telecomunicaciones y nosotros entramos para restringir el acceso a servicios de gaming y streaming, para tener el control y bloqueo de aplicaciones, derivado del contrato que se firmó entre IFT y los proveedores de internet pidiéndoles que se generará un nuevo paquete de datos o servicio de internet, en pro de la pandemia con un costo muy bajo y restricciones”.

Además, la empresa ofrece apoyos hacia los canales que van desde planes de desarrollo y crecimiento con certificaciones, cursos, laboratorios, pasando por la ayuda a diseños de proyectos y acompañamientos a usuarios finales, asimismo, en términos comerciales damos la apertura a realizar un ganar – ganar para ambas partes. También la marca llamó al canal de distribución a verlos como una opción fuerte para generar ingresos, fortalecer su portafolio y diversificarlo.

ccruzvaldez@a10networks.com

EATON

Adolfo Morales, Gerente de Estrategia y Marketing



ADOLFO MORALES

El fabricante se especializa en el manejo eficiente de energía, en razón de ello su portafolio se compone de UPS versátiles para todo tipo de capacidades que pueden ser para racks o para micro datacenter, por mencionar algunos, es trascendente mencionar que los equipos estarán certificados por la UL para aplicaciones con ciberseguridad, además debido a la pandemia habrá que disminuir las interacciones, por lo que la marca apuesta al monitoreo, el software, la rastreabilidad y la predicción que jugarán un papel importante y en Eaton ya cuentan con estas soluciones.

Los incentivos que la empresa acerca a sus canales son certificaciones, así lo aseguró Adolfo Morales: “El canal que esté más capacitado o mejor entrenado para dar soluciones integrales va a ser el que va tener mejores márgenes de ganancia en los proyectos, es por esto que el acompañamiento que hacemos con ellos, nuestro esquema de registro será la forma de respaldarlos durante este periodo complicado”, agregó: “Tenemos un portafolio amplio por lo que invitamos a que nos contacten, se acerquen o nos busquen ya que estamos dispuestos a trabajar con los canales para incrementar el negocio. Siempre tendremos un producto de acuerdo a lo que necesiten”.

adolfoamorales@eaton.com





En Azerty encontraras la más amplia gama de impresoras de Punto de Venta, las mejores marcas con la mejor tecnología y disponibilidad.



BIXOLON[®]



CITIZEN



**EC
Line**



EPSON
EXCEED YOUR VISION



Honeywell



MUTO



star

CDMX
TEL: 5550820100

MONTERREY
TEL: 81 81258200

www.azerty.com.mx
 store.azerty.com.mx

Impresoras para Punto de venta

DEBIDO AL CONTEXTO MUNDIAL POR LA PANDEMIA DE COVID-19, DONDE SE HA SUGERIDO LIMITAR LAS TRANSACCIONES EN EFECTIVO, RESULTA NECESARIO QUE TODO NEGOCIO CUENTE CON DIFERENTES MODALIDADES DE PAGO, POR LO QUE LAS IMPRESORAS PARA PUNTO DE VENTA SON INDISPENSABLES. EN EL MERCADO EXISTE UNA AMPLIA OFERTA PARA CUBRIR CUALQUIER REQUERIMIENTO QUE TENGAN LAS EMPRESAS.

Texto: **Anahi Nieto**

3nStar

RPT006

Características:

Impresora térmica de recibos, ofrece economía, confiabilidad y diseño estilizado, construida con componentes de alta gama, mecanismo de alta calidad y fácil de configurar. Se puede montar en pared y cuenta con impresión rápida, interfaz USB y LAN. Incluye controladores de Windows, Linux y OPOS. Fácil de instalar en pared, con sistema inteligente de control de corte, función de alarma de audio para pedidos desatendidos, caracteres definibles por el usuario, configuración automática de IP. Firmware actualizable en campo, capaz de imprimir código QR y PDF417, soporte Logo NV, soporta ajuste de ancho de impresión y fácil carga de papel.

Garantía: Un año de garantía de fábrica.



3nStar

RPT010

Características:

Impresora térmica "Heavy Duty", diseñada para operar en ambientes hostiles ya que es resistente al agua, polvo e inclusive aceite y bajo estas condiciones su desempeño es inmejorable. Velocidad de impresión 260 mm/s, capacidad para imprimir códigos QR, interfaces Serial, USB y LAN (BT y Wifi Opcional), carga de papel simple, diseño a prueba de agua, polvo e inclusive aceite, función de monitoreo de estado de la impresora. Guía anti-atasco, soporta "solicitud de impresión" (print prompt) y alarma de error. Impresión en modo rápido, compatible con Windows y Linux. Sensor de línea negra y función de reimpresión. Compatible con ESC/POS de Epson, NV Image Tool, para descargar logos de hasta 256K directamente a la memoria flash e imprimirlos.

Garantía: Un año.



