

5 de Diciembre 2022 · Año 31 | No. 1504



# eSemanal

TICIAS DEL CANAL

## REPORTAJE

Desafíos del  
Mayoreo

## GUÍA DE COMPRA

All in One y Desktops

**CompuSoluciones**  
productos y servicios con  
diferenciadores para el canal



Mi **empresa** en manos de un **experto**  
Si el mundo cambia, cámbiate a

**CONTPAQi**<sup>®</sup>

Software empresarial fácil y completo



Visita nuestro sitio web: [www.contpaqi.com](http://www.contpaqi.com) y conoce los sistemas Nube que tenemos disponibles para tu empresa:



## LOS MAYORISTAS EVOLUCIONAN ANTE LOS DESAFÍOS DEL MERCADO



• Álvaro Barriga

No cabe duda que los mayoristas han dado muestra de su solidez y capacidad de adaptación ante los retos que se les presentan, prueba de ello fue durante los primeros días de la contingencia sanitaria cuando se mantuvieron en contacto con sus canales para apoyarles en las necesidades de sus negocios, con ello, dejaron en claro su valor y madurez.

Otra muestra clara del profesionalismo de los mayoristas es su capacidad de adaptación en sus portafolios para ofrecer soluciones a las necesidades del mundo actual, tema importante cuando se tiene un ecosistema de canales tan diverso en sus modelos de negocio, ya sea tienda física, retail, ecommerce, B2B, integradores, etcétera, cada canal con necesidades propias.

Esto es algo que se vio con mayor frecuencia en este 2022, cuando también se vivió un intenso desabasto de productos (todavía no termina), problemas de cobranza, ajustes en su logística, intensificación de capacitaciones para el canal, entre muchos otros.

En esta edición, el equipo editorial de **eSemanal** desarrolló un reportaje sobre los desafíos de los mayoristas, en el que especialistas coinciden en que la manera de comprar y de vender ha cambiado de una forma importante el negocio transaccional, migrando a una modalidad digital; por su parte, el consultivo se ha volcado más hacia un negocio de soluciones en modelos de servicios recurrentes y soluciones que demandan movilidad, alta disponibilidad y seguridad de la información.

Y hablando de mayoristas que aportan valor al mercado, en la portada de esta semana presentamos una entrevista con Juan Pablo Medina Mora, Director General de CompuSoluciones, quien habló de crecimiento, estrategia, apoyos y desarrollo de negocios para sus asociados.

Advirtió que hay fuertes rumores sobre una posible recesión en Estados Unidos en los próximos meses, lo que alterará el mercado. Recomendó estar preparados en 2023 a efecto de que si llega un freno, cómo se debe administrar esa condición de freno en la economía; no obstante, destacó que la tecnología sigue avanzando, habrá nuevas tendencias, nuevos productos que tenemos que entender cómo van a poder impactar positivamente a la administración y gestión de los negocios.

Medina Mora también mencionó que los despidos que se han hecho y anunciado en Google, Amazon, Twitter, Intel, entre otras empresas tecnológicas, podrían ser un síntoma de un cambio en las estrategias de las empresas para lograr ahorros.

Por último, el director de CompuSoluciones, dejó en claro que la transformación digital pone en riesgo los modelos de negocio cuando no se es capaz de transformarlos para aportar valor, ya que si aportan valor, el mercado no los abandonará.

## PORTADA

**7 JUAN PABLO MEDINA MORA:**  
**COMPUSOLUCIONES** habilita al canal  
en la nueva era de los negocios

---



## 12 MI CUMPLE ESEMANAL

### REPORTAJE

**13 DESAFÍOS DEL MAYOREO PARA 2023:**  
Inflación, persistencia del desabasto y posible  
recesión

### GUÍA DE COMPRA

**22 DESKTOPS Y ALL IN ONE**

### MAYORISTAS

**26 NEXSYS** celebra 20 años en México y  
agradece al canal el trabajo en conjunto

**43 UCONTACT DE NET2PHONE:** Una plataforma  
omnicanal que ofrece a los canales negocios en  
UC a través de Neocenter



### REPORTAJE



### GUÍA DE COMPRA



### NEXSYS

## TENDENCIAS

**30** En 2022 el crecimiento para el mercado de servicios de exportación TI será 18.3% en México

**37 ICREA:** La certificación de los centros de datos es fundamental para su operación



ICREA

**39** Pilares en la construcción de un negocio: **JOSÉ LUIS DE ALBA**



ALESTRA

**41 ALESTRA** invierte 70 mdd en el desarrollo de fibra óptica y presenta sus predicciones para 2023

## FABRICANTES

**33** Displays comerciales de **HIKVISION**, 40% debajo del precio del mercado

**35 PRINT JOB SPLITTER:** el software de Canon que permite administrar y mejorar la impresión



PRODUCTOS

## 45 PRODUCTOS

## BÚSCANOS EN:



/NOTICIASDELCANAL



/NOTICIASDELCANAL



ESEMANAL



ESEMANAL



55 7360 5651

WWW.ESEMANAL.MX

## DIRECTORIO

**Editor** Alvaro Barriga 55 5090-2044 alvaro.barriga@khe.mx

**Reporteros** Raúl Ortega 55 5090-2059 raul.ortega@esemanal.mx Karime Vázquez 55 5090-2046 karime.vazquez@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** Diego Rojas 55 5090-2053 diego.rojas@khe.mx

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

2022



Apoyando el  
negocio del canal

# Juan Pablo Medina Mora:

# CompuSoluciones

## habilita al canal en la nueva era de los negocios

IP

- **CON UNA OFERTA VASTA EN PRODUCTOS Y SERVICIOS, EL MAYORISTA ENTREGA DIFERENCIADORES A SUS ASOCIADOS**

- **AUMENTA SU POSICIONAMIENTO EN COLOMBIA CON BASE EN SU OFERTA DE VALOR Y VA POR MÁS**

- **PROMUEVE LA TRANSFORMACIÓN DE SU CANAL Y CLIENTES, DE TAL MANERA QUE REALMENTE IMPACTE A LOS NEGOCIOS**



CompuSoluciones



# J

uan Pablo Medina Mora, Director de CompuSoluciones, destacó la importancia del valor del canal y su crecimiento, además de la evolución de la compañía que cada vez se posiciona más en el mercado de TI.

## Panorama del mercado

Para el directivo, este año ha sido atípico, después de que la industria tuvo crecimientos importantes por la demanda de equipos de cómputo, por el tema del home office y las clases virtuales, derivadas de la contingencia sanitaria; pero este año, por el regreso a la oficina y a las escuelas de manera presencial, las empresas se encontraron con que la infraestructura de la oficina tenía un par de años de no ser atendida y entonces también hubo una nueva demanda de equipamiento, tanto de servidores, redes y puntos de acceso, entre muchas otras cosas, lo que atendieron muy bien este año, aun cuando persistió una crisis de logística que no permitía tener una condición ágil en las entregas; además aumentaron los costos en el mercado, cambiaron las configuraciones, los tiempos de entrega estaban desajustados, pero afortunadamente la industria ha salido avante.

“El proceso nos llevó a una condición de administrar la escasez, cambiaron las configuraciones. Entonces teníamos la crisis de logística y la de chips, no sólo de Intel, sino de toda la industria y todos los fabricantes decidieron usarlos para configuraciones más robustas, lo cual hizo que también el volumen de ventas creciera, en términos de dólares, y que estuviéramos administrando la escasez”, indicó.

El directivo explicó que de venir manejando un negocio con inventarios de ocho a 12 semanas, se convirtió a un manejo de ocho a 12 meses, “y hemos tenido sorpresas de que a veces llega más productos del que esperábamos en esa fecha y ahora tenemos el problema inverso, hay demasiado, pero eso nos da oportunidad de colocar y ajustar algunas variables. Ha sido interesante para el negocio, yo diría que hemos tenido un buen año, un gran negocio con crecimiento”.

Según Juan Pablo Medina Mora, hoy la crisis de chips ha mejorado, pero no se ha resuelto, particularmente en los chips para comunicaciones, siguen siendo escasos, “tenemos tiempos de entrega de 13 o de 14 meses, pero a ver si para dentro de 13 o 14 meses el cliente todavía existe y si va a querer los productos que nos encargó, es algo que tenemos que administrar en su momento, sin preocuparnos demasiado ahora”. Añadió que han visto señales en la industria de desaceleración.

Por un lado señales en la economía de desaceleración, ya que se habla de una posible recesión en los Estados Unidos, que es el mercado más importante para los mexicanos y de alguna manera la economía americana jala o detiene en su momento a la economía mexicana, “Tenemos ese peor escenario. Se prevé que la tasa de referencia deje de crecer en el ritmo que viene creciendo y lo mismo la tasa del Banco de México, pero no lo sabremos hasta que tal vez pase; pero sí hay focos rojos de que pueda venir una condición donde la economía deje de crecer o crezca significativamente menos de lo que está creciendo”. Afirmó que estamos creciendo poco, pero vamos creciendo, y eso nos ayuda.

También advirtió que debemos estar preparados en 2023 a efecto de que si llega un freno, cómo vamos a administrar esa condición de freno en la economía; sin embargo, la tecnología sigue avanzando, habrá nuevas tendencias, nuevos productos que tenemos que entender cómo van a poder impactar positivamente a la administración y gestión de los negocios.

