

14 de Junio 2021 · Año 30 | No. 1431

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL



DESAFÍOS DEL MAYOREO

Hacer canales a prueba de todo

Guía de compra
Monitores para Gaming

HP
Mejora su oferta de desktops

Netskope
Agrega valores a su canal

Con FMM ofrecemos soluciones **a cualquiera de nuestros socios de negocios**, con el respaldo de la infraestructura nacional, red logística de almacenamiento, distribución con la experiencia del Grupo aplicando servicios de configuración, puesta a punto de productos de T.I. y de convergencia. Los invitamos a conocer y utilizar las ventajas competitivas que podemos ofrecerles, haga crecer su negocio con nosotros.



Servicios:

- Logística
- Distribución
- Configuración de equipos
- Packing y bundles
- Puesta a punto con usuario final

Servicios de hasta 5 PL que incluyen:

- Transporte
- Almacenamiento
- Gestión de inventario
- Procesamiento de órdenes
- Distribución
- Control de calidad y soporte a clientes
- Administración de la cadena de suministros



Alberto Escamilla

Director General de Servicios Logísticos CVA

 Date de alta en: www.grupocva.com



Mayoreo **cva**

Tu mejor Aliado de Negocios

Afianzamos nuestra posición en la industria para seguir siendo la opción número 1 del Canal de Distribución de Tecnología en México.

**14 unidades comerciales + de 150 Gerentes de Marca
+ de 130 marcas de tecnología + de 8 mil sku's en catálogo**

- Sucursales en cada estado de la República
- Asesoría en proyectos
- Herramientas para el comercio electrónico



Eduardo Coronado
Director General CVA Mayoreo

* Date de alta en: www.grupocva.com



Comercializadora
de Valor Agregado

Todos los derechos reservados. Comercializadora de Valor Agregado S.A. de C.V.





Álvaro Barriga •

El poder del mayoreo

Ante las adversidades del mercado, los mayoristas han logrado fortalecer sus áreas para proporcionar herramientas y apoyos al servicio del canal, con la finalidad de impulsar sus negocios y llevarlos a un siguiente nivel para satisfacer las necesidades del usuario final; tarea que no ha sido fácil, pero cada uno, a su estilo, han logrado salir adelante.

Cuando de por sí se vivía un mercado difícil que estaba evolucionando, apareció la pandemia y, con ello la contingencia sanitaria, lo que provocó un acercamiento aún mayor de los mayoristas hacia sus canales para lograr salir adelante en conjunto y cubrir sus necesidades.

En esta edición, el equipo editorial de **eSemanal**, conversó con algunos de los directores de los mayoristas líderes como Azerty, CompuSoluciones, Grupo CVA, Ingram Micro, TEAM y Top Data, quienes compartieron sus fortalezas y hablaron de la importancia de brindar al canal stock, un portafolio diferenciado, servicios de soporte pre y post venta, capacitaciones constantes, desarrollo de negocios, financiamiento, entre otros valores agregados.

Sin duda, hoy los mayoristas se han convertido en un elemento importante para desarrollar nuevos negocios y evolucionar la oferta del canal, por ello es recomendable que se acerquen a ellos para conocer a fondo su propuesta de negocios y su portafolio de soluciones para mejorar su propia propuesta comercial.

Y hablando de mayoristas líderes en el país, Tecnología Especializada Asociada de México (TEAM) está celebrando cuatro décadas en el mercado, al respecto, su fundador Miguel Ruiz Buelna, destacó que estos 40 años han sido una experiencia satisfactoria en la que sumaron conocimientos, integraron procesos de calidad y sistemas actualizados, aprovechando la tecnología y las nuevas tendencias para solucionar las necesidades actuales de los clientes. Dejó en claro que son una empresa seria e integral que trabaja con sus canales de manera cercana, además de ser financieramente sólidos. El presidente de la compañía agradeció al ecosistema la confianza que los ha llevado a ser uno de los mayoristas referentes de la industria, una empresa mexicana.

Por su parte, Miguel Ruiz Hernández, Chief Executive Officer (CEO) de TEAM, subrayó que uno de los objetivos de la compañía es seguir en el mercado haciendo equipo con los canales de distribución, a quienes considera su principal valor, por ello los impulsa a especializarse en las diferentes verticales para cubrir necesidades de los clientes y llegar a más mercados. Cabe mencionar que las líneas comerciales del mayorista son: Analytics & Data Management, Cybersecurity, Design & Printing, Hybrid Data Center y Mobility & Workplace.

¡Enhorabuena TEAM!

eSemanal noticias del canal, no recomienda equipos ni marcas, tampoco resuelve dudas técnicas individuales por teléfono. Si tiene algo que comunicarnos, diríjase a nuestras oficinas generales o use alguno de los medios escritos o electrónicos. eSemanal noticias del canal, es una publicación 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 reserva: 04-2013-100817455000-102, Certificados de licitud y contenido de Rfudo: 14101. Editor responsable: Francisco Javier Rojas Cruz. 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 MAYORISTAS, un eslabón intermedio entre oportunidades y transformación del negocio



MAYORISTAS

8 TEAM, 40 años de crecimiento a la par de la innovación tecnológica

22 AZERTY, un brazo logístico que proyecta el negocio de los canales

40 ESEMANAL FELICITA

FABRICANTES

24 AOC conquista el mercado de monitores gaming con **AOC GAMING** y **AGON**



TEAM



AZERTY

38 Esencial la PC de escritorio para la resiliencia y la continuidad de los negocios: **HP**



HP

41 FURUKAWA ELECTRIC LATAM reconoce a sus socios

GUÍA DE COMPRA

26 MONITORES GAMING



GUÍA DE COMPRA

DESARROLLADORES

36 NETSKOPE lleva al mercado una oferta revolucionaria en seguridad



PRODUCTOS

43 PRODUCTOS

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** suscripciones@khe.mx

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

Servicios digitales

-Redes sociales

-Contenidos comerciales

-Posicionamiento de la marca

-Call Center

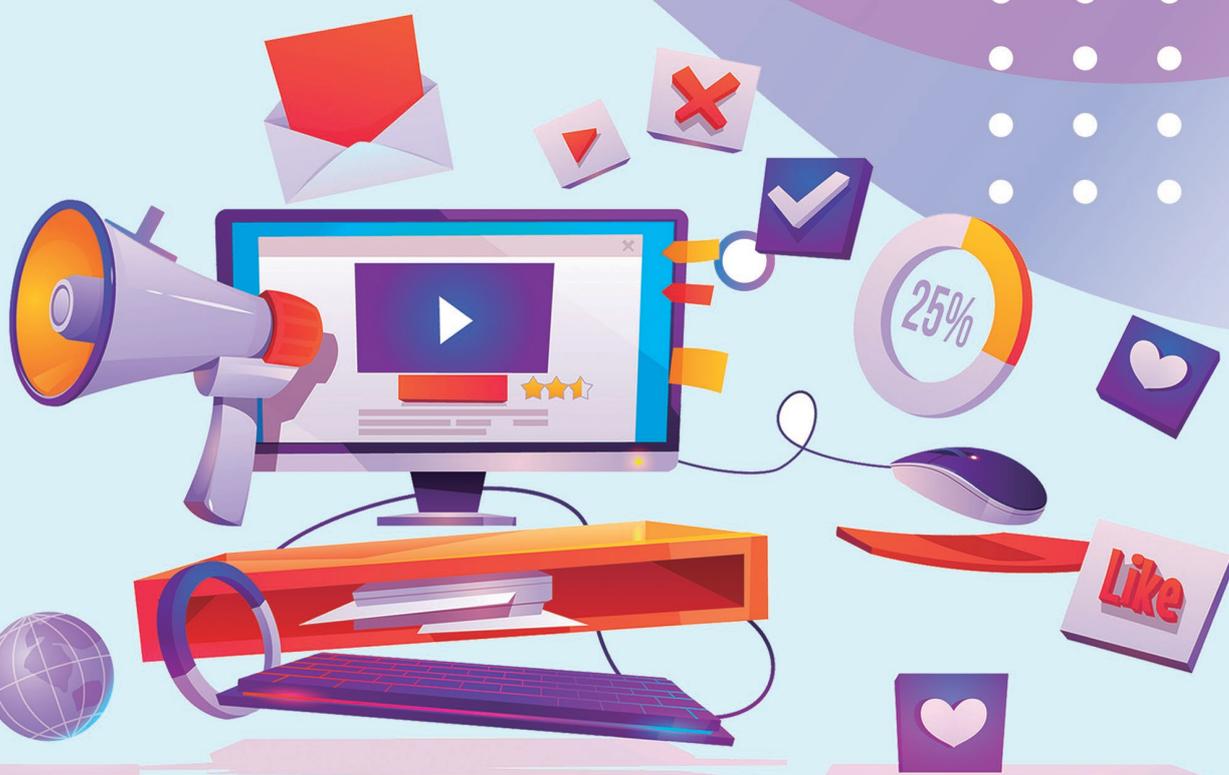
-Email marketing

-Newsletter

-Webinar

-Revista digital

-Portal web





crecimiento e innovación tecnológica

IP

- EL CANAL, UN ALIADO PERMANENTE PARA LA ESTRATEGIA GANAR-GANAR
- APUESTA EN LAS NUEVAS TENDENCIAS COMO NUBE, EDGE COMPUTING, MODELO ASA SERVICE Y STRATOSPHERE

Oregón, Sonora, fue la ciudad que vio nacer al proyecto que actualmente conocemos como Tecnología Especializada Asociada de México (TEAM), quien en 1981 se expandió a la Ciudad de México como un mayorista de valor en la industria tecnológica y que este mes conmemora su 40 aniversario.

Desde sus orígenes, el ADN de TEAM se ha conformado por el servicio, atención y respeto hacia sus clientes, características que le han permitido llevar al mercado soluciones y servicios, y no sólo ser conocidos como revendedores de cajas o hardware.

