

TOP DATA MAYOREO

Ofrece Ganar-Ganar al canal

GRUPO CVA

22 años impulsando el negocio

GUÍA DE COMPRA

UPS para Hogar y SoHo



¡Disponible en nuestras sucursales CT!





Creada con un diseño delgado y moderno para mantenerte conectado y con todas las

tareas bajo control.

intel

e

â

Windows 10 CT y HP recomiendan equipos con Windows 10



Procesador Intel[®] Core[™] i3 10.^ª gen

•8 GB de RAM DDR4-2666 MHz

 Unidad de estado sólido PCle® NVMe™ M.2 de 256 GB

•Pantalla HD de 14"

Windows 10 Home 64

Clave CT: **COMHP0500** Laptop 14-ck2093la

(28R20LA)

Laptop delgada y a

la moda, con hasta

11 horas de batería.

Victor Ramírez Informes: José Ramon Velarde Daniela Ortiz

I Tel: (55) 5561 61 10

I victor.ramirez@ctin.com.mx Tel: (662) 689 2132 ext. 913 I jose.velarde@ctin.com.mx

I Tel: (662) 689 2132 ext. 915 I daniela.ortiz@ctin.com.mx



iSiempre contigo!



El más completo portafolio de productos, soluciones y servicios con más de 15,500 SKUs de más de 200 marcas.



CT Cloud: El portal de servicios de nube más amigable y flexible de la industria de TI, SaaS, laas, PaaS



Las mejores opciones de negocio en Servicios Administrados: MPS.

Videovigilancia como Servicio, Datacenter como Servicio.



CT Online: El portal de comercio electrónico B2B más robusto y de fácil uso que te brinda todos los servicios.



Más y mejores opciones de Servicios Financieros: Arrendamiento Puro, Arrendamiento Financiero, Financiamiento.



La mejor cobertura geográfica del país. 52 sucursales y tres grandes centros de distribución.



iSomos CT!



EDITORIAL



Videovigilancia con oportunidad de 500 MDD en México

Álvaro Barriga

Especialistas estiman un valor de mercado para videovigilancia de alrededor de 2.8 MMDD para América Latina en 2023; el uso cada vez más común de las cámaras, ya rebasó la barrera de emplearlas solo para temas de seguridad, por lo que otras industrias se han visto beneficiadas como las de construcción y marketing, por mencionar algunas; si bien el mercado ha madurado, la oportunidad de negocio sigue siendo fuerte para el canal.

El equipo editorial de **eSemanal** consultó con expertos de las marcas: Axis, Dahua Technology, CyberPower y Western Digital, sobre las oportunidades de negocio sobre la videovigilancia y el resultado es alentador para el canal, ya que aseguran que el mercado de videovigilancia no se afectó por la pandemia, sino al contrario, se benefició, ya que el efecto social del desempleo sumó a que el índice de robo incrementara, lo que ayudó a que éste rubro tuviera un efecto positivo. Adicionalmente, se comienza un 2021 con muchos proyectos enfocados a las áreas de videovigilancia y con fuerte crecimiento para el año.

Actualmente en México existe una oferta muy amplia de soluciones y los mayoristas tienen áreas específicas para atender los requerimientos del canal, pero la recomendación es capacitarse para obtener mejores conocimientos, ya que cada vez se involucran áreas como la Inteligencia Artificial, el machine learning y el Internet de las Cosas, eso les dará mayores ventajas para brindar valor agregado a su oferta.

Nicolás Morán y Héctor Rodríguez, Directores General y Comercial, respectivamente en Top Data Mayoreo, destacaron que el mayorista ha prevalecido en el mercado por más de 30 años, gracias a la relación que mantienen con sus socios distribuidores, que se caracteriza por ser cercana y de mutua lealtad. Las líneas de productos del mayorista van desde cómputo, consumibles, equipos de impresión, almacenamiento, accesorios, papelería y artículos de limpieza de primera necesidad, debido a la COVID-19.

El pasado 26 de abril, Grupo CVA celebró su 22 aniversario en el mercado, al respecto, Adolfo Mexía, Director General del mayorista, agradeció el apoyo del canal de distribución y se comprometió en seguir impulsando el negocio de sus canales. Aseguró que la estrategia de este año es complementar y fortalecer su portafolio para que los integradores encuentren todo lo necesario para sus clientes.

El director se dijo contento porque a lo largo de estos años han logrado el reconocimiento del mercado y la lealtad de sus asociados, por lo que adelantó que el próximo mes lanzarán un programa para recompensar la fidelidad de sus canales. Dejó en claro, que su principal reto es innovar constantemente y eso es algo que cualquier empresa debe hacer para trascender.

Muchas felicidades a toda la familia CVA.

iQue sigan los éxitos!

eSemanal noticias del canal, no recomienda equipos ni marcas, tampoco resuelve dudas técnicas individuales por teléfono. Si tiene algo que comunicarnos, dirijase a nuestras oficinas generales o use alguno de los medios escritos o electrónicos, eSemanal noticias del canal, es una publicación semanal de Contenidos Editoriales KHE, S.A. de C.V., con domicilio en Pitágoras 504-307, Col. Narvarte, C.P. 03020, México D.F. Número de certificado de reservas 04-2013

Los artículos firmados por los columnistas y los anuncios publicitarios no reflejan necesariamente la opinión de los editores. Los precios publicados son únicamente de carácter informativo y están sujetos a cambios sin previo aviso. PROHIBIDA LA REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL DEL MATERIAL EDITORIAL E INFORMACIÓN PUBLICADA EN ESTE NÚMERO SIN AUTORIZACIÓN POR ESCRITO de Contenidos Editoriales KHE, S.A. de C.V.

REGISTRO POSTAL PP09-01937



PORTADA

11 EN 2023 AMÉRICA LATINA SE ESTIMA EN 2.8 MMDD LA OPORTUNIDAD EN VIDEOVIGILANCIA



MAYORISTAS

6 TOP DATA MAYOREO BUSCA SOCIOS PARA UN GANAR-

8 GRUPO CVA, 22 AÑOS SIENDO SINÓNIMO DE POTENCIAL DE NEGOCIOS

41 ADOBE CLOUD SE SUMA AL MARKET PLACE DE INGRAM MICRO



GUÍA DE COMPRA 19 GUÍA DE COMPRA UPS PARA HOGAR Y SOHO



TOP-DATA



INGRAM MICRO



INTEGRADORES 31 FRANCISCO WILSON PROPONE NEGOCIO QUE ADEMÁS AYUDA A LA GENTE



INTEL

FABRICANTES 34 PANDUIT PROMUEVE LA AUTONOMÍA DE SU CANAL 39 LLEGA A LATINOAMÉRICA LA NUEVA MAIFY GX DE CANON



PANDUIT

DESARROLLADORES 36 DIGITALONUS Y TECH MAHINDRA ABREN NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN MÉXICO



/NOTICIASDELCANA ESEMANAL ESEMANAL 55 7360 5651 WWW.ESEMANAL.MX

BÚSCANOS EN:

/NOTICIASDELCANAL

DIRECTORIO

TOP DATA MAYOREO

OFRECE GANAR-GANAR ALCANAL

ΙP

on una experiencia de más de 30 años en el mercado, Top Data Mayoreo ha logrado consolidarse como un fuerte jugador que crece año contra año en la industria, una de sus fortalezas es que ofrece cobertura a nivel nacional gracias a los convenios que sostiene con las principales empresas de paquetería que operan en el país y, sobre todo, por su amplia gama de productos.

"SI ALGO NOS HA ENSEÑADO LA PANDEMIA ES QUE NO RESULTA NECESARIO CONTAR CON SUCURSALES DENTRO DE LA REPÚBLICA MEXICANA PARA LLEGAR A LOS CLIENTES. NOSOTROS NOS ENCONTRAMOS UBICADOS EN EL CENTRO DE LA CIUDAD DE MÉXICO, PUNTO ESTRATÉGICO PARA RECOGER O ENTREGAR LOS PRODUCTOS, YA QUE NUESTRO OBJETIVO SIEMPRE HA SIDO TENER UNA COBERTURA EN LOS 32 ESTADOS, Y HOY EN DÍA PODEMOS ENTREGAR DESDE TIJUANA HASTA MÉRIDA": NICOLÁS MORÁN, DIRECTOR GENERAL DE TOP DATA MAYOREO.

Actualmente, las líneas de productos del mayorista van desde cómputo, consumibles, equipos de impresión, almacenamiento, energía, accesorios, papelería y, desde el año pasado, incursionaron también en artículos de limpieza de primera necesidad, debido a la COVID-19.