“En este proceso del posible freno que viene hacia delante, pues llama la atención el anuncio de Intel de que hará un recorte en personal y de Microsoft que se suman a otras empresas, previendo esta condición de la recesión, entonces hay muchas señales y hay que estar muy atentos, pero también habrá oportunidades, porque época de crisis, es época de oportunidades, y hay que ver dónde están y cómo poderlas aprovechar”, aseguró.

## Desafíos del mayoreo

Medina Mora mencionó que el mayoreo es un negocio de capital de trabajo para administrar inventario, para administrar crédito y es algo que cambia.

Indicó que con los picos de la demanda que han habido, resulta que repentinamente llegan todos los productos, “entonces se van acumulando órdenes, llegan todas y les tienes que surtir, pero al mismo tiempo tienes que pagar al fabricante y también de repente te surten más de lo que esperabas y tu inventario crece, mismo que también hay que pagar, entonces el capital de trabajo crece en términos de las cuentas por cobrar y crece también en términos del inventario”. En ese tenor, destacó que el desafío ahora es poder administrar bien ese capital de trabajo para darle el proceso natural al negocio, ser muy claros y eficientes en la recuperación de cartera y también en la administración de inventario.

“Son los dos quizás grandes desafíos que observo, en el camino puede venir un freno, de ser así, podríamos mirar también cómo tendríamos que cuidar las variables fundamentales del negocio para garantizar que pese a esto, los negocios sigan fluyendo y sigamos con una condición de éxito en la parte económica-financiera. Para mí son los desafíos más importantes”.

## En avance

Hay muchas iniciativas que han diferenciado a CompuSoluciones en su búsqueda continua de encontrar diferenciadores para sus asociados, una de ellas es CompuSoluciones Ventures, que es un fondo corporativo de inversión de capital de riesgo con el que buscan hacer inversiones en empresas de tecnología en el nivel de startup de primera fase, sobre tecnologías que puedan complementar su portafolio de negocios. “Buscamos tecnologías relacionadas con nuestro negocio y que puedan ser disruptivas, por ejemplo, hicimos una inversión en una empresa que se llama Rocketbot, dedicada a hacer robots para automatización de procesos, pero también hemos creado una unidad de negocio que empuja la venta de los robots, entonces desarrollamos robots que vendemos a los clientes ya desarrollados, depurados y operados por nosotros, es una condición de tomar tecnologías, ponerle un pedazo de tecnología nuestra, servicios y venderlo como una solución marca CompuSoluciones”.

## CompuSoluciones internacional

El experimentado director, indicó que su estrategia de internacionalización, va creciendo, ya que a un par de años de abrir Colombia, hoy ya es un negocio andando, “estamos contentos con la oferta de productos que tenemos, está creciendo. Realmente decidimos más que ir a comprar un mayorista en Colombia, construir una operación desde el principio, desde abajo, en nuestra condición; es algo que hicimos. Ya tenemos el equipo, el tipo de gente trabajando, muy entusiasta, también tenemos ya los contratos con fabricantes y estamos en los procesos de alinear muy bien la estrategia con cada uno de los fabricantes para ese segmento de mercado, es algo que está en nuestra agenda; como la oficina que abrimos en los Estados Unidos donde llevaremos servicios que producimos en México y que podemos más allá”, afirmó.

## Cerca del canal

El mayorista lleva a cabo eventos presenciales y virtuales, pero por su esencia, están convencidos de que tener contacto físico con el canal es indispensable. No obstante y como parte de la evolución del negocio, la compañía dará la misma importancia a las reuniones físicas como a las virtuales, “Estaremos encontrando un mejor equilibrio entre lo virtual y lo presencial”, subrayó.

Por otra parte, mencionó que su convención de asociados que siempre había sido presencial, tuvo que ser en algún momento virtual, lo que los llevó a encontrar nuevas formas de entenderse y hacer negocios, “la próxima convención será híbrida, pero las distintas juntas de distribuidores, juntas de consejo estaremos moviéndonos a un balance quizás más 50% de las veces virtual y 50% de las veces presencial, eso es lo que los canales observan”.

### Para tomar en cuenta a CompuSoluciones

La compañía observa oportunidades de crecimiento y los retos de cómo hacer para aguantar la presión del cliente por 13 meses para poderles surtir ordenes de tal o cual producto, para ello hay que ser creativos.

## CompuSoluciones en Colombia

- Tienen un registro de 170 canales de los cuales con 37 hacen negocio de forma recurrente.
- Proveen todo el expertise exitoso del mayorista en el país
- Brindan un par de líneas que tienen en Colombia y no hay en México, como Hewlett Packard Enterprise para GreenLake que es cómputo por servicio, cómputo por suscripción y todo lo que tenga que ver con un poco más que una posición de run rate de negocio tradicional.
- Tienen un contrato con Google interesante.

### Gaming

Para la firma, gaming es un negocio tan grande como el corporativo. “La unidad va cumpliendo sus métricas y aprendiendo de un negocio que sí es muy distinto a lo que habíamos hecho nosotros, por ello tenemos un equipo que todo el tiempo está pensando en ello, un staff distinto a lo que hacemos todos los días que esté pensando en la atención directa a los clientes”.

El director compartió que están trabajando mucho en la segmentación de clientes para tener muy claro sus distintos modelos de negocio y poderlos atender a cada uno en función de su realidad del modelo de negocio, entonces algunos necesitarán mayor cercanía de la compañía, otros necesitarán mayor en tecnología. “Estamos en esos procesos de segmentación definiendo nuevas estructuras para poder ir a la comunicación y al contacto con los clientes, es una manera de entender que no todos somos iguales y que entonces a cada uno necesitamos darle una atención diferenciada”, aseguró.

### De la transformación digital al negocio

De acuerdo con el director de CompuSoluciones, seguramente muchas empresas que no se subieron a la ola de la transformación digital ya no existen, otras se subieron y están batallando porque no fue un salto fácil, “la pandemia aceleró como 10 años esta transición a la transformación digital y lo pueden ver en comercio electrónico, creció en esta condición donde ya muchas de las cosas que antes salíamos a comprar ahora no lo hacemos, se piden en tres o cuatro clics y eso es una nueva realidad del mercado”.

### Futuro del mayoreo

“Tenemos que ser habilitadores de los negocios. Efectivamente, la transformación a suscripción ha sido un cambio muy importante. Hace como 15 años un fabricante sacó su modelo de suscripción y lo quiso hacer directo, después regresaron y nos dijeron sí necesito al distribuidor porque requiero atender al usuario, pero te voy a dar poco margen y eso no se ajustaba para tener a las personas que se requieren y, luego regresaron porque sí necesitaban que les ayudáramos a desarrollar al distribuidor, a que conozca el producto, a ser capaz de implementar, manejar la parte financiera, pero para poder hacer algo así se requiere de un margen más grande y en ese modelo es uno de los fabricantes más grandes con los que trabajamos”.

**“Cuando se dice: la transformación digital pone en riesgo los modelos de negocio. Yo diría sí, sino eres capaz de transformarlo para aportar valor y lo que tenemos que mirar es que en cada una de las unidades en las que estamos, estaremos aportando valor. Y si aportamos valor estaremos y sino aportamos valor, el mercado nos abandonará”:**  
**Juan Pablo Medina Mora.**

### Mejoras en 2023

- El próximo año CompuSoluciones va a trabajar su proceso de segmentación, para hacer un modelo de atención diferente y adecuado para sus asociados.
- Trabajarán en hacer el negocio más ágil, por ello están revisando sus procesos para optimizarlos y que atiendan con mucha claridad las necesidades de los clientes, quitando algunas cosas que no sirven.

**“El negocio va bien, ha sido un año en el que hemos sido muy bendecidos y es probable que el año entrante tengamos algunos conflictos y por ello trabajar de manera diferente; recomiendo estar atentos a los mercados, a la economía, a las variables fundamentales del negocio y sobre todo, cuidemos que los riesgos que tomamos en el negocio, sean riesgos que no se exacerben con un brinco, por ejemplo, en paridad cambiaria. Cuidemos esa parte para no tener sorpresas en el futuro, eso sería mi mejor recomendación, es decir, vamos empujando el crecimiento, pero teniendo claro que hay que estar atentos porque las variables pueden moverse repentinamente”:**  
**Juan Pablo Medina Mora.**



**CompuSoluciones  
agradece a todos sus clientes  
por un gran 2022.**

**“Gracias por un año lleno de experiencias  
y logros cumplidos, gracias a ti” JPMM.**

## FELICITA

### LUNES 5 DICIEMBRE

ANGÉLICA BARRAGÁN GUTIÉRREZ, RELACIONES PÚBLICAS EN **CONTPAQI**  
EDGARDO MARTÍNEZ SEPÚLVEDA, DIRECTOR COMERCIAL EN **NASA TECNOLOGÍA**  
PAMELA GONZÁLEZ CHÁVEZ, GERENTE DE MARCA SAMSUNG EN **GRUPO CVA**  
RICARDO GARCÍA, MERCADOTECNIA EN **INTELEC NETWORKS**