No obstante, han sido múltiples los retos que el mayorista ha tenido que superar para permanecer en el mercado, comenzando con la evolución tecnológica que, al principio era notoria año contra año, después mes contra mes, y ahora semanalmente, lo que ha representado una necesidad de adaptación constante para ofrecer competitividad.

Para Miguel Ruiz Hernández, actual Chief Executive Officer, un reto importante fue el cambio generacional al tomar la dirección de TEAM, ya que, aunque se retomaron los valores y particularidades, la cultura de la organización cambió, se modificó la oferta y la manera de integrar soluciones.

La pandemia fue otro desafío para el directivo, y para todo el mundo; sin embargo, fue un reto que TEAM enfrentó con la mejor cara y les dio la oportunidad de fortalecerse, acelerar iniciativas, mejorar su flujo y créditos, evolucionar su portafolio de soluciones y seguir llevando tecnología a las empresas para apoyarlas a dar continuidad a sus negocios.

Soluciones

- Cloud, As a Service y Professional Services
- Analytics & Data Management
- Cybersecurity
- Design & Printing
- Hybrid Data Center
- Mobility & workplace

Valores para el Canal

Uno de los objetivos de TEAM es seguir en el mercado haciendo equipo con los canales de distribución, a quienes considera su principal valor, y los impulsa a especializarse en las diferentes verticales para cubrir necesidades de los clientes y llegar a más mercados.

A fin de mejorar su experiencia y contribuir a su crecimiento, el mayorista pone a disposición de los partners una serie de beneficios como: agilidad y flexibilidad para atenderlos, un equipo de ingeniería para apoyarlos en el proceso de venta, siete sucursales en la región, programas de financiamiento y entrenamientos constantes.

El mayorista se suma rápidamente a las tendencias del mercado y a los nuevos modelos como As a Service, que en conjunto con su experiencia dan como resultado mayores negocios y proyectos rentables. Además, TEAM invierte constantemente en programas de marketing para el canal, así como en tecnologías y en su propia nube para dar a los partners mayores herramientas para vender, así como la incorporación y alianza con distintas marcas líderes en el mercado, como HP, HPE, Microsoft, Autodesk, entre otras.

Expectativas

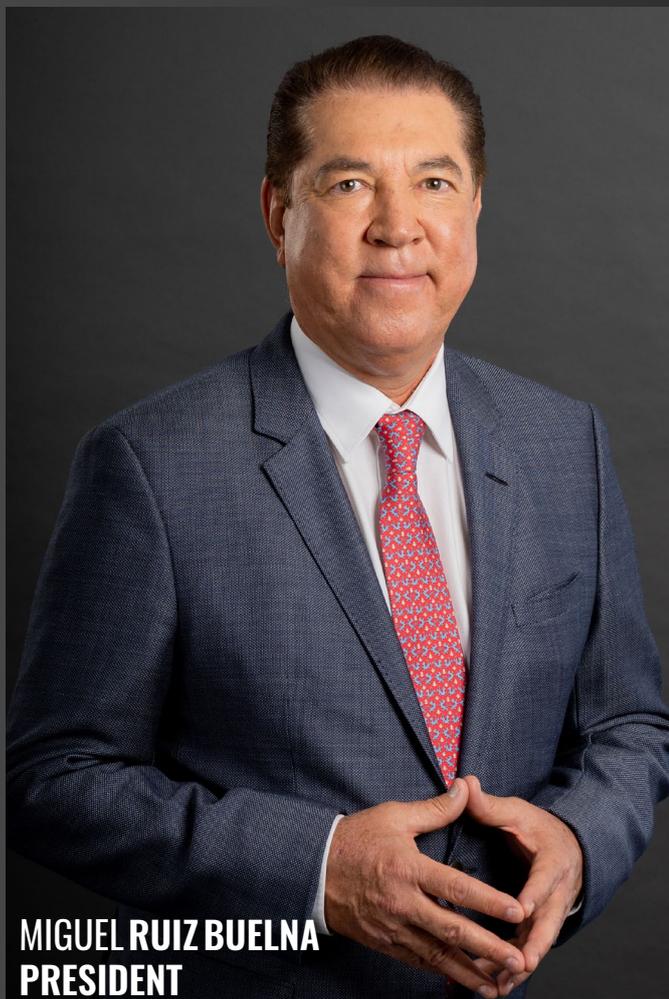
Ruiz Hernández explicó que la compañía se enfocará en dar continuidad a las iniciativas que ya tienen, con soluciones As a Service, Cloud, Edge Computing, Stratosphere, con las que el canal puede hacer negocios con una inversión mínima.

TEAM continuará consolidando una oferta vanguardista acorde a las nuevas tendencias y penetrando nuevos mercados, incluso los de otros países de la región y fortaleciendo las ventas de productos y servicios a través de ecommerce. “En conjunto con los socios vamos al mercado, aumentamos la oportunidad de hacer negocios más importantes e incrementales tecnologías, en diferentes disciplinas, con distintas marcas para aumentar sus ganancias”, dijo el directivo.



MIGUEL RUIZ HERNÁNDEZ
PRINCIPAL CHIEF EXECUTIVE OFFICER

“Estos 40 años han sido una experiencia verdaderamente satisfactoria, un ganar-ganar, donde sumamos conocimientos, llegamos a los clientes de una forma más preparada e integramos procesos de calidad y sistemas actualizados, aprovechando la tecnología y las nuevas tendencias para solucionar las necesidades actuales de los clientes. Nos consideramos una empresa seria e integral, que trabaja de la mano con el canal. Somos financieramente sanos, constituidos con un líder, Miguel Ruiz Hernández, quien ha hecho crecer más rápido a la compañía con ideas frescas, preparación y la conformación de un equipo fortalecido del cual nos sentimos orgullosos, así como nos llena de orgullo ser mexicanos, ser garantía como uno de los mejores. Eso es evolución, estar contentos y ser referentes en el mercado. Gracias infinitas al ecosistema.”: Miguel Ruiz Buelna, Fundador, Presidente y Miembro del Consejo en TEAM.



**MIGUEL RUIZ BUELNA
PRESIDENT**

Para conmemorar el 40 aniversario de la firma, el próximo 23 de junio, TEAM llevará a cabo un evento para reconocer y agradecer a las empresas del ecosistema el gran esfuerzo que han realizado en conjunto y su confianza hacia el mayorista.

“Nos sentimos orgullosos y felices de estos 40 años, ha sido un gran reto, pero tenemos resiliencia y una convicción por hacer las cosas bien, lo cual es parte de nuestro éxito. Somos una empresa mexicana que no quiere detenerse y quiere seguir evolucionando en México y otros lugares, queremos ir hacia adelante en conjunto de nuestros socios y hacer historia”, afirmó Miguel Ruiz Hernández.

“Somos un mayorista preocupado por el crecimiento de los canales, a quienes tienen esa inquietud de crecer, los invitamos a que se acerquen, nosotros los podemos apoyar y juntos crear una sinergia para generar negocios de cualquier tamaño, chico, grande o muy grandes. Somos la mejor opción para evolucionar en conjunto. Agradecemos a todos quienes han creído en nosotros: partners y fabricantes, como HP Inc, HPE, Microsoft, Autodesk y a todo el equipo de TEAM”, concluyó el director.

digitalteam@teamnetmkt.com.mx



#ASONE TEAM

**¡Gracias por ser parte de nuestro ecosistema
tú eres parte de nuestra historia!**

www.teamnet.com.mx

MAYORISTAS, UN ESLABÓN INTERMEDIO ENTRE OPORTUNIDADES Y TRANSFORMACIÓN DEL NEGOCIO

• TELETRABAJO, LA NUBE (XAAS), SEGURIDAD, GAMING Y IOT, MERCADOS CON ALTO POTENCIAL DE CRECIMIENTO.

Texto: Raúl Ortega

www.youtube.com/noticiasdelcanal

Para el canal, contar con un mayorista y aliado que respaldará los embates producto de la crisis sanitaria sufrida en la recta final de 2019, todo el 2020 y lo que va del 2021, marcó la diferencia entre subsistir y aprovechar la coyuntura en su favor, dando lugar al aprovechamiento de oportunidades de alto calado.

En los últimos dos años, la industria TI ha tenido que enfrentar diversos desafíos que no solo ha puesto en riesgo su existencia, sino más importante aún, sus capacidades de adaptabilidad y transformación del modelo de negocios, lo que supuso un proceso que debía ser implementado en la medida que la situación sanitaria se alargaba y el escenario a futuro era incierto.

Para toda la cadena de distribución fue complicado cruzar el 2020, incluyendo a los mayoristas, ya que, si

bien éstos no estuvieron tan presionados como los canales, tampoco fueron tiempos tersos para ellos; ya que la situación financiera, por demás complicada, de los canales, se extendió a los mayoristas, abriendo camino al primer gran desafío por el cual estaría marcado gran parte de ese año.

“A TRAVÉS DE LA FUERTE RELACIÓN Y CERCANÍA QUE TENEMOS CON NUESTROS PROVEEDORES FABRICANTES, LOGRAMOS CONTAR CON SU APOYO CON PROGRAMAS, PRECIOS O INCENTIVOS ESPECÍFICOS PARA ESTIMULAR LAS VENTAS Y GRACIAS A ELLO TUVIMOS UN MUY BUEN AÑO CON CRECIMIENTO”: JOSÉ LUIS CORTÉS, DIRECTOR COMERCIAL EN COMPUSOLUCIONES.



JOSÉ LUIS CORTÉS

Así bien, el 2020 resultó un año de retos incomparables a otras situaciones ocurridas en la última década, como las



crisis financieras, puesto que nunca se había visto detenida la economía por una situación de vida o muerte, aunque es de destacar que, desde 2019 ya existía una tendencia generalizada a la baja para la industria, lo cual con la pandemia se agudizaría, haciendo más grande la brecha en temas de cobranza, cierre de empresas, ausencia de proyectos y volatilidad en el tipo de cambio.