Fortalezas

La prevalencia y crecimiento de la compañía se debe en gran medida a la relación que tienen con los socios distribuidores, la cual se caracteriza por ser cercana y de mutua lealtad, de acuerdo con Héctor Rodríguez, Director Comercial en Top Data Mayoreo, quien enfatizó en el trato ameno y cordial que tienen con los partners.

Otro de los aspectos que han hecho que la relación con los canales sea tan buena está relacionado con la rapidez en la gestión de créditos nuevos que proporciona el mayorista, es un 60% más veloz que la que ofrecen otros en el mercado, gracias a que en el corporativo está disponible todo el personal necesario para agilizar los procesos y hacerlos más prácticos.

"HEMOS LOGRADO CONSTRUIR UNA EMPRESA FUERTE Y SÓLIDA EN EL TEMA FINANCIERO, LO QUE NOS HA PERMITIDO SER UNA DE LAS COMPAÑÍAS QUE DA CRÉDITO A CUALQUIERA DE LOS CLIENTES QUE TENGA LA CAPACIDAD DE PAGO, UN ASPECTO QUE SIN DUDA ALGUNA HA SIDO DE GRAN APOYO PARA LOS PARTNERS. EL 95% DE LAS VENTAS SON A CLIENTES QUE TIENEN CRÉDITOS CON NOSOTROS Y MÁS DEL 90% DE NUESTRA CARTERA ES SANA Y CORRESPONDE A CLIENTES CON QUIENES TENEMOS RELACIÓN DESDE HACE MUCHOS AÑOS Y SE HAN MANTENIDO CON NOSOTROS POR LA ATENCIÓN Y EL SERVICIO QUE LES BRINDAMOS": NICOLÁS MORÁN.



Cercanía con el canal

Además de la atención y el servicio personalizado que brindan a los canales, en Top Data Mayoreo procuran siempre hacerlos sentir en casa, por medio de actividades como convivios que los involucren, facilidades para hacer negocio y otras comodidades para mejorar su experiencia.

El porcentaje de garantías del mayorista es muy bajo, 100% de los productos que manejan son originales y procuran siempre mantener altos estándares de calidad, al entregar a los clientes justo los productos que se pidieron, en el tiempo esperado, y son cuidadosos en la forma en la que el cliente recibe el producto.



Durante la pandemia por el Coronavirus, Top Data Mayoreo hizo fuertes inversiones en recursos humanos y activos fijos como transporte, a fin de asegurar la cobertura a nivel nacional, además de los créditos a los clientes y la flexibilidad en los pagos vencidos para lograr su recuperación.

"QUEREMOS AGRADECER A LOS CANALES QUE HAN COLABORADO CON NOSOTROS DURANTE ESTOS AÑOS POR SU CONFIANZA Y LOS INVITAMOS A CONTINUAR TRABAJANDO EN EQUIPO PARA SEGUIR CRECIENDO JUNTOS. SEGUIREMOS APOYÁNDOLOS CON CRÉDITO, AMPLIANDO LA LÍNEA, SIENDO FLEXIBLES, ENTRE OTROS ASPECTOS. PARA LOS CANALES QUE AÚN NO NOS CONOCEN, LOS **INVITAMOS A ACERCARSE** Y COMPROBAR NUESTRA OFERTA DE VALOR Y NUESTRO SERVICIO, TOP DATA MAYOREO HOY EN DÍA ESTÁ **RECLUTANDO CANALES** PORQUE QUEREMOS HACER ALIANZAS DE GANAR-GANAR CON ELLOS Y QUE **ÉSTAS PREVALEZCAN** CON EL TIEMPO": **HÉCTOR** RODRÍGUEZ.

ventas@topdata.com.mx



•FL MAYORISTA SE HA GANADO UN LUGAR EN LA MEMORIA **DELOS CANALES GRACIAS A** SUTRANSPARENCIA, APOYO INCONDICIONAL Y SU LEALTAD •CELEBRA 22 AÑOS DE INNOVACIÓN, LOGROS, **EXPERIENCIAS Y RETOS**

na de las empresas que ha sumado gran cantidad de adeptos por parte de sus socios de negocio durante 22 años, ha sido sin lugar a dudas Grupo CVA (Comercializadora de Valor Agregado), aunque esto no llegó repentinamente, sino que está basado en un trabajo conjunto de partners y esfuerzos del mayorista por robustecer su portafolio de soluciones, lo que al final abrió nuevas oportunidades de negocio para sus canales. El 22 aniversario del mayorista, llegó aparejado de grandes logros que han llenado páginas enteras en el haber de su historia, desde contar con 33 sucursales para maximizar su estrategia y acercamiento con los clientes, hasta acrecentar las unidades de marca con más de 130 y un portafolio de 8 mil productos en catálogo.

Por otra parte, los frutos rendidos gracias a su trabajo, no sólo se enmarcan como líderes en el mayoreo de TI, sino que también han incursionado en el mercado con marcas propias como GHIA, Ocelot, Quaroni y Mirati.











Adicionalmente, ofrecen a su ecosistema de partners otros servicios que, con el tiempo se han convertido en punta de lanza para la empresa, incluyendo Servicios Financieros, CVA Soluciones, Marketplace, Servicios Logísticos y CVA Cloud, al respecto, el Ing. Adolfo Mexía, Director General de Grupo CVA, agregó: "La más grande satisfacción viene con los canales de distribución que han crecido de la mano con nosotros, que han puesto su confianza en CVA y que gracias a los apoyos, capacitaciones y soporte que han recibido de nuestro equipo, han desarrollado sus negocios. Gracias a la confianza de nuestros clientes, proveedores y colaboradores, somos un referente en el mayoreo en México y uno de los líderes de la industria con reconocimiento del canal y de los fabricantes".

44 Hemos logrado posicionar exitosamente a GHIA, como la marca mexicana número uno en venta de tabletas, haciendo más accesible la tecnología, gracias a la relación precio-calidad. Por otro lado, la creación de Ocelot, en el sector gamer, Quaroni en componentes y Mirati en Smart Home, nos permitieron aportar una oferta de productos y soluciones diferenciada": Ing. Adolfo Mexía.

El 22 Aniversario de Grupo CVA

La celebración está llena de sorpresas que el mayorista alistó para reconocer el esfuerzo de sus socios de negocio. El 22 aniversario arrancó con promociones especiales en distintas marcas, ventas de remate y próximamente contarán con el lanzamiento de la Universidad CVA, plataforma educativa para tomar cursos y capacitaciones enfocados al ámbito comercial, técnico y el desarrollo profesional.

Otra joya de la corona del Grupo CVA, tiene por nombre Programa de Lealtad y con el que se busca premiar a los canales por su confianza, compromiso, sus compras, capacitaciones y logros a través de puntos que, a su vez podrán canjear por viajes, productos e incluso, notas de crédito o cupones de descuento en marcas participantes; simplemente, los socios no pueden perdérselo.

metas que hemos logrado año tras año durante este tiempo, ya que con base en los cambios y la adaptación que aplicamos, fruto de la correcta lectura que nos da estar cerca del canal y su mercado nos permite ofrecer las herramientas que nuestros clientes necesitan para hacer crecer su negocio y permanecer en su preferencia; ese reto tan grande que tiene una empresa que busca trascender": Enfatizó el Directivo.



Grupo CVA con un pie en el futuro

El ADN del mayorista, siempre ha estado marcado por su visión de largo alcance, pues si bien está centrado en su realidad y los desafíos que le acontecen en el momento, también es cierto que cuenta con una mirada y un pie en el futuro sobre cómo se debe conducir para alcanzar los resultados que se exige a sí mismo. Esto también se traduce en un valor agregado para los canales, siendo que, al trabajar en colaboración, CVA les provee de certeza en los negocios, al tiempo que impulsa y potencializa oportunidades en el mercado, prueba de ello son su Marketplace y Servicios en la Nube CVA Cloud. "De esta manera Grupo CVA sique expandiendo su cobertura, no solo geográfica sino de Servicios 360 grados que aportan valor a nuestros clientes": comentó el Ing. Adolfo Mexía.

• Acérquense a nosotros, a través de la sucursal más cercana o contáctenos por medio de las diferentes herramientas que hoy en día tenemos, como nuestras redes sociales. Estamos totalmente convencidos que el crecimiento y la trascendencia está en poder servir y ser útiles al canal de distribución; cada oportunidad compartida buscaremos que sea aprovechada al máximo. Tengan la plena seguridad y confianza de que en Grupo CVA la lealtad al canal es nuestro principio fundamental que nos lleva a decir abiertamente: Si quieres un socio de negocios, piensa en CVA": Ing. Adolfo Mexía, Director General de Grupo CVA.