### MARTES 6 DICIEMBRE

MANUEL GUERRA, DIRECTOR GENERAL DE **LUGUER**  
**NATIONAL SOFT** POR SU 21 ANIVERSARIO  
**ON THE MINUTE** POR SU 21 ANIVERSARIO  
**PROLYT - POWER EXPERTISE** POR SU 31 ANIVERSARIO

### MIÉRCOLES 7 DICIEMBRE

DÍA DEL DISTRIBUIDOR MAYORISTA  
ARIEL GESTO, FUNDADOR DE **INVGATE**  
JAIME RAMOS, KAM MOTOROLA SECURITY EN **GLOBUS XCHANGE**  
MAURICIO BURGOS, DIRECTOR EN **VÉRTICE STUDIO**

### JUEVES 8 DICIEMBRE

DÍA DEL ADMINISTRADOR  
ADOLFO MEXIA LÓPEZ, PRESIDENTE DE **MG MICROS**  
FRANCISCA SÁNCHEZ, MARCOM DIRECTOR EN **HIKVISION MÉXICO**  
LILIANA AYALA GONZÁLEZ, INGENIERO DE SOPORTE EN **GRUPO TECNO**

### VIERNES 9 DICIEMBRE

ISSABEL POR SU 6° ANIVERSARIO

### SÁBADO 10 DICIEMBRE

ROGELIO MARTÍNEZ HERNÁNDEZ, DESIGN MANAGER EN **CDP**  
**CISCO SYSTEMS** POR SU 38 ANIVERSARIO  
**INTCOMEX** POR SU 33 ANIVERSARIO

### DOMINGO 11 DICIEMBRE

BERNARDO JASSO AGUILAR, GERENTE DE MARCA CYBERPOWER EN **GRUPO CVA**  
GABRIELA MEJÍA MACIEL, VENDOR SOLUTION EN **TD SYNnex**  
MARCO FERNANDO DÁVILA GONZÁLEZ, GERENTE COMERCIAL EN **ENERGÍAS ECOLÓGICAS Y CIBERNÉTICA**

# DESAFÍOS DEL MAYOREO

## PARA 2023: Inflación, persistencia del desabasto y posible recesión

.....

Autor:Raúl Ortega



- LOS FLANCOS VULNERABLES SON DIVERSOS, PERO LAS OPORTUNIDADES DE CONSULTORÍA TAMBIÉN AGUARDAN PARA LOS MAYORISTAS
- LA ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIO Y CRÉDITO, EJES CENTRALES EN LOS DESAFÍOS DEL MAYOREO
- LA NUBE Y LA CIBERSEGURIDAD, TENDENCIAS CON OPORTUNIDAD DE NEGOCIO EN 2023

**L**os mayoristas tendrán retos importantes en 2023, aunque los principales estarán asociados al contexto económico que ya figura desde el cierre de 2022, lo que podría agravarse en un escenario de recesión en Estados Unidos y que pondría en la palestra de los mayoristas desafíos relacionados al financiamiento, créditos y recuperación de cartera.

En la recta final del 2022 se prevé un cierre de manera favorable, sin embargo, para 2023 se esperan retos, principalmente en los aspectos económicos, y es que si bien todos los inicios de año se habla de la cuesta de enero, el primer trimestre del 2023 será un tanto atípico en el sentido de los problemas devenidos de la pandemia, la escasez de componentes y en consecuencia el encarecimiento de las cadenas de logística (containers), así como, recientemente las afecciones de la guerra en Europa del Este y finalmente la inflación.

## **El entorno: Retos y Oportunidades**

Desde comienzos de 2020 ya se hablaba sobre las afectaciones que traería consigo una inminente pandemia que se extendía rápida y progresivamente por el mundo, y aunque en ese tiempo no se percibía adecuadamente la magnitud, lo más preocupante era la incertidumbre sobre cuándo iba a concluir o ser controlada. No obstante, para muchos negocios fue devastadora y en el caso particular de la industria TI, sufrió afectaciones, pero también tuvo importantes retos que se desdoblaron en oportunidades, puesto que la demanda de equipos de cómputo creció aceleradamente debido al confinamiento y la necesidad de trabajar y estudiar desde el hogar. Posteriormente, en 2022 con una pandemia casi contralada, las personas regresan a los espacios de trabajo u oficinas, con lo cual el reto de fabricantes, desarrolladores, mayoristas y canales, estriba en ayudarlos con la actualización





Dell Technologies

intel

Windows 11

# CUPONTASTIC DEALS!



Esta temporada obtén grandes regalos con el mejor programa de recompensas. Compra equipos Dell participantes y, por cada unidad adquirida, llévate de regalo:

Consulta bundles disponibles con tu mayorista seleccionado.



\$500 MXN  
DESCUENTO



Mochila Alienware Horizon Slim Backpack 17"

## Inspiron

COMDEL7200

## Latitude

COMDEL8040 COMDEL5330 COMDEL8250

COMDEL9420 COMDEL9370 COMDEL9430

COMDEL9410 COMDEL9340 COMDDL100

## Vostro

COMDEL8990 COMDEL8770

COMDEL7490 COMDEL7580

COMDEL8540

**Restricciones:** Solo las primeras 80 facturaciones van con mochila. Regístrate y compártenos el cupón para validar tu promoción. Consulta claves, participantes. Aplican restricciones.

Jesús Altamirano

| Product Manager (HMO) | [jesus.altamirano@ctin.com](mailto:jesus.altamirano@ctin.com)

| [662] 109 00 00 ext. 583

Ramón Torres

| Product Manager (GDL) | [ramon.torres@ctin.com](mailto:ramon.torres@ctin.com)

| [333] 619 10 15 ext. 126

Jorge Figueroa

| Product Manager (HMO) | [alberto.figueroa@ctin.com](mailto:alberto.figueroa@ctin.com)

| [662] 109 00 00 ext. 244

Victor Montijo

| Product Manager (HMO) | [victor.montijo@ctin.com](mailto:victor.montijo@ctin.com)

| [662] 109 00 00 ext. 282



www.ctonline.mx



de la infraestructura (redes, puntos de acceso, servidores, etcétera) que por más de dos años estuvo pausada.



**JUAN PABLO MEDINA**

“ESTE AÑO HA SIDO ATÍPICO, YA QUE LA DEMANDA AHORA ESTÁ ENFOCADA EN EL REGRESO A LAS OFICINAS. HACE UNOS AÑOS TUVIMOS UN PICO DE DEMANDA EN EQUIPOS DE CÓMPUTO POR EL TRABAJO Y ESTUDIO DESDE CASA, DESPUÉS REGRESAMOS A LA OFICINA Y NOS ENCONTRAMOS QUE LA INFRAESTRUCTURA TENÍA UN PAR DE AÑOS DE NO SER ATENDIDA, LO QUE DERIVÓ EN UNA NUEVA DEMANDA DE EQUIPAMIENTO DE SERVIDORES, REDES Y PUNTOS DE ACCESO”: JUAN PABLO MEDINA MORA, DIRECTOR GENERAL DE COMPUSOLUCIONES.

“ESTE AÑO HA SIDO ATÍPICO, YA QUE LA DEMANDA AHORA ESTÁ ENFOCADA EN EL REGRESO A LAS OFICINAS. HACE UNOS AÑOS TUVIMOS UN PICO DE DEMANDA EN EQUIPOS DE CÓMPUTO POR EL TRABAJO Y ESTUDIO DESDE CASA, DESPUÉS REGRESAMOS A LA OFICINA Y NOS ENCONTRAMOS QUE

Las circunstancias del desabasto se impusieron como un desafío para los mayoristas al administrar y focalizar la producción en configuraciones robustas, lo que dio por resultado mayores ventas, al respecto el Director General de CompuSoluciones comentó: “De manejar un negocio con inventarios de 8 a 12 semanas pasó de 8 a 12 meses y con sorpresas, ya que llega más producto en algunas fechas y ahora tenemos el problema inverso, existe demasiado, pero eso nos ha dado oportunidad de colocar y ajustar algunas variables, lo que nos ha permitido un buen año, con buen crecimiento; no obstante, los chips para comunicaciones siguen estando escasos con tiempos de entrega de 13 a 14 meses”.

Otro aspecto importante a considerar detenidamente por los mayoristas es la posible recesión de EU para el próximo año, lo que cambiaría completamente el escenario económico en México, es por ello que los flancos o desafíos para el mayoreo no sólo están en los que ya se conocen, sino que pueden sumarse otros y de los cuales las afectaciones no son del todo



predecibles, algunas señales a la distancia han sido los recortes que anunció Intel y Microsoft, recientemente.

Por su parte, José Luis de Alba, Accionista y socio Co-creador de CONTRAQi, compartió a eSemanal que una de las claves para no verse impactado por las economías internas de los países, está en hacerse o convertirse en global, y gran parte de esto se alienta desde los canales y el usuario final que cada vez se inclinan más por las compras digitales, razón de sobra para que los mayoristas concentren esfuerzos y recursos en estos escenarios.