En ese tenor de ideas, Luis Férrez, Vicepresidente y Country Chief Executive para Ingram Micro México, Perú y Colombia, recordó: “El 2020 arrancó con la tendencia que traíamos del 2019, que había sido un año muy malo para la industria en general, debido a la contracción económica que se presentó y eso se arrastró para que el primer trimestre del 2020 continuara con la misma tendencia. Después vino el tema de la cobranza, derivado de la volatilidad del tipo de cambio”.

Cobranza

El primer trimestre de 2020 comenzó con la economía pausada y los mercados desbordados por la incertidumbre, comenzaron los problemas de cobranza, ya que, al reducir las actividades laborales, los flujos de capitales también se detuvieron, aunado a esto el tipo de cambio alcanzó niveles insospechados, lo que dejó al canal parado en una situación sumamente complicada y que, de no contar con algún socio estratégico (mayorista) que le respaldará, el hilo del que pendía no resistió más; siendo que las deudas en algunos casos llegaron a 20% y hasta 30% más, lo cual no sólo golpeo a los canales, sino que también terminó afectando al cliente final.

“MUCHOS DE LOS ADEUDOS Y PROYECTOS QUE ESTABAN EN DÓLARES, BUSCARON RENEGOCIARLOS, YA QUE NADIE ESTABA DISPUESTO A PAGAR 20% O 30% MÁS POR ALGO QUE HABÍAN PACTADO DESDE ANTES. POR LO QUE, IMPLEMENTAMOS UNA POLÍTICA DE TIPO DE CAMBIO, EMPUJANDO A QUE NUESTROS CANALES FACTUREN EN PESOS, DE ESA FORMA SE REDUCE EL RIESGO DE TIPO DE CAMBIO. INGRAM SE HACE CARGO DE LAS COBERTURAS Y SE OLVIDAN DEL TEMA”: LUIS FÉREZ.



LUIS FÉREZ

Imprime todo lo que quieras, porque tus ideas no tienen limite.



Multifuncional DCP-T220

- Multifuncional.
- USB.
- Bandeja de hasta 150 hojas.



Multifuncional DCP-T520W

- Multifuncional.
- Wi-Fi Direct, Email Print.
- Bandeja de hasta 150 hojas.
- Bypass 1 hoja



Multifuncional DCP-T720W

- Multifuncional.
- Wi-Fi Direct, Email Print.
- Bandeja de hasta 150 hojas.
- Duplex automático tamaño carta.
- Bypass 1 hoja



Multifuncional MFC-T920 DW

- Multifuncional.
- Wi-Fi Direct, Email Print.
- Bandeja de hasta 150 hojas.
- Duplex automático tamaño carta
- Bypass 80 hojas.



Consumibles

- Tintas
- Tóner



Rotulador PT-70BM

- Teclado QWERTY
- Pantalla LCD
- Energía: baterías AAA
- 1 fuente, 9 estilos de letra.



Rotulador PT-M95

- Teclado QWERTY
- Pantalla LCD
- Energía: baterías AAA
- 9 Estilos de letra



Rotulador PTD210

- Teclado QWERTY
- Pantalla LCD
- Energía: baterías AAA
- 10 estilos de letra

¡Contácta con tu ejecutivo de venta y aprovecha nuestras ofertas!

www.topdata.com.mx



Por otro lado, y no menos importante, los proyectos que se tenían en puerta, principalmente relacionados con infraestructura, quedaron totalmente detenidos, siendo la reducción de gastos para adaptarse a las nuevas condiciones de los mercados, la prioridad con la que navegaron gran parte de las organizaciones. Asimismo, la coyuntura se agravó aún más al tiempo que, el desabasto de producto comenzó debido al cierre de plantas de manufactura de componentes ubicadas principalmente en Asia.

“HUBO UN DESABASTO IMPRESIONANTE DE PRODUCTO Y PESE A SOLICITAR ÓRDENES DE COMPRA A LOS FABRICANTES DE MANERA INMEDIATA, SOMOS UN PAÍS ECONÓMICAMENTE PEQUEÑO EN COMPARACIÓN A OTROS, POR LO TANTO, LOS FABRICANTES NO NOS VEÍAN COMO SU PRIMERA OPCIÓN PARA EL ENVÍO DE MERCANCÍA, LO QUE ORIGINO CIERTO DESABASTO, PERO LO MINIMIZAMOS VENDIENDO TODO LO QUE PODÍAMOS. TABLETAS, COMPUTADORAS, TELÉFONOS, NOTEBOOKS, WORKSTATION, ETCÉTERA. AFORTUNADAMENTE, HUBO COMPRAS FUERTES DE CORPORATIVOS Y ALGUNAS INSTITUCIONES DE GOBIERNO”: EDUARDO CORONADO.

El cuarto trimestre de 2020

Después de haber atravesado dos trimestres difíciles por los cuatro costados, los mayoristas cargaban la

responsabilidad de, además de buscar oportunidades, ser un soporte para los canales y entregarles un voto de confianza, puesto que esa situación no duraría para siempre y había que estar preparado para el comienzo del final. Es de reconocer que, los mayoristas no se equivocaron sino por el contrario, el tiempo les premió por su compromiso y fe hacia el canal, con ganancias en la recta final del 2020, permitiendo así hacer un balance positivo de las pérdidas arrastradas durante ese oscuro periodo. Las soluciones y servicios que permitieron un cierre con ganancias estuvieron encabezadas por la nube, colaboración, seguridad, software y en un principio la venta de cómputo.

“PUSIMOS FOCO EN SOLUCIONES DE CLOUD EMPEZANDO CON STRATOSPHERE Y MICROSOFT, EN LA OFERTA DE AS A SERVICE Y SOLUCIONES QUE HAN TENIDO MUCHO POTENCIAL EN ESTA NUEVA REALIDAD COMO LO SON CIBERSEGURIDAD, ANALÍTICOS, SOLUCIONES MÓVILES Y ALMACENAMIENTO”: MIGUEL RUIZ HERNÁNDEZ, CEO DE TEAM.

Con el reloj al cuarto para las doce, se veía cada vez más lejos y contando un 2020 que, además de ser desafiante, puso a prueba la capacidad de resistencia y regeneración de los negocios para toda la cadena de distribución, dejando aprendizajes importantes tanto

para mayoristas como canales, en los cuales se sentarían las bases para un 2021 trepidante y prometedor de nuevos negocios, donde los mayoristas ya lo esperaban con la guardia por delante. “Sin duda este 2021 es un año de grandes retos, pero también de muchas oportunidades. A diferencia del arranque del 2020 en donde no teníamos claro el panorama por la pandemia y a todos nos sorprendió, hoy tenemos mayor certeza de la situación, y seguiremos dando continuidad a las iniciativas que tuvieron sentido el año pasado”: José Luis Cortés.

“NOS PREPARAMOS EN 2021, A PARTIR DE LO QUE SABÍAMOS QUE TENÍAMOS QUE CORREGIR. LO PRIMERO FUE ADAPTARNOS A LAS NECESIDADES DE LOS CANALES Y LO HICIMOS BIEN, LO CUAL NOS ESTÁ TRAYENDO FRUTOS. ADEMÁS DE UNA POLÍTICA DEL TIPO DE CAMBIO Y PLAZOS DE CRÉDITO O MODELOS DE FINANCIAMIENTO, ESTAMOS VIENDO UN IMPULSO DEL LADO DEL MAYOREO A NUEVOS TIPOS DE CANALES Y

ME REFIERO A LOS QUE OFRECEN SERVICIOS ADMINISTRADOS Y ISVS; ESE TIPO DE CANALES QUE TRABAJAN EN LA NUBE, TODOS ELLOS SE HAN CONVERTIDO EN UN SEGMENTO ATRACTIVO PARA EL MAYOREO DURANTE 2021”: ENFATIZÓ EL VICEPRESIDENTE DE INGRAM MICRO EN MÉXICO, PERÚ Y COLOMBIA.

Con conocimiento previo del panorama, los mayoristas centraron su atención en trasladar oportunidades a sus ecosistemas de canales y comenzar un proceso de recuperación que, aunque avanza cauteloso, comienza a retomar su dinamismo, al respecto el CEO de TEAM, aseguró: “Es importante entender que nosotros ayudamos a generar, entregar y operar los negocios, aprovechando las capacidades del ecosistema, por lo que los canales que trabajan con nosotros de esta forma, puedan crecer, generar mayores ingresos y estar en oportunidades más importantes”.





DIFERENTES OFERTAS GENERAN DIVERSAS OPORTUNIDADES PARA EL CANAL EN 2021:

• **CompuSoluciones:** Con una oferta muy completa tanto en infraestructura on premise, cloud, híbrida y complementada con un portafolio de software robusto y servicios profesionales para apoyar la transformación digital de los clientes de sus distribuidores y hacerlos más competitivos en el mercado. Las nuevas alianzas recientemente sumadas al portafolio están: Teramind, CheckPoint, Kriptos, Automation Anywhere, Mongo Db, RocketBot y la nueva área de Gaming que incluye marcas como Unity, Logitech, Lenovo y Asus para esa vertical.

• **Grupo CVA:** El mayorista cuenta con más de 130 marcas consideradas como las más importantes, comercio electrónico (ME) para on-premise, marketplace para software as a service, cloud para IaaS y PaaS.

• **Ingram Micro:** Ofrece soluciones y productos para habilitar el trabajo desde cualquier lugar (Work From Anywhere), desplazamiento para llevar la tecnología a servicios en la nube (AWS). Todo como servicio (XaaS), sistemas de seguridad robustos para equipos, IoT y Gaming.

