

19 de Julio 2021 · Año 30 | No. 1436

# eSemanal

## NOTICIAS DEL CANAL



# CENTROS DE DATOS

Impulso y continuidad de los negocios

Expo Canal TIC  
Back to School

Guía de Compra  
eCommerce de mayoristas

# COMPRA EN LÍNEA

**soluciones para apoyar la operación de e-commerce con la mejor tecnología**

El éxito de una tienda en línea es la capacidad de surtir pedidos de manera eficiente. **Azerty** cuenta con las herramientas que ayudan a mejorar la operación de los comercios electrónicos.

Agiliza la administración de mercancías de clientes que tengan negocios en línea, permitiéndoles brindar un mejor servicio en menor tiempo.



### Contáctanos y solicita información sobre:

- PUNTO DE VENTA
- MOVILIDAD
- LECTORES DE CÓDIGO DE BARRAS
- CREDENCIALIZACIÓN
- MINIPRINTERS
- TERMINALES POS

[www.azerty.com.mx](http://www.azerty.com.mx)  
<https://store.azerty.com.mx>

☎ CDMX: 5550 82 0100  
MTY: 8181 25 8200

## Terminales portátiles

Alta tecnología para la gestión de mercancías



### TERMINAL CT60XP

Máxima conectividad y rápida captura de datos para una mayor productividad.



### TERMINAL EDA51

Con escáner integrado que podrá capturar datos de códigos de barras aunque estén dañados.



### LECTOR 1911SR INALÁMBRICO INDUSTRIAL

Soporta caídas de hasta 3 metros en ambientes de alta demanda.



Álvaro Barriga •

## En centros de datos se requieren integradores especializados

**E**l data center es parte fundamental de la economía digital, su importancia es tanta que por ahí pasan todos los servicios que disfrutamos, así como las aplicaciones que necesitamos para entretenernos, comunicarnos y colaborar, es por ello que nuestra industria es tan necesaria para proveer soluciones, productos y servicios para garantizar su continuidad.

Los especialistas coinciden en que prácticamente clientes de todas las verticales de negocio requieren de servicios de data center, ya sea a través de centros de datos propios o de un proveedor de servicios. Segmentos como el financiero están haciendo inversiones fuertes en este sentido, pero los demás segmentos como salud, hospitalidad y corporativos necesitan también procesar un mayor número de servicios y datos para soportar su operación diaria, así que las oportunidades de hacer negocios relacionados con data centers seguirán estando presentes durante los siguientes años.

Además, gran parte de la oportunidad de negocio se encuentra localizada en los servicios, ante

cualquier implementación de infraestructura, el canal debe complementar su oferta con el servicio de mantenimiento a lo que se implementa y a lo existente, esto permite que se tenga un seguimiento y facilita la implementación de actualizaciones. Para lograr ese plus para el usuario final, es importante que el canal esté en constante actualización y generando sinergia con los fabricantes.

El pasado 9 de julio se llevó a cabo la segunda edición de Expo Canal TIC **eSemanal**, que tuvo como eje central el Back to School, ahí se dieron a conocer oportunidades de negocio, productos, capacitación y diferentes apoyos que ofrecen fabricantes, mayoristas y arrendadoras, entre las marcas participantes estuvieron: Acer, Asus, APC Schneider Electric, CompuSoluciones, DC Mayorista, Grupo CVA, Jamf, Kingston, Koblenz, Kyocera, Operadora One, Prolicom, Sola Basic y Verbatim.

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 título: 16101. 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 DATA CENTER



## FABRICANTES

**6 KOBLENZ** brinda soluciones energéticas para asegurar la continuidad en los Centros de Datos



**KOBLENZ**

**22 PRYSMIAN GROUP** suma valor e innovación en México con soluciones de fibra óptica



**PRYSMIAN**

## 8 ESEMANAL FELICITA

## MAYORISTAS

**9 LUGUER Y COMMSCOPE** potencian el negocio del canal con soluciones de infraestructura



**LUGUER**

**25 PURESTORAGE** impulsa Pure as a Service y Portworx a través de **SYNNEX WESTCON**

**58 GRUPO CVA**, un socio de valor durante el regreso a clases



**CVA**

## GUÍA DE COMPRA

**27 ECOMMERCE** Mayoristas



*mayoristas*

## FOROS DE LA INDUSTRIA

**38 EXPO CANAL TIC** Back To School de **eSemanal**

**60 PRODUCTOS**



**SONY**

# 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** 55 5090-2049 suscripciones@khe.mx



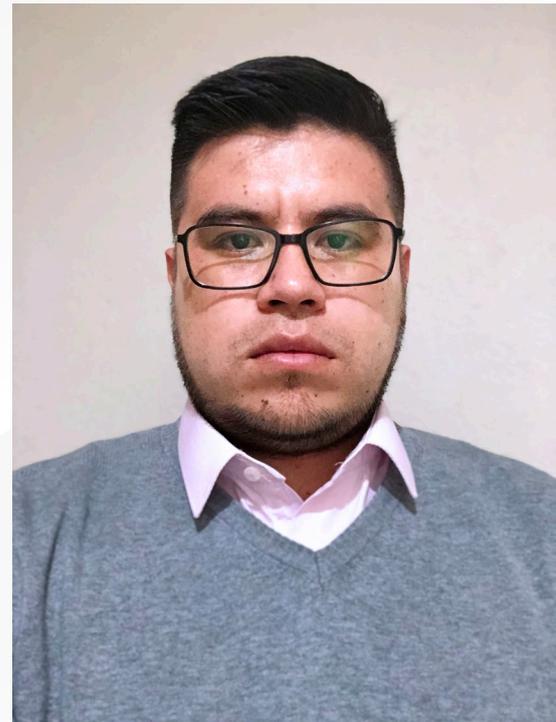
# brinda soluciones energéticas para asegurar la continuidad en los Centros de Datos

IP

**D**urante los últimos años, se ha generado una alta dependencia en los sistemas de tecnologías de la información y en el soporte de la infraestructura crítica para el negocio. Esta dependencia ha tenido como resultado una conexión muy fuerte con la disponibilidad de los data center, ya que, al presentarse un tiempo de inactividad, se incumple con su objetivo, que es brindar operación continua sin interrupciones para las aplicaciones que albergue.

Debido a la alta dependencia de los servicios informáticos y la conectividad, se genera también la necesidad de contar con equipo tecnológico que pueda brindar un soporte energético capaz de garantizar el correcto funcionamiento de toda la infraestructura de telecomunicaciones.

*“El data center es una parte fundamental de la economía digital y la mayor parte del tiempo se mantiene invisible. En ellos pasan todos los servicios que podemos disfrutar, es donde vive el Internet, la nube y donde se encuentran los sistemas que actualmente se emplean para el trabajo a distancia. Además, en esta industria se cuenta con una gran profesionalización, se ofrecen redundancias sobre redundancias para garantizar el buen funcionamiento de las telecomunicaciones, Internet, gaming, streaming y media” : Isai Soto García, Ingeniero de aplicaciones UPS en Koblentz.*



**ISAI SOTO**

## Soluciones profesionales de Koblenz

Para cumplir con el objetivo de asegurar la disponibilidad de los centros de datos, los UPSs son considerados como esenciales para cumplir esa función, ya que permiten mantener en funcionamiento la infraestructura de TI al presentarse un corte de energía y permiten dar continuidad al funcionamiento de la carga hasta que se active una fuente de alimentación alterna, en cuyo caso suele ser un equipo electrógeno, el cual ayuda a mantener en funcionamiento el data center durante algún corte prolongado, o hasta que se agote la energía almacenada en su banco de baterías.

El uso de UPS para data center se requiere para mantener la disponibilidad del mismo y sobre todo brindar un suministro eléctrico confiable; se recomienda un UPS topología on-line doble conversión para garantizar compatibilidad con los equipos de TI.

Para ese nicho de mercado, Koblenz cuenta con UPSs con topología de diseño On-line doble conversión, los cuales son equipos que tienen un tiempo de transferencia cero, onda senoidal pura a la salida; es decir, que al presentarse un corte de energía, la carga que se tenga respaldada no presentará pérdida de suministro eléctrico; además, el tipo de onda que recibirá será senoidal y sin variaciones que puedan afectar su correcto funcionamiento.

“Ponemos al alcance del canal los UPS Generación 21, que son equipos de doble conversión con la capacidad de conectarse en paralelo para brindar redundancia y reducir las probabilidades de apagado súbito de la carga; además, cuentan con función de bypass electrónico y mecánico para realizar mantenimiento al UPS sin afectar el funcionamiento de la carga; es decir, nos permite seguir alimentando la carga, son modelos escalables en baterías por lo tanto podemos aumentar el tiempo de respaldo con bancos de baterías adicionales, estos equipos son trifásicos con capacidad de 15, 20, 30 y 40 kVA’s”, detalló Soto. Koblenz también dispone de equipos de Generación 19, los cuales se pueden emplear para los sistemas de videovigilancia y monitoreo dentro del data center, estos UPS cuentan con un factor de potencia de 1 y están disponibles en capacidades de 6 y 10 kVA, son de topología doble conversión, escalables en baterías y son compatibles con las tarjetas de monitoreo SNMP.

## Beneficios para el canal

El fabricante cuenta con stock disponible de todos los equipos de línea profesional, lo cual reduce el tiempo de entrega del producto; aunado a ello, el staff de ingeniería apoya con servicios de consultoría para cerrar algún proyecto en específico, ponen a disposición del canal acompañamiento y préstamo de equipos con algunos mayoristas.

“Además, tenemos equipos con una amplia ventana de regulación, lo cual permite que funcionen en cualquier región del país, y sean compatibles con el protocolo SNMP para monitoreo y gestión remota. Apoyamos a nuestros socios de negocio con la puesta en marcha gratuita para equipos con capacidad superior a 6 kVA en zonas metropolitanas de todo el país”, especificó Soto.

Parte de la estrategia de Koblenz para impulsar el negocio de sus partners consiste en acercarse a corporativos y PyMEs con el fin de dar a conocer la gama de productos que tienen enfocados al sector de telecomunicaciones; adicionalmente, realizan webinars a través de los mayoristas para brindar un panorama más amplio de los campos de aplicación de los productos y generar más negocio y confianza con el canal.

El mercado de centros de datos requiere diferentes soluciones para operar, como generadores, UPSs, aire acondicionado de precisión, sistemas de detección y supresión de incendio, CCTV, monitoreo local o remoto, control de accesos, sistemas de tierras físicas, y señalización, entre otras. Y, ya que existen diferentes tópicos que requieren atención, es importante que el canal esté atento a todo lo que se necesita, ya que todas las soluciones precisan especialización; por lo que deben capacitarse de forma constante para no dejar pasar alguna oportunidad de negocio.

**“Extiendo una cordial invitación para que nos acompañen en las capacitaciones que realizamos y se acerquen a conocer un poco más nuestros productos; además, les pido que nos brinden la oportunidad de trabajar con ustedes. Confío plenamente en que la sinergia que realizaremos traerá buenos dividendos para todos los involucrados. Permitan que pongamos a su alcance la experiencia que ha adquirido la empresa en sus más de 60 años”; concluyó el directivo.**

**Contacto para el canal:**

**sotoi@koblenz.com**

# eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

FELICITA A:

*Lunes 19*

VICENTE RENÉ FLORES TÉLLEZ, PROPIETARIO DE PUERTAS AUTOMÁTICAS LIDER'S

*Martes 20*

MIGUEL CASTILLO CACHO, PRESIDENTE DE VICA

*Miércoles 21*

FRANCISCO JAVIER DELGADO ÁLVAREZ, DUEÑO DE SPC

GUILLERMO OROZCO VANDYCK, GERENTE DE VENTAS EN SILIMEX

KARLA LUNA CERDÁN, INTERNATIONAL BRAND MARKETING EN TRIPP LITE

BIG IDEAS FOR BUSINESS POR SU 5° ANIVERSARIO

PCM POR SU 28 ANIVERSARIO

SCATI POR SU 23 ANIVERSARIO

*Jueves 22*

CRISTIAN MIRANDA REYES, ACCOUNT MANAGER DISTRIBUTION EN DELL

GERARDO IVÁN ESCALONA LARA, ASESOR TI EN SOPORTE Y SISTEMAS EN HARRGO INTEGRACIÓN DE SOLUCIONES

*Viernes 23*

KARIME CUEVAS BUSTOS, MARKETING COMMUNICATIONS LATAM EN KODAK

*Sábado 24*

ALEJANDRO JUÁREZ BOLAÑOS, DIRECTOR GENERAL DE DSOFT

KYOCERA POR SU 32 ANIVERSARIO

*Domingo 25*

AXEL OTILIO VELÁZQUEZ, DIRECTOR DE REDES Y SISTEMAS INTEGRADOS DE OCCIDENTE

GERARDO OCAÑA RAMÍREZ, VENTAS EN IT CAMPECHE

SOLEDAD LÓPEZ URIBE, GERENTE DE VENTAS NACIONALES EN LACES

VÍCTOR HUGO OLIVA GARCÍA, GERENTE SR. VENTAS Y MERCADOTECNIA EN NIKON MÉXICO

JULIO 21

# LUGUER y COMMSCOPE®

## potencian el negocio del canal con soluciones de infraestructura

IP

Luguer dispone de un portafolio completo de soluciones de infraestructura para redes empresariales y en conjunto con CommScope, ofrecen soluciones para centros de datos, segmento en el que se ha posicionado como uno de los fabricantes líderes del mercado.

“Han incrementado nuestros inventarios de soluciones de cableado Cat 6A y fibra óptica, tanto multimodo como monomodo. Actualmente estamos colaborando con algunos de nuestros canales en proyectos complejos de centros de datos donde la logística se vuelve un factor muy relevante”, explicó Manuel Guerra, Director Comercial en Luguer.

*“Estamos en búsqueda de empresas con las cuales colaborar para dar en conjunto un valor real a los usuarios finales en relación a los productos y servicios que fabricante, distribuidor e integrador, pueden dar, soportados por el aparato robusto de capacitación y acompañamiento que este grupo puede ofrecer al mercado”:* Pedro Alatorre, Director de Ventas para CommScope México

A fin de potenciar el negocio, CommScope ofrece un conjunto de herramientas que simplifican el diseño, la implementación y la expansión continua, para dar soporte a la migración de alta velocidad de la conectividad de fibra dentro de los centros de datos. Por ejemplo,



**PEDRO ALATORRE**

las Especificaciones de desempeño SYSTIMAX, que definen los límites de topología de canal específicos para las soluciones de cableado SYSTIMAX, destinados a una amplia gama de aplicaciones, incluyendo los Acuerdos de Múltiples Fuentes (MSA) con base en normas y especificaciones de propiedad exclusiva.

Asimismo, la Calculadora de desempeño de fibra SYSTIMAX proporciona los requisitos de atenuación para un canal de cableado propuesto, al mismo tiempo que determina qué aplicaciones admitirá el canal, según explicó Pedro Alatorre.

Por otra parte, imVision ofrece inteligencia en tiempo real que permite a los usuarios monitorizar y documentar su infraestructura de cableado mientras hace un seguimiento de la ubicación de todos los dispositivos de red conectados a través de una plataforma integrada, que ofrece un nuevo nivel de inteligencia en tiempo real y visibilidad de los eventos que afectan a la capa física de la red, y como resultado se obtienen despliegues más rápidos, reducción de costes, mejora de la eficiencia, y más información sobre el rendimiento de la red.

Con la finalidad de ofrecer una solución mucho más completa de infraestructura para centros de datos, Luguer complementa su portafolio de soluciones con productos de los principales fabricantes de gabinetes, racks, sistemas de tierras, canalizaciones y respaldo de energía, de esta forma el canal puede encontrar en ellos una solución integral para sus proyectos.