El Director consumó su participación recordando a los canales estar atentos a los desplegados de comunicación para que conozcan las distintas mecánicas y los próximos eventos, con la intención de que participen activamente, como será la gira de negocio que ya comenzó.

Gira de Negocios CVA Virtual 2021:

- •04 y 05 de mayo: Conectividad y Transformación Digital.
- •16 y 17 de junio: Impresión, Punto de Venta y Digital Signage.
- •09 y 10 de agosto: Seguridad y Videovigilancia.
- •18 y 19 de octubre: Data Center e Infraestructura.
- •08 y 09 de noviembre: Gamer.

Revive cada Gira de negocios visitando www.giradenegocioscva.com



Date de alta como distribuidor







En 2023 América Latina se estima en **2.8 MMDD** la oportunidad en **VIDEOVIGILANCIA**

• EN MÉXICO LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO ALCANZAN UN VALOR DE 500 MDD.
• LOS SISTEMAS DE SEGURIDAD BASADOS EN VIDEO CRECEN AL RITMO DEL IOT, LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL, LA NUBE, MACHINE LEARNING Y LA ANALÍTICA DE DATOS.
• A NIVEL MUNDIAL EL MERCADO PODRÍA AL CANZAR LOS 55.3 MMDD EN LOS PRÓXIMOS AÑOS.

Autor: Raúl Ortega

CCTV o Cámaras IP

I mercado de la videovigilancia es añoso como actual, ya que las primeras soluciones estructuradas tuvieron como elemento principal al CCTV (Circuito Cerrado de Televisión) que tuvo protagonismo durante un largo periodo, no porque su proceso fuera excelso, sino que era el único de su tipo en una época aún marcada por los servicios de tecnología análoga. Por otra parte, en la medida que los servicios digitales comenzaron a allanar el camino hacia la democratización y uso de los mismos, comenzaron a surgir soluciones con adeptos destacables como es el caso de las cámaras IP que, no sólo tienen una capacidad de almacenamiento mayor, sino que cuentan con mejor resolución y en algunos casos integran tecnología de IA (Inteligencia Artificial) lo que les convierte en herramientas altamente útiles y eficientes.

En entrevista para **eSemanal** Rodrigo Escamilla, Gerente de Desarrollo de Negocio en Dahua Technology México, comentó: "Los sistemas de videovigilancia, no sólo son usados en áreas de seguridad crítica, sino que su empleo ha superado varias barreras, primero abriéndose paso en cualquier espacio dentro de una empresa o gobierno, hasta llegar a la implementación en hogares (mercado de consumo) donde han tenido una gran acogida por parte del usuario final. Existe una evolución en el uso de sistemas análogos y cerrados, lo que está llevando a su eventual desaparición porque en la actualidad se busca estar conectado con loT (Internet de las cosas). Estimamos que este mercado ronde los 500 MDD en el país".

Así bien, no es posible afirmar que una u otra tecnología sea mejor, sino que cada una estuvo considerada en función de las necesidades que ese momento exigía, en el caso del CCTV, su contexto sólo contemplaba la necesidad de contar con un registro en formato de video, pero con el paso del tiempo y la transformación digital avanzando a pasos agigantados, las necesidades han cambiado y en paralelo los consumidores demandan mejores soluciones, aunque es de destacar que, en el proceso de evolución tecnológica cada vez más se empieza a desdibujar la silueta de los procesos de videovigilancia en CCTV.





CLlegó un momento de convergencia, donde se aprovechó lo mejor de ambos mundos. Mientras un CCTV nos

> daba información básica, monitoreo no tan útil, las cámaras IP nos están permitiendo captar altas resoluciones para tener una nitidez y calidad de imagen propias de temas de investigación o para realizar prevención en tiempo real, además de reducir los costos y ser más accesible": Rodrigo Escamilla.

RODRIGO ESCAMILLA

Videovigilancia antes y después de la Covid-19

La pandemia ha sido un evento de magnitudes bíblicas, pues afectó o alteró todo, desde los mercados, la economía, los negocios, hasta la manera de vida de las personas, aunque con ello también tomaron fuerza algunos nichos de mercado que tenían como principal actividad habilitar y proporcionar seguridad a las tareas de personas o empresas, lo que impulsó de manera significativa los negocios que un canal podría capitalizar al ofrecer este tipo de soluciones.

Es así que, el 2020 marcó un antes y un después para gran parte de los negocios, en específico, el rubro de videovigilancia se vio beneficiado con incrementos en sus ventas, debido a que las empresas tenían la fuerte necesidad de asegurar sus mercancías y personal, ya que existe más de un equipo (cámaras

IP) en el mercado que cuenta con lectores de temperatura, lo que se ha convertido en una pieza indispensable por obvias razones que justifica la actual realidad. En ese orden de ideas, Eduardo Alexandri, Director General de Western Digital para México, Centroamérica y Colombia, abundó: "El mercado de videovigilancia no se vio afectado por la pandemia, sino al contrario, se vio beneficiado. El efecto social del desempleo sumó a que el índice de robo incrementara, lo cual ayudó a que éste rubro (videovigilancia) tuviera un efecto positivo. Adicionalmente, se comienza un 2021 con muchos proyectos enfocados a las áreas de videovigilancia y con fuerte crecimiento para el año".

Por otra parte, el teletrabajo y las largas estancias en el hogar debido a la pandemia, impulsó segmentos de mercado que anteriormente ya estaban en el radar de los fabricantes, pero nunca habían requerido tanta atención como lo fue durante 2020 y lo que se lleva del 2021, lanzando dispositivos que se acoplan con la domótica o IoT, apostando a cerrar la brecha entre los hogares tradicionales y los tecnológicamente conectados, fortaleciendo una vertical de negocio (consumo) para la videovigilancia, basado principalmente, en la demanda creciente de cámaras IP.

Almacenamiento

Las cámaras IP continúan ganando terreno no sólo en el ámbito de la seguridad en video para empresas, sino también en hogar, debido a los bajos costos, facilidad de manejo y administración, pero contar con un sistema de videovigilancia también implica equiparse con herramientas de



Familia LCD Inteligente

Aplicaciones Típicas

- Computadoras de escritorio
- Workstations
- Equipo de cine en casa
- · Redes domésticas
- Enrutadores y módems

El CP1500AVRLCD proporciona respaldo de batería (entregando salida de onda sinusoidal simulada) y protección contra sobretensiones útil para proteger módems, dispositivos de red, computadoras de escritorio, estaciones de trabajo y sistemas de entretenimiento. Utiliza regulación automática de voltaje (AVR) para corregir fluctuaciones de energía sin cambiar a la energía en batería, lo que prolonga la vida de la batería.













2

SELECT

DISPLAY

Cyber Power

1500 VA

ENTER





- (55) 4622 8654 (55) 5687 8655 • **Ventas**
- mx.sales@cyberpower.com
- Soporte Técnico & Garantías mx.service@cyberpower.com



@cyberpowermx



@cyberpowermx



CyberPower Systems Mexico



Cyber Power













Portada □••••

almacenamiento que garanticen el resguardo y protección de la información, un lugar que por años lleva detentando Western Digital como uno de los líderes en ese apartado.

Es menester mencionar que, para los asuntos de almacenamiento, la nube (cloud) también ha tomado un espacio preponderante, pero no se debe olvidar que esa información también se quarda en discos, ubicados en otro lugar, pero al final reguardados en dispositivos físicos, por lo que la nube es una opción para las empresas y personas, pero los canales siempre podrán acercar soluciones de respaldo para micro y grandes data center.

Los circuitos cerrados de televisión (CCTV) principian su salida del mercado en la medida que las cámaras IP adquieren aceptación en un público que no sólo requiere grabar en un formato de video, sino identificar ciertos aspectos que le son relevantes y más importante aún, guardar esa información por periodos prolongados, con fines de respaldo, evidencia, históricas, etcétera. Lo anterior, da cuenta de que el canal está en posibilidad de concretar negocios de videovigilancia no sólo al ofrecer cámaras IP, CCTV, sino en los equipos que acompañan estas tecnologías como lo son tarjetas o discos duros para storage.

> tarjetas de videovigilancia desde performance estándar hasta alto

> > performance, con resistencia de altas temperaturas, altos grados de humedad, frío intenso y en caso de una caída de la transmisión de la información al DVR o NVR nosotros proporcionamos almacenamiento quardar el audio y video": Eduardo Alexandri.