## YADIRA ALTAMIRANO

“LA MANERA DE COMPRAR Y DE VENDER HA CAMBIADO DE UNA FORMA IMPORTANTE EL NEGOCIO TRANSACCIONAL, MIGRANDO A UNA MODALIDAD DIGITAL, Y EL CONSULTIVO MÁS A UN NEGOCIO DE SOLUCIONES EN MODELOS DE SERVICIOS RECURRENTE Y SOLUCIONES QUE DEMANDAN MOVILIDAD, ALTA DISPONIBILIDAD Y SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN”: YADIRA ALTAMIRANO, CHIEF SALES OFFICER EN TEAM.

Así bien, de acuerdo a la Secretaría de Hacienda, se prevé para 2023 un crecimiento económico de hasta 3% y una inflación de 3.2% en México, lo que también podría modificarse en caso de que Estados Unidos entrara en recesión y donde quizás, uno de los elementos más importantes que los mayoristas tendrán que coadyuvar con los canales será el financiamiento, debido a su naturaleza de administradores de inventario y crédito.

“EL DESAFÍO SIGUE SIENDO EL PODER SER UN SOCIO ESTRATÉGICO PARA NUESTROS CANALES Y QUE A LA VEZ ELLOS PUEDAN SER ESTRATÉGICOS PARA SUS USUARIOS FINALES. TENEMOS UNA ESPECIALIZACIÓN

CADA VEZ MAYOR EN LAS DIFERENTES TENDENCIAS Y ENTENDEMOS QUE NUESTRO ROL ES APOYARLES A ENTREGAR SOLUCIONES ‘LLAVE EN MANO’, GENERANDO ALIANZAS CON VENDORS, TANTO EN PRODUCTO COMO EN SERVICIOS, PARA QUE LOS RESELLERS PUEDAN TENER ACCESO A ELLOS SIN GENERAR INVERSIONES”: CRISTINA DE VICTORICA, DIRECTORA DE VENDOR MANAGEMENT EN INGRAMMICRO.



## CRISTINA DE VICTORICA





# eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

## CONOCE NUESTROS SERVICIOS DIGITALES



•Estrategías comerciales

•Soluciones de comunicación

•Oportunidades de negocio

[www.esemanal.mx](http://www.esemanal.mx) [ventas@esemanal.mx](mailto:ventas@esemanal.mx)

## Un portafolio diferenciado

El abanico de productos, servicios y soluciones que un mayorista ofrece a los canales funge como parte de una estrategia que debe priorizar la diferenciación en el mercado, pues en ella también descansa la innovación interna de cada uno de ellos, por lo que conocer a detalle lo más reciente de su oferta es un punto de partida de hacia donde se mueve el mercado, las oportunidades y sin lugar a dudas, los retos venideros.

### EQUIPOS Y SOLUCIONES QUE CAMBIAN EL PARADIGMA DE LOS DESAFÍOS:

**CompuSoluciones:** El mayorista indicó contar con una iniciativa que llamó CompuSoluciones Ventures, el cual es un fondo corporativo de inversión de capital de riesgo y realiza inversiones en empresas de tecnología en el nivel de Startups de primera fase, desde luego, con tecnologías que puedan complementar el portafolio de negocios de la marca. “Buscamos tecnologías relacionadas con nuestro negocio y que sean disruptivas”: aseguró Juan Pablo Medina Mora.

**Ingram Micro:** Desarrollar a los canales en diferentes tecnologías desde su programa Solutions Program, además de diversas alianzas para ampliar la capacidad de soluciones y servicios, han sido clave en el desarrollo del portafolio de Ingram Micro, a lo que Cristina De Victorica añadió: “Somos un one-stop-shopping de productos tanto On Premise como en nube, pero ahora también complementando el portafolio con servicios tanto de preventa como postventa, sumando soluciones financieras y de logística”.

**Tecnología Especializada Asociada de México (TEAM):** La integración de soluciones bajo el modelo As a Service, se ha convertido en el punto de partida para un portafolio diferenciado de TEAM, ya que le permite ofrecer pagos por uso y facturación recurrente mensual, así como soluciones cloud que habilitan a su ecosistema para brindar diferentes alternativas de solución y que demanda actualmente el mercado; puntualizando: “Estamos trabajando con nuestros equipos para generar ofertas por cada una de nuestras unidades de negocio, así como la definición de atención de cada uno de los tipos de venta que nos permitirán llegar al mercado de diferente forma segmentando estas en Core, Value, Innovation y Renewal”: Yadira Altamirano.

En relación a las tendencias, y algo en lo que coincidieron los mayoristas, fue en la nube como una herramienta que está cambiando todo el panorama de la tecnología, pero más importante que lo seguirá haciendo, ya que para 2023, además del crecimiento que se espera para la nube también se prevé una fuerte presencia y demanda en las soluciones de ciberseguridad, por lo que tanto mayoristas como canales podrían encontrar en estas dos tendencias oportunidades importantes que aminoren y/o balanceen el impacto de los desafíos en puerta.

### El desafío de atravesar 2023

Aunque el panorama para 2023 parece ser más agreste que predecible, en México tenemos una ventaja que a su vez podría convertirse en un lastre, ya que si bien se tiene a una de las economías más grandes a nivel global (EU) como socio comercial, el depender tanto de ellos impactará negativamente en caso de una recesión, lo que también originaría cambios en los negocios de los mayoristas, por lo que contar con finanzas sanas, así como estructuras, procesos y mecanismos será fundamental para hacer frente a lo que pudiera suceder desde el ámbito económico, pero también para afectaciones como en su momento fue la pandemia.



“LA PANDEMIA NOS DEJÓ MUCHAS ENSEÑANZAS Y AUNQUE NO ESPEREMOS, NI QUISIÉRAMOS PASAR NUEVAMENTE POR UNA SITUACIÓN SIMILAR, HOY CONTAMOS CON ESTRUCTURAS, PROCESOS Y MECANISMOS HABILITADOS PARA ATENDER BAJO ESTE TIPO DE SITUACIONES LAS MEJORES PRÁCTICAS REPLICABLES, CONTINUAREMOS LLEVANDO NUESTRO NEGOCIO A UNA MODALIDAD MÁS DIGITAL QUE PERMITA A NUESTROS TEAMMATES TENER LA INFORMACIÓN REQUERIDA DESDE NUESTRO MARKETPLACE”: CHIEF SALES OFFICER EN TEAM.

Desde la óptica de Ingram Micro, valoró la cercanía con sus socios como principal activo para hacer frente a la impredecibilidad, asegurando: “La mayor estrategia es la cercanía con nuestros socios de negocios, no solo para brindar un mejor servicio, sino para desarrollar nuevas capacidades, apoyar a ser un habilitador en sus negocios y poder entregar soluciones que satisfagan las necesidades puntuales de

sus clientes. Hoy la especialización cobra una mayor relevancia, así como el tema de alianzas estratégicas y es donde Ingram Micro cobra mayor relevancia y donde estamos generando más inversiones para apoyar a nuestros canales”: finalizó la Directora de Vendor Management en Ingram Micro.

A forma de conclusión, el Director General de CompuSoluciones enfatizó que este año fue benéfico, pero que es probable que el año entrante no sea igual, por lo que recomendó estar atento a los mercados, a la economía y las variables fundamentales del negocio y sobre todo: “Cuidemos que los riesgos que tomamos en los negocios sean riesgos que no se exacerben con un brinco de paridad cambiaria, es importante cuidar esto para no tener sorpresas en el futuro. Empujemos el crecimiento, pero teniendo claro que debemos estar atentos porque las variables pueden moverse repentinamente”.





**SÍGUENOS EN  
LINKEDIN**

**/NOTICIASDELCANAL**

# GUÍA DE COMPRA

## Desktop y All in One

CONTAR CON EQUIPOS EFICIENTES Y QUE PERMITAN LLEVAR A CABO LABORES DE NIVEL PROFESIONAL ES UNA PRIORIDAD EN TODAS LAS EMPRESAS. POR ESTA RAZÓN, LOS EQUIPOS DE ESCRITORIO Y LAS COMPUTADORAS MULTI FUNCIONALES SON PRODUCTOS CON LOS QUE ES IMPRESCINDIBLE CONTAR EN EL ÁMBITO LABORAL.

Texto: **Karime Vázquez**

### Acer

#### MiniPC Veriton N Ci5

**Características:** Acer Veriton N N4670G-M501. Frecuencia del procesador: 2 GHz, Familia de procesador: Intel® Core™ i5-10400T. Memoria interna: 8 GB, Tipo de memoria interna: DDR4-SDRAM. Unidad de disco duro de 1TB: Sistema operativo instalado: Windows 10 Pro. Tipo de chasis: Mini PC. Peso: 1.3 kg. Color del producto: Negro

**Garantía:** Un año directo con el fabricante.



### Acer

#### PC Veriton X Ci3

**Características:** Acer Veriton X VX4670G-M301. Frecuencia del procesador: 2 GHz, Familia de procesador: Intel Core i3-10100. Memoria interna: 8 GB, Tipo de memoria interna: DDR4-SDRAM. Unidad de disco duro de 1TB: Sistema operativo instalado: Windows 10 Pro. Tipo de chasis: Mini PC. Peso: 1.3 kg. Color del producto: Negro

**Garantía:** Un año directo con el fabricante.



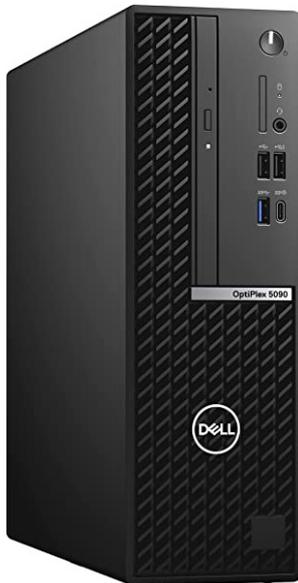
# GUÍA DE COMPRA

## Dell

### Optiplex 3000 SFF

**Características:** Con factores de forma versátiles, configuraciones personalizadas y procesadores Intel Core de 12.ª generación, las computadoras de escritorio OptiPlex están rediseñadas para ofrecer una experiencia de computadora de escritorio rápida e inteligente. Dell ofrece las PC con seguridad incorporada para proteger no solo contra ataques del BIOS muy sino también contra ataques de credenciales comunes y fáciles de obtener.