### Ventajas para el canal

CommScope brinda acompañamiento en el proceso de implementación, cuenta con amplio portafolio de cursos y con uno de los programas de certificación más completos del mercado. Los integradores acreditados en imVision siguen el proceso de implementación para proyectos de imVision que cumple con los requisitos de implementación de la norma ISO / IEC 18598 para sistemas de gestión automatizada de la infraestructura (AIM).

Adicionalmente, Luguer pone a disposición de los integradores soluciones no sólo de cableado

estructurado, sino también de energía, gabinetes, canalizaciones y sistemas de tierras, así como el soporte, capacitación y asesoría de los fabricantes que representan.

El canal también dispone del soporte por parte de 11 sucursales de Luguer en México para ser atendido ágilmente con un stock sano para ser suministrado de forma inmediata.

Con la alianza comercial, los directivos coinciden en que existen oportunidades de negocio en los sectores Financiero, Tecnológico, Educación, Healthcare, Industrial, Hospitality, Gobierno, Retail, Carrier, Centros de Datos Enterprise, Multitenant, EDGE, Cloud, Hyperscale, entre otros.

*“Invitamos a los canales a acercarse con nosotros si tienen interés en trabajar e incorporar a sus portafolios comerciales soluciones de los principales fabricantes del mercado en México, en los rubros de cableado estructurado, energía, sistemas de tierras, gabinetes y racks”:* Manuel Guerra.



**Raúl López Tovar**  
Gerente de Desarrollo de Negocios  
M. 55 2249 4626  
T. 5366 7310  
[rlopez@luguer.com](mailto:rlopez@luguer.com)

**Jorge Herrera**  
Distributor Account Manager  
Tel: 55 5322 2900  
[jherrera@commscope.com](mailto:jherrera@commscope.com)

**Abraham Trujillo**  
Gerente de marca y Desarrollo de canal  
M. 55 2655 5358  
T. 55 5366 7310  
[atrujillo@luguer.com](mailto:atrujillo@luguer.com)

# DATA CENTERS DEMANDAN SOLUCIONES DE TI Y GENERAN NEGOCIOS PARA EL CANAL

**Autor: Anahi Nieto**

**E**duardo Rocha, presidente nacional de ICREA, organización encargada de agremiar a los expertos en los centros de cómputo, mencionó que el mercado de data centers se incrementó alrededor del 22%, y se espera que el año que entra sea un porcentaje mayor a causa de los jugadores que se preparan para entrar al país. Esto supone un motor de crecimiento también para una serie de industrias que están alrededor de ésta.

La nueva realidad en la que vivimos se caracteriza, entre otros aspectos, por la demanda exponencial de información en tiempo real y mejor conectividad que existe, lo que ha generado la necesidad de contar con centros de datos más cercanos al usuario final con el fin de reducir los tiempos de respuesta actuales y, con ello, mejorar la experiencia del usuario.

“El mercado de los data centers en México sigue en desarrollo, por un lado los MTDC (Multi Tenant Data Centers) están invirtiendo en crecer sus espacios para dar un mayor número de servicios a sus clientes con un impulso adicional provocado por la pandemia; por otro lado y en el mismo sentido, los data centers corporativos también están creciendo y actualizándose para poder brindar un mayor nivel de servicio a sus usuarios, independientemente del lugar donde se encuentren, ya sea en oficinas o en home office”, dijo Manuel Guerra, Director Comercial en Luguer.



**EDUARDO ROCHA**



## ALEJANDRO LAVÍN

Los nuevos centros de datos requieren satisfacer las demandas de big data al día de hoy, pero con rendimiento de próxima generación y están evolucionando a diseños que sean ágiles, flexibles, escalables y de mayor capacidad, para adaptar la capa física a la infraestructura de TI que está cambiando constantemente, de acuerdo con Alejandro Lavín, Product Manager CPS Eaton Power Quality.

“El auge de la transición energética está llevando a los centros de datos a adoptar el nuevo paradigma de la energía que consiste en incorporar nuevas capacidades para lograr el ‘Everything as a grid’; es decir, tener todo conectado a la misma red, lo cual

requiere de la actualización de la infraestructura tradicional, que en los centros de datos implica la adopción de nuevas tecnologías, por ejemplo, el uso de baterías de litio”, enfatizó el directivo.

Otra tendencia que se identifica en este mercado es el esquema “Data Center as-a-Service” (DCaaS), el cual proporciona a los clientes la infraestructura y las instalaciones del centro de datos físico. Se trata de una nueva variante en la que los clientes compran y mantienen soluciones de centro de datos que se basan en el consumo y en una forma de pago por uso.

DCaaS proporciona recursos a empresas que necesitan sistemas integrales de administración de datos, pero que no tienen las habilidades internas. Para las organizaciones agobiadas por la falta de soporte de TI o con un presupuesto insuficiente para mantener los sistemas, DCaaS ofrece una solución ideal.

La ciberseguridad es otra tendencia que trasciende todos los mercados e industrias, en especial al incrementar la conectividad, por lo que en data centers también se busca dotar de herramientas contra ciberataques, con un UPS, por ejemplo, que no cuente con una tarjeta de comunicación que cumpla con ciertos certificados de ciberseguridad.

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

IDEALES PARA CENTROS DE DATOS MEDIANOS, GRANDES Y APLICACIONES INDUSTRIALES

## UPS TRIFÁSICOS STANDALONE Y MODULARES CON CAPACIDAD DE HASTA 400kVA

### Aplicaciones Típicas

- Corporativos y Centros de Datos
- Aulas informáticas, Centros de Servicio
- Proveedor de Servicios de Internet (ISP)
- Centro de Datos de Internet (IDC)
- Equipo de Telecomunicación y Redes
- Equipo industrial

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



Topología de Doble Conversión



Tecnología Ahorro de Energía



Reg. Automática de Voltaje (AVR)



Supresión de Picos



Salida de Onda Senoidal Pura



Pantalla LCD Multifunción



Compatible con Generador



Modo ECO



Capacidad de Paralelamiento



Sistema de Administración de Baterías (SMB)



Entrada Dual

• **Contacto**  
mx.contact@cyberpower.com

• **Teléfonos**  
(55) 4622 8654 - (55) 5687 8655

• **Ventas**  
mx.sales@cyberpower.com

• **Soporte Técnico & Garantías**  
mx.service@cyberpower.com

@cyberpowermx

@cyberpowermx

CyberPower Systems Mexico

**2** GARANTÍA  
**AÑOS**

1 AÑO EN LAS BATERÍAS

**CyberPower®**



“EL MERCADO DE LOS DATA CENTER SE ENCUENTRA EN CRECIMIENTO, HEMOS TENIDO UN ALZA EN SOLUCIONES CLOUD, EDGE, MAYOR DEPENDENCIA DEL ECOMERCE, UN AUMENTO EN USO DE GAMING, SERVICIOS ON-DEMAND Y TODOS ESTOS SERVICIOS RECAEN EN LA INFRAESTRUCTURA DE UN CENTRO DE DATOS, POR LO TANTO, ESTA INFRAESTRUCTURA DEBE ESTAR PREPARADA PARA BRINDAR UNA GRAN DISPONIBILIDAD Y CONTAR CON SISTEMAS QUE PERMITAN SEGUIR FUNCIONANDO ANTE CUALQUIER EVENTUALIDAD.

“GRAN PARTE DE LOS SISTEMAS ALBERGADOS EN UN DATA CENTER REQUIEREN OPERAR BAJO CIERTAS CONDICIONES AMBIENTALES Y CON ESPECIFICACIONES ELÉCTRICAS CON BAJO NIVEL DE VARIACIÓN, POR LO TANTO, SIEMPRE TENDREMOS PRESENTES EQUIPOS DE RESPALDO ENERGÉTICO Y EQUIPOS DE REFRIGERACIÓN. UNO DE LOS PRINCIPALES PROBLEMAS DE LOS CENTROS DE DATOS ES EL ALTO CONSUMO DE ENERGÍA ELÉCTRICA, ESO LOS OBLIGA A INCORPORAR EQUIPAMIENTO QUE TENGA UN ALTO ÍNDICE DE EFICIENCIA PARA REDUCIR LOS CONSUMOS ELÉCTRICOS Y CONTAR CON UN MEJOR APROVECHAMIENTO DE LA ENERGÍA”: ISAI SOTO GARCÍA, INGENIERO DE APLICACIONES UPS EN KOBLENZ.

“Querétaro es un punto estratégico para el mercado de data centers en el país; en el 2020 se han realizado al menos seis proyectos importantes con una oferta de 48 megawatts con inversiones por mil 50 millones de dólares, generando más de 140 mil empleos. De igual forma, se estiman crecimientos importantes en Guadalajara, Monterrey y Cancún. Jonathan Koomey, especialista en el tema, dio a conocer que cada metro cuadrado de un data center cuesta al rededor de 277 mil pesos al año, por ello se debe optimizar el espacio al máximo y pensar cómo se debe aprovechar ese metro cuadrado a largo plazo”: Bernardo López, Gerente de Producto en Fibras Ópticas de México.



**BERNARDO LÓPEZ**

Con el incremento del flujo de información a través de la red y la necesidad de contar con más centros de datos, estos requieren de una infraestructura más eficiente, confiable, flexible, segura y adaptable.

# Power Xpert 9395C

Confiable. Eficiente. Compacto.

Es una opción ideal para centros de datos al alcanzar 97% de eficiencia en doble conversión.



- Potencias de 1000 y 1100 kW.
- Factor de potencia unitario.
- Compatible con baterías VRLA y baterías de ion de litio.
- Información detallada y capacidad de monitoreo 24/7.
- Sistema de ahorro de energía ESS.
- Capacidad en paralelo (4 unidades como máximo en bypass distribuido).

**EATON**

*Powering Business Worldwide*

Solicita más información:  
[AlejandroALavin@eaton.com](mailto:AlejandroALavin@eaton.com)

Para los operadores de centros de datos, la fuente de alimentación ininterrumpida (UPS) ha representado durante mucho tiempo una protección crítica contra anomalías de energía potencialmente dañinas, así como una batería de respaldo vital para garantizar la continuidad del negocio durante un corte de energía inesperado.

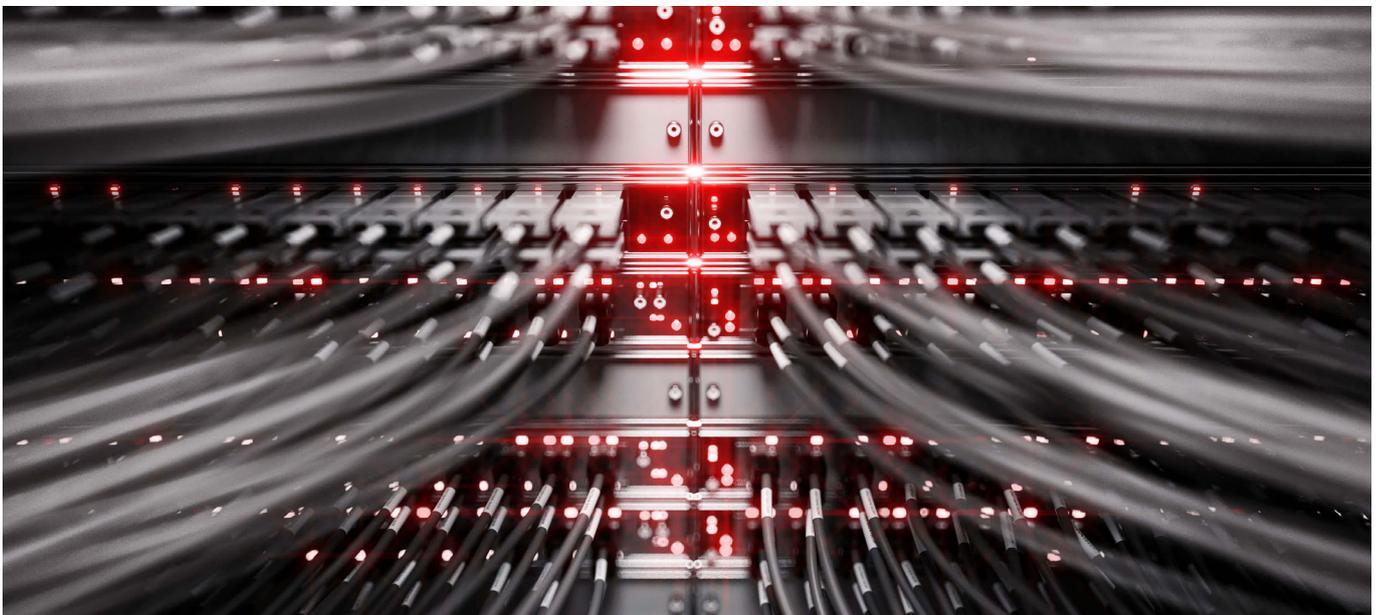
Sin embargo, gracias a la tecnología de las baterías de litio, los centros de datos pueden adaptarse a los nuevos retos presentados por el “Everything as a grid” y a la incorporación cada vez mayor de las energías renovables a la red eléctrica. Ahora tienen la capacidad de lograr un doble beneficio: transformarse de una carga en la red a un activo generador de valor. Para llevar a cabo esta nueva función, se ha tenido que desarrollar tecnología en los UPS’s (en el caso de Eaton llamado EnergyAware) que permita el control/administración de los bancos de baterías de litio, según explicó Lavín.

Los data centers demandan cada vez más de una infraestructura que brinde una mayor velocidad de transmisión para la comunicación entre los equipos activos, el procesamiento de la información cada vez es más rápido y se requieren enlaces de comunicación a partir de los 10 Gbps de velocidad. “Con enlaces de cobre podemos actualmente tener velocidades de 10Gbps en enlaces simples o velocidades mayores con varios enlaces en paralelo, se está trabajando en enlaces de mayor velocidad sobre cobre, pero con restricciones en la distancia. Esta situación ha impulsado fuertemente el incremento de los enlaces con cables de fibra óptica en los data centers que nos permiten incrementar la velocidad de transmisión por enlace, de una forma muy segura y con menos restricciones de distancia, así podemos tener enlaces de comunicación a 40 Gbps, 100 Gbps, 200 Gbps, 400 Gbps y más.

“La comunicación sobre cables de fibra óptica es muy segura, pero si queremos incrementar el nivel de eficiencia en el dentro de datos se pueden considerar enlaces redundantes y de respaldo, utilizando

trayectorias independientes. En cuanto a las tendencias tecnológicas, actualmente las fibras OM5 nos permiten llevar varias longitudes de onda simultáneas en la misma fibra, esto nos permite incrementar la velocidad por cada hilo de fibra sin tener que migrar a sistemas de fibra óptica monomodo que implica un incremento de los costos en la electrónica, por otro lado, el incremento en el número de enlaces que se requieren en el data center nos lleva al desarrollo de soluciones de conectividad de alta densidad que nos permiten tener un número mayor de conexiones en un espacio reducido. Actualmente se trabaja en el desarrollo nuevos conectores MPO de mayor capacidad y en versiones más pequeñas de conectores tipo LC”, detalló Manuel Guerra.

No se debe olvidar que en el mercado de data centers se busca ubicar a estos en sitios donde se cuente con alta disponibilidad eléctrica, reducir espacio y contar con equipos



# SOLUCIONES COMPLETAS

para redes pasivas de fibra óptica en Latinoamérica

DATA  
CENTER 

PLANTA  
EXTERNA 

PLANTA  
INTERNA 

ÚLTIMA  
MILLA 

Conoce más en:

[www.fibrasopticasdemexico.com](http://www.fibrasopticasdemexico.com)

[ventas@fibrasopticasdemexico.com](mailto:ventas@fibrasopticasdemexico.com)

México (+52) 33 38982740

Costa Rica (+506) 4010 2422

El Salvador: (+503) 2136 9120

Guatemala: (+502) 2378 4650

Panamá: (+507) 8388 413



que posean una alta eficiencia para reducir costos operativos.