• **TEAM:** Promueve nuevos modelos de negocio, empezando por cloud & edge computing con Stratosphere, así como soluciones As a Service.

Fabricantes

Por último, pero no menos importante, está la actuación de los fabricantes quienes, además de jugar un papel activo durante los tiempos complicados que vivió la industria, es de reconocer que, gracias a las estrategias de blindaje, apoyo y comprensión de la situación, fue que los mayoristas estuvieron en posibilidad de transferir esos apoyos a los canales y de esta forma ayudarlos a mantenerse a flote en 2020.

“TENEMOS UNA POSICIÓN PRIVILEGIADA EN LA RELACIÓN CON NUESTROS FABRICANTES, DADO NUESTRA ESTRATEGIA DE TENER POCAS MARCAS, TENER UNA ALTA ESPECIALIZACIÓN Y PROFUNDIDAD CON UNA ORGANIZACIÓN POR CÉLULAS AUTOCONTENIDAS (PERSONAS DE VENTA, PREVENTA, SERVICIOS, MARKETING, OPERACIÓN, DESARROLLO DE ASOCIADOS, Y UN GERENTE DEDICADO), FUE UN FACTOR DETERMINANTE EN EL 2020 Y SIN DUDA LO SERÁ EN EL 2021”: JOSÉ LUIS CORTÉS.

Cabe resaltar que los desafíos del mayoreo, también marcaron un nuevo camino, afianzando apuestas que ya venían creciendo como es el caso de ISV's (Independent Software Vendors) y que ahora se colocan como una pieza relevante en las oportunidades que genera ese segmento.

“LA OFERTA SEGUIRÁ EVOLUCIONANDO PORQUE ESTA ES PARTE DE NUESTRA RESPONSABILIDAD. ESTAREMOS INTEGRANDO ALGUNAS MARCAS, PERO SERÁN SELECCIONADAS PARA QUE GENEREN SINERGIA Y VALOR CON EL PORTAFOLIO QUE OFRECEMOS, ADEMÁS ESTAMOS LIBERANDO UNAS SOLUCIONES DE NEGOCIOS POR MEDIO DE ALIANZAS DE (ISV'S) INDEPENDENT SOFTWARE VENDORS, QUE HACEN SINERGIA CON NOSOTROS EN ESTOS NUEVOS MODELOS. CON ESTOS ÚLTIMOS ESTAMOS INCREMENTANDO MUCHO EL NEGOCIO Y SERÁ UN DIFERENCIAL MUY IMPORTANTE”: MIGUEL RUIZ HERNÁNDEZ.

La intervención de los mayoristas CompuSoluciones, Grupo CVA, Ingram Micro y TEAM confluyó en que los canales deben aliarse con un mayorista para fortalecer áreas como son soporte técnico, financiamiento, entrenamiento, desarrollo, capitalización de oportunidades, al tiempo que se generan nuevas capacidades, por lo que trabajar con un mayorista sólido ayuda a complementar su infraestructura y potenciar las oportunidades de mercado.

AZERTY

Carlos Leyva, Director

Comercial.

Uno de los principales mayoristas con enfoque al mercado de punto de venta y derivado de su especialización para este segmento, ofrece a sus canales y socios de negocio diversos incentivos que incluyen capacitaciones en cada



una de las marcas que comercializan (más de 30) y lo realizan de manera mensual, es decir que, cada mes una marca patrocina las capacitaciones y se programan los cursos para todos los canales, además acercan créditos para ampliar su margen económico de maniobra, así bien, Leyva enfatizó: “En caso de requerirlo, podemos hacer un traje a la medida de nuestro cliente en cuanto a sus necesidades, tanto de capacitación, como de crédito, situación financiera para manejar los proyectos que tengan. En caso de que el cliente requiera alguna capacitación específica en algún tema, marca, vertical de negocio o en alguna línea de producto, lo podemos hacer. En cuanto a financiamiento es lo mismo, ya que todos los proyectos son diferentes desde sus condiciones, entonces cada uno se planea con la comisión necesaria con la finalidad de cerrarlo. Lo que necesite el canal, nosotros lo podemos hacer”.

Otro de los ejes principales de Azerty descansa en su portafolio de soluciones, el cual suma a diversas marcas como son: Argox, Bixelon, Datalogic, Elo, Hp, Mse, Teklynx, Star, Armor, Cherry, Dataproducts, Epson, Kronaline, Mybussines Pos, Touch Dynamic, Unitech, Avery, Citizen, Datashield, Evolis, Manhattan, Partner Tech, Tsc, Zebra, Biocheck, Cognitive Tgp, Ec Line, Honeywell, Mmf, Preh Key Tec, Silimex.

El Director Comercial extendió una invitación para que los canales se acerquen a la marca, los conozcan y puedan observar de cerca todos los beneficios que conlleva ser un aliado de negocios con Azerty y recordó: “Trabajemos juntos para lograr un crecimiento mutuo. Ganar-ganar”.

cleyva@azerty-mexico.com.mx



GRUPO COMERCIALIZADORA DE VALOR AGREGADO (CVA)

Eduardo Coronado, Director de Mayoreo.

El Grupo Comercializadora de Valor Agregado (CVA) ofrece diversos apoyos a sus socios de

negocio que van desde la creación de la Universidad CVA, un espacio que tiene por objetivo la entrega de certificados una vez tomados los cursos en las diferentes marcas, eso sin demeritar los webinars y capacitaciones que continúan promoviendo. Respecto al tema de financiamiento, están fuertemente involucrados en convertirse en un músculo económico de sus partners, al ofrecer arrendamiento puro, arrendamiento financiero, venta conjunta, fideicomisos, crédito especial para proyectos y más. Lo anterior, sumado a incentivos por el pronto pago, un tipo de cambio fijo al momento de levantar una orden de compra.

Los apoyos que CVA ofrece a sus canales, están incorporados a todos los productos incluidos en su portafolio; solo por mencionar algunos: computadoras, seguridad, telefonía (móvil, conmutadores), sistemas de videoconferencia, energía (UPS), redes (Access Point). Cabe resaltar que la compañía cuenta con más de 130 marcas de prestigio que cubren en su totalidad las necesidades tecnológicas de sus partners.

Eduardo Coronado señaló: “Los distribuidores tienen que diversificar su portafolio, no se queden únicamente en el producto que están vendiendo, intenten hacer cross selling y up selling en función de sus necesidades. Ese tipo de recomendaciones, incluso para nuestros propios distribuidores, son los mejores consejos que le podríamos aportar para entregarles una oferta integral con alternativas financieras, logísticas, configuración de sistemas operativos, clonado de discos duros, accesorios, memorias, ya sea con productos nuestros o viceversa. Tenemos una oferta diferenciada que le ayuda al distribuidor a no desgastarse y nos dejen ciertas partes del negocio, ya que nosotros lo sabemos hacer muy bien a nombre de ellos, con la finalidad de que ellos puedan salir a la búsqueda de nuevos proyectos”.

mkt@grupocva.com





TECNOLOGÍA ESPECIALIZA- DA ASOZIADA DE MÉXICO (TEAM)

**Miguel Ruiz Hernández,
Chief Executive Officer.**

El mayorista de valor

agregado cuenta con un portafolio robusto en las líneas de negocio de Analytics & Data Management, Cybersecurity, Design & Printing, Hybrid Data Center, y Mobility & Workplace, integradas por marcas líderes en el mercado como HP, Microsoft, Citrix, Autodesk, Stratosphere, entre otras, que se suman a las tendencias como modelos As a Service, Cloud y Edge Computing.

Parte de los diferenciadores de TEAM son la experiencia de 40 años con la que cuentan en el mercado, así como los valores de servicio,

atención y respeto hacia sus clientes, y la integración de soluciones y servicios de valor.

Los canales de distribución que colaboran con el mayorista son un pilar para su estrategia, por lo cual son atendidos con agilidad y flexibilidad, y tienen acceso a un equipo de ingeniería para apoyarlos en el proceso de venta, acompañamiento, entrenamientos, programas de financiamiento, y siete sucursales en la región. Además de inversiones constantes en programas de marketing para el canal.

“Somos un mayorista preocupado por el crecimiento de los canales, a quienes tienen esa inquietud de crecer, los invitamos a que se acerquen: nosotros los podemos apoyar y juntos podemos crear una sinergia y generar negocios de cualquier tamaño, chico, grande o muy grandes. Somos la mejor opción para evolucionar en conjunto”, concluyó el directivo.

digitalteam@teamnetmkt.com.mx

Windows 10 Pro **genuino** es ganancia segura

Llévalo a tu negocio y ofrece tranquilidad.

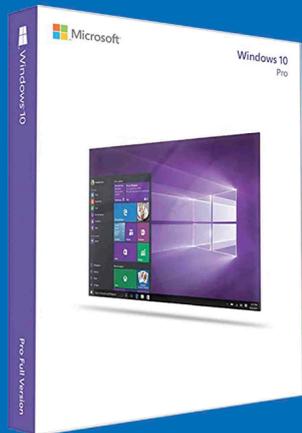


Un software sin licencia permite a los hackers obtener lo que buscan de forma fácil. Es tu oportunidad para ofrecer a tus clientes pymes,
Windows 10 Pro ESD & OEM genuino.



¡Evita que pierdan dinero!

Además, Windows 10 Pro OEM es ideal para esos equipos ensamblados a la medida.



¡Mejor precio!

Por un trabajo seguro y tranquilo, ofrece Windows 10 Pro genuino.

LO QUIERO

Promoción válida al 30 de junio de 2021.

Aprovecha esta oportunidad y haz de la seguridad un negocio rentable para ti.

Para mayor información contacta a:

Oswaldo Zarate | oswaldo.zarate@intcomex.com



TOP DATA

Héctor Rodríguez, Director Comercial.