Citizen

CT-S4500

Características:

Impresoras de Punto de Venta de 4 pulgadas de ancho (112 mm), ideal para facturación y puntos de venta especializados, con una velocidad de 200 mm/seg la hace necesaria para el punto de venta, cuenta conectividad USB, Ethernet Bluetooth o Wifi. Viene con fuente incluida o externa. Su diseño permite ahorros de espacio y mejor presentación de negocio.

Garantía: Dos años, cambio físico inmediato

Salesmx@citizen-systems.com



Citizen

CT-E351

Características:

Impresora de Punto de venta, de 250 mm/seg, gran rendimiento en el mercado de punto de venta, con un alto coeficiente de confiabilidad. Con dos configuraciones en conectividad USB y Serial o Ethernet y USB. Su diseño cambiará la forma de ver el punto de venta.

Garantía: Tres años en todos sus componentes.

Salesmx@citizen-systems.com



ECLine

PM-80250

Características:

Para comercios, tiendas y restaurantes que requieren entregar un comprobante de compra a sus clientes. Características: Impresora térmica de tickets, velocidad de impresión: 250mm/s Ancho de papel: 80mm. Cortador automático de papel, interfaz USB+Serial+Ethernet.

Garantía: Un año.



ECLine

PM-58110

Características:

Para negocios pequeños que requieren entregar comprobantes de compra a sus clientes. Características: impresión de bajo Ruido Sustituir por: S/O: Windows / Android.

Garantía: Un año.



Epson

TM-20III

Características:

Para pequeñas y medianas empresas, imprime textos y gráficos en recibos: logotipos, cupones y códigos de barras de forma nítida. Cuenta con una velocidad de impresión de hasta 250 mm/s, USB y Ethernet. Sistemas operativos inalámbricos: iOS, Android y Windows; y servicios ePOS para impresión directa desde dispositivos móviles o aplicaciones de red.

Garantía: Limitada de tres años.



CITIZEN

listo para la nueva normalidad

en el Punto de Venta

IP



JULIO MARTÍNEZ

La marca adaptó sus líneas de producto en la “nueva normalidad” con tecnologías que permiten cuidar la ‘ sana distancia’, con soluciones que integran Ethernet, Wi-Fi y Bluetooth a sus ya reconocidas impresoras: para punto de venta, portátiles y de códigos de barras.

Siendo una marca con una larga historia, ahora Citizen ha sabido sortear los embates de la nueva normalidad, adaptándose de forma admirable y convirtiendo la dificultad en oportunidad, para abrir nuevos caminos de la mano del canal, y continuar con sus relaciones ganar-ganar.

Listos para abrir el negocio

Atendiendo las recomendaciones de la OMS (Organización Mundial de la Salud) de mantener una distancia adecuada entre las personas, como uno de los requisitos para abrir los comercios, y continuar con sus procesos de ventas, sin exponer a su personal y clientes. Citizen analizó las circunstancias y en función de ello lanzando al mercado un portafolio renovado con impresoras que minimizan el contacto a través de mejoras tecnológicas como el uso de Wi-Fi y Bluetooth. Con ello no sólo buscan salvaguardar la salud, sino que cuentan con robustez necesaria para soportar los modelos trabajo en los que suelen implementarse.

“Con las impresoras de Ethernet, Bluetooth y Wi-Fi o de conectividad remota, con lo que ayudamos a los usuarios a reducir su contacto físico, además de dar comienzo al autoconsumo”: Julio Martínez, Country Manager de Citizen en México.

Oferta

Los modelos con mayor demanda para punto de venta son CT-E651 y CT-E751; en movilidad los ejemplares CMP-20 y CMP-30, debido a su relación costo-beneficio, aunado a nuestro equipo más reconocido del mercado la CT-E351. En las líneas de Código de Barras, nuestras impresoras tienen el mejor desempeño del mercado, asegura el Country Manager de Citizen-Systems: “Los clientes nos dicen que el costo de recuperación de la inversión de una impresora es muy rápido, ya que no se descompone y los consumibles no hay necesidad de cambiarlos frecuentemente.

Tenemos empresas que cambian el consumible cada año o año y medio en promedio, mientras que otras marcas lo hacen cada 3 o 5 meses, eso ayuda a que el cliente vea la resistencia y calidad de los equipos, donde la recuperación de la inversión es sorprendente.

Esto nos permite dar garantías atractivas, como ejemplo, para punto de venta damos 3 años de garantía completa; es decir, si se daña el cabezal, la tarjeta o algo más, se cambia. En puntos de venta no damos garantías limitadas, lo cual genera confianza en el cliente”.

Líneas de negocio de Citizen con Wi-Fi y Bluetooth

- **Impresoras de punto de venta:** Modelos CT-S251, CT-S310II, CT-E351, CT-E651, CT-S751 y CT-S4500
- **Impresoras de códigos de barras:** Modelo CL-E300, CL-E321, CL-S621, CL-E720 y CL-S700
- **Impresoras portátiles:** Modelos CMP-20, CMP-25L, CMP-30II y CMP-40L
- **Impresoras de Kiosco**

Las soluciones de Citizen están disponibles con los mayoristas: Azerty, BlueStar, CT Internacional y Shoppingxti.