El despliegue de la red 5G demandará un mayor ancho de banda y exigirá que los data centers estén preparados, ya que en comparación con la red 4G, se requiere 60 mil veces mayor ancho de banda, según expuso López.

### INFRAESTRUCTURA TI NECESARIA PARA DATA CENTERS

- |  |                                   |
|--|-----------------------------------|
| -Generadores                                   | -Monitoreo, ya sea local o remoto |
| -UPS   | -Control de accesos               |
| -Aire acondicionado de precisión               | -Sistemas de tierras físicas      |
| -Sistemas de detección y supresión de incendio | -Señalización                     |
| -CCTV  | -Equipo de almacenamiento         |
|  | -Equipo de telecomunicaciones     |

### ¿Dónde está la oportunidad de negocio?

De acuerdo con los especialistas consultados por **eSemanal**, existe una mayor oportunidad de negocio en aquellos nichos que cuentan con aplicaciones de primera generación donde se

requieren equipos con una gran adaptabilidad al cambio y que se adecuen a las nuevas necesidades como pueden ser las baterías de litio, conectividad y ciberseguridad, así como equipos cada vez de mayor capacidad.

No obstante, prácticamente clientes de todas las verticales de negocio requieren de servicios de data center, ya sea a través de centros de datos propios o a través de un proveedor de servicios. Segmentos como el financiero están haciendo inversiones fuertes en este sentido, pero los demás segmentos como Salud, Hospitalidad y Corporativos necesitan también procesar un mayor número de servicios y datos para soportar su operación diaria, así que las oportunidades de hacer negocios relacionados con data centers seguirán estando presentes durante los siguientes años.

Además, gran parte de la oportunidad de negocio se encuentra localizada en los servicios, ante cualquier implementación de infraestructura, el canal debe complementar su oferta con el servicio de mantenimiento a lo que se implementa y a lo existente, esto permite que se tenga un seguimiento y facilita la implementación de actualizaciones. Para lograr ese plus para el usuario final, es importante que el canal esté en constante actualización y generando sinergia con los fabricantes.



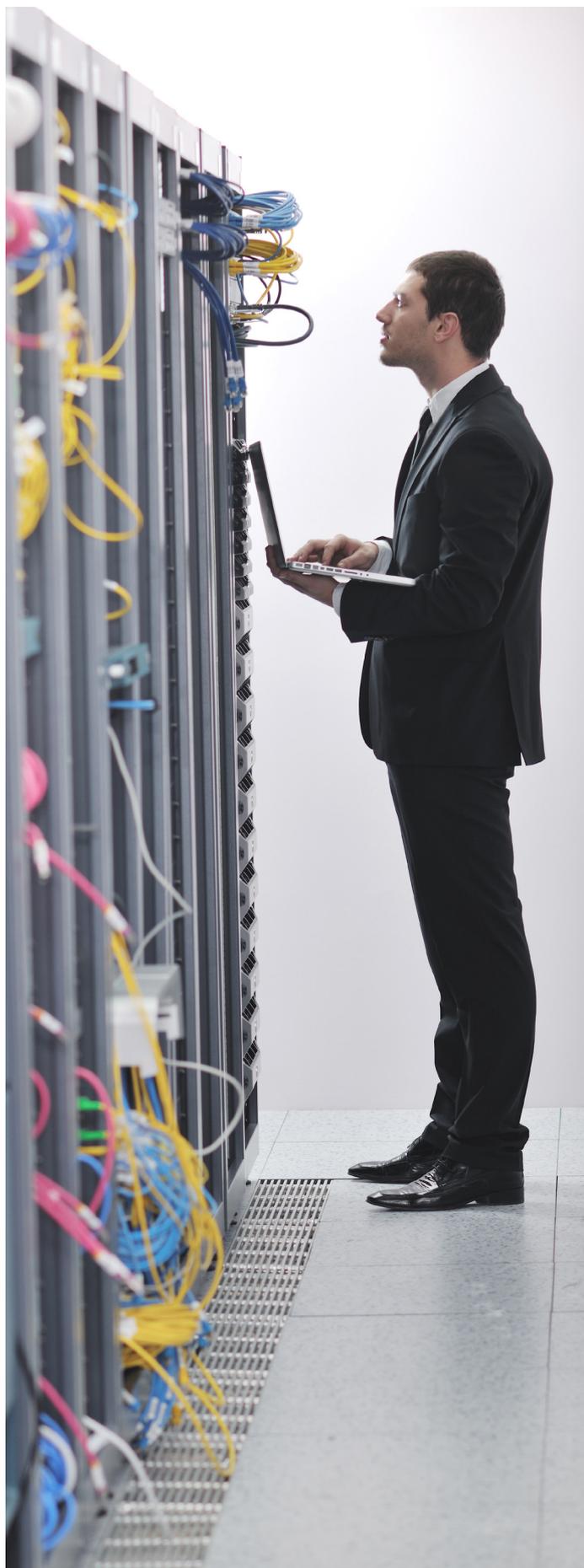
## Recomendaciones para el canal

Ya que el canal de distribución participa activamente en el negocio al identificar las oportunidades, en generar propuestas a partir de una correcta especificación y con el apoyo de fabricantes y mayoristas, así como en la implementación integral del proyecto y brindando soporte post-venta adecuado, los expertos compartieron recomendaciones con ellos a fin de potenciar el negocio. Alejandro Lavín expuso: “lo más importante es entender la necesidad del cliente y tener la capacidad de darle la mejor solución tomando en cuenta tanto el factor económico como el técnico. Para esto, debe conocer la oferta que tiene en su portafolio para poder seleccionar la mejor opción, y esto puede lograrlo acercándose al fabricante para tener una buena asesoría y capacitación. Además, el mercado de los centros de datos demanda una actualización constante por lo que el canal debe capacitarse y estar al día en las tendencias y nuevas tecnologías y tener la capacidad de ofrecerlas e implementarlas de una manera profesional teniendo un servicio post-venta como diferenciador”.

Por su parte, Guerra recomendó prepararse y especializarse en las nuevas tecnologías y soluciones, lo que les permitirá tener un mejor nivel de consultoría con sus clientes. “La tendencia es vender servicios y la infraestructura también se puede vender como servicio (IaaS), los canales que venden servicios logran un mayor nivel de dependencia de sus clientes para con ellos, incrementan las ventas y rentabilidad y al mismo tiempo, logran una mayor diferenciación sobre la competencia”. Para ello, el directivo de Luger dijo que resulta necesario que los canales capaciten y certifiquen a sus ingenieros y técnicos en soluciones de fabricantes líderes en la industria, esto les permitirá un acceso con los clientes menos complicado. Adicionalmente, un canal mayor capacitado y preparado podrá brindar una solución más completa a sus clientes.

Aunado a ello, Bernardo López señaló que el canal debe pensar en soluciones a largo plazo que hagan valer la inversión y que eviten un costo oculto de mantenimiento o actualización de red; asimismo, invitó a los partners a acercarse a Fibras Ópticas de México, dónde desarrollan soluciones a la medida y tienen un portafolio robusto de productos.

“Acercarse con los mayoristas y fabricantes, y aprovechen los recursos que se tienen destinados para apoyarlos en sus proyectos, algunas veces se cuenta con producto especializado que sólo se conoce a través de los PM de la marca o directamente con el fabricante, es de vital importancia tener comunicación constante para poder ofrecer la mejor solución al usuario final”, concluyó Soto.





### Redes de alta velocidad y desempeño

Esto proporciona a arquitectos y administradores de Data Centers la **máxima flexibilidad en el diseño**, para **el acomodo e implementación de sus redes**.

**Aumente el desempeño, reduzca la latencia y habilite la transferencia efectiva de datos.**



### Eficiencia térmica

Controle las fugas, mantenga la separación entre el aire frío y el caliente, e implemente un **monitoreo en tiempo real con gabinetes con eficacia energética** y soluciones de optimización de refrigeración.



### DCIM y monitoreo

Automatice el manejo de la Infraestructura Física para mitigar el riesgo proactivamente. **Controle el monitoreo de energía, ambiente, seguridad y conectividad.**

**Nuestra experiencia en infraestructura física y conectividad** sin precedentes puede ayudarlo a prosperar en esta nueva realidad y a prepararse para el futuro. Integre a su Centro de Datos nuestras soluciones y descubra el **Poder de la Infraestructura**.



# ESPECIALISTAS

## EATON 9395P

UPS de 200kW a 1200kW de gama premium. Modular, de alto desempeño, eficiencia líder en la industria con hasta 97% en doble conversión y hasta 99% en modo ESS. Cuenta con tecnologías ABM, VMMS y ECT que ayudan a tener un menor Coste total de propiedad (TCO). Disponible con baterías VRLA, Litio, Supercapacitores o Flywheel. Garantía de un año.

[AlejandroALavin@eaton.com](mailto:AlejandroALavin@eaton.com)



## Koblenz

Isai Soto, Ingeniero de Aplicaciones UPS.

Para el mercado de data centers, el fabricante cuenta con UPS con topología de diseño On-line doble conversión, los cuales son equipos que tienen un tiempo de transferencia cero, onda senoidal pura a la salida, lo que significa que, al presentarse un corte de energía, la carga que se tenga respaldada no presentará pérdida de suministro eléctrico; además, el tipo de onda que recibirá será senoidal y sin variaciones que puedan afectar su correcto funcionamiento.

“Ponemos al alcance del canal los equipos UPS Generación 21, son UPS doble conversión con la capacidad de conectarse en paralelo para brindar redundancia y reducir las probabilidades de apagado súbito de la carga, además cuentan con función de bypass electrónico y mecánico para realizar mantenimiento al UPS sin afectar el funcionamiento de la carga; es decir, nos permite seguir alimentando la carga, son modelos escalables en baterías por lo tanto podemos aumentar el tiempo de respaldo con bancos de baterías adicionales, estos equipos son trifásicos con capacidad de 15, 20 30 y 40 kVA’s”, agregó Soto.

El fabricante también presenta equipos de Generación 19 los cuales se pueden emplear para los sistemas de videovigilancia y monitoreo dentro del data center, estos UPS cuentan con un factor de potencia de 1 y están disponibles en capacidades de 6 y 10 kVA, son de topología doble conversión, escalables en baterías y son compatibles con las tarjetas de monitoreo SNMP.

“Equipos compactos, con amplia ventana de regulación, compatibles con el protocolo SNMP para monitoreo y gestión remota, apoyamos a nuestros socios de negocio con la puesta en marcha gratuita para equipos con capacidad superior a 6 kVA’s en zonas metropolitanas de todo el país”, detalló el directivo.



**ISAI SOTO**

Además de contar con stock disponible para reducir el tiempo de implementación de los UPS, cuentan con préstamo de equipos; además, de forma interna, realizan sinergia entre el equipo comercial y de ingeniería para brindar un soporte integral a los socios de negocio, con acompañamientos y servicio de consultoría sin costo.

“Invitamos al canal a que nos permita poner a su alcance los recursos técnicos y expertise de la empresa para brindar al usuario final productos confiables y una solución acorde a sus necesidades”, finalizó.

[sotoi@koblenz.com](mailto:sotoi@koblenz.com)

## LUGUER

Manuel Guerra, Director Comercial.

El mayorista ofrece soluciones de infraestructura de líderes en la industria, principalmente de cableado estructurado, energía, equipo activo, equipo de pruebas, seguridad, gabinetes y racks para ambientes corporativos, industriales y data centers.

Parte de sus fortalezas consisten en ofrecer una cobertura a nivel nacional a través de sus 11 sucursales ubicadas en las principales ciudades del México, en cada una de ellas mantienen un inventario de forma local con los productos más utilizados en cada región, con lo cual pueden también apoyar a los canales en proyectos que tienen un nivel de complejidad logístico alto, suministrando los productos en los sitios y tiempos que los proyectos requieren.

“En Luguer buscamos brindar un servicio personalizado a cada uno de nuestros clientes, así que a cada uno de ellos se le asigna un ejecutivo de venta que cuenta con personal de respaldo y niveles de escalación. Adicionalmente, contamos con el respaldo comercial y técnico directo de los fabricantes que representamos, este respaldo también lo ponemos al servicio de nuestros clientes”, explicó Guerra.

Algunos de los beneficios que el canal encuentra al comercializar las soluciones del fabricante son apoyo técnico-comercial para proyectos de infraestructura de redes, apoyo logístico en proyectos complejos, soporte financiero para proyectos, y enlace con los fabricantes para obtener un mayor nivel de soporte técnico-comercial, así como para participar en los programas de certificación con que cuenta cada uno.

“Acérquense con nosotros cuando necesiten apoyo en sus proyectos y así comprobarán porque decimos que con Luguer es muy fácil hacer negocios”; concluyó el directivo.

[mercadotecnia@luguer.com](mailto:mercadotecnia@luguer.com)



**MANUEL GUERRA**

# Prysmian Group suma valor e innovación en México con soluciones de fibra óptica

Prysmian  
Group

IP

- LA DEMANDA DE UNA MEJOR CONECTIVIDAD A NIVEL GLOBAL GENERA UNA PERSPECTIVA POSITIVA SOBRE LOS NEGOCIOS Y EL CRECIMIENTO
- OFRECE NEGOCIO POTENCIAL A LOS INTEGRADORES, ASÍ COMO DIVERSOS APOYOS

**F**ue en el año 2005 cuando Pirelli, un fabricante con más de 100 años en el mercado, decidió separarse en dos grandes divisiones: telecomunicaciones y potencia. De esa forma, nació Prysmian Group.

En los últimos años, el grupo ha crecido de forma orgánica y también gracias a las adquisiciones hechas de Draka y General Cable, con las cuales se ha consolidado como un fabricante de cables con mayor presencia en los sectores de energía y telecomunicaciones a nivel global, de acuerdo con Jorge Aranda, Director Comercial para México, Centroamérica y Caribe.

La oferta de Prysmian involucra todo tipo de cables, desde algunos pequeños enfocados a la electricidad en el hogar, hasta cables submarinos para realizar enlaces intercontinentales o enlaces entre una isla y tierra. La gama de productos es amplia y depende de la aplicación, ya que se especializan en la transmisión de energía o potencia, así como en información y telecomunicaciones.

## Fortalezas

Para atender al segmento de telecomunicaciones, Grupo Prysmian cuenta con una oferta de cables de fibras ópticas, el cual es el medio actual más fiable por el que se transmite información como datos, telefonía, internet o video.

A fin de cubrir dicha oferta, Prysmian realizó una inversión en el 2017 en México, país donde tiene presencia desde hace 40 años, con una fábrica de fibra óptica que se suministra a todo el continente americano, al mismo tiempo que garantiza el abasto y la calidad de los productos al cumplir con los estándares del grupo, mismos que sobrepasan los internacionales.



Ya que el fabricante tiene control sobre la cadena de suministro, resulta posible asignar la capacidad productiva para los partners, coordinar la logística y administración de inventarios para cubrir con el volumen requerido para los proyectos; e incluso, como valor agregado, es posible desarrollar productos y soluciones adecuados a proyectos en particular.

Aunado a ello, Prysmian cuenta con más de 25 centros de desarrollo donde se dedican a innovar constantemente los productos, con el fin de mejorar la calidad en los proyectos de los clientes, a partir de seleccionar la aplicación correcta para el uso del cable y la red.

### Apoyos para el partner

Parte de los beneficios que los socios de negocio del fabricante obtienen al comercializar su oferta consisten en, además de contar con la garantía de la calidad y abasto de los productos, en el asesoramiento para los proyectos, en especial sobre la correcta aplicación del sistema que involucran los cables; así como soporte y capacitaciones.

### Oportunidad de negocio en México

Ya que Prysmian se especializa en la fabricación de cables destinados a la red pasiva para la infraestructura o carretera, los principales clientes que tiene en la región y a nivel global son las empresas responsables de brindar esa infraestructura y hacer la instalación o diseños de la red.