EDUARDO ALEXANDRI

Portafolios con potencial de soluciones "llave en mano":

- Axis: Ofrece cámaras de red, grabadores de video en red, sistemas de audio en red, accesorios, dispositivos del sistema. software de gestión de video, analítica, control de accesos y dispositivos corporales, en este último segmento lanzaron su nueva cámara Body Worn enfocada a las fuerzas de seguridad.
- Dahua Technology: Cámaras Network, HDCVI, PTZ, Térmicas, Grabadores Network, HDCVI, Storage, Videoporteros, Control de acceso y asistencia, alarmas, móvil y tráfico, transmisión. visualización y control, software y accesorios.
- Western Digital: Ofrece equipos de almacenamiento como la familia Purple con tarjetas microSD (Optimizada para cámaras de vigilancia en video 24x7, diseñada para el funcionamiento continuo, resistente a las inclemencias del tiempo, a la humedad y a temperaturas desde -25 °C hasta 85 °C. Almacenamiento local de conmutación por error y grabación continua, incluso en el caso de desconexión temporal de la cámara) y Discos duros (Capacidades hasta 18 TB, compatibilidad con hasta 64 cámaras por disco, tecnología AllFrame v hasta 16 canales de inteligencia artificial (AI) para la analítica del aprendizaje profundo en sistemas NVR habilitados para inteligencia artificial (capacidades de 10 TB y 12 TB). También ofrecen productos de la familia HGST







ilmpulsa tu negocio con dispositivos HUAWEI!



TLCHUA030

ACCHUW180

ACCHUW070

ACCHUW090

COMHUA040

ROUHUW010

iTecnología para un mundo mejor!



Mayores Informes:

Santa García I Product Manager (HMO) Tel: (662) 109 00 00 Ext. 198 I santa.garcia@ctin.com.mx

Yuliana Gutiérrez I Product Manager (HMO) Tel: (662) 109 00 00 Ext. 202 I yuliana.gutierrez@ctin.com.mx

¡Encuentra toda la gama de productos de Huawei en nuestras 52 sucursales!



LAPTOPS



SMARTPHONES



TABLETS



ACCESORIOS



BOCINAS



ROUTERS

iLa mejor tecnología!

iLa mayor disponibilidad!

iLos mejores precios!







Portada 📭 .

Como es posible dar cuenta, el mercado de videovigilancia es enorme y con posibilidades de negocio que crecen aparejadas a los nuevos desarrollos tecnológicos, con lo cual es posible afirmar que lejos de detenerse, continúa en expansión, a esto debe sumarse el hecho de que, al ser un nicho de negocio especializado, los canales pueden ofrecer la solución completa (llave en mano) como los servicios de mantenimiento y asesoría técnica para su correcto funcionamiento.

C Para 2023 a nivel mundial se espera que la videovigilancia (equipo físico) ascienda a 55.3 MMDD y para América Latina se espera 2.8 MMDD en el mismo periodo": Eduardo Alexandri, Director general de Western Digital.

Una de las marcas que ha seguido de cerca el desarrollo y potencial de negocio para los servicios y productos relacionados con la videovigilancia ha sido Axis quien, en voz de Alejandro Aguirre, National Sales Manager para la región de México, Centroamérica y Caribe. opinó: "Más allá del valor del mercado, el mensaje importante está en los sistemas de seguridad, pero también en la eficiencia operativa y la satisfacción del cliente. Hay un crecimiento importante en los siguientes años, prácticamente a doble dígito en Latinoamérica y eso para los integradores se visualiza como un gran potencial de crecimiento, además dentro de los sistemas de seguridad IP continúan con un crecimiento más acelerado".



La inteligencia artificial de extremo a extremo, la seguridad cibernética y la información de datos basada en la nube son tecnologías interrelacionadas, sumándose otra tendencia, Machine Learning para los sistemas de seguridad y donde está incluido lo referente a la videovigilancia, estos desarrollos no han liberado la totalidad de su capacidad y en la medida que se vayan descubriendo nuevos usos, también se podrá conocer cómo interactúan con sistemas que tienen como finalidad desde asegurar un perímetro, hasta encontrar un automóvil o una persona en una megalópolis en cuestión de segundos. Es aquí cuando, lo realmente interesante comienza, puesto que, la minería de datos también es un tema sumamente fascinante y aunque podría pensarse complejo, existen, por lo menos para la videovigilancia, desarrollos que pueden sintetizar información de las imágenes y filtrarlas por categorías, lugares y más; tal es el caso de Axis Object Analytics.



C Teniendo la información, depende de cómo se quiera procesar, de acuerdo a las necesidades del cliente, qué tan fácil y disponible lo requiere; On-premise o si quiere pagar un servicio de nube, ya sea pública o privada, lo que nos lleva a reforzar los mensajes de ciberseguridad. Es claro que cada día la tecnología avanza, pero también la ciberdelincuencia": Alejandro Aguirre.





En la actualidad, es impensable una tecnología que exista asilada de otras, siendo que el mundo cada vez se inclina más a la interconexión y los nuevos dispositivos se sirven de tantas alternativas tecnológicas haya, como necesidades y demandas del mercado se soliciten.

ALEJANDRO AGUIRRE

Portada □••••

El canal de distribución tiene frente a sí un enorme reto, que de aprovecharlo podría transformarlo en una oportunidad altamente rentable, lo único que requiere es empaparse de este mercado especializado en seguridad para entregar soluciones que aporten valor a sus clientes y al mismo tiempo le coloquen como un facilitador de soluciones tangibles para los temas de videovigilancia.

Un último tema y no por eso menos importante, sino todo lo contrario, está fuertemente relacionado con la esencia de la videovigilancia y es que cuando se habla de resquardar información, en cualquier tipo de formato, en este caso de video, la pregunta que surge es: ¿Cuáles son los lineamientos, protocolos o leyes a las cuales se apegan, indistintamente, cualquier fabricante que comercializa productos que almacenan información personal, incluyendo biométrica? La respuesta a esta pregunta despierta intereses diversos, pero el que ahora nos ocupa está centrado en los canales de distribución, ya que, al ser el rostro final de la marca, debe garantizar al usuario final que las soluciones son altamente confiables y en lo que respecta a empresas como Axis, Dahua Technology y Western Digital, cada una en su mercado destino, cumplen a cabalidad la legislación en lo referente al buen uso de la información y la privacidad de los datos; con esto último los canales no sólo pueden ofrecer servicios robustos de seguridad apoyados en videovigilancia, sino que pueden garantizar un absoluto respeto, resguardo y compromiso de la información recabada por dichas soluciones.

CYBERPOWER

Raúl Robles, Gerente de Marketing en CyberPower.

CyberPower enfocada a soluciones de respaldo y protección energética, ofrece una amplia gama de productos que se ajustan a las necesidades del hogar como empresariales para garantizar la protección e incluso continuidad de energía en casos de ausencia, lo que es sumamente útil en un ambiente de videovigilancia, donde lo que se busca es siempre tener funcionando los equipos. "Dentro del catálogo de productos de CyberPower podemos ofrecer, dependiendo la configuración, diferentes UPS. Para uso doméstico tenemos el CP1500AVRLCD y el BRG1500AVRLCD. Por otro lado, para uso corporativo, dependiendo del número de cámaras y DVR a conectar, es posible utilizar un UPS de rack como nuestro PR1500RTXL2U": Detalló el Gerente.

Es de destacar que, todos los desarrollos del fabricante están alineados a las más altas exigencias del mercado y diseñados con tecnología vanguardista, garantizando no sólo el uso correcto de los dispositivos en ambientes adversos, sino que aseguran contra una descarga eléctrica la protección de los equipos que se conecten a éstos, como es el caso de algunas cámaras de video dentro del hogar, hasta una compleja red de video instalada en algún espacio de tamaño considerable, motivo por el cual, dependiendo la aplicación de la solución ofrece apoyos al canal de distribución para adiestrarlo y no dejar escapar oportunidades de negocio, algunas de éstas son los precios semilla, capacitaciones y acompañamiento de proyectos con ejecutivos especializados que pueden apoyar a los distribuidores en temas relacionados a cómo ofrecer soluciones de protección de energía, además cuentan con garantías de hasta 5 años en productos seleccionados y DOA de 6 meses.