Cabe destacar que con 35 años en la venta de impresoras para punto de venta, su experiencia en el mercado le convierte a la marca como un referente indiscutible, lo cual también explica en buena parte la resistencia de sus artículos y las alianzas con sistemas de software Visorus, equipos del ramo de hand held como JANAM y canalizan a sus Partners con Arrendadoras Amigas que les permitan cerrar sus negocios. También tienen capacitaciones a través de webinars, otorgan precios preferenciales o integración en el programa Platinum.

“Cuando el cliente vende Citizen, se abre camino a más oportunidades de negocio, que sólo vender una impresora. Por ello, los invitamos a que conozcan nuestra línea de negocios y acerquen a nosotros; sabemos que estarán muy satisfechos con la marca”: Julio Martínez.

Citizen ofrece un modelo en el cual puede integrar soluciones completas, que van desde una impresora, software, soluciones que les permiten avanzar en las condiciones que se presentan actualmente..



salesmx@citizen-systems.com

Epson TM-T88VI

Características:

Ofrece conectividad de triple interfaz: USB, Ethernet y Bluetooth 3.0+EDR, conexión inalámbrica de Wi-Fi, servicios de impresión ePOS y directa del servidor, así como desde dispositivos móviles: inalámbrico y Bluetooth, que permite la sincronización con iOS, Android y Windows. Cuenta con una velocidad de impresión de hasta 350 mm/s y cortador automático de alta velocidad.

Garantía: Cuatro años.



GHIA GTP801

Características:

Miniprinter térmica directa GHIA de 80 milímetros con autocortador. Con interfaces USB-Ethernet, RJ-11. Sensores de detección de papel y cubierta abierta. Puede imprimir gráficos pequeños como logotipos. Resolución: 203dpi. Ancho de impresión: 72mm. Velocidad de impresión: 250mm/seg. Vida de la navaja: 1,000,000 cortes.

Garantía: Un año.



GHIA GTP58BI

Características:

Miniprinter térmica compacta GHIA de 58 milímetros con conexión USB. Sensores de detección de papel y cubierta abierta. Puede imprimir gráficos pequeños como logotipos. Método de impresión: térmica directa. Resolución: 203dpi. Ancho de impresión: 48mm. Velocidad de impresión: 80mm/seg. Interfaces: USB, RJ-11. Tipo de corte: manual.

Garantía: Un año.



Qian

QIANANJET 80 QIT801701

Características:

USB, RJ45, autocorte, 80 mm. impresora térmica, potencia de 2.5A, con una resolución de 576 puntos, interfaz de Internet más puerto USB más COM con una velocidad de impresión de 300mm/segundo.

Garantía: Un año, cambio físico inmediato.



Qian

ANJET 80 QIT8BT1701

Características:

Impresora térmica, potencia de 7.4V, con una resolución de 576 puntos, interfaz USB 2.0, soporte Windows, Linux y Android, Bluetooth 2.0, Bluetooth 3.0 compatible con Android, con velocidad de impresión de 90mm/segundo.

Garantía: Un año, cambio físico inmediato.



Star Micronics

TSP143III

Características:

Rápida y simple solución de impresión para POS. Ahora se ofrece con conectividad WLAN, LAN, Bluetooth o conexiones con interfaz USB para una instalación sencilla y fácil de usar. Impresión de alta velocidad de 250 mm/s Fácil de instalar en todos los modelos Conexión Lightning para cargar y transferir datos simultáneamente. Cortador automático con guillotina Compatible con Servicios de Star Micronics Cloud.

Garantía: Dos años.



Star Micronics

mc-Print3

Características:

Cuenta con un diseño resistente a salpicaduras de calificación IPX2, así como carga de papel frontal con una funcionalidad excepcional. Esta impresora térmica de 3 pulgadas ofrece múltiples opciones de conectividad, como USB, Lightning, Bluetooth, LAN y CloudPRNT/WebPRNT. Las cinco conexiones forman parte del modelo mC-Print3, lo que la convierte en una impresora adaptable a cualquier cambio futuro en el sistema de punto de venta. Diseño resistente a salpicaduras IPX2. Tecnología SteadyLAN.

Garantía: Dos años.



Zebra

Impresora móvil ZQ210

Características:

Resistente, fácil de usar y de gran calidad. Permite la impresión tanto de recibos como de etiquetas para cubrir todas las necesidades en el punto de venta. La ZQ210 cuenta con conectividad por medio de Bluetooth, NFC y su carga es por medio de cable USB. Con un peso de tan solo 235g y con una batería de gran duración, hacen que la productividad aumente y no pierda tiempo en el punto de venta.

Garantía: Un año.