El mayorista de valor ofrece un portafolio robusto de soluciones en el cual destacan nuevas líneas, comenzando por BJI, con equipos de mediano a alto volumen lo que

representa un mayor desempeño en páginas por minuto, por lo que la tinta pasa de contenerse en un recipiente pequeño (botella) a una bolsa. Como segunda línea está todo lo referente al punto de venta, englobando equipos, cajones de dinero, monitores, escáner, impresoras, equipos de etiquetas y rotuladores. Asimismo, Top Data durante 30 años ha ofrecido a sus socios de negocio atención personalizada y lealtad con cada uno de ellos, por lo que Héctor Rodríguez, enfatizó: “La atención personalizada y la lealtad nos ha dado una diferencia con cada uno de nuestros clientes durante 30 años, por lo cual, los canales han confiado plenamente en Top Data: Además

de incluir las entregas en la parte de logística, que siempre son puntuales, con una amabilidad y rapidez en cada una de ellas”.

Respecto a los apoyos que ofrece está el acompañamiento, las capacitaciones para cada línea de productos, para lo cual se apoyan directamente con los fabricantes, aunado a éstos también se incluye el financiamiento el cual entrega una respuesta en menos de 72 horas y con la ventaja de que las operaciones en su totalidad son en moneda nacional, razón de ello es que los canales no están expuestos a los flujos cambiarios.

“Mi recomendación hacia todo el canal, es que estén preparados, que estén actualizándose de todas las novedades que hoy en día el mayoreo les está ofreciendo para que, a su vez puedan tener toda la parte de servicio para su usuario final; tenemos que estar listos para este nuevo cambio que tenemos hoy en día con el tema de la pandemia, es algo que definitivamente llegó para quedarse y tenemos que estar actualizados, porque de lo contrario, quien no se adapte al cambio no sobrevive”: Director Comercial.

hector@topdata.com.mx



Bar Code, Mobile Solutions & Printing

un brazo logístico que proyecta el negocio de los canales

IP

• INVENTARIO, CRÉDITO, SOPORTE TÉCNICO Y ATENCIÓN PERSONALIZADA, PARTE DEL SELLO DE LA CASA

Azerty fortalece e impulsa los negocios de los canales, entregando opciones personalizadas y adaptadas al actual contexto, con lo cual allana el camino en virtud de nuevos horizontes comerciales y capitalización de oportunidades.

El mayorista especializado en Código de Barras y Punto de Venta, se ha distinguido de su competencia no sólo por contar con una propuesta muy sólida que acerca a sus canales, sino por confluir en ella diversos elementos que la enriquecen, convirtiéndola en única.

“Tenemos un inventario bastante robusto, tanto en la Ciudad de México como en Monterrey, atendiendo las necesidades del canal de distribución; además, facilitamos la negociación con los clientes entregando crédito, soporte técnico, atención personalizada por parte de nuestros ejecutivos y tenemos Product Managers para apoyar a las principales marcas que comercializamos”: Carlos Leyva, Director Comercial de Azerty de México.

El stock es un elemento que se ha convertido en un baluarte de la compañía, puesto que en los tiempos que corren y debido a la pandemia, la fabricación de componentes se ha visto afectada y reducida, por lo que, contar con un aliado (mayorista) como



CARLOS LEYVA

es Azerty que garantice producto en existencia, marca la diferencia entre las oportunidades de negocio que un canal logre concretar o bien, las que se queden en el tintero.

“Los fabricantes están alargando sus tiempos de entrega, pero nosotros hemos contrarrestado eso con más stock y poniendo órdenes de compra por anticipado, hasta con seis meses de anticipación, para estar en la primera línea en cuanto a las entregas”: Carlos Leyva.

El mercado y la oferta única de Azerty

Con una logística estratégica y de alcance que cubre todo el territorio nacional, sumado a tiempos de entrega excelsos, cuidando no cometer errores en los surtidos y contar con productos las mejores marcas del mercado para Código de Barras y Punto de Venta, Azerty también ofrece servicios de valor agregado personalizados para sus socios, a lo que el Director Comercial detalló: “De acuerdo a las necesidades del cliente, hacemos ‘trajes a la medida’, con envíos a cualquier parte de la República Mexicana, incluso hacemos envío a los clientes de nuestros distribuidores en caso de que ellos nos lo soliciten. De esta forma se pueden dedicar a vender y nosotros apoyamos con la logística”.

“Tenemos entregas locales el mismo día, tanto en la Ciudad de México y zona metropolitana como en Monterrey. Son dos rutas diarias, una en la mañana y otra por la tarde. Nuestra logística es muy profesional para darle un servicio completo a nuestros distribuidores”: explicó el directivo.

Es de destacar que, la empresa apalanca sus esfuerzos con colaboradores (Product Manager) destinados y enfocados por marca:

Álvaro González a cargo de Honeywell
agonzalez@azerty-mexico.com.mx

Carla Vargas lleva Datalogic Bixelon y Sato
cvargas@azerty-mexico.com.mx

Rubén Márquez y Juan Romero dedicados a Zebra AIT y ADC respectivamente rmarquez@azerty-mexico.com.mx,
fromero@azerty-mexico.com.mx,

Jorge Vega enfocado a Epson jvega@azerty-mexico.com.mx

Diferenciales y portafolio de Azerty:

- **Inventario:** Stock robusto.
- **Logística:** Cobertura en toda la República Mexicana.
- **Crédito:** Ofrecen diversos planes de financiamiento de acuerdo a las necesidades.
- **Soporte técnico:** Atención personalizada en función del requerimiento.
- **Capacitaciones y certificaciones:** A través de un calendario preestablecido por marca; aunque de requerirlo un canal, se puede coordinar a petición expresa.
- **Marcas (portafolio):** Más de 30 marcas, como son Argox, Bixelon, Datalogic, Elo, HP, MSE, Teklynx, Star, Armor, Cherry, Dataproducts, Epson, Kronaline, MyBusiness POS, Touch Dynamic, Unitech, Avery, Citizen, Datashield, Evolis, Manhattan, Partner Tech, TSC, Zebra, Biocheck, Cognitive TGP, EC Line, Honeywell, MMF, PREH Key Tec y Silimex.

Carlos Leyva dejó en claro que su catálogo también incluye impresoras para etiquetas, consumibles, impresoras para credenciales, lectores, terminales, impresoras de ticket, cajones de dinero, monitores y más. “Acérquense con nosotros para trabajar en conjunto y lograr un crecimiento mutuo como socios de negocio”: concluyó el Director Comercial.

 azerty.com.mx

 store.azerty.com.mx

 [Azerty de México](https://www.facebook.com/AzertydeMexico)

 [@AzertydeMexico](https://twitter.com/AzertydeMexico)

 [Azerty de México](https://www.youtube.com/AzertydeMexico)

 [Azerty de México S.A. de C.V.](https://www.linkedin.com/company/AzertydeMexico)

AOC

conquista el mercado de monitores gaming con



y



AOC GAMING

- IDC 2020: AOC GAMING Y AGON, MARCAS #1 EN GAMING A NIVEL MUNDIAL.
- GAMING, CON POTENCIAL DE NEGOCIO AMPLIO PARA LOS DISTRIBUIDORES.

IP

El mercado de gaming crece a pasos agigantados en México y el mundo, en especial durante la pandemia, donde cada vez un mayor número de personas buscaban entretenimiento por medio de la experiencia que brindan los videojuegos. Hoy en día, continua en crecimiento.

El potencial de negocio para los distribuidores es amplio, en especial al activarse el mercado de monitores, ya que representan una herramienta importante para que las personas jueguen y también realicen su trabajo de forma remota desde sus hogares y de una manera más cómoda; por ello, los usuarios finales los demandan cada vez más.

Este panorama ha hecho crecer a compañías de tecnología de talla mundial como TPV México, quien en este país tiene 15 años dedicándose a la fabricación y comercialización de las marcas líderes AOC, Agon y Philips, en los diferentes segmentos como monitores y audio.



YLIANA CHIU



Modelo: CQ32G2S

“Somos fabricantes a nivel mundial dedicados a la elaboración de monitores de diversas marcas reconocidas en el mercado”, explicó Yliana Chiu, Product Manager de la Línea de Monitores para México y el cono norte de América Latina, quien añadió: “en 2020 la consultora IDC posicionó a las marcas AOC Gaming y Agon, como las número 1 en la categoría de Monitores Gaming a nivel mundial”. La ejecutiva agregó que su amplia oferta en monitores se divide en tres segmentos: los enfocados a oficina, los diseñados para hogar o home office; y los de gaming; éste último conformado por AOC Gaming, para gamers casuales que buscan entretenimiento y una mejor experiencia a través de un monitor. Y Agon, una marca diseñada para gamers que desean experiencias de valor, son profesionales que dedican más horas de su día a jugar.

“Nuestros productos enriquecen las experiencias de de cualquier tipo de gamer, ya que contamos con un portafolio extenso de monitores diseñados para jugadores, ya sean planos o curvos y en diversos tamaños, siempre respaldados por la marca líder y la mejor calidad”, comentó.

La marca es reconocida porque tiene los índices de falla más bajos de la industria y tiene cobertura con centros de servicio en toda la región con tiempos de respuesta total menores a 7 días.

Mayoristas

-Grupo CVA -Ingram Micro
-CT Internacional -Intcomex
-Syscom

“Todo el equipo de TPV México cuenta con mucha experiencia en la industria, lo que nos ayuda a brindar un excelente servicio a nuestros clientes y usuarios. Los invitamos a contactar directamente a nuestros mayoristas”, concluyó Chiu.

Yliana Chiu, Gerente de Producto
yliana.chiu@tpv-tech.com

Monitores Gaming

Gaming es una tendencia en entretenimiento que ha crecido de forma exponencial en los últimos años, y cada vez son más las personas que se suman a sus experiencias de juego, para lo cual requieren equiparse de dispositivos y soluciones tecnológicas, entre ellos los monitores, por ejemplo, con los cuales el canal de distribución puede generar ventas importantes.