**Garantía:** Hasta tres años de garantía de fábrica, extensibles hasta dos años adicionales



## Dell

### Optiplex 3000 MFF

**Características:** Ultracompacto y diseñado de manera sustentable con opciones de montaje versátiles, con Intel® Core™ i5. La micro OptiPlex ahorra espacio con el diseño de chasis más pequeño. Gracias a una variedad de opciones de montaje, es fácil de asegurar y adaptarse a su espacio de trabajo. Alberga procesadores Intel® Core™ de 12.ª generación.

**Garantía:** Hasta tres años de garantía de fábrica, extensibles hasta dos años adicionales



# GUÍA DE COMPRA

## Ghia

### MHCP4I

**Características:** Procesador Intel Celeron, memoria RAM 4Gb, almacenamiento 128Gb emmc, bahía para hdd 2.5 (6.35 cm), Wi-Fi doble banda 2.4 y 5 ghz + Bluetooth 5.0, 1 puerto Ethernet rj45, HDMI, lector de tarjetas micro SD, USB 3.0 x2, USB 2.0 x2, USB C x1, conector 3.5mm combo auriculares/micrófono, sistema operativo windows 11

**Garantía:** Un año.

## HP

### 800 G9 SFF intel Core i7

**Características:** Equipo de escritorio HP Elite 800 G9 de factor de forma reducido, Windows 10 Pro (disponible mediante derechos de actualización de Windows 11 Pro), Intel Core i7, 16GB RAM, 512GB SSD, T400. Los equipos HP Wolf Pro Security Edition combinan HP Sure Click Pro y HP Sure Sense Pro y brindan más cobertura que las versiones estándar mediante la licencia por 1 o 3 años con asistencia de HP. 6. Windows 10 Pro (disponible mediante derechos de actualización de Windows 11 Pro) y 512 GB SSD.

**Garantía:** Un año en hardware.



## HP

### Pavilion All-in-One 27-ca0901la

---

**Características:** Panel que se puede quitar que permite actualizar el hardware de forma sencilla. Cuenta con procesador Intel Core i7-12700T / Memoria RAM de 16GB y sistema operativo Windows 11 Home. Cuenta con 1 USB SuperSpeed Tipo C con Velocidad de señalización de 5Gbps / 1 USB SuperSpeed Tipo A con velocidad de señalización de 5Gbps / 2 USB 2.0 Tipo A / 1 RJ-45 / Combinación de Realtek Wi-Fi 6 (2x2) / Bluetooth 5.2 (compatible con velocidad de datos de gigabit) Cámara de privacidad HP True Vision de 5 mp con infrarrojos, reducción de ruido temporal, micrófonos digitales dobles integrados y un sensor de cámara de 1,4 um / Sistema de Audio de B&O con altavoces duales de potencia de 4 watts.

**Garantía:** Un año en hardware.



# NEXSYS

## celebra 20 años en México y agradece al canal el trabajo en conjunto

**Autor:** Karime Vázquez

**EL MAYORISTA CELEBRÓ SU 20 ANIVERSARIO CON LA PARTICIPACIÓN DE SUS ALIADOS DE NEGOCIO Y RECONOCIÓ SU TRABAJO Y ESFUERZO EN LA CONSTRUCCIÓN DE UNA EMPRESA CON UNA AMPLIA TRAYECTORIA.**

**D**aniel Cerón, Director General de Nexsys México, agradeció el compromiso de las personas que han colaborado con la empresa a lo largo de su historia en el país y remarcó que el éxito que han tenido se debe a su trabajo y esfuerzo conjunto.

“Los fundadores de las empresas pueden quedarse o no, ahí es donde cobran relevancia las personas morales, que le dan identidad a una empresa y la mantienen a lo largo del tiempo”: Daniel Cerón.



**DANIEL CERÓN**

Mientras que, Gilbert Chalem, Presidente de Nexsys de América Latina, agradeció la presencia de los fabricantes y distribuidores a lo largo de sus 33 años de trayectoria en Latinoamérica, destacó que la compañía inició en Colombia distribuyendo la ahora extinta marca de software Lotus.

“Empezamos con otras dos empresas a distribuir software en Colombia con uno de los primeros programas de canales en la región y desde entonces, hemos crecido junto a los fabricantes y distribuidores”: Gilbert Chalem.



**GILBERT CHALEM**

Los directivos subrayaron la importancia que ha tenido el programa de canales en la distribución de soluciones de software en la región y agradecieron el trabajo conjunto que han realizado a lo largo del tiempo. Además, Germán Porras, Director General de Arcserve, realizó la entrega de un reconocimiento por el 20 aniversario de la compañía.



### Canales reconocidos en el 20 aniversario de Nexsys

- Canal con mayores ventas 2022 : Open Systems
- Canal con mayor crecimiento en ventas 2022: Gibitnet Soluciones Integrales
- Canal con el negocio top 2022: Definición Total
- Canal revelación 2022: Serva. Servicios Informáticos Especializados





# EN 2022 EL CRECIMIENTO PARA EL MERCADO DE **SERVICIOS** **DE EXPORTACIÓN TI** SERÁ 18.3% EN MÉXICO

- **LOS CANALES E INTEGRADORES PUEDEN CAPITALIZAR OPORTUNIDADES FUERA DEL PAÍS EN LA MEDIDA QUE ENTIENDAN LA CULTURA ESTADOUNIDENSE**
- **EN MÉXICO LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS DE TI CRECERÁN DE 19% EN 2018 A 29% EN 2023**

Texto: Raúl Ortega

**E**stados Unidos es la principal importadora de servicios TI a nivel mundial y representa el 60% de acuerdo con datos globales de IDC, además de ser el mercado natural para México.

La consultora presentó los resultados de su programa de investigación sobre los mercados de servicios TI en México, que comenzaron a monitorear por primera vez en 2018; así bien, los resultados más recientes corresponden a la primera mitad del 2022, dejando ver que el valor que se genera en el mercado local como en exportaciones alcanza más de los 80 mil millones de pesos, de los cuales, el 27% corresponde a exportaciones.

## Exportaciones de servicios TI por región:

- **Estados Unidos: 90%**
- **Europa: 4%**
- **Canadá: 3%**
- **América Latina: 3%**
- **Otras regiones: 1%**

“El 90% del segmento de exportación tiene que ver con Estados Unidos y de hecho, vimos que este mercado incrementó su relevancia, ya que estamos hablando que en 2018 EEUU representaba en 80% y ya para esta primera mitad incrementó, lo que significa que las empresas estadounidenses están viendo en México una oportunidad para relocalizar sus cargas de trabajo en términos de TI y ven a México con cierto atractivo, incluso sobre la India”: Hugo Guevara, Analista Senior de Servicios de TI en IDC México.

Los tipos de servicios que se exportan son: desarrollo de software (33%), gestión de aplicaciones (25%), proyectos de integración (14%), redes y servicios de subcontratación de Endpoint (8%) y otros que congrega: servicios de soporte básico, consultorías, servicios de alojamiento y educación (21%).



“Las exportaciones de servicios de TI han ido aumentando su relevancia del 19% en 2018 al 29% en 2023. Sólo el primer semestre de 2022 este mercado creció 19.6%”: Hugo Guevara.

### Expectativas de crecimiento de los servicios TI en México:

- **2018:** Mercado local 106 mil 781 millones de pesos; Exportaciones 24 mil 998 millones de pesos. Total: 131 mil 780 millones de pesos
- **2019:** Mercado local 108 mil 215 millones de pesos; Exportaciones 28 mil 260 millones de pesos. Total: 136 mil 475 millones de pesos.
- **2020:** Mercado local 102 mil 296 millones de pesos; Exportaciones 30 mil 133 millones de pesos. Total: 132 mil 429 millones de pesos.
- **2021:** Mercado local 105 mil 145 millones de pesos; Exportaciones 36 mil 720 millones de pesos. Total: 141 mil 865 millones de pesos.
- **2022:** Mercado local 114 mil 660 millones de pesos; Exportaciones 43 mil 427 millones de pesos. Total: 158 mil 087 millones de pesos.
- **2023:** Mercado local 125 mil 166 millones de pesos; Exportaciones 52 mil 098 millones de pesos. Total: 177 mil 264 millones de pesos.