Zebra

Impresora móvil ZQ320

Características:

Permite que los empleados impriman recibos en cualquier lugar de la tienda para evitar la pérdida de ventas, mejorando la experiencia de los clientes y aumentando los ingresos. Gracias a la capacidad de imprimir etiquetas al instante, los empleados pueden completar las tareas de precios y auditorías de etiquetas con mayor velocidad, evitando errores que resulten costosos.

Garantía: Un año.



Un hogar inteligente,
una vida inteligente

Controla múltiples equipos
desde una misma APP.

NEXXT
SOLUTIONS
CONNECTIVITY



COMPRA
AQUÍ

Smart **HOME**. Smart living

ILUMINACIÓN 

SEGURIDAD 

DISPOSITIVOS
ELECTRÓNICOS 

INTCOMEX



HOGAR INTELIGENTE, UN MERCADO CON VALOR DE 12 MMDD

Autor: Raúl Ortega

- LA CIBERSEGURIDAD ES UN MERCADO AMPLIO, PERO EL CANAL DEBE ESPECIALIZARSE EN UNA RAMA.

C

onforme avanzan las tecnologías es más común ver que éstas se adaptan a la vida cotidiana de las personas hasta convertirse en una necesidad, tal ha sido el caso de los productos, servicios y soluciones referentes a hogar inteligente, pensados antes como una fantasía cinematográfica, hasta los tiempos que corren, con

una alta demanda, nuevos productos saliendo al mercado y un cause enorme de posibilidades de ganancia y proyección que se abre a los pies de los canales.

El negocio de los hogares inteligentes

Las casas inteligentes, el internet de las cosas y las tecnologías sin contacto se han convertido en una parte indeleble de las industrias de la arquitectura y el diseño de interiores, convirtiendo a la iluminación automatizada, las unidades de climatización y los altavoces inteligentes como Alexa o Google Home, en una parte principal de los hogares

modernos. Evolucionando continuamente en nuevos dispositivos y sistemas, como lo demuestra su creciente integración en nuestra vida cotidiana, la industria de las casas inteligentes ha crecido constantemente desde su concepción, una tasa que solo aumentará a medida que aparezcan nuevos y mejores productos. Según Zeferino Pérez, Gerente Nacional de Ventas para GHIA y Mirati Home, aseguró: El valor de mercado a nivel mundial para los hogares inteligentes está estimado en 12 mil millones de dólares y se comercializan más de 100 millones de dispositivos dirigidos a este segmento de mercado”.

“LA PARTICIPACIÓN EN MÉXICO DE SMART HOME ESTÁ DISTRIBUIDA DE LA SIGUIENTE FORMA. EL 31% LO CUBREN LOS FOCOS INTELIGENTES; 33% PARA LOS TEMAS ELÉCTRICOS (CONTROLAR PORTONES, AMBIENTES); 21% EN VIDEOVIGILANCIA; 3% HOME APPLIANCE (ELECTRODOMÉSTICOS) Y 6% EN SENSORES, YA SEA PARA SEGURIDAD COMO SON CONTACTOS MAGNÉTICOS O DETECTORES DE MOVIMIENTO. ES LA FORMA EN COMO ESTÁ CRECIENDO EL MERCADO MEXICANO Y ES HACIA DONDE NOS DIRIGIMOS”: ZEFERINO PÉREZ.

Sin embargo, a medida que la industria crece y los dispositivos proliferan, las complejidades de organizar un sistema de hogar inteligente integrado y cohesivo comienzan a revelarse. Los canales potenciales de comercializar estas soluciones como los usuarios están en desacuerdo con la industria

por su fragmentación, ya que los productos de la competencia implementan diferentes protocolos de comunicación que complican su uso combinado. Del mismo modo, muchos enfrentan preocupaciones sobre la confiabilidad, interfaces obtusas y barreras de alto costo, mientras que otros dudan de la capacidad de la tecnología para mejorar realmente su calidad de vida.



**ZEFERINO
PÉREZ**

Hogar conectado

Un hogar inteligente está conectado en red para permitir la interconexión e interoperabilidad de múltiples dispositivos, servicios y aplicaciones, que van desde comunicaciones y entretenimiento hasta atención médica, seguridad y automatización del hogar. Estos servicios y aplicaciones se entregan

a través de múltiples dispositivos, sensores, herramientas y plataformas interconectados e integrados. Se proporcionan experiencias conectadas, en tiempo real, inteligentes y contextuales para los habitantes del hogar; los individuos pueden controlar y monitorear el hogar de forma remota y dentro de él.

AGRUPACIÓN DE LAS CATEGORÍAS DE HOGAR INTELIGENTE:

Redes: Las tecnologías familiares de redes domésticas (alto ancho de banda / alto consumo de energía), como Multimedia sobre Coax Alliance (MoCA), Ethernet, Wi-Fi, Bluetooth, así como Long Term Evolution (LTE), se complementan con estándares de red de consumo de energía para dispositivos y sensores que requieren poco ancho de banda y consumen muy poca energía, como los termostatos.