Aunque, Aranda explicó que donde se requiera llevar información de un punto a otro es donde pueden participar y asesorar. Por ejemplo, la participación en los centros de datos es fundamental, ya que estos son considerados por el directivo como “el corazón de una red”, y las “venas” que distribuyen al resto del cuerpo son los cables, donde Prysmian es especialista.

“A pesar de que la tasa de natalidad se ha reducido, el consumo de información se ha incrementado exponencialmente a nivel global, ya que hay una gran demanda de conectividad en tiempo real; este hecho requiere del desarrollo de cables de mayor densidad de fibra óptica, los cuales permiten una mayor capacidad de transmisión de información. Ahí somos pioneros, con productos que son por encima de 6 mil fibras”, explicó el directivo.

Además de una alta densidad de fibras ópticas, se recomienda el uso de productos con mayores cualidades para atender el alto tráfico que tienen los centros de datos, con la mejor fibra óptica, que tenga menor sensibilidad a los dobleces y aplastamiento, soporten el uso rudo, y garanticen una vida útil larga aunque se excedan las condiciones.

*Prysmian cuenta con distribuidores autorizados como Portenntum y Power & Tel, pero se encuentra reclutando nuevos socios; aunque, dependiendo del tipo de proyecto y complejidad, hacen posible el suministro directo.*

“En Prysmian nos gustan los retos y los temas complejos, nos gusta ser creativos e innovadores en conjunto con los socios. Estamos abiertos siempre para todas las alternativas, nos gusta escuchar propuestas y sumar valor al cliente final.

“Actualmente, debido a la pandemia, no podemos realizar visitas presenciales, pero queremos invitarlos a acercarse, visitar nuestra fábrica, las puertas están abiertas. El próximo 5 de agosto llevaremos a cabo un curso on line sobre fibra óptica, y esperamos contar con su participación”, concluyó el directivo.

---

**Prysmian**

---

**General Cable**

---

**Draka**

**eSemanal**

NOTICIAS DEL CANAL

# Servicios digitales

-Redes sociales

-Contenidos comerciales

-Posicionamiento de la marca

-Call Center

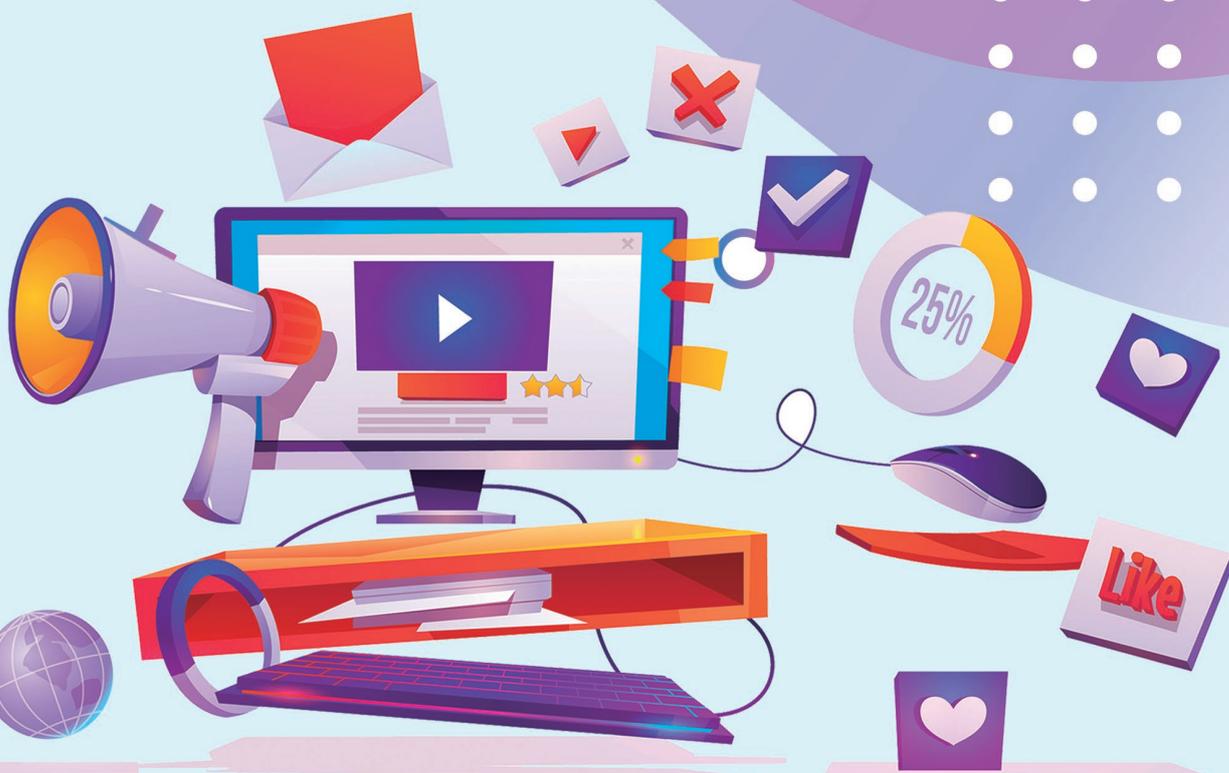
-Email marketing

-Newsletter

-Webinar

-Revista digital

-Portal web





# PURESTORAGE® impulsa Pure as a Service y Portworx a través de



IP

**E**ste año, Pure Storage busca habilitar el modelo de la nube híbrida basada en un esquema as a Service, con un modelo de “pago por uso”, 100% OPEX que transforma el estándar actual de consumo de almacenamiento.

Además, Portworx, recientemente adquirido por Pure Storage, y ya habilitado como parte del portafolio para México, permite acondicionar de manera sencilla la nueva ola de aplicaciones nativas en la nube, ofreciendo disponibilidad, protección y seguridad a contenedores administrados por Kubernetes.

Alejandro Aguado, Partner Sales Manager para Latinoamérica, indicó que otra de las prioridades de la compañía para este 2021 es incrementar la oferta de soluciones para su ecosistema de partners y posicionar una moderna experiencia del manejo de los datos hacia los usuarios finales.

**“Habilitaremos herramientas más sencillas para hacer negocios con Pure Storage y nuestros socios de negocio. Todo basado en suscripciones tanto para ‘Pure-as-a-Service’ como para Portworx”:  
Alejandro Aguado.**



De igual forma, el especialista aseguró que incentivarán tanto las certificaciones de Pure Storage a sus canales, como la penetración en cuentas nuevas; ello mediante incentivos no sólo para el canal, sino también para el ejecutivo comercial y el área técnica del partner.

## Soluciones y ventajas competitivas

**Evergreen:** brinda protección de la inversión, mediante un modelo de negocios disruptivo.

-Costos de soporte y suscripción congelados, con la intención de que los canales y clientes no tengan sorpresas a la hora de hacer una renovación.

-Cambio de controladoras gratis, con la renovación de su suscripción Gold por tres años más.

-Funcionalidad “Todo incluido”: no se paga ningún tipo de licenciamiento, ni hoy, ni en el futuro.

**PaaS:** un verdadero modelo de consumo

Pure as-a-Service es una forma mucho más sencilla de que los partners y clientes tengan almacenamiento pagado por consumo.

“Somos el único proveedor de almacenamiento que presenta una utilidad SaaS y de almacenamiento de crecimiento, así como reducción verdaderamente flexible. Los competidores tienden a ofrecer un confuso modelo de financiamiento que en realidad es sólo un contrato de arrendamiento que deja a los clientes con un gran compromiso inicial, la incapacidad de crecer y contraerse limpiamente, así como equipos no retornables”, advirtió el directivo.

**Portworx:** la mejor plataforma para las nuevas aplicaciones basadas en la nube.

-Recientemente galardonado por GIGAOM Radar como un “Outperformer” tanto para almacenamiento Enterprise y Storage nativo en la nube para ambientes con Kubernetes. Posicionados como el líder del manejo de datos para contenedores.

**Actualmente SYNnex Westcon-Comstor es el único distribuidor con la capacidad de ofrecer PaaS en México, ya que cuenta con amplia experiencia en el manejo de “pago por consumo”.**

Ariane Gómez Ramírez, VBM Veeam/Pure Storage  
arianer@synnex.com

Direct: (55) 5001-4950, ext. 4759  
Mobile: +52 (55) 4143 3070

Alejandro Aguado / Partner Sales Manager | LATAM  
alejandror@purestorage.com

+52 (55) 9197 8971



# Guía de eCommerce mayoristas

LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL SE ACELERÓ Y EN LA INDUSTRIA LAS PLATAFORMAS DE COMERCIO ELECTRÓNICO DE LOS MAYORISTAS SE HAN CONVERTIDO EN HERRAMIENTAS INDISPENSABLES PARA EL CANAL DE DISTRIBUCIÓN, POR LO QUE EN ESTA EDICIÓN DE ESEMANAL PRESENTAMOS ALGUNAS DE LAS MÁS IMPORTANTES.

Autor: Raúl Ortega

## ABASIST DISTRIBUIDORES DE CÓMPUTO SA DE CV.

## ABASIST.

- Portafolio (Marcas) ..... (✓)  
Onyx, Owing, Acteck, Balam Rush, LFAcoustics, WD, Gigabyte, Biostar, Intel, AMD, HP, Dell, Epson, Smartbitt, Gigatech, TPLink, Verbatim, Hisense, Adata y Kingston.
- Productos y soluciones ..... (✓)  
Ensamble, partes OEM, Laptop's, escritorio, equipos seminuevos portátil y desktop, recertificados clase A,B,C, soporte técnico, impresión, redes y almacenamiento digital.
- Disponibilidad de producto e inventario ..... (✓)  
Entrega inmediata y posibilidad de envío directo desde fabricante.
- Ofrece cotizador con tipo de cambio ..... (✗)
- Permite levantar pedidos (hasta qué monto o cantidad de productos) ..... (✓)
- Brinda seguimiento de pedidos ..... (✓)

- Descuento por compra On line ..... (✓)
- Horario de servicio L-V 9:00 am a 19:00 horas y sábados de 10:00 a 14:00 horas. (✓)
- Financiamiento ..... (✓)
- Capacitación ..... (✓)
- Aplicación móvil ..... (✗)
- Chat ..... (✓)
- Sellos o certificados de seguridad ..... (✓)

[www.abasist.com](http://www.abasist.com)

## AZERTY DE MÉXICO SA DE CV.

### Portafolio (Marcas) ..... ✓

Armor, Avery, Bixolon, Citizen, Cherry, Cognitive Tpg, Datashield, Datalogic, Digital Persona, Ec Line, Elo, Evolis, Epson, Honeywell, Intellinet, Kronaline, Katun, Lbt, Manhattan, Mse, My Business Pos, Okaypos, Prehkeytec, Ribetec, Silimex, Star, Sato, Tsc, Teklynx, Touch Dynamic, Unitech y Zebra.

### Productos y soluciones ..... ✓

Código de barras, punto de ventas, software, papeles para amplio formato y tóner compatibles.

### Disponibilidad de producto e inventario ..... ✓

### Ofrece cotizador con tipo de cambio ..... ✓

Sí, en moneda nacional y en dólares.

### Permite levantar pedidos (hasta qué monto o ..... ✓

cantidad de productos)

Sí, sin restricción de cantidad de productos ni monto.

### Brinda seguimiento de pedidos ..... ✓

Después de levantar el pedido el personal de ventas da el seguimiento para el envío de su pedido.

<https://store.azerty.com.mx>

## store.azerty.com.mx

### Descuento por compra On line ..... ✓

Con frecuencia tenemos promociones.

### Horario de servicio Las 24 horas, todos los días ..... ✓

del año.

### Financiamiento ..... ✓

Sí, el cliente puede tramitar su línea de crédito si no la tiene.

### Capacitación ..... ✓

### Aplicación móvil ..... ✗

### Chat ..... ✓

### Sellos o certificados de ..... ✓

### seguridad ..... ✓

Sí, SSL.



Bar Code, Mobile Solutions & Printing

## COMPUSOLUCIONES Y ASOCIADOS SA DE CV.

## SICLIK.

### Portafolio (Marcas) ..... ✓

Apple, Aruba, Autodesk, Ciberseguridad, HPE, Hp Inc, IBM, Lenovo, Microsoft, Red Hat, Veeam, VMware, entre otras.

### Productos y soluciones ..... ✓

Hardware, software, nube, ciberseguridad, colaboración, virtualización y soluciones de nicho.

### Disponibilidad de producto e inventario ..... ✓

### Ofrece cotizador con tipo de cambio ..... ✓

### Permite levantar pedidos (hasta qué monto o ..... ✓

cantidad de productos)

Sí, inclusive si no hay en stock y cada marca tiene sus reglas, también contamos con sección de outlet de productos.

### Brinda seguimiento de pedidos ..... ✓

### Descuento por compra On line ..... ✓

### Horario de servicio Compra las 24 horas. Atención ..... ✓

en línea de 9:00 a.m. a 7:00 p.m.

### Financiamiento ..... ✓

### Capacitación ..... ✓

### Aplicación móvil ..... ✗

### Chat ..... ✓

Sí (solo a través de siclik).

### Sellos o certificados de ..... ✓

### seguridad ..... ✓

<https://www.compusoluciones.com/>

# AZERTY

Bar Code, Mobile Solutions & Printing



[www.azerty.com.mx](http://www.azerty.com.mx)  
<https://store.azerty.com.mx>  
CDMX: 5550 82 0100  
MTY: 8181 25 8200

## E-COMMERCE: operación con la mejor tecnología

Sabemos que el éxito de un negocio en línea depende de una operación eficiente. **Azerty** te ofrece las más innovadoras soluciones para mejorar la gestión de mercancías de los negocios en línea a través de su amplia gama de productos **Zebra**.

Agiliza la administración de inventarios, almacenaje, recepción y entrega de productos para tus clientes que tengan negocios en línea, permitiéndoles brindar un mejor servicio en menor tiempo.

### Contáctanos y solicita información sobre:

- ETIQUETADO PARA INVENTARIO Y LOGÍSTICA
- IDENTIFICACIÓN DE PRODUCTO E INVENTARIO
- CONTROL E IDENTIFICACIÓN DE LOGÍSTICA
- ETIQUETADO PORTÁTIL PARA INVENTARIO O PARA RECIBOS



# ZEBRA

### CONTROL DE INVENTARIOS



TERMINAL TC26  
ANDROID



LECTOR DS2278 IMAGER  
STANDARD



TERMINAL MC93  
ANDROID

### OPERACIÓN EFICIENTE PARA UN NEGOCIO EXITOSO

### ETIQUETADO PARA INVENTARIO Y LOGÍSTICA



MPRESORA  
INDUSTRIAL ZT411



ETIQUETA TT 4INX6IN



RIBBON CERA  
ECONÒMICA 110X450



IMPRESORA PORTATIL  
ZQ521

encuentra estas soluciones en [www.azerty.com.mx](http://www.azerty.com.mx)

## CT INTERNACIONAL.

- Portafolio (Marcas) ..... ✓  
 Más de 202 marcas y 15 líneas de negocio.
- Productos y soluciones ..... ✓  
 Cómputo y servidores, componentes de ensamble, sistema de punto de venta y credencialización, suministro y protección de energía, equipo de impresión y consumibles, electrónica de consumo, gaming, networking, telefonía celular, accesorios de cómputo, telefonía y videovigilancia, cloud, software, seguridad electrónica y productos de protección de la salud.
- Disponibilidad de producto e inventario ..... ✓  
 La disponibilidad que mostramos en el portal es en tiempo real y puede ser adquirida de forma inmediata para ser recolectada en sucursal o con envío a domicilio, tanto a la empresa del distribuidor como al usuario final.
- Ofrece cotizador con tipo de cambio ..... ✓  
 Dentro de CT Online está definido el tipo de cambio de dólar en ese momento y al momento de cotizar, la cotización se realiza en pesos mexicanos.
- Permite levantar pedidos (hasta qué monto o ..... ✓  
 cantidad de productos)  
 Sin límite, lo que el distribuidor determine.
- Brinda seguimiento de pedidos ..... ✓  
 Sí, trabajamos con las mejores empresas de envíos y paquetería para garantizar que el producto llegue al distribuidor.