El mercado de Estados Unidos representa el 60% del total de las importaciones de servicios de TI que se realizan a nivel global y México tiene el 3% de participación en EEUU, aunque existen diversos elementos que han impulsado la dinámica del segmento de exportación y uno de ellos es el tema macroeconómico del país. “En México con respecto a otros países de Latinoamérica que también están impulsado el segmento de exportación, particularmente Costa Rica, Colombia, Argentina y Brasil, colocando a México (1,425 MMUSD) solo por debajo de Brasil (1,895 MMUSD) en el PIB (Producto Interno Bruto) para el cierre de 2022, lo que significa que México es la segunda economía en Latinoamérica después de Brasil, pero es aún más relevante la reducción de la brecha entre Brasil y México, puesto que hace 6 años, el PIB de Brasil era el doble de la economía de México”: analista senior de servicios de TI en IDC México.

Es importante destacar que si bien, la inflación está afectando a todos los países, en México se ha podido controlar y prueba de ello es que se espera cierre el 2022 con una inflación del 8.0%, no obstante, en países como Costa Rica alcanzará el 8.9%, Brasil 9.4%, Colombia 9.7% y Argentina 72.4%.

### Tipos de cambio de divisas en 2022:

- **Brasil: +3.9%**
- **México: -0.6%**
- **Argentina: -28.7%**
- **Colombia: -10.1%**
- **Costa Rica: -6.6%**

Los canales estarían en posibilidad de capitalizar oportunidades fuera del país en la medida que entiendan detenidamente la cultura norteamericana, además Hugo Guevara aseguró que la expectativa de crecimiento para el mercado de servicios de exportación TI es de 18.3% y complementó: “Independientemente de la estacionalidad que pueda haber como el Buen Fin en México o Black Friday”.

# DISPLAYS COMERCIALES DE **HIKVISION,** 40% DEBAJO DEL PRECIO DEL MERCADO

- **LA MARCA INCURSIONA EN MÉXICO CON UNA NUEVA PROPUESTA DE POSIBLES MÁRGENES DE GANANCIA DEL 40%**
- **SE PRONOSTICA QUE LA INDUSTRIA DE PANTALLAS LED Y OLED ALCANCE LOS 95.936 MDD EN 2025**
- **EL CRECIMIENTO DEL MERCADO DE PANTALLAS PARA INTERIORES ABARCARÁ EL MERCADO GLOBAL, GENERANDO GANANCIAS DE 1,675 MDD**

**Autor:** Karime Vázquez

**E**l fabricante y especialista en seguridad, anunció su nueva línea de displays que tienen como mercado principal la industria de retail, centros de monitoreo, salas de reuniones, restaurantes y centros comerciales. Con esta línea busca llegar a un mercado de demanda de soluciones de contenido visual.

La línea de displays comerciales anunciada por el fabricante tiene el propósito de llegar a un mercado amplio, en el que el sector dedicado al retail es de suma importancia.

Este lanzamiento busca aprovechar el crecimiento sostenido en la demanda de pantallas LED y OLED que se pronostica alcance los 95.936 millones de dólares en 2025 y que mantiene un crecimiento de casi el 7% anual.

Bajo este panorama, la estrategia de la empresa se enfoca en proveer su solución a través de los canales de distribución, a los que ofrece un producto con un costo del 40% por debajo del mercado, y que puede colocarse como una solución que genere ganancias importantes.

“Los diferenciadores que ofrecemos se centran en tres rubros: la tecnología, la relación calidad costo-beneficio y la cadena logística, que nos permite que una vez aprobados los proyectos la espera sea de días y no de meses”: Miguel Arrañaga, Director Regional de Ventas de Hikvision



MIGUEL ARRAÑAGA

De esta manera, la apuesta de la empresa es contar con disponibilidad inmediata que agilicen los tiempos de entrega y distribución de manera que estos sean lo más cortos posibles y con un nivel de cobertura local.

Además, la compañía tiene planeado abrir dos centros de mantenimiento en el país para que el mantenimiento y reparaciones se realicen de manera local. Así lo remarcó Sergio Souza, Director de Display Comercial de Hikvision, quien además señaló que la firma está en búsqueda activa de canales para hacer negocios.

Los modelos DS-D4425FI, DS-D4418FI-CAF(B), DS-D4440Fo-BKI se encuentran con disponibilidad inmediata a través del mayorista Syscom.



SERGIO SOUZA

## Características Displays Hikvision

Flip chip COB con paso de píxeles de 0,7 mm para una visualización precisa

Tecnología HDR10 para mejorar el efecto de visualización.

Mando a distancia para una comodidad óptima del usuario

Señal dual opcional y redundancia de energía a prueba de fallas

La serie de display comercial incluye una línea de pantallas LED para interior y exterior, LED Creativo, pantallas interactivas para videoconferencias y el sector educativo, pantallas de LCD para videowall de bisel delgado, pantallas para señalamiento digital, y accesorios como controladores, players y decodificadores.

# PRINT JOB SPLITTER: EL SOFTWARE DE **CANON** QUE PERMITE ADMINISTRAR Y MEJORAR LA IMPRESIÓN

**EL FABRICANTE DE IMPRESORAS ANUNCIÓ EL LANZAMIENTO DE SU SOLUCIÓN DE IMPRESIÓN PRINT JOB SPLITTER QUE INTEGRA EL SOFTWARE DE MONITOREO DE IMPRESIÓN CON SUS EQUIPOS. ESTA SOLUCIÓN TIENE COMO OBJETIVO, SATISFACER LAS NECESIDADES DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.**

**Autor:** Karime Vázquez

**L**a nueva solución del fabricante tiene como propósito brindar un ahorro a través del monitoreo de los equipos y la combinación de estos para dividir la impresión, de manera que esta se realice de forma eficiente, rápida y usando de la mejor manera los consumibles de los equipos. El software estará disponible para su descarga a través del sitio web de la empresa, es compatible con Windows 10 y 11 y permite a los usuarios elegir, monitorear y dividir las cargas de impresión para que estas sean realizadas de manera eficiente entre los diferentes dispositivos.



Mónica González, Directora de Marketing de Canon Mexicana, remarcó la importancia de que las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) tengan acceso a soluciones de impresión en las que los equipos sean compactos, debido a la transformación de los espacios de trabajo.

Además, señaló que la propuesta de la compañía es ofrecer a los distribuidores una solución integral en la que puedan agregar el software que permita una gestión completa. “El objetivo es que los usuarios que ya cuentan con equipos puedan instalar el nuevo software y realizar el monitoreo de manera directa”, resaltó.

### La importancia del canal en la distribución

El papel de los canales de distribución es fundamental para la comercialización, no sólo de los equipos sino también del software que los acompaña, debido a que el canal conoce las necesidades específicas de cada cliente y basado en ellas, puede ofrecer una serie de opciones que agreguen valor a su ecosistema.

Esta solución está diseñada para el mercado de las pequeñas empresas que buscan una alternativa en impresión que sea accesible e integral. Mónica González remarcó que la distribución se realizará a través de los mayoristas con los que ya colabora la empresa (CT Internacional, CVA, DC Mayorista, Grupo Daisytex, Exel del Norte e Ingram Micro) y también a través de atención especializada a través de sus asesores comerciales.

“Cuando hablamos de impresoras, hablamos también de after market, y ese after market se concentra en los consumibles, mantenimiento y acceso a que los distribuidores provean estos servicios. El canal que decida dar continuidad a sus usuarios finales tiene la posibilidad de dar esos servicios”:  
Mónica González



MÓNICA GONZÁLEZ

Además de su software de gestión de impresión, la empresa anunció el lanzamiento de su nueva impresora de tarjetas IX-R7000, que tiene como objetivo atender a un mercado que requiera esta herramienta de impresión especializada. Este equipo permite el ahorro en costos de impresión de tarjetas ya que permite la realización de 500 tarjetas en promedio y se presenta como una alternativa importante para diferentes sectores.



IX-R7000

# ICREA:

## LA CERTIFICACIÓN DE LOS CENTROS DE DATOS ES FUNDAMENTAL PARA SU OPERACIÓN

**LA ASOCIACIÓN PRESENTÓ UN PANORAMA GENERAL SOBRE LOS CENTROS DE DATOS EN EL PAÍS, LOS RETOS Y PRIORIDADES QUE EXISTEN, ADEMÁS DE LLEVAR A CABO EL ANUNCIO DE LAS EMPRESAS QUE CUMPLIERON CON LA CERTIFICACIÓN PARA EL 2022 Y 2023.**

**Autor:** Karime Vázquez

**E**l crecimiento de los centros de datos en el mundo es de 12,88%, mientras que en México se encuentra en un 20%. Dicha tendencia se mantiene debido al aumento de la demanda de servicios de datos que requieren de dichos centros.

En este contexto, es importante que los centros de datos cuenten con las certificaciones y regulaciones que verifiquen las condiciones adecuadas para su operación; desde la infraestructura, pasando por los estándares de consumo eléctrico y llegando a la seguridad.

La International Computer Room Association (ICREA) elabora un manual que certifica a los centros de datos que cumplen con los seis niveles de características fundamentales para su operación. Mediante esta certificación, los fabricantes y empresas dedicadas al diseño e instalación de centros pueden verificar la eficiencia de los mismos, evitando pérdidas económicas por un mal funcionamiento.