Medios y entretenimiento: Esta categoría, que cubre los sistemas integrados de entretenimiento dentro del hogar e incluye acceder y compartir contenido digital en diferentes dispositivos, ha demostrado ser la más prolífica y contiene algunas de las tecnologías más maduras en el hogar conectado.

Seguridad del hogar / monitoreo y automatización del hogar: Las tecnologías en esta categoría cubren una variedad de servicios que se enfocan en monitorear y proteger el hogar, así como el control remoto y automatizado de puertas, ventanas, persianas, cerraduras, calefacción, aire acondicionado, iluminación, electrodomésticos y más.

Gestión de la energía: Está estrechamente vinculada a las ciudades inteligentes y a las iniciativas gubernamentales, sin embargo, se están introduciendo servicios de consumo, dispositivos, aplicaciones que permiten a las personas rastrear, controlar y monitorear su consumo de gas o electricidad.

Cuidado de la salud, estado físico y bienestar: Las soluciones y los servicios relacionados con el cuidado de la salud han demostrado ser lentos para despegar, porque deben posicionarse dentro de un plan de salud y venderse a hospitales y compañías de seguros de salud. El segmento de acondicionamiento físico y bienestar tiene ecosistemas fuertes y rápidamente desarrollados que van desde dispositivos hasta artículos deportivos y aplicaciones, que se integran perfectamente entre sí para crear una experiencia sólida para el cliente.

La variedad de verticales de negocio que existen como potencial oportunidad de ganancia para los canales ha sido atractiva debido a su facilidad y rapidez de las inducciones, la creciente demanda de los modelos de vida moderna y los márgenes generosos que ofrecen la gran mayoría de los fabricantes y mayoristas.

Onboarding y comercialización

Debido a la naturaleza y el público final, los productos diseñados para hogares inteligentes son sencillos de usar o colocar (algunos son plug and play), lo cual se convierte en una ventaja para los canales, siendo que el tiempo invertido para comenzar a venderlos es corto, aunque, cabe mencionar, existen productos para los cuales se requiere un conocimiento técnico o especializado, tal es el caso de los productos o soluciones vinculados a seguridad, chapas o conexiones eléctricas.

TIEMPO ESTIMADO DE HABILITACIÓN TÉCNICA DEL CANAL PARA OFRECER PRODUCTOS DE HOGAR INTELIGENTE Y MÁRGENES DE GANANCIA:

GHIA: En menos de 15 días ya se podría estar comercializando soluciones, debido a la demanda que existe en el mercado, por lo que en un mes y medio se estarían haciendo recompras después de la primera ronda. Los índices de ganancias oscilan entre un 15 y 40%.

GINGA: La capacitación para comercializar productos es muy rápida, debido a la sencillez de la misma. Los márgenes de ganancias están condicionados en función de valor agregado que ofrezcan.

INGRAM MICRO: De uno a tres meses, para familiarizarse con los productos y elegir cuáles implementarán de acuerdo a su usuario final. Ganancia del canal a doble dígito.

TP-LINK: Depende que cada reseller en específico debido a su situación geográfica donde se encuentre y la demanda que haya en la comunidad. El margen de ganancia es a doble dígito, lo que representa una oportunidad.

LINKSYS: Depende de su experiencia previa, 3 días en promedio. La ganancia obedece al nivel de integración, o del tamaño del proyecto, que puede ser entre 15% y 25 %



versión que realizará, pero con la ventaja de ofrecer mantenimientos a esos mismos productos o soluciones que implementó y es ahí donde el negocio comienza a ser rentable, así lo explicó el ejecutivo de Ingram Micro: “Hay marcas, para las cuales si se requiere una instalación técnica o algo con mayor elaboración, tal vez el canal hace una inversión en capacitarse, certificarse y saber cómo implementar ese sistema por única vez, después de esto, la instalación queda a consideración del canal y es aquí donde pueden aprovechar para obtener una mayor utilidad en la implementación de smart home y en el caso de productos nuevos también buscamos que estén en oportunidades a doble dígito”.

Por otro lado, la situación actual ha permeado e incentivado la venta de productos relacionados con hogar inteligente, como ha sido el caso del portafolio de la marca Linksys que oferta enchufes inteligentes con diferentes características o apagadores de pared inteligentes de 1 o 3 vías.

“LAS CADENAS DE RETAIL ESTÁN REPORTANDO CRECIMIENTO DE VENTAS EN UNIDADES DESDE QUE EMPEZÓ LA CUARENTENA. MUCHAS PERSONAS AL PASAR TODO EL TIEMPO EN CASA, CONSIDERAN QUE ESTE ES EL MOMENTO IDEAL PARA TENER UN LUGAR MÁS PRÁCTICO, DIVERTIDO, SEGURO” · CARLOS ALDECO, DIRECTOR DE VENTAS MÉXICO BELKIN INTERNATIONAL.