Finalmente, Raúl Robles dejó en claro el compromiso que la marca tiene con sus partners y agregó: "Invitamos a los distribuidores o integradores de soluciones de videovigilancia a ofrecer nuestros productos dentro de una solución integral, sabiendo que en CyberPower encontraran una marca de nivel mundial con innovación tecnológica y respaldo total para acompañar sus soluciones de videovigilancia. Acerquense a nosotros y con gusto los apoyaremos en cualquier situación o duda que tengan sobre las diferentes soluciones de protección de energía que existen en el mercado".

mx.contact@cyberpower.com







UPS On line

G21 TRIFÁSICO

30000 VA / 27000 W



El banco de baterías se vende por separado

300021 OL 3P

- 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

VolP

MAYORISTAS





















Christian Tapia Product Manager ctapia@grupocva.com (33) 3268 1617 Zaira Delgadillo Product Manager Koblenz zaira.delgadillo@ctin.com.mx (662) 109 0000 Ext. 189

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

Jonathan Cortés

Norma Hernández Product Manager jcortes@daisytek.com.mx (55) 5000 3518 ext. 3520 (871) 722 5321 ext. 210

Jazmín Martínez Product Manager jazmin.martinez@dcm.com.mx (55) 5262 5700 ext. 6018 Francisco Gómez García Product Manager fgomezgarcia@unicom.com.mx (818) 151 7500

Jorge Carranza Product Manager Jorge.carranza@pchmayoreo.m (33) 1368 4350 ext. 4373

Juan Martínez Trejo Product Manager juan.trejo@exel.com.mx (55) 5078 4120 ext. 3159

UPS para Hogary SoHo

La contingencia sanitaria aceleró en todo el mundo la adopción de UPS's en el hogar y en la oficina, a fin de resquardar los dispositivos electrónicos de los cortes y variaciones energéticas, por lo cual es necesario que el canal conozca la oferta disponible en el mercado para actualizar su portafolio de soluciones.

Texto: Anahi Nieto

APC

Easy UPS Monofásica Online SRV

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

Ismael.Meza@se.com

APC Easy UPS Serie BV

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

Garantía: Dos años, cambio físico inmediato.

Ismael.Meza@se.com





Complet

MT805

Características: No break con regulador y supresor integrado de 800 VA. Respaldo 17 minutos. Carga Media / 7 minutos. Carga máxima 8 contactos. Hecho en México. Garantía: 60 Meses (24 en baterías).



Complet

UPS ST-2000VA TM

Características: UPS 2000VA/2000W, On line, senoidal, doble conversión. Alta frecuencia Complet ST 2000. 120V Entrada/Salida. Respaldo 15 minutos carga media / 7 minutos carga máxima. 6 contactos. **Garantía:** 24 meses.





DISPONIBLE EN:

HECHO EN MÉXICO

SIGUENOS EN:



































DE COMPRA

DataShield

Nobreak DS-600

Características: Ofrece 600VA 360W, tiene arranque en frío, breaker de protección contra sobrecarga y corto circuito, alarma audible/visual. Regulador electrónico integrado, 6 contactos de salida. Protege: pantallas, cómputo, entretenimiento y más. Garantía: Dos años en partes electrónicas, y un año en baterías.



DataShield

UPSKS-1000PRO

Características: Ofrece 1000VA 600W, tiene arranque en frío, breaker de protección contra sobrecarga y corto circuito. Pantalla LCD para monitoreo, regulador electrónico integrado, 2 Ďaterías selladas libre ďe mantenimiento, 8 contactos de salida. Protege: pantallas, routers, módems, cómputo, entretenimiento y más. Garantía: Dos años en partes electrónicas, y un año en baterías.



Eaton

5PX UPS

Características: UPS monofásico de 1-3 kVA con capacidad de medición de energía y administración superiores a otros UPSs. El 5PX RACK/TORRE cuenta con 99% de eficiencia, que lo hace líder en la industria. Factor de potencia 0,9 para proteger más equipos con un solo sistema. Cuenta con la conexión de hasta cuatro módulos externos de batería para ofrecer máximo tiempo de funcionamiento y un respaldo premium de sus servidores de nivel profesional y empresarial, equipos de almacenamiento y de red. Además, permite monitoreo remoto gracias a la Network-M2 opcional, la cual cuenta con velocidad gigabit y es la única con certificación UL 2900-2-2 contra ciberataques. Disponible con CVA, Anixter y Luguer. Garantía: Tres años contra defectos de fabricación en electrónica v/o baterías. RocioMMartinez@eaton.com



Industrias Sola Basic UPS

NBKS1000

Características: El UPS suministra energía de c.a. regulada en forma continua, corrige las variaciones de tensión y protege contra apagones. Ofrece un desempeño inteligente en todas sus funciones gracias a su sistema basado en la tecnología de su micro controlador. Ideal para hogar, comercios, escuelas y oficinas. Hasta 60 min. de respaldo en ausencia de energía eléctrica. 8 contactos, led's indicadores del modo de operación, puerto usb de comunicación, alarma audible, software de monitoreo del equipo. Hecho en México. Entrada: tensión nominal: 127V~, frecuencia nominal: 60 Hz. Intervalo: 95 a 140V (sin descargar batería), Salida: tensión nominal: 120V~, frecuencia (con inversor operando: 60 Hz. +-0,1, potencia nominal: 1000 VA. Regulación con el inversor: +- 10%, regulación con línea: senoidal. Forma de onda con inversor: cuasisenoidal. Disponible con Ingram Micro, Tecnosinergia, Unicom, CDC Group, PCH, Intcomex. Garantía: Dos años en batería, tres años en componentes. jmgabbai@isbmex.com







Capacidad de medición de energía y administración superiores.

- Factor de potencia 0,9.
- Pantalla LCD intuitiva y giratoria.
- Monitoreo remoto opcional gracias a la tarjeta de red Gigabit Network-M2 contra ciberataques UL 2900-2-2.
- Agrega hasta cuatro módulos externos de batería (EBM) opcionales.



Ideales para:

- TI empresarial y distribuida.
- Comercios minoristas.
- Cajeros automáticos.
- Telecomunicaciones.
- Pequeñas empresas.



A DE COMPRA

Koblenz

5516 USB/R

Características: No break de 550VA/330W, brinda una mejor protección ante variaciones de voltaje gracias al regulador integrado, brinda una autonomía de hasta 75 min, cuenta con 6 contactos, 4 con respaldo y 2 con supresión de picos, 4 led´s indicadores, incluye software de monitoreo y cable USB, ideal para pantallas, PC's, entre otros.

Garantía: Tres años en equipo, dos en baterías. moralesh@koblenz.com

Koblenz

9022 USB

Características: No break de 900VA/450W, brinda una autonomía de hasta 76 min, cuenta con 10 tomas de corriente, 5 con respaldo de batería y 5 con supresión de picos, pantalla LCD para visualización de comportamiento del equipo. Ayuda a proteger: pantallas LED/ LCD, cómputo, audio/video, entretenimiento y más. **Garantía:** Tres años en equipo, dos en baterías. moralesh@koblenz.com





Smartbitt

SBNB1000USB

Características: Equipo eficiente de 6 contactos, todas sus tomas brindan protección, supresión y respaldo de energía. UPS interactivo de 1000VA / 500W, suprime picos de voltaje, regula la variación de voltaje del suministro eléctrico. Tomacorrientes NEMA 5-15R.

Garantía: Tres años de en electrónica y dos años en baterías.



Smartbitt

SBOL3KRT2U-1

Características: Amplia gama de voltaje de entrada (55-150VAC), la corrección de factor de potencia de entrada. Factor de potencia de salida 0.9, 50Hz/60Hz modo de convertidor de frecuencia. La función de apagado de emergencia (EPO). SNMP+USB+RS-232 comunicaciones múltiples. Panel LCD multifunción.

Garantía: Dos años en electrónica y un año en baterías.







Tripp Lite

UPS Interactivo AVR900U

Características: Ofrece potencia de 900VA, 12 tomacorrientes con AVR para proteger pantallas, computadora, home theater, cable de red, consolas gamer, cámaras CCTV; contra apagones, caídas de voltaje, sobrevoltaje, ruido en la línea y ofrece tiempo de respaldo por batería. Aborra electricidad por batería. Ahorra electricidad y costos de energía por ser 96% eficiente.

Garantía: Limitada de tres años.

Tripp Lite

UPS SmartPro LCD Interactivo SMART1200I CD

Características: Ofrece potencia de 1200VA, pantalla LCD que reporta el estado del UPS y la energía, 8 tomacorrientes con AVR para proteger computadoras, estación de trabajo de red, componentes de audio/video, centros de medios y consolas gamers, contra severas caídas de voltaje y sobrevoltajes, ruido en la línea, apagones y ofrece tiempo de respaldo por batería.

Garantía: Limitada de tres años.





Vorago

UPS-301

Características: Regulador de voltaje con batería de carga automática, el tiempo de la batería de respaldo va de 15-20 min. Potencia: 800VA /480W, 6 contactos, supresor de picos, dual: el modo de selección de frecuencia permite convertir de 50/60 hz. Garantía: Un año.