Texto: **Anahi Nieto**

AOC Gaming 24G2

Características: Monitor gaming, pantalla 23.8". Resolución FHD 1920x1080. Diseño sin marco de 3 lados y soporte ajustable en altura. Panel IPS, AMD FreeSync Premium, 144 Hz, 1 ms. Tecnología Flicker Free / Low Blue mode / Game Mode / Shadow Control. Conectividad: 1 VGA (+ cable) 2 HDMI 1.4 (+ cable) 1 DP 1.2. Auricular 3.5mm. Montaje Vesa: 100x100mm.

Garantía: Tres años (un año en el panel y tres años en el resto de sus componentes).

yliana.chiu@tpv-tech.com

AOC Gaming CQ32G2S

Características: Monitor gaming, pantalla 31.5" Curvo 1800R. Resolución QHD 2560x1440. Diseño sin marco de 3 lados y soporte ajustable en altura. Panel VA, AMD FreeSync Premium, 165 Hz, 1 ms. Tecnología Flicker Free / Low Blue mode / Game Mode / Shadow Control. Conectividad: 2 HDMI 2.0 (Cable) / DP 1.2 (Cable) Auricular 3.5mm. Montaje Vesa: 100x100mm.

Garantía: Tres años (un año en el panel y tres años en el resto de sus componentes).

yliana.chiu@tpv-tech.com



GUÍA DE COMPRA

Aopen

32HC5QR Pbiipx / UPC:
193199658852

Características: Pantalla VA curva de 31.5". Full HD 1920 x 1080 @165 Hz, tasa de refresco de 144 Hz. Su panel mate antirreflejante integra Tecnología AMD Radeon FreeSync lo que permite que la velocidad de fotogramas se sincronice con la de la tarjeta gráfica con un tiempo de respuesta de 5ms, ángulo visible de 178° y 16.7 millones de colores.

Garantía: Tres años en centro de servicio.



Aopen

27HC5R Pbiipx / UPC:
193199658845

Características: Monitor gaming con pantalla curva de 27", Full HD 1920 x 1080 @165 Hz, tasa de refresco de 144 Hz. Panel VA mate antirreflejante con tecnología AMD Radeon FreeSync con tiempo de respuesta de 5ms capaz de ofrecer una experiencia de juego ultra suave con un amplio ángulo de visión de 178° y 16.7 millones de colores.

Garantía: Tres años en centro de servicio.



TravelMate P6

Estilo y movilidad Premium
muy ligera, potente y segura



Cámara IR para Login Facial Con Windows Hello.



Lector de huellas dactilares con Windows Hello.



TPM 2.0 que garantiza una autenticación segura y protege tus datos más valiosos.



Up to 20-Hours
Battery Life

Hasta 20 horas de duración de batería.

Windows 10 Pro impulsa la selección más grande de dispositivos comerciales del mundo de fabricantes líderes, creando un amplio espectro de dispositivos que pueden cumplir con los estándares más exigentes de rendimiento, seguridad, diseño y experiencias.

Encuentra tu distribuidor autorizado en: club.acer.com.mx/wheretobuy

GUÍA DE COMPRA

AORUS

Monitor Gamer FI27Q-P

Características: Disfruta de 2K, 165HZ, HDR, color de 10 BITS al mismo tiempo. Tamaño de Panel: 27". Tasa de refresco: 165Hz. Resolución: 2560 x 1440 (QHD). Panel Backlight/ Type ELED / IPS. Tiempo de Respuesta: 1milisegundo. Free Sync y Compatible con Gsync. Signal Input: HDMI 2.0 x2. Display port 1.4 x1 (HBR3). USB port(s) x2.
Garantía: Tres años.



BenQ

EX2710

Características: Monitor Gaming de 27" con HDRi, 144Hz, resolución FHD (1080p), bocinas treVolo para una mejor inmersión, tiempo de respuesta de 1ms (MPRT), AMD FreeSync Premium para un juego más fluido y Tecnología Eye-care para el cuidado de la vista. Entrada HDMI y Display Port. Compatible con PS5 y Xbox Series X.
Garantía: Tres años.



GUÍA DE COMPRA

GameFactor

MG600 V2

Características: Máximo detalle aún en las situaciones más movidas. Tasa de refresco de 144 Hz. 24.5", 1MS tiempo de respuesta, 144 Hz, picture in picture, FreeSync, FULL HD.

Garantía: Un año.

GameFactor

MG700

Características: Gaming de alta fidelidad. Refresco de 144Hz y resolución QHD. 1MS tiempo de respuesta, compatible con tecnología FreeSync, picture in picture, 27", montaje VESA.

Garantía: Un año.





Monitores Gaming - Serie VX y XG

ViewSonic®



Diseñados para ofrecer características para todo tipo de jugadores, las series de monitores VX y XG ofrecen alto desempeño, ergonomía y comodidad, en combinación con las mejores tecnologías para llegar al límite en diversos entornos de juego.

- Múltiples experiencias de juego gracias a modelos con resoluciones Full-HD y QHD, de pantalla plana o curva.
- Respuesta de juego ultra-rápida con altas tasas de refresco, que mejoran dramáticamente la visualización, aun en escenarios de juego exigentes.
- Las tecnologías NVIDIA G-Sync y AMD FreeSync reducen la distorsión y el desfase, sincronizando la frecuencia de actualización del monitor con la velocidad de la GPU.

Serie VX18

VX2718-2KPC-mhd

Este modelo brinda una experiencia de juego fluida gracias a una frecuencia de actualización alta de **165Hz***, tiempo de respuesta de 1ms (MPRT) y tecnología de sincronización adaptable, que elimina los cortes e interrupciones en la pantalla.



*Frecuencia de actualización de 165Hz con DisplayPort

Serie XG05

Modelos de 27" y 24"
(XG2705 y XG2405)

Panel IPS

Full HD

Para el jugador avanzado ofrece una experiencia de visualización sin interrupciones, ideal para juegos con varios monitores. Con velocidad de actualización de 144 Hz y tecnología AMD FreeSync.



144 Hz 1 ms

Conéctese con nuestra redes



Más Información de nuestras soluciones, visite : www.viewsonic.com/la
pablo.garcia@viewsonic.com

GUÍA DE COMPRA

Gigabyte

Monitor Gamer Curvo G34WQC

Características: Multitareas como un profesional, con el área de visualización adicional. Tamaño de Panel: LCD 34". Tasa de refresco: 144Hz. Tiempo de respuesta: 1milisegundo. Resolución: Quad HD, Ultra Wide, Widescreen, Adaptive-Sync. HDMI, Bocinas Integradas (2 x 2W), Negro.

Garantía: Tres años.



ROG Swift

PG259QNR

Características: Monitor gamer de 24,5 pulgadas con frecuencia de actualización de 360 Hz diseñado para eSports. Procesador NVIDIA G-SYNC proporciona juegos fluidos con una actualización de hasta 360 Hz y NVIDIA Reflex Latency Analyzer ofrece a los jugadores de la competencia una medición precisa de latencia.

Garantía: Tres años.



GUÍA DE COMPRA

Samsung

Smart Monitor 27"
LS27AM500NLXZX

Características: El monitor para todos los aspectos de la vida, con aplicaciones de entretenimiento, control remoto y altavoces incorporados. Trabaja sin necesidad de una PC, con Microsoft Office 365 instalado o mediante acceso remoto a la computadora de la oficina, también conexión Wireless Dex, Tap View y mirroring.

Garantía: Tres años.



Samsung

Monitor 34" Odyssey G5
LC34G55TWWLXZX

Características: Rodéate de imágenes vívidas. La pantalla con una curvatura de 1000R, completamente envolvente, cubre cada parte de tu vista periférica; con su resolución Ultra WQHD, sus 165 Hz de tasa de refresco y el tiempo de respuesta de 1 ms, no queda más que experimentar un nuevo nivel de juego, más emocionante que nunca.

Garantía: Tres años.



GUÍA DE COMPRA

TUF Gaming VG27AQ

Características: Monitor IPS de 27" para juegos, con una tasa de actualización de 165Hz y tecnología ASUS Extreme Low Motion Blur Sync permite un tiempo de respuesta de 1ms (MPRT) junto con G-SYNC Compatible, eliminando el efecto fantasma y el desgarro para imágenes nítidas de juegos con altas velocidades de FPS.

Garantía: Tres años.



ViewSonic XG2405

Características: Pantalla con tamaño (pulgadas): 24. Área visualización (pulgadas): 23.8. Tipo de panel: IPS. Resolución: 1920x1080. Tipo de resolución: FHD. Relación de contraste estático: 1.000:1 (típico). Fuente de luz: LED. Colores: 16.7M. Tiempo de respuesta (GTG típico): 1ms. Duración de la luz de fondo (horas): 30.000 horas (min). Frecuencia de actualización (Hz): 144.

Garantía: Tres años.

pablo.garcia@viewsonic.com



GUÍA DE COMPRA

ViewSonic XG270QC

ZOWIE XL2411K

Características: Tamaño de pantalla (pulgadas): 27. Resolución: 2560 x 1440. Tipo de Resolución: QHD. Relación de contraste estático: 3.000:1 (típico). Relación de contraste dinámico: 120M: 1. Fuente de luz: LED Colores: 16.7M. Relación de aspecto: 16:9. Tiempo de respuesta (MPRT): 1ms. Curvatura: 1500R. Frecuencia de actualización (Hz): 165. Sincronización adaptativa: FreeSync. Filtro de luz azul: Sí. Flicker-Free: Sí. Tamaño de píxel: 0.233 mm (H) x 0.233 mm (V). Tratamiento superficial: Antirreflejo.