JORGE MORALES

“SI BIEN ES CIERTO QUE ALGUNOS PRODUCTOS NO TE PERMITEN UN MARGEN A DOS DÍGITOS, NOSOTROS ESTAMOS CUIDANDO QUE LA OPORTUNIDAD DE DESARROLLO DEL CANAL EN CUANTO A MARGEN SE VAYA A DOBLE DÍGITO”: JORGE MORALES, BUSINESS DEVELOPMENT & CLIENT SERVICES SUPERVISOR, INGRAM MICRO.

Las variaciones de ganancia para el canal también están sujetas a las marcas de los fabricantes, ya que las instalaciones técnicas por lo regular requieren una capacitación y conocimiento especializado por parte de los canales, lo cual es una in-



CARLOS ALDECO

eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

Mantente informado
SUSCRÍBETE A NUESTRO
NEWSLETTER
Y RECIBE TODAS LAS NOTICIAS DE LA
INDUSTRIA TIC



www.esemanal.mx

Pese a no ser un producto de primera necesidad los dispositivos enfocados a hogar inteligente, existen estrategias que los canales deben implementar para la colocación de estos, consistiendo en explotar las necesidades que las personas demandan actualmente, como es el caso de la seguridad, así lo confirmó Francisco Romero, Director Comercial de Ginga y TechZone: “Desafortunadamente, el producto de smart home, no se percibe como de primera necesidad, en realidad depende de cómo se proyecte y qué es lo que la gente necesita. Vemos una tendencia importante hacia seguridad y lo que estamos viviendo hoy, va a generar una crisis económica, desempleo y en consecuencia traerá inseguridad o robos a casa habitación, por lo cual las personas están preocupadas por proteger su patrimonio y poder vigilar con cámaras, videoporteros, sensores de puertas, ventanas, sensores de apertura de puertas o chapas de seguridad digital. Ahí es donde está la tendencia, debido a que las personas buscan asegurar sus bienes”.



FRANCISCO ROMERO

“A FUTURO, EL CONFORT SERÁ UN FACTOR DETERMINANTE Y LA RAZÓN ES SENCILLA. LLEVAMOS TANTO TIEMPO EN CASA QUE LAS PERSONAS HAN CAMBIADO SUS HÁBITOS DE CONSUMO Y GASTAN MENOS EN TRANSPORTE, VACACIONES, COCHES, ETCÉTERA, CON LO CUAL AHORA INVIERTEN MÁS EN COSAS DEL HOGAR, BUSCANDO QUE SEA UN LUGAR MÁS CÓMODO, QUE SU EXPERIENCIA SEA MÁS CONFORTABLE”· FRANCISCO ROMERO.

Así bien, el desarrollo de hogares inteligentes basados en la integración de nuevas tecnologías para automatizar su funcionamiento será una alternativa ahora que los hogares se han convertido en lugares de trabajo, estudio, convivencia, esparcimiento e incluso en espacios para el cuidado de la salud, por lo que el elevado nivel de comodidad de los hogares inteligentes debido a la automatización de sus funciones, el control remoto de los accesos, la videovigilancia y la eficiencia en el consumo de agua y electricidad, son negocios potenciales para los canales por consecuencia de la llamada “nueva normalidad” y ante la posibilidad de vivir nuevas jornadas de distanciamiento social. Teniendo como referente el entorno, la marca TP-Link hizo un llamado a los canales de distribución

para que se acerquen y conozcan las opciones en soluciones que ofrece al mercado con las cuales logren beneficios ganar-ganar, en voz de Erick Velasco, TP-Link Channel and SMB Sales Manager, comentó: “Actualmente, con la adopción de la modalidad de trabajo desde casa, la tecnología se vuelve más accesible para todas las personas, lo que hace que se considere como una opción viable de productividad el “home office” y quieran tener una mejor experiencia en su hogar con más dispositivos conectados que interactúen entre sí”.

“TP-LINK BRINDA AL USUARIO TODO UN ECOSISTEMA DE SOLUCIONES EN CONEXIÓN PARA PROPORCIONAR UNA COBERTURA WI-FI ROBUSTA Y CONFIABLE EN TODO EL HOGAR A UN PRECIO ACCESIBLE Y EN NUESTRA CATEGORÍA PARA SMART HOME NUESTRA PROMESA DE MARCA ES MEJORAR LA EXPERIENCIA DEL CONSUMIDOR MEXICANO”: ERICK VELASCO.



ERICK VELASCO

La tendencia se inclina al auge de nuevos productos y soluciones que estén destinados a ser convertidos en un lugar más seguro, confortable y conectado a los hogares, por lo que la oportunidad de negocio sigue en aumento, además de que los precios son muy variados, casi todas las personas pueden acceder a ellos, lo cual también amplía el campo de acción para los distribuidores de estas tecnologías.