Manténte informado suscríbere a nuestro NEWSLETTER

Y RECIBE TODAS LAS NOTICIAS DE LA INDUSTRIA TIC



www.esemanal.mx



FRANCISCO WILSON PROPONENEGOCIO QUE ADEMÁS AYUDA A LA GENTE

Texto: Álvaro Barriga

- A través de Reeduca y la Academia STEM se empodera a niños y jóvenes
 - Negocio para el canal de doble dígito
 - Temas de transformación digital, necesarios en los distribuidores



rancisco Wilson, presidente y director de Innovación Tecnológica para Educación (Reeduca), y de la Academia STEM en México, explicó que la Academia STEM es una entidad sin fines de lucro, dedicada a crear contenidos, hacer promoción, eventos, campeonatos y capacitar maestros, para que ellos

certifiquen alumnos para que puedan avanzar en su parte formativa y en lo laboral.

Por su parte, Reeduca es una empresa, Sociedad Anónima, que se dedica a promover, instalar, capacitar, laboratorios, de tecnología STEM, que es ciencias ingeniería y matemáticas, dentro de los cuales está la parte de robótica, ambas colaboran con la contraparte de Colombia, también existen Reeduca y la Academia STEM en Paraguay, Ecuador, Puerto Rico, Estados Unidos, Asia, España y hay una liga mundial en la que México participa a través de ellos, donde los jóvenes y niños también pueden ir a probar sus habilidades, capacidades y conocimientos adquiridos, con base en una competencia que se les da a todos por igual, en las mismas condiciones.

La situación en México

Para el directivo, la situación actual en el país es complicada porque no hay clases debido a la contingencia sanitaria por la pandemia mundial, y es probable que se extienda más, "Hay una necesidad muy grande de varios gobiernos porque ya se reanuden las clases, porque el daño de la falta de educación es incalculable, todos nos quejamos del tema de salud que es muy importante, así como el económico, pero nadie está calculando el daño al educativo", afirmó,

"UNO DE CADA CUATRO ESTUDIANTES DE MÁS DE 11 AÑOS YA NO QUIERE REGRESAR A LA ESCUELA; ES DECIR. 25% DE DESERCIÓN. Y LOS JÓVENES DE MÁS DE 17 AÑOS SE HABLA DE UNA POSIBLE DESERCIÓN DE MÁS DEL 30% PARA 2022": FRANCISCO WILSON.

Explicó que hay muchos lugares en donde les regalan los títulos, pero ni así es atractivo para los estudiantes, ya que están saliendo a trabajar por hambre, necesidad o porque tal vez ya los reclutaron los "malos".

Dejó en claro que su labor es tratar de que no se pierdan los niños ni los jóvenes, de que les llame la atención algo para que puedan regresar a la escuela, "Realizamos diferentes actividades en las se involucra la tecnología porque queremos que entienda la gente que toma decisiones que no pueden convencer a niños y jóvenes con temas que hoy no son actuales", y ejemplificó: "¿Tú crees que niños de 8, 10 o 12 años, que usan teléfonos que están en la parte digital con sus tabletas, computadoras, algunos verán en la televisión cosas diferentes, viendo streaming, crees que los vas a tener nuevamente enfocados en un salón de clases con algo analógico? Esto es un tema de atención y de interés".

Expresó que hoy a los jóvenes y los niños les interesa la tecnología, por lo que a veces a los padres les cuesta trabajo que sus hijos les presten atención, "ahora imagínate a un profesor o un regreso a clases con 30 niños o jóvenes después de tanto tiempo en no poner atención a nadie presencialmente y viviendo con un teléfono o una Tablet, el reto es mayúsculo".

Resaltó que se les debe brindar la información de una manera que capte su atención y que sientan que están avanzando hacia una época y una etapa de su vida realmente productiva; es decir, empleos pertinentes que ganan más dinero y con menos con cuestiones físicas, "cosas que les den igualdad a las niñas".

El experimentado directivo, compartió que están trabajando en un proyecto a nivel mundial llamado "Girls Powers", siendo de los pocos que se han preocupado por eso, en donde invitan a niñas de educación pública y privada, que formen equipos de puras niñas, "premiamos a las niñas por el simple hecho de entrar al proyecto, o sea, una niña que entra a un proyecto de matemáticas, de ingeniería o de robótica, nadie la reconoce y los números de educación de una niña contra un niño en esas áreas es de menos del 20%, Es por ello que necesitamos motivarlas".

Expresó la necesidad de que las niñas entiendan que ser ingenieras les abrirá un panorama de oportunidades, ya que son mejores que los hombres en muchas cosas y les va a dar una vida diferente y las va a empoderar, de ese abuso que hay sistemático contra ellas se va ir reduciendo cuando ellas tengan el poder vía el mejoramiento de sus habilidades.

"Tenemos grupos de robótica en STEM donde hay niñas programando, diseñando en 3D, armando robots, siendo líderes del equipo y lo que hace es que haya competencia mayor", afirmó el directivo.

¿Cómo acercarse?

"Nosotros trabajamos un esquema en el que tienen que juntarse en equipos, pueden ser de escuelas públicas o privadas, familias o núcleos, porque fomentamos son las relaciones humanas, la creación de liderazgos y trabajo en equipos, entonces tenemos la Academia STEM (consultar https://academiastem.org) o Reeduca (https://www.reeduca.com.mx) en donde encontrarán información para las diferentes modalidades ya sea escuela, profesor, para formarse o capacitarse", dijo Francisco Wilson.

Dejó en claro que no dan clases uno por uno, sino que son ciclos, y replican los modelos en las escuelas. "Ahora con la pandemia hemos tenido que diseñar toda una plataforma no sólo para tomar clases en línea, sino de eventos de capacitación en donde pueden encontrar talleres para trabajar 'hand son', en otra haya una conferencia de un maestro; es decir, una plataforma que simula una academia y una escuela en su totalidad".

Oportunidad para el canal

Wilson indicó que hay una oportunidad importante para el canal: "Nosotros le decimos al distribuidor que si tienen una oportunidad para esto, nosotros los capacitamos para que puedan ofrecer el producto".

Comentó que en la ANADIC se creó un grupo para transformación digital, y en la presidencia de Antonio Sánchez se avocó a capacitar a los distribuidores; se abrió el tema de campus, aunque la pandemia ha afectado, ya que muchos canales están trabajando en sacar adelante sus empresas. "Les recomiendo que parte de ese cambio lo dediquen a atender nuevas áreas de tecnología en esta transformación digital como seguridad, biometría, reconocimiento, realidad aumentada, realidad virtual, virtualización, pero también está el tema de educación y la transformación digital hacia la industria 4.0 que tiene que ver con ello y donde estoy completamente seguro que el negocio va a ser de dos dígitos y puede ser de tres, debido al hoyo en el que estamos, ya que la educación ha sufrido la poca inversión que se ha hecho en los últimos dos años", aseguró.

Indicó que se va a regresar a clases con escuelas saqueadas, muchas de ellas sin luz, por ejemplo aquellas en las que no ha entrado nadie en más de un año y están ubicadas en las zonas más escondidas del país o que tenían techo de lámina, tal vez estén en pésimas condiciones, "ahora imagínate cómo está en tecnología, en la capacitación de los maestros, ese es el verdadero regreso a clases que nos debe preocupar".

"LOS DISTRIBUIDORES DEBEMOS CONCIENTIZAR-NOS DE QUE NO ES SOLO UNA LABOR DE HACER PATRIMONIO O GANAR DINERO, SINO QUE ES ALGO QUE NECESITAMOS HACER SI QUEREMOS QUE NUESTRO PAÍS REALMENTE TENGA UN CAMINO. **MUCHAS VECES LO QUE TOMAN DECISIONES LAS** TOMAN MAL PORQUE NO SABEN. UNO DE LOS TRA-BAJOS DEL CANAL ES ACERCARLE A LA GENTE QUE TIENE EL PODER INFORMACIÓN PARA QUE TOME **BUENAS DECISIONES": FRANCISCO WILSON.**

El especialista aseguró que llevan 12 años trabajando en esto, empezaron desde cero, siendo la institución a nivel América que ha llevado más escuelas, con un prestigio gracias a su metodología, cuentan con robots de industria y manufactura, "capacitamos a nivel industria, contamos con alianzas importantes con asociaciones de manufactura en el país, empezamos a ser centro de capacitación en la frontera para que los jóvenes se capaciten y los hijos de los que trabajan en las maquilas tengan la información y cuando lleguen a la edad sean ingenieros y ganen más dinero y vivan mejor".

"DE CADA 100 EQUIPOS QUE SE ARMAN DE ROBÓ-TICA EN STEM OCHO TRIUNFAN EN EL EXTRANJE-RO, TRIUNFAN POR QUE GANAN CAMPEONATOS, PORQUE GANAN CIERTAS DIVISIONES, PORQUE SON RECONOCIDOS O PORQUE SON BECADOS, EL **RESTO SIGUE TRABAJANDO PARA SOBRESALIR":** FRANCISCO WILSON.