Garantía: Tres años.

pablo.garcia@viewsonic.com

Características: Monitor para ESPORTS en PC. La nueva serie XL-K de ZOWIE da una flexibilidad mejorada y mayor comodidad para el usuario, permitiendo enfoque y un máximo rendimiento durante el juego. Monitor de 24", Resolución Full HD, Entradas HDMI 2.0, Display Port 1.2 y Audífonos. Tecnología DyAc para un mejor spray al disparar.

Garantía: Tres años.



NETSKOPE

LLEVA AL MERCADO UNA OFERTA REVOLUCIONARIA EN SEGURIDAD

Autor: Anahi Nieto

• EL DESARROLLADOR, DEDICADO A EVOLUCIONAR LA SEGURIDAD EN LA NUBE, CONVERSÓ CON ESEMANAL SOBRE SU PROPUESTA DE VALOR Y LOS BENEFICIOS QUE ENCUENTRAN LOS PARTNERS AL COMERCIALIZAR SU OFERTA.

De forma tradicional, la ciberseguridad se basaba en los dispositivos tradicionales o físicos de los usuarios; sin embargo, este método dejó de ser efectivo con la adopción mundial de la nube, porque se consumían aplicativos e información de esta fuente, provocando que los datos se dispersaran en diferentes ambientes.

Cuando los datos dejan de estar almacenados en un data center y se mueven fuera del perímetro tradicional, es preciso replantear la seguridad; bajo esta premisa, hace 9 años nació Netskope, con la visión de ser un referente en la seguridad en los ambientes de nube.

“Somos una marca pionera en transformar la seguridad hacia un modelo céntrico en la nube, hemos revolucionado la industria al proponer una arquitectura de este tipo, en la cual no importa dónde se encuentren los datos ni los colaboradores, ya sea en sus casas, viajando, en la oficina, en un dispositivo privado o no, es un replanteamiento completo de la forma de hacer seguridad a un modelo que llega al dato”, dijo Juan Manuel Luna, responsable comercial de Netskope para México, Centroamérica y el Caribe.

La oferta actual del desarrollador consiste en una plataforma, denominada por Gartner como Secure Access Service Edge (SASE), la cual brinda a los usuarios diferentes micro servicios en torno a la seguridad, los cuales pueden ser gestionados a través de una única consola de administración.

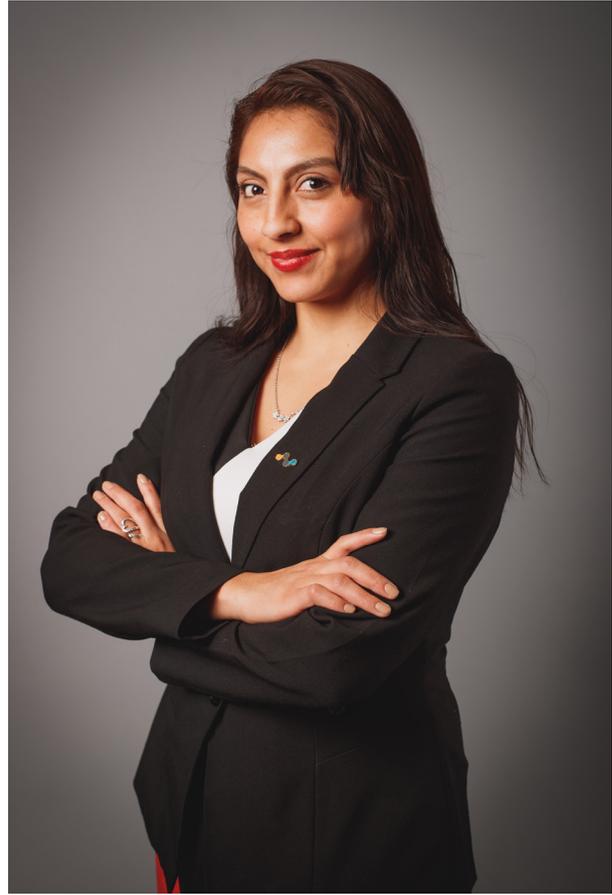


JUAN MANUEL LUNA

Algunos de los microservicios que brinda Netskope son Cloud Access Security Broker (CASB) y Zero Trust Data Protection (ZTDP), que se encargan de proteger a los usuarios desde cualquier punto donde se encuentren e ingresen a sus aplicaciones.

De acuerdo con Luna, los partners de Netskope pueden acceder a tecnología innovadora que potencia sus negocios por su fortaleza tecnológica del futuro en el presente, la cual se adapta a lo digital, es ágil para hacer negocios, sencilla de operar, y genera ahorros económicos al no requerir una fuerte inversión inicial ni esfuerzo para implementarla y administrarla.

Además, Karla Pérez, responsable de Canales para México, Centroamérica y el Caribe, dijo que desde el año pasado se implementó una estrategia y un programa para canales que integra dos niveles de partners, se ofrece un plan de capacitación,



KARLA PÉREZ

marketing en conjunto, un equipo de ingenieros para apoyarlos y realizar pruebas, entre otros beneficios.

“Estamos cambiando la forma en la que nos conectamos hoy en día, los datos están dispersos, la mayoría de las personas ya no va a oficinas, nos vamos a seguir enfrentando a la transformación digital y qué mejor manera de hacerlo que formar equipo con una marca innovadora que está viendo siempre hacia el futuro y buscando mejorar sus productos”, expuso Pérez.

“La infraestructura de seguridad tiene que evolucionar a la par de la transformación digital. Invitamos a los canales a que nos busquen, escuchen y exploren las posibilidades de negocio que tenemos, las cuales son muchas en la región”, concluyó Luna.

ESENCIAL LA PC DE ESCRITORIO PARA LA RESILIENCIA Y LA CONTINUIDAD DE LOS NEGOCIOS: **HP**

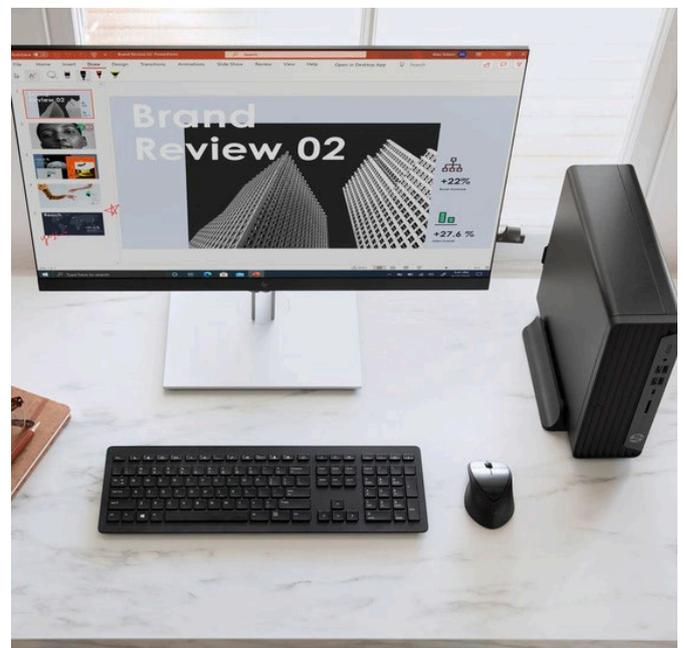
• PRESENTA NUEVAS DESKTOPS PARA LA FUERZA LABORAL HÍBRIDA

Redacción eSemanal

A decir del fabricante, la fuerza laboral de hoy necesita opciones de conectividad rápidas y flexibles, y una confiabilidad permanente para manejar tareas exigentes, gráficos y flujos de trabajo complejos con aplicaciones y archivos grandes, y no puede perder el tiempo con un procesamiento lento e ineficiente.

Afirmó que mientras el uso de las notebooks ha aumentado durante la pandemia, la PC de escritorio sigue siendo fundamental para la resiliencia y la continuidad de los negocios, porque no todo el trabajo híbrido es móvil y además existe una demanda de desktops empresariales potentes.

En este contexto, HP amplió su línea comercial con nuevas desktops EliteDesk 805 serie G8 y ProDesk 405 serie G8, que además de ofrecer el rendimiento necesario para afrontar la jornada laboral, se integran fácilmente a los espacios de trabajo en la casa y la oficina, mencionó la compañía.





Impulsadas por Windows 10 Pro y los procesadores AMD Ryzen PRO-5000 para PCs de escritorio, las desktops Elite y Pro más recientes cuentan con gráficos intensos y soporte para múltiples pantallas. Los usuarios pueden concentrarse en sus tareas mientras las EliteDesk 805 ajustan los ventiladores para mantener los sistemas fríos y silenciosos. Cuando se trata de la seguridad, los usuarios pueden trabajar con confianza ya que Wolf Security for Business crea una defensa siempre activa y resistente para ayudar a proteger la PC y los datos de las amenazas, abundó el fabricante.

Para los usuarios preocupados por el medio ambiente subrayó que pueden sentirse satisfechos, conscientes de que las desktops Elite y Pro están certificadas por Energy Star, aprovechan el plástico rescatado del océano en el diseño y vienen en un embalaje de origen 100% sostenible.

Sobre las EliteDesk 805 serie G8 destacó su rendimiento, seguridad y capacidad de gestión para afrontar las cargas de trabajo en la casa y la oficina:

- **EliteDesk 805 G8 Desktop Mini** ahorra espacio de escritorio cuando se monta detrás de un monitor o dentro de un monitor HP Mini-in-One de

24 pulgadas. Es la PC de clase empresarial más pequeña y potente del mundo basada en AMD con factor de forma pequeño, describió el fabricante.

- **EliteDesk 805 G8** con factor de forma pequeño, lista para afrontar cargas de trabajo complejas y se puede personalizar para adaptarse a las necesidades del usuario. Cuenta con opciones de expansión con dos bahías, dos ranuras de media altura, tres ranuras M.2 y 11 puertos USB.