[www.ctonline.mx](http://www.ctonline.mx)

## CT Online.

- Descuento por compra On line ..... ✓  
 Contamos con promociones exclusivas que se renuevan cada semana.
- Horario de servicio ..... Las 24 horas del día, los 365 días del año.
- Financiamiento ..... ✓  
 Sí, contamos con las mejores opciones de servicios financieros.
- Capacitación ..... ✓  
 Sí, manejamos webinars constantemente, así como capacitaciones de CT y de los fabricantes.
- Aplicación móvil ..... ✓  
 Sí, CT App puede descargarse en las tiendas de Apple y de Android.
- Chat ..... ✗  
 No dentro de CT Online, pero sí por medio de nuestro WhatsApp empresarial y redes sociales.
- Sellos o certificados de ..... ✓  
 seguridad



## DC MAYORISTA.

- Portafolio (Marcas) ..... ✓  
 Más de 150 marcas líderes en el mercado de TIC y papelería, como HP, Huawei, Lenovo, Brother, Canon, Asus, Epson, Azor, Acco, 3M, Logitech, Fortec, Dahua, Bic, Xerox, Scribe, Acer, Dell, BenQ, Microsoft, Hisense, Kingston y Adata.
- Productos y soluciones ..... ✓  
 14 líneas de negocios y servicios como WebServices, Sucursal Virtual Blitz, Soluciones logísticas.
- Disponibilidad de producto e inventario ..... ✓
- Ofrece cotizador con tipo de cambio ..... ✓
- Permite levantar pedidos (hasta qué monto o ..... ✓  
 cantidad de productos)  
 Sin límite.
- Brinda seguimiento de pedidos ..... ✓

[www.dcm.mx](http://www.dcm.mx)

## BLITZ.

- Descuento por compra On line ..... ✓
- Horario de servicio ..... Compras 24/7.
- Financiamiento ..... ✓
- Capacitación ..... ✓
- Aplicación móvil ..... ✗
- Chat ..... ✗
- Sellos o certificados de ..... ✓  
 seguridad



# ¿Ya conoces el nuevo Lanix Alliance Program?

Intégrate y conoce las herramientas que **te ayudarán a identificar nuevas oportunidades** que se conviertan en **mayor rentabilidad para tu negocio.**



ALLIANCE PROGRAM



¡Dale un impulso a tu negocio!



Descubre cómo ganar más.



Recibe capacitaciones y certificaciones.



Obtén soporte técnico especializado.



Accede a apoyo en licitaciones y proyectos.



Aprovecha las mejores oportunidades y precios especiales.

**¡ÚNETE A ESTA GRAN ALIANZA,  
TE ESTAMOS ESPERANDO!**

Regístrate con un asesor de ventas CT, al correo [ContactoLanix@ctin.com.mx](mailto:ContactoLanix@ctin.com.mx)  
o llama al (662) 109-0000, EXT. 323

## GRUPO CVA.

Portafolio (Marcas) .....	✓
Más de 130 marcas.	
Productos y soluciones .....	✓
Disponibilidad de producto e inventario .....	✓
Ofrece cotizador con tipo de cambio .....	✓
Permite levantar pedidos (hasta qué monto o cantidad de productos) .....	✓
Sí, cada cliente tiene un monto permitido basado en su crédito.	
Brinda seguimiento de pedidos .....	✓

[www.grupocva.com](http://www.grupocva.com)

## PORTAL ME.

Descuento por compra On line .....	✓
Horario de servicio 24/7	
Financiamiento .....	✗
Capacitación .....	✗
Aplicación móvil .....	✗
No, la versión web es responsiva móvil.	
Chat .....	✗
Sellos o certificados de seguridad .....	✓

## INOVAT TECHNOLOGY S.A DE C.V.

Portafolio (Marcas) .....	✓
Samsung, Nec, Optoma, Lg, Absen, Unilumin, Barco, Benq, Christie, Logitech, Navori, Epson, Kramer, Qsc, Rgb Spectrum, Vuwall, Screenbeam, Aopen, Crestron, Da-Lite, Bright Sign, Sharp.	
Productos y soluciones .....	✓
Proyectores, monitores profesionales, pantallas led, cubos de retroproyección, interactivos, video wall, video conferencia, centros de monitoreo, automatización de salas, señalización digital, soluciones de colaboración, creación y administración de contenidos, creación de canales institucionales, accesorios audiovisuales, proyectos audiovisuales.	
Disponibilidad de producto e inventario .....	✓
Ofrece cotizador con tipo de cambio .....	✓
Permite levantar pedidos (hasta qué monto o cantidad de productos) .....	✓
Sí. Sin límite.	
Brinda seguimiento de pedidos .....	✓

<https://www.inovate.com.mx>

## WOOCOMMERCE.

Descuento por compra On line .....	✓
Horario de servicio Lunes a viernes de 9:00 - 18:00 horas.	
Financiamiento .....	✓
Capacitación .....	✓
Aplicación móvil .....	✓
Chat .....	✓
Sellos o certificados de seguridad .....	✓

## ISTEN TELECOMUNICACIONES.

### Portafolio (Marcas)

Belden, Bticino, Charofil, Cisco, Clamper, Condomex, Dahua, Derrant, Epcom, Grandstream, Hikvision, Hilook, Hubbell, Intec, Intellinet, IP-Com, Jabra, Jaguar, Jupiter, KPS, Ortronics, Panasonic, Panduit, Poly, Sbetech, Smartbitt, Thorsman, TRENDnet, Ubiquiti, Vertical Cable y ZKTeco.

### Productos y soluciones

Telefonía, cableado estructurado, administración de cableado, CCTV, control de acceso, redes, respaldo de energía y herramientas y medición.

### Disponibilidad de producto e inventario

### Ofrece cotizador con tipo de cambio

### Permite levantar pedidos (hasta qué monto o cantidad de productos)

Sí, lo que se requiera. Sujeto a disponibilidad.

### Brinda seguimiento de pedidos

## Isten Web Store.

### Descuento por compra On line

### Horario de servicio Lunes a viernes de 9:00am a 7:00pm y sábados: 9:00am a 3:00pm.

### Financiamiento

### Capacitación

### Aplicación móvil

### Chat

### Sellos o certificados de seguridad

[www.isten.com.mx](http://www.isten.com.mx)

## NEOCENTER.

## PORTAL DE PARTNERS NEOCENTER.

### Portafolio (Marcas)

Barco, BenQ, Biamp, Cue, Fanvil, FreePBX, GoToConnect, GoToMeeting, GoToWebinar, i3-Technologies, Ingate, J&R, Jabra, Konftel, LastPass, Logitech, Mitel, Net2Phone, Panconnect, PBXact, Poly, Sangoma, Snom, Starleaf, TouchOne, Vocom, Vtech, Xorcom y Yealink.

### Productos y soluciones

Teléfonos IP, audioconferencia, videocolaboración, diademas, tarjetas, PBX, gateways, comunicaciones unificadas, equipamiento de salas, data network, SBCs, teléfonos hoteleros, teléfonos industriales y digital sigage.

### Disponibilidad de producto e inventario

Inmediato a 4 semanas dependiendo del producto.

### Ofrece cotizador con tipo de cambio

### Permite levantar pedidos (hasta qué monto o cantidad de productos)

### Brinda seguimiento de pedidos

### Descuento por compra On line

### Horario de servicio Lun-vie 9:00 a 18:00.

### Financiamiento

### Capacitación

### Aplicación móvil

### Chat

### Sellos o certificados de seguridad

<https://www.neocenter.com/portal/?pag>



**eSemanal**  
NOTICIAS DEL CANAL

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



[www.esemanal.mx](http://www.esemanal.mx)

## NEXSYS DE MÉXICO.

<b>Portafolio (Marcas)</b> .....	✓
3nstar, Adobe, Arcserve, Audiocodes, Bentley, CA Broadcom, Corel, CrowdStrike, Blackberry-Cylance, Eset, Hitachi, IBM Cloud, Jabra, Kaspersky, Lenovo, McAfee, Microsoft, Net2phone, Oracle, Poly, Sikur, Sophos y Trend Micro.	
<b>Productos y soluciones</b> .....	✓
Software, hardware, cloud y comunicaciones unificadas.	
<b>Disponibilidad de producto e inventario</b> .....	✓
Tenemos disponibilidad limitada. El tiempo de entrega en hardware es de 30 días, aunque podemos tener stock permanente si el proyecto del canal lo amerita. Se requiere negociación previa con el Product Manager.	
<b>Ofrece cotizador con tipo de cambio</b> .....	✗
No precisado.	
<b>Permite levantar pedidos (hasta qué monto o cantidad de productos)</b> .....	✓
Sí, no hay límite.	
<b>Brinda seguimiento de pedidos</b> .....	✓

## Nexsys Online Store.

<b>Descuento por compra On line</b> .....	✗
<b>Horario de servicio</b> .....	La tienda online está abierta las 24 horas. Procesamiento de ordenes en horarios de oficina de 8:30 am a 6:00 pm.
<b>Financiamiento</b> .....	✓
Sí, está sujeto a aprobación y se requiere un estudio previo.	
<b>Capacitación</b> .....	✓
<b>Aplicación móvil</b> .....	✓
Sí, es Nexsys de México.	
<b>Chat</b> .....	✓
<b>Sellos o certificados de seguridad</b> .....	✓
Sí, certificado SSL de seguridad del sitio.	

<https://tienda.nexsysla.com>

## REDLEAF MÉXICO SA DE CV.

<b>Portafolio (Marcas)</b> .....	✓
Redleaf, Kramer, Shure, Community, Kef, Db Technology.	
<b>Productos y soluciones</b> .....	✓
Equipo de audio y video.	
<b>Disponibilidad de producto e inventario</b> .....	✓
Regularmente en stock.	
<b>Ofrece cotizador con tipo de cambio</b> .....	✗
En construcción.	
<b>Permite levantar pedidos (hasta qué monto o cantidad de productos)</b> .....	✗
En construcción.	
<b>Brinda seguimiento de pedidos</b> .....	✗
En construcción, de momento solo a través de WhatsApp, teléfono, correo y Skype.	

## WWW.REDLEAF.COM.MX

<b>Descuento por compra On line</b> .....	✗
<b>Horario de servicio</b> .....	Lunes a viernes de 8:30 a 6:45 pm.
<b>Financiamiento</b> .....	✗
<b>Capacitación</b> .....	✓
Por medios digitales.	
<b>Aplicación móvil</b> .....	✓
<b>Chat</b> .....	✓
<b>Sellos o certificados de seguridad</b> .....	✗
En construcción. De momento los básicos.	

[www.redleaf.com.mx](http://www.redleaf.com.mx)

## TECNOLOGÍA ESPECIALIZADA ASOCIADA DE MÉXICO.

## Enlace team.

<b>Portafolio (Marcas)</b> .....	✓
APC, Aruba, Autodesk, Microsoft CSP, HP Enterprise, HP Inc, HP ROK, Kingston, Makerbot, Kodak, Stratosphere.	
<b>Productos y soluciones</b> .....	✓
Soluciones de PCaaS (PC como servicio) WaaS (Wireless as a service), DMaaS (Digitalización como servicio), IaaS, SaaS, PaaS, Implementaciones y Configuraciones pre-entrega, Pago de Certificaciones Stratosphere, Registro de garantías HPI, HPE, Migración de contratos CSP Autodesk: Migración de contratos de mantenimiento, Migración de contratos multiuser trade in, Servicios de Instalación puesta en punto, Implementaciones y Configuraciones pre-entrega, Pago de Certificaciones Stratosphere, Configurador de Servidores IQuote, Links a HP Connect & Intel Technology Provider.	
<b>Disponibilidad de producto e inventario</b> .....	✓
Online 24 x 7.	
<b>Ofrece cotizador con tipo de cambio</b> .....	✓
Sí, tipo de cambio ponderado.	
<b>Permite levantar pedidos (hasta qué monto o cantidad de productos)</b> .....	✓
No existen mínimos o máximos se determina por monto de crédito disponible.	
<b>Brinda seguimiento de pedidos</b> .....	✓
Se ofrece tracking de guías de paqueterías con nombre de quien recibió.	

<b>Descuento por compra On line</b> .....	✓
Dinámico en cada producto o campaña.	
<b>Horario de servicio</b> .....	✓
Servicio y Operación 24x7 Soporte: L a V 9:00 a 19:00 Horas.	
<b>Financiamiento</b> .....	✓
Tarjeta de crédito 3, 6, 9 y 12 Meses diferidos. (Opción al finalizar la orden).	
<b>Capacitación</b> .....	✓
General Vía Webinar ( <a href="https://www.teamnet.com.mx/webinars-team/">https://www.teamnet.com.mx/webinars-team/</a> ) / Bajo demanda a través del chat en línea.	
<b>Aplicación móvil</b> .....	✗
No, modelo responsivo (optimizado) a través de browsers de cualquier móvil.	
<b>Chat</b> .....	✓
Servicio de chat online de 9:00 AM a 7:00 PM, fuera de horario mensaje SLA < 18 Horas.	
<b>Sellos o certificados de seguridad</b> .....	✓
SSL Almacenamiento local & Cookies (UCC SSL)	

<https://enlaceteam.com/>

## TECNOSINERGIA.

## PORTAL TECNOSINERGIA.

<b>Portafolio (Marcas)</b> .....	✓
Comercializamos más de 35 marcas: Belden, Enson, Meriva Technology, Ubiquiti, UNV, Western Digital, ZKTeco, RESIDEO, Uniarch, Duosmart, Fluke Networks, Cyberpower, Charofil, Kicde, Folksafe, Geovision, OPTEX, Planet, Paamon, QNAP, Silimex, TP-LINK, Yonusa, Sonoff, por mencionar algunas.	
<b>Productos y soluciones</b> .....	✓
Contamos con 7 líneas de negocio: Videovigilancia, seguridad y vigilancia en el transporte, control de acceso y asistencia, alarmas e intrusión, incendio, smart home, redes e infraestructura.	
<b>Disponibilidad de producto e inventario</b> .....	✓
Sí, disponibilidad del 94% para entrega inmediata.	
<b>Ofrece cotizador con tipo de cambio</b> .....	✓
<b>Permite levantar pedidos (hasta qué monto o cantidad de productos)</b> .....	✓
Sí, no hay límite.	
<b>Brinda seguimiento de pedidos</b> .....	✓

<b>Descuento por compra On line</b> .....	✓
<b>Horario de servicio</b> .....	24/7
<b>Financiamiento</b> .....	✓
<b>Capacitación</b> .....	✓
<b>Aplicación móvil</b> .....	✗
<b>Chat</b> .....	✓
<b>Sellos o certificados de seguridad</b> .....	✓
Sí, certificado SSL y certificado secure trust.	

[www.tecnosinergia.com](http://www.tecnosinergia.com)

# PRÓXIMAMENTE

acer

CONOCE NUESTRA NUEVA FAMILIA  
DE PRODUCTO PARA USO RUDO

intel



**EN314-51W-53RR**  
NR.ROPAA.001

WIN 10 PRO<sup>1</sup>

**Delgada, ligera y sólida**

1.9Kg, menos de 25mm de espesor, 14",  
IP53 Aquafan™ repelente a líquidos

## Acer ENDURO Series

Diseñadas para trabajar en cualquier entorno bajo condiciones de humedad y temperaturas extremas. Resistentes a impactos y derrames.