Uno de los principales retos que enfrenta la industria de datos es principalmente, la falta de regulaciones y estándares que califiquen a los centros de datos de acuerdo con las necesidades del mercado. Así



lo subrayó Eduardo Rocha, Presidente de ICREA, "tenemos un problema de apatía de las empresas que no quieren realizar las certificaciones por miedo a no cumplir con los requisitos y al no hacerlo, afectan el desempeño de sus centros de datos y por consecuencia, el negocio".

Además de la falta de estandarización, preocupa al sector la escasez de talento en el mercado. Por ello, ha desarrollado programas y cursos enfocados en que los empleados e ingenieros conozcan la norma y se capaciten en la instalación y administración de sus centros a través de ella.

“Queremos contribuir para que las empresas se actualicen y conozcan la norma, que puedan implementarla, capacitar a su personal y obtener mejores resultados y rendimiento de sus centros de datos”: Carolina Cortés, Directora de Ventas ICREA.



De esta manera, la compañía busca apoyar al negocio de los centros de datos y los elementos que la acompañan para conocer más sobre cómo actualizarse, mejorar su diseño, rendimiento y operación posibilitando un aumento en el margen de ganancia de sus negocios.

## Lista de Empresas con Centros de Datos Certificados por ICREA 2022-2023

- Agencia Digital de Innovación Pública de la Ciudad de México
- App Hospital de Bahía de Banderas
- ASF
- Atalait- scontinuidad latam
- Axtel- Alestra Innovacion Digital Hosting
- Bconnect Añil
- Bconnect Gómez Palacio
- Cloud Data Processing and Storage
- Cometra
- Comunicación Celular S.A.
- Consecionaria Hospital Tapachula
- Data Warden
- Equinix
- Globenet Cabos Submarinos Colombia
- Hospital regional de Tlalnepantla-posiem
- Hostdime
- ICA FLUOR Daniel
- Instituto Potosino de Investigación Científica y Tecnológica (IPICyT)
- Kyndryl
- Main Core
- Megacable Data Center
- Metronet Hosting mex5
- Micronet de México
- Santander Global and Operations Contac Center
- Servicios Dr /Cybolt
- Sixsigma Networks Mex1
- Tigo
- Triara Teléfonos de México Ciudad de México
- Triara.com subsidiaria de Teléfonos de México
- UANL
- UNACH

# PILARES EN LA CONSTRUCCIÓN DE UN NEGOCIO: JOSÉ LUIS DE ALBA

Texto: Raúl Ortega

• LA ADQUISICIÓN DE NUEVOS CONOCIMIENTOS, LA SANA COMPETENCIA Y DISFRUTAR DE LOS LOGROS, SON LA BASE

LOS MODELOS DE NEGOCIO B2B NO SON TAN VALORADOS COMO B2C, PERO SON MÁS ESTABLES

CRIPTOMONEDA, INDUSTRIA 4.0, METAVERSO Y BLOCKCHAIN, ALGUNOS DE LOS MÚLTIPLES NEGOCIOS O MERCADOS EN LOS QUE HA INCURSIONADO CON ÉXITO EL DIRECTIVO

**C**on una trayectoria de más 38 años, José Luis de Alba, Empresario y Co Fundador de CONTPAQi, relató el andamiaje que significó crear y madurar un ecosistema que permitiera darle valor a los bienes intangibles como el software, para después diversificarse en otros mercados con apuestas como: la creación de un metaverso (SkyDream), minería de criptomoneda, seguridad alimentaria, entre muchos otros negocios que continúa apuntalando con su preparación y actualización constante.

En el marco de la Convención Algarabía 2022 de CONTPAQi, José Luis de Alba, Presidente y Director General de INCIPIO Ventures, Open Latam, iOpen y accionista y socio co-creador de CONTPAQi, en entrevista para eSemanal, compartió su visión, desafíos y oportunidades, que observa en el futuro próximo a propósito de recordar las ventanas de oportunidad que significaron la digitalización y lo que les llevó a consolidar a CONTPAQi: "Cuando nosotros comenzamos hace 38 años, era un escenario totalmente diferente, pues no se le daba valor a lo que fuera intangible y para darte un crédito buscaban activos físicos, tenía que existir inmuebles, inventarios y demás; no existía el ecosistema que hoy tenemos y que permite que la creatividad fluya y se puedan generar empresas, lo que también permitió entrar a una etapa de capitalismo sin capital, dando lugar a la idea de que hoy lo más importante ya no es tener una garantía, sino tener una buena idea y que hayas demostrado ejecución".

“En la actualidad los emprendedores se enfrentan desde la etapa escolar a procesos que van desde pre incubación, incubación y aceleración, pero el gran problema que se vivió es que no había un ecosistema, pero se creó y resolvió la situación con capacidades a nivel de universidad y de capital, comenzaron a traer capital de riesgo y empezaron a fomentar la capacidad de: Las ideas, el emprendedor, la tecnología y el capital para llegar a un mercado, lo que cambió completamente el panorama”: José Luis de Alba



JOSÉ LUIS DE ALBA

Asimismo, el experto explicó que la consolidación de los ecosistemas fue un esfuerzo de muchos años, pero que también veía con importancia los cambios de tecnología, pues son una ventana de oportunidad para adelantarse a la competencia y se han hecho presentes desde el nacimiento del internet, pasando por la facturación electrónica, la nube, las criptomonedas y más.

### El camino de los negocios estables

Los canales están en posibilidad de escoger su modelo de negocio, ya sea Business-to-Consumer (B2C) o Business-to-Business (B2B), y aunque este último no tiene suficiente aceptación, la estabilidad suele ser mucho mayor, al respecto de José Luis de Alba, detalló: “Cualquiera que quiera emprender, en lugar de que se meta a negocio de B2C, piense en B2B que a veces se desprecia pero es más estable, al final es un cliente y es una persona, entonces es ‘People to People’, y si se entienden los requerimientos de las personas, podrán resolverlos y habrá más oportunidades”.

“Estamos en el escenario de emprendedores, para los cuales ya no será necesario tener una carrera de base, sino que deberán tener capacidades, pero también multifuncionalidad en un equipo con diversos conocimientos”: José Luis de Alba.

Otros de los mercados donde también se ha abierto camino el Director de iOpen ha sido en la minería de criptomoneda, reconocimiento de imagen, procesos industriales, seguridad alimentaria y en la construcción de un metaverso nombrado SkyDream y donde ya comercializan tierra virtual, están construyendo una universidad, así como el banco Mamut, sumado a lo anterior, también incursionó en manufactura 4.0 al construir Gesta Labs.

Finalmente, durante la conversación, José Luis de Alba aseguró que el blockchain trajo certeza, lo mismo que busca Firma, una de las ofertas que está haciendo CONTPAQi y que permitirá certificar documentos con la misma forma en la que se ingresa el CFDI y agregó: “Les recomiendo al canal tomar en consideración tres puntos importantes para su negocio: primero, la actualización es muy importante, tienen que dedicar cuando menos un día completo a la semana a aprender; en segundo lugar, es necesario que entrenen o se preparen pensando que alguien más les podrá competir y por último, que disfruten lo que van ganando o logrando, son elementos clave en la construcción del negocio”.

# ALESTRA invierte 70 mdd en el desarrollo de fibra óptica y presenta sus predicciones para 2023

Autor: Karime Vázquez

• DURANTE EL PRIMER ALESTRA NIGHTS, UN EVENTO ENFOCADO EN PRESENTAR LAS PRINCIPALES TENDENCIAS DE LA INDUSTRIA, LA COMPAÑÍA COMPARTIÓ EL BALANCE GENERAL DEL 2022 Y LAS TENDENCIAS QUE MARCARÁN EL CURSO EL PRÓXIMO AÑO.

El aumento en la demanda de servicios con una mayor disponibilidad de conexión y red, el mercado mexicano ha crecido de manera importante en el desarrollo de infraestructura que permite a los usuarios tener más y mejores conexiones. Además, los modelos de trabajo híbrido han impulsado la adopción de nuevos modelos de tecnología basados en la nube. De esta manera, se espera que el siguiente año predominen el aumento de la inteligencia en los procesos y el uso de los datos para el sector empresarial.

Otra de las tendencias importantes será la hiper conexión de dispositivos que generen información en tiempo real, situación que demanda el desarrollo de una red de conexión de mayor capacidad y eficiencia. Por ello, la empresa ha decidido invertir 70 millones de dólares en el desarrollo y ampliación de la red de fibra óptica en el país.

Las expectativas de crecimiento de la industria son positivas debido al buen desempeño del peso frente al dólar, aunque aún preocupan ciertas cuestiones que tienen que ver con el desabasto de componentes y los tiempos de espera de ciertos productos.

Sin embargo, Ricardo Hinojosa, Director Ejecutivo de Alestra, remarcó que existen oportunidades importantes para el canal con el desarrollo de la fibra óptica, ya que representa una oportunidad para integrar servicios de mayor calidad y alcance. Además, remarcó que las siete líneas de negocio (soluciones de redes administradas, colaboración, ciberseguridad, nube, integración de sistemas, transformación digital y movilidad) de la compañía son importantes para la creación de nuevos negocios con el canal.