GUÍA

CONMUTADORES PARA PYME

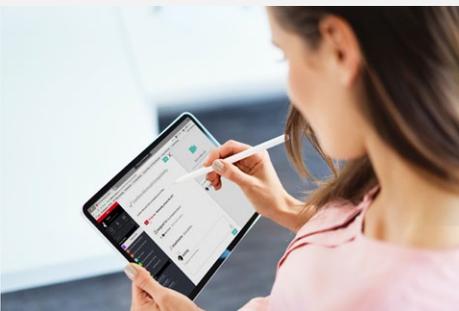
LAS COMUNICACIONES DE VOZ, EN ESPECÍFICO LOS CONMUTADORES, DESDE HACE TIEMPO HAN SIDO DE GRAN UTILIDAD PARA LAS EMPRESAS Y ACTUALMENTE SU RELEVANCIA ES MAYOR, YA QUE LAS CIRCUNSTANCIAS POR LAS QUE ATRAVIESAN LAS COMPAÑÍAS, PRODUCTO DE LA PANDEMIA, LES CONVIERTE EN UNA HERRAMIENTA QUE HABILITA LA CONTINUIDAD DEL NEGOCIO, MANTENIENDO CONTACTO CON SUS CLIENTES, SIN IMPORTAR LA CANTIDAD.

Texto: **Raúl Ortega**

Avaya IP Office

Características:

Plataforma de comunicaciones todo en uno, ofrece una gama completa de características, donde los usuarios seleccionan entre diferentes versiones o ediciones y la empresa selecciona los tipos y números de usuarios, su compra es por suscripción y está disponible para empresas de hasta 3,000 usuarios.



Cisco

Business Edition 6000

Características:

Ofrece una gama completa de funcionalidades de telefonía, colaboración (movilidad, mensajería instantánea/presencia, video, Webex Teams) y Contact Center. Basado en plataforma virtualizada Cisco UCS, está especialmente diseñado para empresas que tienen entre 25 y 1,000 extensiones. Cisco BE6000 se contrata junto con una suscripción por perfil de usuario basado en Cisco Collaboration Flex Plan.

Garantía: 90 días



Cisco

Webex Calling

Características:

Conmutador en la nube que ofrece funcionalidades de telefonía y colaboración (movilidad, mensajería instantánea/presencia, video y Webex Teams). Diseñado para empresas que tienen entre 25 y 1,000 extensiones. Se contrata en modalidad de renta mensual por perfil de usuario.

Garantía: No precisada.



Epigy QX20

Características:

PBX IP compacto y modular con todas las funciones. Auto configura muchos modelos de teléfonos SIP. Con opción de gateways FX0, E1, FXS. Funciones de redes incluidas. Apoyo para MS Teams incluido. Monitoreo y administración desde la nube con servicio Epygi ecMON. Precio competitivo y soporte de fábrica. Poco consumo energético. Softphone eQall para extensiones remotas.

Garantía: Un año.



Epigy QX5000

Características:

Auto configura muchos modelos de teléfonos SIP. Con opción de gateways FX0, E1, FXS. Funciones de call center, redundancia y grabación de llamadas disponibles. Apoyo para MS Teams incluido. Monitoreo y administración desde la nube con servicio Epygi ecMON. Soporte de fábrica. Softphone eQall para extensiones remotas.

Garantía: Un año.



Fortinet FortiVoice IPPBX

Características:

FortiVoice, con lo necesario para manejar llamadas de manera profesional, controlar los costos de comunicación y mantenerse conectado. Forma parte de la solución de comunicaciones seguras, incluye seguridad de correo electrónico y aplicaciones web para cubrir toda la superficie de ataque.

Garantía: Tres meses.



REVOLUCIONAMOS
**EL TRABAJO
REMOTO**
CON UNA SOLA SOLUCIÓN

- Configuración sencilla, opera de manera remota inmediatamente
- Reduce gastos en telefonía e incrementa la productividad
- Videoconferencia y colaboración con colegas y clientes
- Dispositivos profesionales sin necesidad de costosa infraestructura

MANTÉN LA CONTINUIDAD DE TU NEGOCIO

La modalidad de trabajo Home Office en situación de contingencia, te permite mantener tu operación y seguir atendiendo a tus clientes.

 **GoToConnect**
Powered by Jive

La mejor Solución de
Comunicaciones Unificadas
ahora con Go To Connect

COMBO ESPECIAL:
**SERVICIOS + EQUIPO
TELFÓNICO Y/O HEADSET**



SOLICITAR PROMOCIÓN AQUÍ

O COMUNÍCATE AL 55-8525-5384



PREGÚNTANOS AHORA MISMO CÓMO
Te brindaremos la mejor solución para tus necesidades

Vigencia al 30 de julio del 2020

Válida al contratar tu plan de 24 meses. Sujeta a aprobación de financiera.
El cliente recibirá su facturación separada por servicio y equipos. No incluye el costo del teléfono o diadema.