CORNING  
Gorilla® Glass



Procesador  
Intel® Core™ i5

1- Teclado y sistema operativo en inglés (con soporte para otros idiomas)

Encuentra tu distribuidor autorizado en: [club.acer.com.mx/wheretobuy](http://club.acer.com.mx/wheretobuy) | contacto: [mex.ventascanal@acer.com](mailto:mex.ventascanal@acer.com)

# ExpoCanal TIC de eSemanal

## mapea el negocio durante el regreso a clases

Autor: **Anahi Nieto/Raúl Ortega**

EL 9 DE JULIO DE 2021 SE LLEVÓ A CABO LA SEGUNDA EDICIÓN DE EXPOCANAL TIC A CARGO DE **ESEMANAL**, EL CUAL TUVO COMO EJE CENTRAL EL BACK TO SCHOOL Y LOS NEGOCIOS QUE DE ESTE EMANAN DURANTE LA ACTUAL TEMPORADA, PUNTUALIZANDO LAS OPORTUNIDADES QUE NO DEBEN PERDER DE VISTA LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN CON MARCAS QUE APORTAN VALOR Y RENTABILIDAD A LOS MISMOS, ENTRE LAS QUE SE INCLUYEN: ACER, ASUS, APC SCHNEIDER ELECTRIC, COMPUSOLUCIONES, DC MAYORISTA, GRUPO CVA, JAMF, KINGSTON, KOBLENZ, KYOCERA, OPERADORA ONE, PROLICOM, SOLA BASIC Y VERBATIM.

**E**n un ambiente totalmente virtual y representado a través de avatares personalizados por cada asistente, el evento contó con conferencias, salas de capacitación, presentaciones y exposiciones con la ventaja de atender a los invitados de manera personalizada en los stands y salas asignadas para los fabricantes, mayoristas e incluso arrendadoras.

Además, con el fin de dar a conocer a los canales de distribución la oferta que existe en el mercado para atender el próximo regreso a clases, así como capacitarlos en el tema y en las herramientas existentes, “Expo Canal TIC, Back to School” reunió a líderes de la industria. Javier Rojas, Director General de **eSemanal**, dio la bienvenida al encuentro, y resaltó la importancia de realizar encuentros así para poder establecer relaciones ganar-ganar en la industria y juntos salir adelante.

### Panel Back to School

El próximo Back to School, temporada tradicionalmente relevante para la industria, se vislumbra con incertidumbre sobre el formato que se adoptará para dar continuidad a las clases; ante este escenario, los representantes de las marcas líderes respondieron cómo pueden ayudar al ecosistema a estar preparado para dar continuidad a la educación y dotar a los estudiantes con las mejores herramientas.



# COMPACTAS, RESISTENTES Y PRODUCTIVAS



ASUS Chromebook C204

ASUS Chromebook FLIP C214

ASUS Chromebook C423

Diseño **ergonómico & resistente**, ya sea en el salón de clases o en un viaje escolar.

**Productividad inteligente**, para más tiempo de **aprendizaje**.



Mónica Vázquez  
T. 55 5403 0669  
monica.vazquez@ingrammicro.com



Mónica Carrillo  
T. 33 3812 1413  
mcarrillo@grupocva.com



Luis Anibal Tiscareño Cortes  
T. 55 5001 0050 ext. 3178  
luis.tiscareno@exel.com.mx



Santa Selene Bray  
T. 66 2109 0000  
santa.garcia@ctin.com.mx



Yajairo Ramirez  
T. 55.4188.8126  
yajairo.ramirez@gvadeto.com



José Ramón Sarro, Director Comercial de Operadora One, dijo que la empresa ofrece financiamiento y arrendamiento a fin de integrar proyectos, haciendo sinergia con la innovación y creatividad de los mayoristas y distribuidores para las soluciones integrales y servicios que llevan a los usuarios finales; además, recordó que, de acuerdo con el Instituto Nacional de Evaluación Educativa, cada 25 segundos hay un alumno que renuncia a su proceso de educación de manera parcial o definitiva, por lo cual explicó que es responsabilidad de todos mitigar tal cifra, e invitó a los canales a cumplir con el reto y a crear nuevas cosas en conjunto.

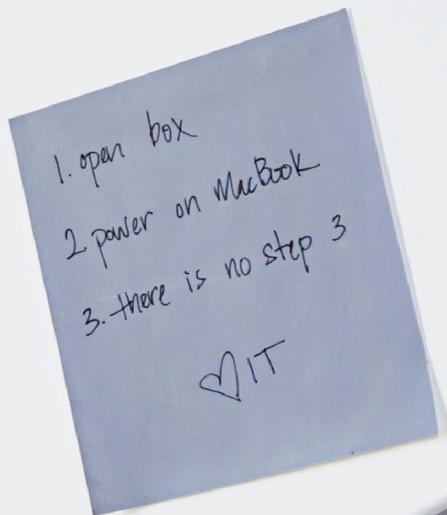
Zeferino Pérez, Gerente Comercial de Grupo CVA, coincidió en que la responsabilidad recae también en la industria de Tecnologías de la Información y Comunicación para responder ante este contexto de crisis, ya que dijo “somos un referente respecto al área técnico-comercial, nuestra responsabilidad es dar visibilidad al mercado sobre las tendencias y cambios que existen y se encaminan hacia una transformación digital, marcando pautas para el desarrollo del mismo”.

Por su parte, Jorge González, Director de Verbatim para Latinoamérica, mencionó que su forma de aportar ha sido colocar de forma inmediata

las herramientas que hagan posible para los alumnos continuar con sus clases de forma remota, al igual que para ejercer el home office; se han comprometido, además, a realizar la menor cantidad de cambios en sus políticas de marketing, y en el desarrollo de proyectos al no aumentar los niveles de precios.

El directivo agregó que la marca brinda opciones de movilidad personal para los usuarios, con soluciones de almacenamiento de datos, sistemas ópticos, tarjetas de memoria, discos de estado sólido, una amplia línea de accesorios, y una nueva línea de productos gamer en asociación con otras marcas históricamente reconocidas en el medio; todo ello al mejor precio y sin sacrificar la calidad.

En Acer, por lo tanto, apuestan a un regreso a clases paulatino, por lo cual, según explicó Moisés Díaz, Gerente de Canales para México, su robusto portafolio se compone por diversas opciones de configuración, con procesadores Celeron y 4G de RAM, para la educación básica, y para los siguientes niveles, equipos dos en uno ultraligeros con un peso menor a un kilogramo integrados por Ryzen 7 e Intel Core 7, los cuales están diseñados para cubrir un modelo híbrido de educación y son capaces de expandirse.



## Configure, administre y proteja sus dispositivos Apple en minutos.

Jamf es la única solución de escala de Apple Enterprise Management que automatiza todo el ciclo de vida de Apple en la empresa, incluida la implementación de dispositivos, gestión y seguridad, sin afectar negativamente la experiencia del usuario final o requerir TI para tocar el dispositivo.

### ¿Preguntas?

Jamf siempre está aquí para ayudar. Comuníquese con nosotros y déjenos saber cómo podemos ayudarlo a usted y a sus clientes.

Escríbenos a [partners.latam@jamf.com](mailto:partners.latam@jamf.com) o visítanos en [jamf.com](http://jamf.com)



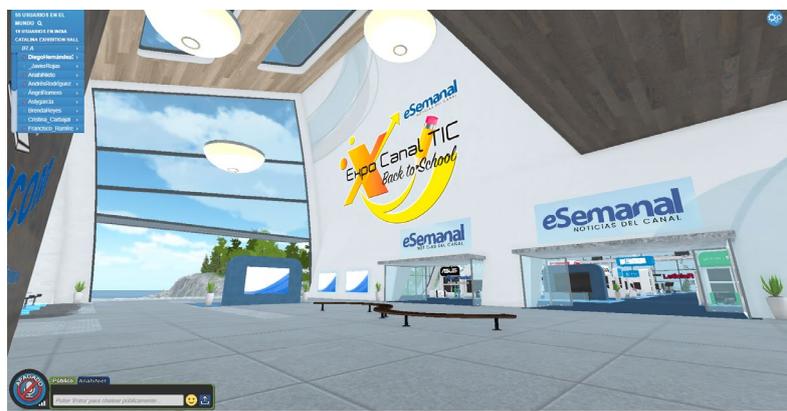
Roberto Álvarez, Gerente de Ventas para Canal en Asus, explicó que la oferta de equipos de cómputo para la educación con la que cuentan se centra en especial en niños de 6 a 13 años, aunque también cuentan con equipos para el mercado medio y superior. Por lo tanto, los equipos están diseñados para atender el aprendizaje remoto, con grado militar reforzados contra caídas y golpes y derrame de líquidos, presentan bajas emisiones de luz para proteger los ojos de los niños; tienen diseños ergonómicos para niños, cancelación de ruido exterior, y una larga duración de batería.

Óscar Martínez, Director General de Kingston para México, Centroamérica y el Caribe, expuso que después de la pandemia, el 100% de los alumnos necesitan una tablet, computadora, o un teléfono inteligente a fin de estar conectados; sin embargo, estos equipos también deben estar actualizados, ya que con el nuevo sistema operativo de Microsoft, se recomienda que el equipo tenga a partir de 8G de RAM para correr de forma adecuada las aplicaciones.

“Nosotros recomendamos que los equipos tengan 16G de RAM para trabajar en multiplataforma, ya que sabemos que los estudiantes suelen utilizar más de tres aplicaciones a la vez; en este aspecto, identificamos una gran oportunidad para que el canal capacite a los usuarios sobre estas necesidades técnicas, sobre el estado sólido y sus ventajas en rapidez sobre el disco duro, así como las tarjetas de memoria para las tabletas y smartphones; los invitamos a acercarse y generar negocios”, agregó.

Aunado a ello, la oferta de Koblenz está diseñada para todo tipo de usuarios y bolsillos, Guillermo Chan, Gerente de Canales, dijo que la marca está comprometida con brindar equipos de calidad a precios justos, ofreciendo la protección energética para su inversión en dispositivos y equipos necesarios para continuar estudiando y trabajando; para ello, el fabricante cuenta con supresores de picos; reguladores de voltaje; una línea de no-breaks, que ofrecen desde 34 hasta 80 minutos de respaldo para el hogar y la oficina, y otros de gama empresarial para mercados como data center y hospitales, por ejemplo. Las soluciones tienen hasta 7 años de garantía e incluyen póliza de seguro a fin de dar certeza al usuario sobre la protección que reciben.

Ya que no todas las personas en México tienen acceso a la energía, en Schneider Electric llevan a cabo iniciativas de programas que buscan proveer energía en donde este servicio no se asegura, debido a que consideran se trata de un derecho básico tan importante como el agua; con ello, buscan beneficiar a estudiantes, al crecimiento económico y a la competitividad del país.



# Equipos Kyocera para las familias en Home Office

Consulta los mejores descuentos en Impresoras y Multifuncionales Kyocera con nuestro Mayorista Autorizado CT Internacional



Mayores informes contactar a: [kristian.acosta@ctin.com.mx](mailto:kristian.acosta@ctin.com.mx)



Vigencia de descuentos del 1º al 30 de Julio de 2021 o agotar existencias

Stephanie Corona, Desarrolladora de Negocios en APC Schneider Electric para México, recomendó a los canales pensar en su propia transformación digital, ya que la tendencia también apunta a que los clientes consuman en digital y se debe estar atento a las necesidades y peticiones de los clientes; así como tomar ventaja de los programas de educación y capacitación que ofrecen fabricantes y mayoristas, las cuales la mayoría de las veces son gratuitas.

Aunado a ello, Moisés Díaz recomendó “los estragos respecto a los temas logísticos y disponibilidad continúan, por lo cual, se deben aprovechar las oportunidades en el momento en el que se presentan, así como las herramientas de capacitación. En Acer contamos con programas de canal y un portal de capacitación, el cual es gratuito, junto que otras herramientas que procuran hacer más rentables sus negocios”.

Otras de las recomendaciones en las que coincidieron los especialistas fueron comprender y estudiar el mercado, sus necesidades y demandas, a fin de poder cubrir las con soluciones integrales que se adapten mejor a los usuarios, y para cumplir con ello, acompañarlas de capacitaciones para

ellos sobre el uso de las herramientas tecnológicas, para mejorar su experiencia de uso. También buscar las soluciones que les ofrezcan un mayor margen de rentabilidad, y que presenten mayores ventajas competitivas, solicitar equipos demos con los fabricantes para tener certidumbre sobre los equipos que se ofrecen a sus clientes.

Estar actualizados es, de acuerdo con los expertos, una piedra angular para continuar construyendo negocios, conocer las tecnologías disruptivas, como nube, social intelligence, entre otras, y atreverse a hacer cosas nuevas, o de lo contrario, se caerá en el estancamiento. La planeación y el inventario también resultan relevantes para cubrir cualquier venta exitosa y poder cumplir con protecciones de ventas y demandas.

“No olvidemos que estamos en un contexto de pandemia y de crisis, lo cual significa que tenemos que pensar mucho en el usuario final, quien ha sufrido más que nosotros; debemos ofrecerle las mejores condiciones para que continúe con sus actividades, conozcan las alternativas que existen en el mercado para atender este mercado en crisis y salgamos adelante”, concluyó Jorge González.





#GenerandoMejoresOportunidades

## ARRENDAMIENTO Y FINANCIAMIENTO EMPRESARIAL PARA PROYECTOS DE INFRAESTRUCTURA TIC

Plazos

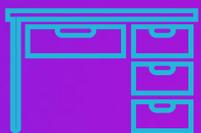
# 12-60

Meses

Monto mínimo \$ 5000.00 USD  
o su equivalente en MN

### PROYECTOS MULTIMARCA

FORMA PARTE DE NUESTRO SISTEMA DE CANALES



## CONTÁCTANOS



Monte Albán #126  
Col. Narvarte Poniente  
Alcadía Benito Juárez, CP 03020  
Ciudad de México

 [operadoraone.com](http://operadoraone.com)  
 [operadora-one.com \(mkt\)](http://operadora-one.com)  
(56)18460622 

Fernando Carranza  
Gerente de Operaciones  
[fcarranza@operadoraone.com](mailto:fcarranza@operadoraone.com)

 (55) 43.33.20.84 al 87  
 (55) 20483115

## Oferta de las marcas

### Acer

**Jaime Ramírez, Especialista de Producto.**

El fabricante integra nuevas tecnologías en sus equipos, los cuales representan una oferta de valor. Además de contar con equipos especializados para creadores de contenido, como Concect D; durables como la serie Enduro; para llevar a cabo actividades comerciales, la serie Travel; y la serie Swift, con lo más reciente de Intel.

Al comercializar la oferta de Acer, el canal puede ofrecer a sus clientes durabilidad, fiabilidad y tecnología de vanguardia capaces de correr nuevas versiones de sistemas operativos y software, con capacidades de extensión de los productos, al mismo tiempo que se brindan diseños atractivos para mejorar la experiencia de uso de los usuarios.

“Somos pioneros en algunas tecnologías, como por ejemplo en nuestra serie Swift, integramos protección antimicrobiana 360°, la cual se ajusta perfecto a la nueva normalidad, debido a que se trata de una capa protectora única en el país que disminuye en un 99.9% los gérmenes y bacterias más comunes que se pueden alojar en nuestro equipo de cómputo. Es por ello que nuestra oferta es diferenciada, al incluir tecnologías adicionales para que los usuarios puedan hacer más con sus equipos.

“Los invitamos a que nos sigan en nuestras redes sociales de Acer México, ya que vamos a tener contenido bastante relevante para dar a conocer más sobre nuestros productos, y los invitamos también a conocer nuestro portafolio de productos; ponemos a su disposición un programa de recompensas para resellers, vendedores, tanto del canal como de mayoristas. Pueden suscribirse en la página club.acer.com.mx y comenzar a ganar Acer Coins, las cuales pueden cambiar por recompensas”, concluyó.