#### DATOS SOBRE LAS TENDENCIAS PARA 2023

Las inversiones prioritarias en 2023 se concentrarán en 61% Inteligencia de Negocios/Analíticos; 61% ciberseguridad; 53% Nube

Para el 2025, 100% de los CIOs esperan tener implementado algo con Inteligencia Artificial y/o Machine Learning

Para el 2025, 40% de las organizaciones batallarán debido a la volatilidad del personal

#### El rol de los canales en la expansión para 2023

Gabriel Muñoz, Director de Marketing de Alestra, remarcó que el 10% de las ventas mensuales de la compañía se realizan a través de canales, una estrategia que se ha mantenido durante cerca de 20 años.

Además, señaló que las estrategias que implican la implementación de infraestructura y la implementación de servicios contemplan al canal como un aliado esencial para aportar elementos a las soluciones y que estas sean de mayor valor para los usuarios finales. La empresa trabaja de manera cercana con los canales a través de eventos, capacitaciones y cursos diseñados para mejorar su número de ventas.

“EL CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA ES IMPORTANTE Y SE DA EN TODO EL PAÍS, LO QUE POSIBILITA QUE LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO SEAN AMPLIAS. PARA EL CANAL HAY POSIBILIDAD DE HACER NEGOCIO A TRAVÉS DE PROVEER Y AÑADIR SERVICIOS A LAS SOLUCIONES QUE YA EXISTEN”: GABRIEL MUÑOZ



**GABRIEL MUÑOZ**

# UContact de Net2phone: Una plataforma omnicanal que ofrece a los canales negocios en UC a través de **NEOCENTER**

**Autor:** Raúl Ortega

• **LA SOLUCIÓN SE  
 COMERCIALIZA EN DOS TIPOS  
 DE LICENCIA: VOZ Y ANALÍTICA;  
 Y VOZ, OMNICALIDAD Y  
 ANALÍTICA.**

• **NEOCENTER: CAPACITACIONES  
 ESPECIALIZADAS Y  
 PERSONALIZADAS, ASÍ COMO  
 ACOMPAÑAMIENTO CON EL  
 CLIENTE FINAL, ALGUNOS DE  
 LOS VALORES AGREGADOS CON  
 LOS QUE IMPULSA EL NEGOCIO  
 DEL CANAL**

**N**eocenter impulsa soluciones de Comunicaciones Unificadas (UC) en la nube con su aliado Net2phone, con características de omnicanalidad que integra redes sociales como: Facebook, WhatsApp, SMS y más, lo que representa oportunidades de negocio para los canales que estén enfocados al mercado de Contact Center.

Neocenter en alianza con Net2phone, presentan la plataforma UContact, una solución de Comunicaciones Unificadas basada en la nube, que a diferencia de otras plataformas de voz tiene integraciones con redes sociales, lo que le convierte en atractivo para usuario finales focalizados en centros de contacto.

“Nuestro foco siempre ha sido las Comunicaciones Unificadas como servicio y hace ocho meses adquirimos una compañía uruguaya que ya está posicionada en el mercado desde hace 15 años en temas de software y Contact Center y la complementamos como una unidad de negocio de Net2phone, llamándola UContact con la característica de que es totalmente omnicanal”: David Modiano, Country Manager de Net2phone México.



**DAVID MODIANO**

Es importante mencionar que la plataforma ya tiene integrado Meta, WhatsApp, mail, chat, Facebook muro y además ayuda con la interactividad, puesto que los usuarios finales pueden escoger entre una conversación de chat y video chat, lo que en palabras de David Modiano, describió como herramientas de mayor productividad y explicó: “Hemos dejado de lado la satisfacción del agente en el Contact Center, y UContact no sólo les ofrece la posibilidad de maximizar su efectividad, sino que sean más felices, lo que impacta en el usuario final, además es una plataforma que ya estamos comercializando y que muchos clientes ya usan, principalmente BPOs y Contact Centers muy grandes y la idea ahora es presentarlo a los partners de Neocenter”.

### La oportunidad de negocio con Neocenter

Desde la perspectiva del mayorista, explicó que cuentan con canales especializados con conocimientos de plataformas hospedadas en la nube, asimismo, también realizan convocatorias por redes sociales para que se sumen otros canales, por lo que Alfonso Juárez, Product Manager en Neocenter, aseguró: “Hacemos capacitaciones especializadas y personalizadas, para cada uno de los canales y apoyamos también al canal cuando el usuario final necesita conocer la plataforma y entender los requerimientos que tiene para finalmente hacerle una propuesta económica”

“La plataforma ya está disponible, por lo que invito a los canales a que se unan y no tengan miedo a la nube, ya que el futuro está ahí, debido a los costos en comparación de tenerlo en sitio; se terminan ahorrando el soporte, servicio, actualizaciones, licenciamiento, flexibilidad, escalabilidad y con nuestros socios de Net2phone tienen un servicio de 24/7 los 365 días”: Alfonso Juárez.



**ALFONSO JUÁREZ**

Finalmente, UContact integra soluciones de comunicación UCaaS, CCaaS, Microsoft Teams (nativa y embebida) y se comercializa a partir de un mínimo de 10 licencias o usuarios, los canales pueden adquirirla en dos tipos de versiones, únicamente voz y analítica, y una segunda que complementa voz, omnicanalidad y analítica.

“Uno de los grandes diferenciadores es que en UContact nacimos omnicanales, lo que nos permite manejar de manera nativa todo este tipo de interacciones, por lo que sólo manejamos dos licencias: la primera que incluye voz y analítica, y la segunda que integra voz, omnicanalidad y analítica”: Mario Palama, Sales Manager en Net2phone.

“Nuestro mayor valor es que, además de la plataforma que estamos presentando, nosotros somos un carrier y brindamos también la telefonía, ya que el cliente no tiene que estar lidiando con dos proveedores y hemos visto que esto hace la diferencia sobre todo de cara a usuario final, no obstante, nuestra plataforma sí tiene la posibilidad de integrar telefonía de terceros”: Diana Cisneros, Channel Sales Manager en Net2phone.



**Autor:** Claudia Alba

## UPS ST3000 220V

UPS de 3000VA/3000W On line Senoidal  
de Doble Conversión y Alta Frecuencia de

# COMPLET

---

**Características:**

- Gabinete Torre. 220V Entrada/Salida
- Respaldo 15 mins Carga Media / 7 mins Carga Máxima 6 Contactos.
- Opción a adicionar Bancos de Batería Externos y/o tarjeta SNMP de Monitoreo Remoto.
- Opción a garantía extendida y póliza de mantenimiento. Hecho en México.

**Garantía:** 24 Meses

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



## KS-3000PRO de **DataShield**

---

No break LCD de 3000 VA/1800 W con arranque en frío y breaker de protección contra sobrecarga y corto circuito.

### **Características:**

- Pantalla LCD para monitoreo
- Regulador Electrónico Integrado
- 4 Baterías Selladas Libre de Mantenimiento
- 8 Contactos de salida

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





# Manténte Cerca



**SÍGUENOS EN**  
**revista\_esemanal**

**www.esemanal.mx**

## Monitor 23.8 de **Ghia**

---

Pantalla con tecnología VA, biseles ultra delgados y recubrimiento antireflejante.

**Características:**

- Resolución es full HD 1920 X 1080
- Velocidad de refresco de 75 Hz
- Entrada de video VGA y HDMI
- Soporte VESA para montajes de 75 x 75 mm.

**Garantía:** Tres años.

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



## SBOL6KRT3U-2 de **Smartbitt**

---

UPS de 6000 VA On-Line que se adapta a las necesidades de cada empresa.

### Características:

- Doble Conversión
- Diseño Rack / Torre
- Interface LCD amigable con el usuario
- 50Hz/60Hz modo de convertidor de frecuencia
- Función de apagado de emergencia
- Comunicaciones SNMP/USB/RS-232

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



## UPS Trifásico SmartOnline S3M20K3B de **Tripp Lite**

---

Ofrece energía de alto rendimiento de 20kVA/kW y factor de potencia uno para equipos críticos, en un gabinete extra compacto.

### Características:

- Admite la conexión de 4 UPS S3M
- Reduce costos de electricidad y enfriamiento al ser Energy Star Administración remota a través de una tarjeta de red opcional.

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



**SÍGUENOS EN**  
**+ TWITTER**

@eSemanal



## TD2455 de **View Sonic**

---

Pantalla Full HD de 24" con panel IPS SuperClear y diseño de marco ultradelgado de tres lados, con tecnología táctil capacitiva proyectada (PCAP) de 10 puntos.

**Características:**

- Puede conectarse a un proyector o a una pizarra interactiva
- El lápiz óptico permite escribir o dibujar en la pantalla
- Se adhiere fácilmente a la base magnética del soporte de la pantalla

**Garantía:** Tres años.

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



## UPS-301 de **Vorago**

---

El regulador de voltaje con batería de respaldo UPS-301 de Vorago te brinda la protección necesaria para tus aparatos de cómputo o electrónicos.

### **Características:**

- 6 contactos
- Supresor de picos
- 800VA/480W
- Protección contra cortos circuitos y sobrecargas por interrupción eléctrica
- Batería de respaldo 15-20 min

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



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



# MANTENTE INFORMADO EN NUESTRAS REDES SOCIALES