Por último, el directivo recomendó a los niños y jóvenes a que sueñen y entiendan el nuevo horizonte, que si antes ser nerd era tema de bullying y mal visto, hoy vean que así eran 10 de los hombres más ricos del mundo, gracias a que son inventores v creativos.



FRANCISCO WILSON

PANDUIT **PROMUEVE LA** AUTONOMÍA DE SU CANAL

- EN MÉXICO Y LATINOAMÉRICA, EN 2020 SE AUMENTÓ EL TRÁFICO DE DATOS EN 25%, POR LO QUE
 - SE REQUIEREN INFRAESTRUCTURAS SÓLIDAS

 SEGÚN IDC, LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PROVOCARÁ UN INCREMENTO DEL PRODUCTO
 INTERNO BRUTO EN MÉXICO DE MÁS DE 65 MIL MILLONES DE DÓLARES

Texto: Álvaro Barriga

arlos Arochi, Director de la Unidad de Negocios e Infraestructura de Redes para Panduit en América Latina, explicó que la transformación digital en el país es un tema que lleva muchos años en el mercado, es algo que se ha ido adaptando, primero las empresas muy grandes, sin embargo desde el año pasado, debido a la epidemia mundial, aumentó su adopción.

Indicó que quienes ya habían iniciado su proceso de transformación tuvieron una gran ventaja para hacer frente a la contingencia sanitaria, "el aumento en la información cada año es 10 veces mayor que el anterior".

⊈En México y Latinoamérica, en 2020 se aumentó el tráfico de datos en 25%, lo cual es muy relevante y la infraestructura de redes es una parte fundamental": Carlos Arochi



Señaló que la marca tuvo un aumento en solicitudes de información para industria 4.0 de más del 35% y un incremento de más de tres veces en soluciones de audio y video, "Otro dato interesante es que según IDC la transformación digital provocará un incremento del Producto Interno Bruto en México de más de 65 mil millones de dólares".

Afirmó que el panorama es atractivo en el tema de la transformación digital, la adopción es interesante en términos generales y eso nos ayudará a ponernos a la cabeza en Latinoamérica. Explicó que las verticales que están creciendo más durante este año son Enterprise, que son las soluciones tradicionales de la marca, específicamente en las áreas de finanzas, retail y educación. "Algo que creció mucho el año pasado fue el comercio electrónico de minoristas, tan sólo en México fue del 33% y, en AL 37%, siendo Argentina donde más creció con 79%".

Compartió que en la región, cobre sigue siendo el más requerido aunque la fibra óptica cada vez gana más terreno, "Nosotros seguimos siendo líderes en cobre y estamos invirtiendo de manera importante en fibra".

Habló de tres mercados importantes en la región en el tema de trasformación digital: Brasil, Colombia y México, y destacó el crecimiento de Chile que es el país con mayor adopción de centros de datos tiene en la región, no obstante los más grandes siguen siendo Brasil y México, que es donde más están invirtiendo.

Respecto al tema de industria 4.0, explicó que lo están empujando muy fuerte, al igual que centros de datos y cableado, "Queremos ayudar a toda la industria en México a adoptar de manera más rápida la transformación digital. Aquí tenemos un crecimiento de 8% y este año planeamos tener la mayor parte del mercado".

Cotra tema que oirán cada vez más es el resurgimiento de la oficina, ahora el concepto lo llamamos Oficina 2.0 y es donde toda la gente va a volver a una nueva normalidad, la cual requiere de mucha tecnología fundamentalmente de control y monitoreo de las oficinas, trabajo remoto, administración y eso requiere mucho mantenimiento e inversión, para ello ofrecemos tecnología de punto y un retorno de la inversión importante, con costo de pertenencia lo más bajo posible. Para ello estamos trabajando de la mano de nuestros integradores": Carlos Arochi.

Trabajo con el canal

La marca esta llevando cinco actividades para impulsar el trabajo de sus aliados, uno es el desarrollo de sus integradores y asociados, para ello están invirtiendo en su autonomía para que sean más independientes y puedan proveer soluciones de la marca a todos sus clientes. "Otra cosa importante es generar más y nueva información de calidad para nuestros usuarios finales, de tal manera que ellos puedan ver de qué manera afrontar todos los retos de los que ya mencionó anteriormente". El directivo habló del programa Data Center Best Practices, por medio del cual certifican a los integradores que así lo deseen con un co-fondeo entre sus mayoristas y la marca, de esta manera podrán entregar soluciones avaladas.

Señaló que a través del programa VIP que tienen con Cisco, atienden clientes con soluciones "llave en mano".

GSIC 2022 y Oficina 2.0

Por su parte, Sandra Matus, Head of Marketing en América Latina para Panduit, destacó que el GSIC, después de que durante 21 años se había realizado de manera presencial, este año fue virtual, con la asistencia de integradores, clientes y socios tecnológicos. Indicó que superó sus expectativas de audiencia con más de 2500 asistentes al evento. Adelantó que habrá GSIC 2022 en la forma que tenga que ser, ya sea presencial si las circunstancias lo permiten o de manera virtual. Mencionó que llevarán a cabo una Cumbre Panduit sobre la Oficina 2.0 el próximo 10 de junio, en el que se reunirán expertos de diferentes ramas como la arquitectura, construcción corporativa, audio y video, con una duración aproximada de dos horas y media, con un panel de expertos. Esperan la asistencia de por lo menos mil asistentes y la convocatoria está abierta a arquitectos civiles, interioristas, integradores de TI y todos quienes enfrentan el reto de llevar a sus



trabajadores a hacerlo de manera remota de toda la región.

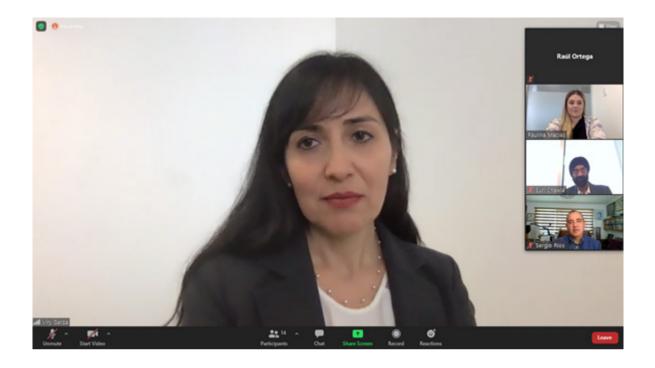
DIGITALONUS TECH MAHĪNDRA

ABREN NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN MÉXICO

Autor: Raúl Ortega

ech Mahindra de origen indio y DigitalOnUs, concretan su nueva relación comercial en busca de ampliar su presencia e impacto en la industria TI en México. Es importante destacar que DigitalOnUs, orientada a desarrollo de soluciones para nubes híbridas y DevOps, ya posee una plantilla robusta de trabajadores en el país, alcanzando

alrededor de 350 empleados. a alianza que el desarrollador en mancuerna con Tech Mahindra, tiene por objetivo mejorar las capacidades de ingeniería nativa de la nube para impulsar el desarrollo de soluciones digitales de vanguardia para sus clientes. Además, la capacidad de entrega nearshore de DigitalOnUs, con la mayor parte de su presencia en México, será fundamental para ejecutar programas de transformación digital, lo que también abrirá nuevas oportunidades de negocio para los actores de la industria TI.



SURI CHAWLA Y VIRIDIANA DE LA GARZA

"LA ADQUISICIÓN POR PARTE DE TECH MAHINDRA REPRESENTA UN PASO IMPORTANTE EN EL VIAJE DE CRECIMIENTO DE DIGITALONUS, YA QUE PROPORCIONA A LA ORGANIZACIÓN Y A SU GENTE UN AMPLIO ALCANCE GLOBAL Y ACCESO AL CLIENTE PARA ESCALAR Y APROVECHAR MUCHAS MÁS OPORTUNIDADES IMPORTANTES": SURI CHAWLA, FUNDADOR Y DIRECTOR EJECUTIVO DE DIGITALONUS.

En México, DigitalOnUs ha realizado inversiones significativas comenzando en 2018 con la inyección de 40 MDD en Monterrey, sumado a otros 10MDD en el estado de Jalisco, al respecto Viridiana de la Garza, Directora de operaciones nearshore en DigitalOnUs, comentó: "Jalisco es conocido en México como el estado más grande en cuestión de tecnologías de información, por lo que es muy importante para nosotros, ya que también ahí hemos encontrado el

talento y apoyo, por lo que es parte de nuestra apuesta. Se vienen muchísimas contrataciones y tenemos un plan para invertir en recién egresados por un periodo de 3 a 4 meses y después de 6 meses los comenzamos a dejar en proyectos activos".