Grandstream

Serie UCM6200

Características:

Diseñado para proporcionar una solución centralizada para las necesidades de comunicación de las empresas, el IP PBX de la serie UCM6200 combina funciones de voz, video, videovigilancia, datos, herramientas de datos, movilidad y administración de acceso a las funciones en una red común que puede ser gestionada y/o accedida remotamente. Para empresas en una solución fácil de manejar. La serie UCM6200 ofrece funciones para empresas sin derechos de licencia, costos por función o cargos recurrentes. 2 puertos (UCM6202); 4 puertos (UCM6204); 8 puertos (UCM6208).

Garantía: Dos años.



Grandstream

UCM6510

Características:

IP PBX para redes E1/T1/J1 con Comunicaciones Unificadas y protección de seguridad de calidad empresarial a compañías, pequeñas y medianas empresas (PyMEs), negocios minoristas y residencias de una manera fácil de manejar. Desarrollado sobre una avanzada plataforma de hardware y funcionalidades de software, la serie UCM6510 ofrece una solución llave en mano con tecnología de punta para aplicaciones convergentes de voz, video, datos, fax, vigilancia de seguridad y movilidad, para usarse sin licencias adicionales o costos recurrentes.

Garantía: Dos años.



iSSABEL

Business 450 Basic / PRO

Características:

Servidor de comunicaciones de nivel empresarial ideal para empresas en crecimiento al ofrecer una capacidad de hasta soportar 300 usuarios, 120 llamadas simultáneas y 4 E1. Ofrece en un mismo appliance: IVR flexible y de fácil configuración, correo de voz, mensajería instantánea, grabación de llamadas, salas de conferencias virtuales, extensiones remotas, soporte para softphones, fax a correo electrónico, roaming de extensiones, servicio de conferencia y transferencia de llamadas, interconexión de PBX, identificador de llamadas. Permite a los usuarios integrar hasta 2 tarjetas de interfaz de telefonía PCI-E, con cualquier combinación de interfaces analógicas, BRI, PRI, GSM o transcodificación (Opcional), configuración de interfaz web, sistemas de reporte y CRM.

Garantía: Un año.



eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

**ahora más en contacto
contigo a través de WhastApp**

55 7360 5651



**Conoce nuestras
estrategias de
marketing digital
para el canal TIC**

ISSABEL

ISS UCR Micro

Características:

Servidor de comunicaciones unificadas portátil y compacto que tiene capacidad para soportar 50 usuarios, 32 llamadas simultáneas y 4 FXO / 2 FXS (Survival Ready). Ofrece en un mismo servidor: IVR flexible y de fácil configuración, correo de voz, mensajería instantánea, grabación de llamadas, salas de audioconferencias, videoconferencia (WebRTC), extensiones remotas, soporte para softphones, fax a correo electrónico, roaming de extensiones, servicio de conferencia y transferencia de llamadas, interconexión de PBX, identificador de llamadas, configuración de interfaz web, sistemas de reporte e integración con CRM.

Garantía: Un año.



Panasonic

KX-NS500

Características:

Conmutador PBX híbrido, flexible y de fácil configuración dirigido a las PyMEs, listo para migrar a una red IP de comunicación para voz y datos. Configuración inicial con 6 troncales analógicas y 18 extensiones, y crecimiento hasta 190 troncales con 288 extensiones. Conexión al teléfono móvil, correo electrónico y buzón de voz integrado, mensajería instantánea, respaldo de conversaciones, guía de voz para clientes, comunicaciones unificadas (Communication Assistant), en modelo básico para todos los usuarios del sistema, aplicación pre construida para centro de llamadas entrantes con supervisión, reportes e integración con CRM y grabación.

Garantía: Un año.



Panasonic

KX-NSX2000

Características:

Servidor de comunicaciones empresariales ideal para medianas y grandes empresas cuenta con capacidad de hasta 1000 / 2000 contenedores / extensiones IP, 640 / 960 canales de troncal IP, listo para implementar un sistema de comunicaciones unificadas. Telefonía SIP integrada mediante proveedores de líneas externas SIP. Compatibilidad para extensiones IP avanzadas. Softphones y teléfonos SIP para trabajo a distancia y oficinas remotas. Integración de aplicaciones de escritorio, así como con clientes de correo electrónico. Mensajería de voz integrada, mensajería unificada, servidor de fax. Aplicación disponible para el uso de teléfonos móviles como extensiones e integración con CRM, comunicaciones unificadas en modelo básico para todos los usuarios del sistema, aplicación pre construida para centro de llamadas entrantes con supervisión, reportes, grabación de llamadas, redundancia 1 + 1 y portal de usuario (administración individual de las funciones telefónicas).

Garantía: Un año.





eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

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



www.esemanal.mx

eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

Manténte Informado

- Mayoristas
- Fabricantes
- Integradores

f /NoticiasdelCanal

¡Síguenos en **f** /Revista eSemanal!