### APC Schneider Electric

**Ingrid Rodríguez, Strategic Marketing en Schneider Electric.**

La línea para el Back to School del fabricante incluye UPS monofásicos, y enfocados al segmento residencial, ofreciendo asó un soporte que permite mantener a los equipos conectados a fin de dar continuidad al estudio de los alumnos. Estos equipos están disponibles en diferentes versiones a acuerdo a las características de conexión a internet; incluso cuentan con un UPS pro que presenta suficiente carga para uso gaming, de controles y equipos.

“Nuestra oferta consiste en productos alineados con las necesidades actuales de los estudiantes, para permitir que estos seguir estudiando y puedan realizar trabajos en equipo, los cuales a veces son a deshoras, por ejemplo. Menos del 1% de nuestros equipos presentan temas de garantías; además, nuestro portafolio provee mayor rentabilidad para el canal, les brindamos respaldo técnico, el prestigio de una marca reconocida, y tienen acceso a nuestro portal ‘IT Solution Provider’, donde pueden acceder a herramientas de marketing y comerciales; certificaciones; fichas; asesoría técnica y comercial, incluyendo el uso residencial y Back to School, instituciones públicas y privadas que buscan robustecer su infraestructura de TI”, explicó la directiva.

“Los invitamos a nuestra comunidad, en nuestras redes sociales comunicamos gran parte de la herramientas que tenemos disponibles como certificaciones y el uso del portal, y también si acceden a éste pueden contar con entrenamiento on demand, y es posible hacerlo desde dispositivos móviles”, concluyó Rodríguez.





**En este regreso a clases pegale duro al COVID-19 con productos "PROLICOM"**

**Gel Antibacterial:**

- Presentación  
250 ml  
500 ml  
1 Litro



**Spray Desinfectante:**

Para manos con agradable aroma a naranja.  
Presentación  
60 ml, 125 ml  
250 ml



**Sanitizante en Perlas**

Desinfectante y sanitizante granulado, formulado a base de sales cuaternarias de amonio de última generación y urea



**Germicida**

Desinfecta pisos, escritorios baños y cualquier tipo de superficie



**Tapete Sanitizante**

Desinfectante de zapatos Medida: 56x38x2

**Desinfectante Ambiental con agradable aroma a Green Fresh**



**Jabón Antibacterial:**

Para manos con agradable aroma.



**Toallas Desinfectante: Presentación 12, 30, 70, 100 y Cubeta con 300 pzas**

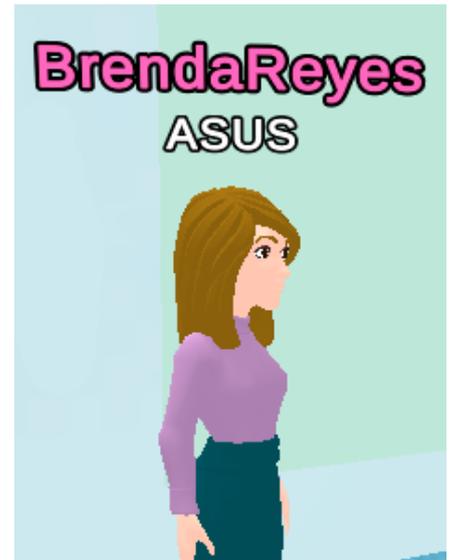


## **Asus** **Brenda Reyes, Marketing Junior.**

El fabricante presentó los nuevos modelos que tiene disponibles en el mercado para atender a las necesidades de los niños de primaria y secundaria, principalmente, aunque también cuentan con equipos con características más adecuadas para los estudiantes de bachillerato y universidad, así como profesores.

Parte de las ventajas competitivas con las que cuentan los equipos Asus Chromebook C204, Asus Chromebook FLIP C214, Asus Chromebook C423 (equipo más profesional), y Asus BR1100, consisten en un sistema operativo óptimo para los alumnos y docentes, con acceso a la nube a fin de subir tareas y trabajos; además cuentan con protección repelente al agua para proteger los equipos contra derrames; son resistentes a caídas e impactos; cuentan con un teclado antibacterial certificado.

“Podemos apoyar a los distribuidores con equipos de ingeniería para capacitarlos; los invitamos a que se animen a comprar computadoras educativas, son el futuro para atender las necesidades de ‘la nueva normalidad’, están diseñadas para los niños y, por lo tanto, su experiencia de uso es mejor”, mencionó Reyes.



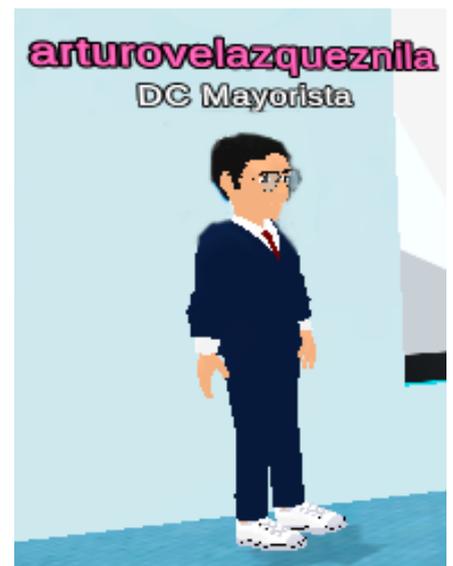
## **DC Mayorista** **Arturo Velázquez, Coordinador de Marketing.**

El mayorista cuenta con soluciones integrales y con líneas de negocio con las cuales puede apoyar al canal, como cómputo, impresión, papel, artículos de oficina, muebles, limpieza, químicos, gel antibacterial, cubrebocas, entre otros artículos.

Asimismo, ofrecen servicios integrales, al apoyar al canal a montar su ecommerce, poniendo a su disposición los más de 16 mil productos con los que cuenta, además de brindarles soporte con los procesos, licitaciones, acompañamiento, y la logística de las entregas exprés en la Ciudad de México y el área Metropolitana.

El canal de distribución puede volverse integral, al igual que nosotros, al tener la posibilidad de ofrecer desde una laptop hasta productos de limpieza, abarcando una amplia gama de productos que pueden comercializar.

“En DC Mayorista vamos de la mano con el canal, los invitamos a que se acerquen con nosotros para que conozcan las soluciones con las que contamos, los podemos apoyar en sus proyectos de ecommerce que estén comenzando con una estructura fuerte, como es nuestro proyecto ‘Blitz’, una sucursal virtual donde se encuentran nuestros productos y existencias, y se pueden configurar los márgenes de ganancia”, finalizó Velázquez.



**APC**<sup>TM</sup>

# Easy UPS BV1100i-MS

Protege a tus equipos  
de las fallas de energía



Life Is On

**Schneider**  
Electric

## Industrias Sola Basic

**Jean-Marie Gabbai, gerente nacional de Ventas y Energía.**

“La temporada de Back to School se caracteriza por la incertidumbre de lo que va a pasar; a la luz de los últimos eventos, los contagios continúan aumentando, y ante ello, se presentan escenarios diferentes sobre si el regreso a clases será presencial, virtual o híbrido; no obstante, en cualquiera de los casos, el educando debe contar con las herramientas necesarias para continuar con su educación, desde una televisión, computadora, internet”, explicó Gabbai.

“En los años 70 y 80 el concepto de telesecundarias implicaba la capacidad por parte de la Secretaría de Educación Pública (SEP) de transmitir por televisión para impartir clases; ahora, con la era del internet, la interconectividad es mayor vía celulares inteligentes y computadoras, por lo cual las necesidades aumentan”, agregó el directivo.

Parte de las demandas del mercado para dar continuidad a la educación tienen que ver con protección energética que al mismo tiempo proteja la inversión realizada en los diferentes dispositivos, en especial en la temporada de lluvias donde los cortos o apagones son frecuentes. De acuerdo con el directivo, el canal está familiarizado con la oferta del fabricante, y la tienen presente al momento de integrar proyectos.

“Estamos aquí para ustedes, como siempre, poniendo a su disposición asesoramiento y toda nuestra gama de productos, que incluyen reguladores de energía, supresores de picos, UPS y lámparas de emergencia, entre otros; así como presencia, garantías. Generemos juntos una relación de ganar-ganar”, concluyó Gabbai.



## Jamf-CompuSoluciones

**Pablo Jimena, gerente de Canales en Latinoamérica para Jamf.**

El desarrollador presenta una herramienta de software que funciona exclusivamente con los dispositivos de Apple, y permite tener una mejor administración y seguridad, así como mejorar la conectividad. La plataforma fue creada por un alumno en la universidad y su primer cliente fue también una escuela de nivel superior, por lo cual la educación en un aspecto fundamental para la marca.

“Somos un facilitador, conectamos a los profesores con los alumnos y los padres; somos el puente entre ellos; con la situación de pandemia, encontramos mucha oportunidad. Nuestro socio exclusivo de negocios es CompuSoluciones, y a su ecosistema de partners quienes añaden valor necesario para potenciar la innovadora herramienta”, expuso Jimena.

La herramienta tiene más de 20 años en el mercado, y junto a Apple, presumen ofrecer la mejor tecnología del mercado que en conjunto conforman una solución única, potente e innovadora, con un valor diferencial, según explicó el directivo.

“Estábamos listos para ofrecer un ambiente remoto con esta herramienta, incluso antes de la pandemia, y es una oferta que ofrecemos en conjunto con CompuSoluciones. Contamos con un programa de canales atractivo que brinda soporte y servicio; además, con esta oferta ganadora y única lograrán afianzarse con el cliente. Acérquense a nosotros”, concluyó.



# ISB SOLA BASIC®

...en protección, tu única opción



1000  
**NBKS**  
No-Break

**BACK to ScHool**

HASTA  
**60** MINUTOS RESPALDO | **2** AÑOS de GARANTÍA EN BATERÍA  
**3** AÑOS de GARANTÍA EN COMPONENTES

**¡NO PIERDAS NINGUNA DE TUS TAREAS!**

DISPONIBLE EN:

[www.isbmex.com](http://www.isbmex.com)

HECHO EN MÉXICO



## Kingston Technology Oscar Martínez, Director Regional.

Una de las empresas emblema y referente en la industria del almacenamiento, ha sido Kingston Technology, títulos adquiridos a través del tiempo y sus desarrollos tecnológicos de punta que, además de cubrir las necesidades más exigentes, también han posicionado sus productos como parte de la lista de útiles básica con memorias flash que incluso, en la actualidad son de gran ayuda.

Siguiendo este orden de ideas, Oscar Martínez, Director Regional para Kingston Technology, se pronunció al respecto: “Nuestros productos hacen mucho sentido para el Back To School, ya que desde hace varios años introducimos productos en la canasta básica de los estudiantes con las USB en diferentes niveles. También estamos ofreciendo unidades de estado sólido con capacidades más grandes, tecnologías nuevas y las memorias RAM”.

“Este evento hace mucho sentido para nosotros y nuestro canal de distribución, permitiéndoles entregar soluciones a sus usuarios finales que les permitan estar eficientes, productivos y con la velocidad que se necesita para cualquier tipo de trabajo a todo nivel. Desde el estudiante hasta el empleado de oficina”:  
Oscar Martínez.

El directivo recordó la importancia de estar actualizados en las últimas tecnologías, con la finalidad de mejorar el performance de los equipos, además de poder tomar capacitaciones en la página web del fabricante y así lograr negocios diferenciados por el ganar-ganar.



## Koblenz Guillermo Chan, Gerente de Cuentas Clave de la División de Cómputo.

El respaldo, así como la administración correcta del suministro energético es un elemento que, si bien muchas veces pasa desapercibido, es sumamente importante, ya que de ello puede significar no sólo la continuidad de las actividades, sino más importante aún, la protección y vida de los equipos frente a las descargas o variaciones eléctricas. Más aun, en el caso de la escuela desde casa, los UPS son de gran utilidad y Koblenz acerca un portafolio de soluciones extenso y que aprovisiona con diversas características las demandas de los usuarios finales.

“El 90% de los equipos que se utilizan para las labores de escuela o trabajo, consumen energía; sumado a lo anterior, con el actual clima caracterizado por las lluvias, es importante contar con un equipo que les permita proteger su inversión, ya sea con un supresor de picos, un regulador de voltaje o un no break, éste último para que, en caso de necesitarlo, puedan tener tiempo de respaldo en caso de cortes de energía”:  
Guillermo Chan.

No obstante, la empresa también cuenta con soluciones de línea profesional que incluyen equipos desde 1 kVA, hasta 40 kVA, personal altamente especializado para ayudar con el dimensionamiento, asesoría técnica y realización de los arranques. “Koblenz tiene el compromiso de ofrecer soluciones rentables, de confianza, con precios justos y con suficiente existencia de producto. Adicionalmente, invertimos mucho en capacitar a todos nuestros canales, ya sea mayoristas o distribuidores y ofrecemos buenos márgenes rentables y confianza en nuestros productos”:  
Gerente de Cuentas Clave de la División de Cómputo en Koblenz.



WELCOME  
**BACK  
TO  
SCHOOL**

# OFRECE A TUS CLIENTES TECNOLOGÍA EN LA QUE PUEDEN CONFIAR.

Los mejores productos con grandes ventajas:

- Diseño innovador
- Garantías únicas en el mercado
- Respaldo de 52 años
- Disponibilidad de producto

SSD externo  
PCIe NVMe  
VGX1000 para  
juego



PREGUNTA POR LAS PROMOCIONES ESPECIALES  
[CARLOS-VALDEZ@VERBATIM.COM.MX](mailto:CARLOS-VALDEZ@VERBATIM.COM.MX)  
[JAVIER.LUGO@VERBATIM.COM.MX](mailto:JAVIER.LUGO@VERBATIM.COM.MX)

## Kyocera

**Alejandro Polanco, Responsable de Ventas Mayoristas.**

El fabricante enfocado al mercado de impresión, habló sobre el panorama a nivel mundial y nacional por el que cruzan actualmente los negocios enfocados al segmento, apuntalando las propuestas en términos de soluciones que ofrece Kyocera para las actuales necesidades, por lo que Alejandro Polanco, Responsable de Ventas Mayoristas en Kyocera, detalló: “Nuestra oferta de productos es principalmente para los segmentos SMB, Home Office y Mi PyMe; es así que nuestro portafolio es muy amplio en productos A4, tanto en color, blanco y negro, impresoras y multifuncionales. Adicionalmente, tenemos soluciones A3, con lo cual buscamos atraer a socios de negocio para acompañarlos en la entrega de soluciones que cubran sus necesidades actuales, vean el diferencial y los beneficios de trabajar con nosotros a través de una propuesta de valor interesante. Tenemos a un equipo listo en Kyocera para ayudarlos a encontrar la solución adecuada para su negocio”.

El portafolio de kyocera se empata con una de las necesidades recurrentes en el estudio, ya sea desde casa, presencial o híbrido, que es la impresión de documentos o digitalización de los mismos.



## Operadora One

**José Sarro, Director Comercial.**

Operadora One está enfocado a los temas de arrendamiento y financiamiento, por lo que, aunque no están inmersos en la industria TIC de manera técnica, sí cumplen una función determinante, al tiempo que proveen de solvencia económica y en consecuencia oportunidad de concretar proyectos para los canales, esto sin que se preocupen por no contar con el suficiente margen de maniobra. “Nosotros ponemos el capital en la mesa para que se lleven a cabo estas operaciones. El financiamiento lo entregamos al canal como al usuario final para que echar andar los proyectos que tengan. Los planes que tenemos son de 24, 36 meses, en moneda nacional, dólares y ahora debido a la volatilidad, somos una buena alternativa, pues contamos con tasas bajas, por lo que hemos impulsado que los canales integren y coloquen mejores soluciones en el mercado”, aseguró José Sarro.