"ESTARÉ A CARGO LA PARTE OPERATIVA Y LA EXPAN-SIÓN EN MÉXICO DE NUESTROS SERVICIOS QUE IN-CLUYEN: DESARROLLO, CALIDAD, DEVOPS, SEGURIDAD Y MONITOREO DE OPERACIONES": VIRIDIANA DE LA GARZA, DIRECTORA DE OPERACIONES NEARSHORE EN DIGITALONUS.

Parte del plan de expansión que el desarrollador de tecnología tiene mapeado, es trabajar de la mano con universidades locales (Jalisco) para reclutar talento y potenciar oportunidades en todo el mercado relacionado con la operación y desarrollo de software.



SÍGUENOS EN FACEBOOK

/Revista **eSemanal**

esemana NOTICIAS DEL CANAL

LLEGAALATINOAMÉRICA I A NUFVA MAIFY GX DE CANON

• Buscan lograr el 20% del market share en la región.

Texto: Anahi Nieto

a nueva línea del fabricante está diseñada para cubrir las necesidades de la pequeña, mediana y grande empresa, además de generar ahorros para los usuarios finales. Hace unos días, Canon dio a conocer el lanzamiento de su nueva solución de impresión 'Maxify GX', línea que se compone de las versiones GX7010 y GX6010, equipos de tanque de tinta que ya se encuentran disponibles en Latinoamérica.

Con la nueva İínea esperan elevar la eficiencia e incrementar la productividad de las empresas y generar ahorro en costos de mantenimiento, reducir el tiempo de inactividad, espacio y desperdicio en oficinas pequeñas.

Participación de Canon en las diferentes líneas de negocio

- -Copiadora 18%
- -Cámara gigital 39%
- -Equipo de litografía de semiconductores 26%
- -Impresora láser 46%
- -Impresora de invección de tinta 27%
- -Equipo de litografía de FPD 56%

Maify GX, características

Según se dio a conocer, la nueva línea se caracteriza por cuatro principales ejes: en primer lugar, la adaptabilidad, ya que los equipos pueden ser usados por todos, en todas partes y en todo momento; en segundo puesto se cuenta la sustentabilidad, debido a que los equipos requieren menos consumibles, menos energía, y por lo tanto, generan menos desperdicios. En tercera instancia, se destacó la flexibilidad, a causa de su larga vida de uso, versatilidad en materiales y tamaño compacto; por último, se dijo que son "insuperables" gracias a sus capacidades.

De acuerdo con Ginna Muñoz, SR Marketing Specialist en Canon, la nueva línea utiliza depósitos de tinta rellenables de alto rendimiento, a la vez que cuenta con impresiones de calidad y a costos de propiedad bajos que reducirán los costos de impresión y energía, además el mantenimiento de los equipos es práctico e intuitivo, ya que el proceso de reemplazo del cartucho por parte del usuario es sencillo y reduce la necesidad de servicios de reparación.

Especificaciones de la línea:

- -Velocidad de impresión de 45ppm CK y 25 ppm CL.
- -Pantalla LCD 2.7 pulgadas.
- -Conexión WiFi, Ethernet v USB High Speed.
- -Tintas pigmentadas en los 4 colores para impresiones nítidas y de uso comercial, ya que no se difumina, incluso cuando se resalta con un marcador o se coloca al exterior y llegara a mojarse.
- -Inyección de tinta de manera automática: al insertar una botella en el tangue, ésta se detendrá automáticamente cuando el tanque se llene.
- -Diseños únicos de las boquiellas de las botellas para permitir que sólo se inserten los colores correctos, así como un mecanismo de prevención de derrames de tinta para una mayor facilidad de uso.
- -Impresión a través de un teléfono inteligente: se puede utilizar un teléfono inteligente o tableta para imprimir documentos, páginas web y fotos, etc. La impresora se puede vincular con una aplicación gratuita "Canon PRINT Inkjet/ SELPHY" para guardar imágenes escaneadas en un teléfono inteligente o imprimir datos almacenados en la nube.
- -Gestión de usuarios mejorada: un administrador puede restringir las funciones innecesarias de la impresora para evitar el uso no autorizado y ordenar los iconos en la pantalla de inicio LCD en el orden de frecuencia de uso.

Diferencias entre los multifuncionales

GX7010

- -Escaneo ADF Autoduplex
- -Impresora, Copiadora, Escáner y Fax
- -Bandeja posterior: 100 hojas, cassette superior: 250 Hojas, cassette inferior: 250 hojas

GX6010

- -Impresora, copiadora, escáner
- -Bandeja posterior: 100 hojas, cassette inferior: 250 Hojas

Por su parte, Maritza Sánchez, Director Sales Marketing & Planning para Canon Panamá, explicó que Canon ha logrado un 17% del market share en Latinoamérica en los últimos cuatro años, y que el objetivo es llegar al 20%.





ADOBE CLOUD SE SUMA AL MARKET PLACE DE INGRAM MICRO

Autor: Anahi Nieto

ANUNCIAN INCENTIVOS Y CAPACITACIONES PARA EL CANAL.

Д

dobe Cloud e Ingram Micro reforzaron la alianza comercial que sostienen desde tiempo atrás al incorporar al market place del mayorista los más de 50 productos que forman parte de la oferta del desarrollador, según se dio a conocer por medio de una rueda de prensa virtual.

De acuerdo con Darío Llorente, Director para Canales en Adobe Cloud Latinoamérica, incorporarse a la tienda en línea de Ingram Micro forma parte de su estrategia que prioriza al "go to market" como prioridad número uno para el futuro.

El directivo agregó que Adobe siempre ha estado enfocado en la experiencia del usuario, desde pequeños, medianos y grandes negocios, con lo cual prevén que ésta se mejore al hacer posible la automatización del proceso de compra, la renovación automática de las licencias, operar con un sistema centralizado y, por lo tanto, ser más eficientes a nivel económico.

En complemento, Óscar López, Cloud Sales Director for México, Colombia & Perú en Ingram Micro Cloud, explicó que este tipo de procesos automáticos representa mejoras del 10% año contra año en la retención de clientes en licencias; además, con la herramienta del Market Place han podido llegar a más de dos mil canales.

Para poder realizar las ventas, es necesario que el canal llene un formato de compra, y aproximadamente en un pazo de 12 a 24 horas le es entregado el licenciamiento, y para ello, puede utilizar una línea de crédito de manera normal.

En Latinoamérica, Adobe cuenta con 5 mil resellers y, en lugar de buscar incrementar la cantidad, buscan mejorar la calidad de los partners, en cuanto a que estos sean consultores de sus clientes y agreguen valor a la oferta.

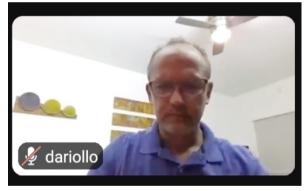
MÁS DEL 90% DE VENTAS POR LICENCIAMIENTO SON A TRAVÉS DE PAGO POR SUSCRIPCIÓN.

A fin de apoyar a los canales a convertirse en el perfil de partners que buscan, Adobe pone a su disposición, en conjunto con Ingram Micro, planes de capacitación y entrenamiento constantes, eventos e incentivos para ayudarlos en esa transición y que puedan atender a los clientes que requieren procesos más consultivos.

Además, estarán disponibles certificaciones en productos y una de implementación y manejo de la administración del software. También se extenderán una serie de rebates para la fuerza de ventas del canal a fin de fomentar la transición de estos, y un programa que funciona con base en puntos.

"Invitamos a los canales a acercarse y estar atentos a los entrenamientos que haremos con el Market Place, al mismo tiempo que seguiremos con las compras tradicionales de licenciamiento por un tiempo, ya que eventualmente nos quedaremos sólo con el Market Place y nuestro equipo los estará apoyando", explicó López.

En tanto, el directivo de Adobe Cloud concluyó: "el contenido digital enfocado a las redes sociales ha cobrado una gran importancia, ya que hoy es obligatorio para las empresas tener presencia en esos medios; ello nos ha beneficiado, somos la segunda empresa de software a nivel global: en el área creativa hemos crecido 33% año contra año, mientras que en Document Cloud 37%. Para los canales que ya trabajan en la plataforma de comercio electrónico de Ingram y aún no comercializan Adobe, es un momento preciso para incluirlo en su portafolio".



DARÍO LLORENTE



MARIANO LEÓN Y ÓSCAR LÓPEZ



SÍGUENOS EN LINKEDIN

/NOTICIASDELCANAL