En cuanto a las ProDesk 405 serie G8 señaló que cumplen con las necesidades diarias de los trabajadores, así como de los negocios en crecimiento, con una inversión financiera inteligente en una PC de escritorio expandible y segura:

- **ProDesk 405 G8 Desktop Mini** ofrece el rendimiento y las capacidades de implementación flexibles necesarias para los espacios de trabajo más pequeños.

- **ProDesk 405 G8**, ofrece una variedad de opciones de puertos de entrada y salida, convirtiéndola en la desktop empresarial más configurable del mundo basada en AMD con factor de forma pequeño, puntualizó HP.

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

FELICITA

LUNES 14

HOMERO RICARDO ZARATE CASTILLO, REPRESENTANTE LEGAL DE ZARATEC

MARTES 15

CYBERPOWER SYSTEMS POR SU 12 ANIVERSARIO

MIÉRCOLES 16

GABRIELA HERNÁNDEZ ARVIZU, PRODUCT MANAGER EN TOP DATA
LUCÍA VERA LÓPEZ, DIRECTORA COMERCIAL EN STYLOS TECH Y XZEAL

JUEVES 17

ADOLFO OLGUÍN MOREL, DIRECTOR GENERAL DE COMPUTABO
LUIS CADENA NORIA, DIRECTOR DE DESARROLLO DE NUEVOS NEGOCIOS B2B EN MULTIMEDIA CORPORATIVA
MARCELA DE LOS RÍOS, RELACIONES PÚBLICAS EN UMI
NÉLIDA GARCÍA RAMÍREZ, MARKETING EN SPLITTEL

VIERNES 18

CARLOS BARRERA ROMERO, DIRECTOR GENERAL DE SEVENTH ADVISER
EFRÉN OLGUÍN FRIOFRÍO, NATIONAL ACCOUNT MANAGER MÉXICO EN LINKSYS
ESTHER RIVEROLL, DIRECTORA GENERAL DE ALLDATUM
DAHUA TECHNOLOGY POR SU 6° ANIVERSARIO

SÁBADO 19

ERIKA PIÑA FERNÁNDEZ, MONITOREO DE MEDIOS PREN UMI
HD LATINOAMÉRICA POR SU 7° ANIVERSARIO

DOMINGO 20

EDGAR CORELLA FLORES, DIRECTOR GENERAL DE PC COM MAYORISTA
ESTEBAN HURTADO GARCÍA, SR. MANAGER, BUSINESS OPERATIONS & INT PURCHASING EN INGRAM MICRO

JUNIO 2021

FURUKAWA ELECTRIC LATAM RECONOCE A SUS SOCIOS

Autor: Redacción **eSemanal**

- CELEBRA SU KICK OFF CONECTIONS DE MANERA VIRTUAL
- RECONOCIÓ A SUS SOCIOS EN CATEGORÍAS COMO: EL PRINCIPAL PROYECTO DE CABLING DE CADA PAÍS, EL PRINCIPAL PROYECTO DE FBS Y LOS DISTRIBUIDORES DESTACADOS DE CADA REGIÓN



Como cada año, Furukawa Electric reconoció a sus integradores de toda la Latinoamérica en el marco de su Kick Off Connections, en este 2021 lo realizó por segunda vez de manera virtual.

Dario de Menezes, Director Comercial de Furukawa Electric LatAm, compartió información sobre la estrategia de la compañía y sus perspectivas para el 2021. “Los resultados que hemos obtenido durante el último año fiscal, nos permiten ratificar el compromiso que tenemos en la región. El trabajo mancomunado con nuestros partners nos brindan la posibilidad de seguir consolidándonos como la marca líder en el mercado de cableado estructurado en Latinoamérica”.

Este año la compañía quiere destacar el modelo de la “Servitización”, el cual tiene como objetivo comprender profundamente las necesidades del cliente. De esta manera, se detecta que exista mayor demanda por servicios relacionados a los negocios de los usuarios, así como consumir tecnología en vez de poseerla, y claramente, una constante necesidad de mejorar la experiencia del cliente, lo cual afianza y fortalece más la relación entre fabricante, partner y cliente final.

Para 2021, se prevé un nuevo aumento en los ingresos – del orden del 20.26 % - y de inversiones que superarán los USD\$ 344 millones, en todas las unidades de la empresa en América Latina.

A nivel Andino, Centroamérica y Caribe, se prevé un aumento en los ingresos del 59,7% en facturación, lo que refuerza el liderazgo que tiene la compañía.



DARIO DE MENEZES

Con una estrategia de Servitización, pretende potenciar su posicionamiento, y se trata de una forma más profunda de comprender los dolores del cliente final, “ya que no todos desean entender la tecnología, sino usarla” apuntó el directivo.

Respecto al año presente, la compañía espera una reanudación de todos los mercados y recuperación de la economía en los diferentes países latinos, aunque la convivencia con la pandemia seguirá hasta que se complete la vacunación.

Por otro lado, vislumbra una inversión en personas y plazas, la tecnología 5G será la clave para la expansión de la fibra óptica, además de que la adopción del IoT irá en aumento. Asimismo, en el área del Data Center Edge se ve un impacto positivo. Ante este panorama es que Furukawa pretende seguir su línea de innovación para la entrega de soluciones integrales administradas vía software.

La transnacional japonesa, sin duda, cada año ha ido incrementando su presencia en cada país con la ayuda y dedicación de cada uno de sus socios, y es por ello, que distingue tan valiosa labor, y los reconocimientos se dieron de la siguiente forma:

GALARDONADOS EN MÉXICO:

Para la categoría Principal Proyecto de Cabling:

Integrador: MTM - Mexicana de Alta Comunicación Empresarial
Caso de uso: AIFA- SEDENA, en tecnología Laserway.

Para la categoría principal proyecto FBS (Furukawa Broadband System), reconoció a:
Integrador: Estevez.Jor Servicios
Caso de uso: AT&T – IP Backhaul 4G en Rede Troncal Óptica.

En la categoría canales de distribución:
Por mayor volumen de Leads Laserway: ABSA, Electrica A-B SA de CV. De México.

Serie Inspire de **Christie**

Familia de proyectores láser 1DLP con lente zoom fija y tres opciones de brillo desde 6000, 7200 y 8100 lúmenes ANSI, (7150, 8500 y 9600 lúmenes ISO respectivamente). Para entornos medianos y pequeños, como aulas, salas de juntas o museos.

Descripción

De bajo mantenimiento y flexibilidad de instalación. Con software para efectuar warping y blending en matrices de hasta seis proyectores y 81 puntos de control de grid. Compatible con Mystique Lite, software de alineamiento basado en cámara.

Características

- Resolución WUXGA
- Iluminación láser
- Hasta 20.000 horas de funcionamiento
- Conectividad AMX y Crestron
- Lentes motorizadas facilitan el zoom, el enfoque y el offset por control remoto
- Disponible a principios de agosto de 2021

contactame@esemanal.mx



Home Cinema 1080 de **Epson**

Videoprojector para el entretenimiento en alta definición, desde el streaming hasta la visualización de fotos y videos.

Descripción

Compacto, de uso e instalación sencilla. Con sistema de corrección de imagen.

Características

- Resolución Full HD 1080p
- Tecnología 3LCD
- Con dos puertos HDMI para conectar consolas de videojuegos o sistemas streaming
- Módulo inalámbrico integrado
- Wi-Fi Certified Miracast

contactame@esemanal.mx





SÍGUENOS EN FACEBOOK

/Revista **eSemanal**

eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL



LaserJet Serie 400 de **HP**

Impresora empresarial, ofrece una gestión remota sin complicaciones, y una experiencia de uso segura.

Descripción

Sure Start con capacidad de auto-reparación, que protege, detecta y se recupera de las vulnerabilidades y los ataques.

Características

- Trusted Platform Module (TPM), proporciona una identidad segura del dispositivo con claves privadas de certificado
- Capacidad para gestionar dispositivos y configuraciones de manera remota con Web Jetadmin y JetAdvantage Security Manager
- Con la nueva versión del firmware FutureSmart

contactame@esemanal.mx



WF-1000XM4 de **Sony**

Earbuds, integran un nuevo chip con procesador V1 para una cancelación de ruido y audio de calidad. Duración de batería de hasta 8 horas de uso y 16 horas adicionales con el estuche.

Descripción

Livianos, ajuste estable y almohadillas de espuma de poliuretano. Estuche de carga compacto. Controles táctiles intuitivos (noise canceling, ambient sound o quick attention, saltar, pausar o reproducir canciones).

Características

- Función Speak-to-Chat
- Control adaptativo de sonido
- Sensor de proximidad
- Llamadas con manos libres
- Carga rápida de 5 minutos brinda hasta 60 de reproducción
- Con tecnología de carga inalámbrica Qi
- Resistentes al agua gracias a la calificación IPX4
- Capacidades de asistente de voz
- Disponibles hasta agosto próximo



Blade A71 de **ZTE**

Equipo con pantalla de 6.52" HD+ con notch en forma de gota de agua, una relación de aspecto 20:9 y filtro de luz azul. Incorpora sensor de huellas digitales en el botón lateral de encendido y desbloqueo por reconocimiento facial.

Descripción

Dimensiones 165.2*75.2*8.2mm. Viene en color, azul, gris o verde. Operador Telcel. Cámara trasera triple con IA, principal con 16 Mpx f/1.8 + 8 Mpx ultra gran angular 120° + 2 Mpx con sensor de profundidad. Cámara frontal de 8 Mpx.

Características

- SO Android 11
- Procesador Octa-Core a 1.6 GHz
- Memoria en RAM de 3 GB y 64 GB de memoria interna
- Batería de 4000mAh
- Conectividad Red 4G VoLTE
- USB tipo C/Nano sim/micro SD

contactame@esemanal.mx





eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

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



www.esemanal.mx

eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

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



www.esemanal.mx