“Muchos no se atreven a usar este tipo de programas debido a que no los conocen, por lo que nosotros capacitamos a los canales en temas de corridas financieras y proveerlos de herramientas, para de esa forma acelerar la colocación de sus propios productos o soluciones que ya manejan”: José Sarro, Director Comercial en Operadora One.



Venta especial  
**BACK to SCHOOL**  
 19 al 31 de julio

¡Acumula puntos con tus compras  
 y canjéalos por tu premio favorito!

Consulta todos los detalles  
 en nuestro Programa  
 Lealtad CVA en:

[lealtad.grupocva.com](http://lealtad.grupocva.com)

Entre más compres, más  
 oportunidades tienes de ganar.

\*Un regalo por razón social

    @GrupoCVA1



acer

APC

ASUS  
 CÓMPUTO

brother  
 at your side

CDP  
 CHICAGO DIGITAL POWER

COOLER  
 MASTER

DELL  
 Technologies

EAT-ON  
 Powering Business Worldwide

GHA

Kingston  
 TECHNOLOGY

Koblentz

Lenovo

Lexmark

logitech

Microsoft

MIRATI  
 HOME

Norton

OCCELLOT  
 EATING

PERFECT CHOICE

SAMSUNG

SEAGATE

TechZone



Lealtad®  
 CVA

programa de recompensas

Consulta o canjea  
 tus puntos en:

[lealtad.grupocva.com](http://lealtad.grupocva.com)

## **Prolicom**

**Andrés Rodríguez, Director General.**

Desde hace un año, el fabricante ha lanzado al mercado diversos productos enfocados a apoyar el combate contra la pandemia, con productos diseñados para la limpieza de cómputo, por ejemplo, como removedor de polvo; limpiadores para superficies plásticas; limpiadores para pantallas, celulares, tabletas, que además pueden utilizarse en automóviles, el hogar, la industria, oficinas, entre otros espacios; paños desinfectantes para manos y superficies que pueden ser utilizados en cualquier situación como iglesias, gimnasios, etcétera. También cuentan con gel antibacterial, desinfectante en aerosol, jabón y shampoo antibacterial, y tapetes desinfectantes, por mencionar algunos productos.

Aunado a ello, para atender el regreso a clases, Prolicom lanzó una cangurera diseñada para niños, que contiene gel antibacterial, líquido desinfectante para manos con un aroma agradable a naranja, toallitas desinfectantes, y más.

“Prolicom lanzó esta gama de productos con el fin de apoyar con un granito de arena a minimizar la pandemia. El canal de mayoreo y submayoreo han distribuido nuestros productos en toda la república mexicana, a través de ellos tenemos también licitaciones muy importantes y proyectos, y no sólo con los productos enfocados a la pandemia, sino también todos aquellos que son antibacteriales con los cuales tenemos más de 40 años trabajando”, dijo el directivo.

“En Prolicom tenemos la solución perfecta, con la cual hemos tenido un gran éxito; sin embargo las cifras de contagios y decesos que tenemos en estos momentos van a la alza nuevamente, por lo cual no debemos bajar la guardia, cuídense mucho”, finalizó Rodríguez.



## **Verbatim**

**Jorge González, Director de Ventas para América Latina.**

La empresa lleva varios años en la industria de la tecnología y su portafolio cruzan por diversas áreas que van desde el almacenamiento móvil, portátil, pero no por ello ha dejado de escuchar las nuevas demandas, por lo que también cuenta con una línea para gamers, así lo explicó Jorge González, Director de Ventas para América Latina en Verbatim: “Tenemos nuestra área de almacenamiento óptico con CDR, DVD y Blue Ray, que funciona muchísimo para gobierno. También tenemos almacenamiento el flash que incluye tarjetas MicroSD, tarjetas SD, tarjetas compact flash y discos de estado sólido en diferentes capacidades, entre otros productos como mouse, altavoces, audífonos, teclados, etcétera”.

“El abanico de posibilidades que tienen los canales y que, en rigor se traspassa al usuario final, es muy grande. No hemos sacrificado el mantener el producto con el mejor estándar de calidad y con el mejor precio para el usuario final”: Jorge González.

El directivo cerró su participación resaltando la importancia de estar informado, focalizarse en las nuevas soluciones y así tener un contexto en el cual hacer negocios sea más sencillo, por lo cual invitó a los canales que se acerquen a través de su página web y redes sociales, con la finalidad de conocer las alternativas que proveen a un mercado, en el cual, el trabajo en casa y el estudio desde casa exigen productos con excelente nivel, calidad y bajo costo, espacios donde Verbatim se convierte en una opción.



Expo Canal TIC Back To School de **eSemanal**, concluyó con algunas actividades recreativas para convivir, aunque sea de manera virtual, con todos los invitados; desde una carrera de lanchas, hasta cerrar la edición con música y un espectáculo de fuegos artificiales.



# Koblenz®



## UPS On line

### G21 TRIFÁSICO

### 300021 OL 3P



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

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

**Ideal para:**



Servidores



Equipos Médicos



Redes



Telecomunicaciones



VoIP

## MAYORISTAS



Zaira Delgadillo  
Product Manager Koblenz  
zaira.delgadillo@ctm.com.mx  
(662) 109 0000 Ext. 189



Christian Tapia  
Product Manager  
ctapia@grupocva.com  
(33) 3268 1617

Comercializadora de Valor Agregado



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



Jonathan Cortés  
Product Manager  
jcortes@daisytek.com.mx  
(55) 5000 3518 ext. 3520



Norma Hernández  
Product Manager  
pm.marcas3@glomax.mx  
(871) 722 5321 ext. 210



Jazmin 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.mx  
(33) 1368 4350 ext. 4373



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

# GRUPO CVA,

## UN SOCIO DE VALOR DURANTE EL REGRESO A CLASES

- EXPOCANAL TIC DE **eSEMANAL**, UN PUNTO DE ENCUENTRO PARA CANALES, FABRICANTES Y MAYORISTAS EN EL CAMINO QUE HABILITÓ NEGOCIOS
- EN EL REGRESO A CLASES, CVA RECOMPENSA A SUS SOCIOS ACUMULANDO Y CANJEANDO PUNTOS CON BASE EN SUS COMPRAS

Texto: Raúl Ortega

**E**n el marco del Back To School, **eSemanal** junto a líderes de la industria, abrió un espacio con el objetivo de potencializar los negocios y ampliar las oportunidades, además de fungir Expo Canal TIC como una plataforma para presentar lo más reciente del portafolio de las marcas.

Comenzó el Back To School, a cargo de Expo Canal TIC de eSemanal, donde las diversas empresas que participaron mostraron sus soluciones más recientes que hacen sentido en el regreso a clases, a propósito de detallar los apoyos e incentivos que los canales pueden obtener al trabajar y comercializar los productos que éstos ofrecen.



En el caso particular de Grupo CVA, presentó su Marketplace que, entre otras cosas, permite la adquisición de software, sumado a los servicios financieros con créditos propios, tipo cambio congelado, financiamiento y arrendamiento con entidades financieras. “Contamos con un catálogo de más de 130 marcas de tecnología y que suman más de 8 mil SKUs. Además, de nuestra unidad de marcas propias, con GHIA, Mirati Home, Quaroni y Ocelot”: Elizabeth Villagómez, Marketing Director en Grupo CVA.

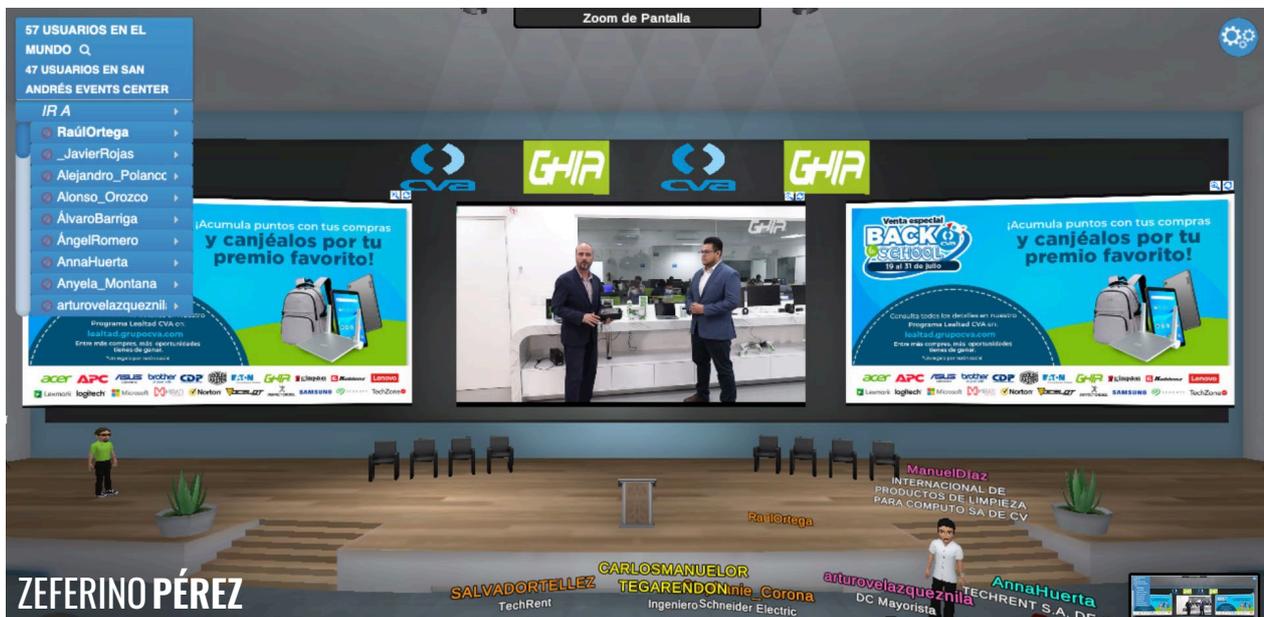
“En nuestra plataforma de administración Me, los clientes pueden levantar sus pedidos 24/7 y se pueden conectar vía web service para conectar sus sitios web y recibir los inventarios, promociones e imagen; La unidad de CVA Soluciones con apoyo en el proceso de licitaciones y generación de demanda; Servicios Cloud para servidores, correo electrónico, oficina y almacenamiento y otra unidad es la dedicada a servicios logísticos, en la cual nuestros canales pueden usar cada una de nuestras sutcursales como si fueran una extensión de sus negocios y contamos con una en cada estado de la República”: Elizabeth Villagómez.

## Back To School

Del 19 al 31 de julio, el mayorista tendrá ventas especiales donde por cada compra se acumularán puntos y a su vez, podrán ser canjeados por premios. Las marcas participantes son: Acer, APC, Asus, CDP, Eaton, GHIA, Kingston, Koblenz, Lenovo, Lexmark, Logitech, Microsoft, Mirati, Norton, Ocelot, Perfect Choise, Samsung, Seagate y Techzone. En la recta final de la participación de Grupo CVA, habló sobre sus marcas propias (GHIA), donde se incluyen productos como son portátiles, equipos dos en uno, tabletas, mochilas y más. Todos éstos enfocados para el regreso a clases.

“Invitamos a todos nuestros amigos distribuidores a seguir y continuar haciendo negocios con GHIA en este back to school. Realicen sus pedidos con tiempo que, nosotros los podemos asesorar”: Zeferino Pérez, Gerente Nacional de ventas en Grupo CVA.

Zeferino Pérez y el equipo de Grupo CVA concluyó su participación recordando la oportunidad que representa el regreso a clases, ya sea en equipos o herramientas para las clases presenciales, desde casa o híbridas, así como también los beneficios que puede obtener el canal al ofertar el portafolio de soluciones del mayorista.



## Cargadores inalámbricos con MagSafe de Clip4 de **Belkin**

---

Modelos 3-en-1 y 2-en-1, ambos de 15W. Facilitan la recarga de dispositivos Apple como iPhone 12, Watch y/o AirPods, gracias al sistema MagSafe.

### Descripción

Acabado premium en acero inoxidable.

### Características

- Carga inalámbrica
- Conexión sencilla
- Permite la carga de varios dispositivos al mismo tiempo
- Suministran hasta 15 vatios de corriente
- Carga en horizontal o en vertical

[contactame@esemanal.mx](mailto:contactame@esemanal.mx)



## WH-1000XM4 de **Sony**

---

Audífonos edición limitada en color blanco, inalámbricos y con cancelación de ruido. Capacidades LDAC, transmiten el triple de datos (990 kbps) que el Bluetooth convencional, lo que permite disfrutar de contenido de high-resolution audio.

### **Descripción**

Diseño de diadema. Ligeros y con suaves almohadillas que distribuyen uniformemente la presión y aumentan el contacto de la oreja/almohadilla para un ajuste estable.

### **Características**

- Con funciones inteligentes
- Adaptive sound control
- Permite mantener conversaciones breves sin retirarlos
- Baja el volumen colocando la mano en auricular derecho
- Adaptan la reproducción para ahorrar batería
- Pueden combinarse con dos dispositivos Bluetooth al mismo tiempo
- En México la edición está limitada a 100 unidades
- Disponibles a partir del 26 de julio de 2021

[contactame@esemanal.mx](mailto:contactame@esemanal.mx)



## TeamViewer Remote Access de **Version**

---

Solución económica para hacer trabajo remoto desde cualquier lugar. No requiere VPN para acceder a aplicaciones y archivos remotos.

### Descripción

Mediante licencia permite establecer conexiones desde cualquier computadora, smartphone o tablet hacia un máximo de tres computadores o servidores remotos para acceder a aplicaciones de escritorio y archivos.

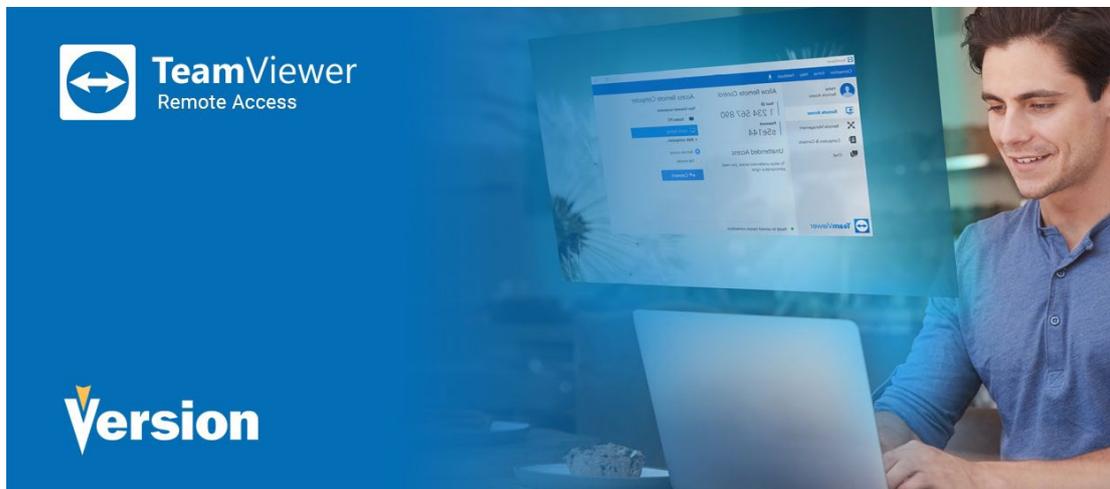
### Características

- Conexión remota rápida
- Transferencia de archivos de cualquier tamaño
- Activación de pantalla remota negra para proteger información
- Permite encender computadoras remotamente
- Permite imprimir archivos remotos en una impresora cercana sin transferirlos

### Disponibilidad

Version.

[ventas@version.com.mx](mailto:ventas@version.com.mx)





# SÍGUENOS EN FACEBOOK

/Revista **eSemanal**

**eSemanal**  
NOTICIAS DEL CANAL

**eSemanal**  
NOTICIAS DEL CANAL

**SÍGUENOS  
EN LINKEDIN**

**/NOTICIASDEL**CANAL

