



RESELLER

COMUNICACIÓN MAGAZINE

Revista Mensual de Comunicación Directa al Distribuidor



Samsung México tras la consolidación de su éxito comercial en todas las áreas del negocio

www.reseller.com.mx



Revista Mensual (Año 5, Número 57)
Publicación Mensual Gratuita



El perfil de Fernando
Miranda P24



Análisis, ventajas y
oportunidades durante
el año P14

SAMSUNG

IT'S TIME TO Tab.



Samsung GALAXY Tab_{10.1}

Todas las posibilidades donde estés.

Procesador Dual Core 1.0 GHz
Plataforma Android™ 3.1
Pantalla con calidad HD
Adobe® Flash® Player
Live Panel
Mini Apps
Ultra delgado y ligero



Social hub



3G+



Wi-Fi



Market



Google Maps

Tecnología innovadora que transforma al mundo.

Samsung SMART TV

FULL HD
3D LED TV

SERIES 8
D8000

- Full HD 1080p
- Wireless DTS
- Clear 960Hz



LED D8000



HT-D5500

- Blu-ray 3D
- 2D-3D
- Smart Hub
- Smart TV

BD-7500



MultiView

MV800

- YouTube
- Facebook
- Twitter

SMART
Every Place

- 2D-3D
- allshare
- Ultra Fast Play
- Smart Hub

SAMSUNG

La delgada línea
entre el éxito

y todo lo demás.

Ultrabook
SERIE 9 Con un peso de 1.3kg en sólo 16mm.

Segunda Generación del Procesador Intel® Core™ i3 2367M
Segunda Generación del Procesador Intel® Core™ i5 2467M
Windows® 7 Profesional Original
Pantalla ultrabrillante 400 Nits, 13.3" y 11.6"
La más ligera y delgada 1.3 Kg/16mm. 13.3"

Batería de 9 horas
Disco de estado sólido 128GB
Nueva Tecnología AllShare.

samsungcomputer.com.mx



Faster. Brighter. Longer.

Brillantes, rápidas, poderosas.



Descubre más.

Desempeño inteligente
con velocidad turbo
y visuales impactantes.



La Segunda Generación del Procesador Intel® Core™ i5 brinda desempeño con velocidad turbo que se adapta a las necesidades. Con tecnología visual integrada para que disfrutes de tus contenidos en HD y 3D.

Evento CVAVIP



Bahamas

Convención  2012

Acompáñanos

Compra productos de nuestras marcas participantes
y acompáñanos a Las Bahamas del 17 al 21 de Mayo 2012.

CVA tiene 75 lugares para ti

¿Cómo Ganas?

Los 75 Distribuidores que más compren en productos de las marcas participantes,
ganan su boleto TODO INCLUIDO a la Ciudad de Miami y un crucero por Las Bahamas.

Compras acumulables del 2 de enero al 30 de Abril 2012.



Restricciones: Limitado a 1 boleto por canal de distribución. Es indispensable estar al corriente en sus pagos.
El viaje todo incluido aplica a partir de la Ciudad de México.

Coltón / 0166 7715 7940
Monterrey / 0181 8333 3880
Puebla / 0122 2230 4470
México D.F. / 0155 5262 9960

Guadalajara / 0133 3812 1413
Querétaro / 0144 2215 5636
Hermosillo / 0346 2236 4150
Villahermosa / 0199 3354 3950

León / 0147 7776 5292
Tepic / 0131 1213 8626
Veracruz / 0122 9178 1620
Poz. de la Tec. GDL / 0133 3613 5073

Morelia / 0144 3315 0015
Toluca / 0187 1722 4285
Tuxtla Gutiérrez / 0196 1011 1846
Mérida / 01999 912 2290



Comercializadora
de Valor Agregado

www.grupocva.com



La nueva era editorial

Por: Ricardo González

He de confesar que los viajes y nuevas experiencias siempre me han llenado de emoción infantil y esta ocasión no es la excepción al poner en su juicio y manos nuevamente el futuro de Reseller Magazine, en donde como te darás cuenta hemos buscado incesantemente ser cada vez más cercanos a ustedes, abriendo espacios y secciones que permitan la interacción constante, priorizando sus opiniones como principal motor de desarrollo y cambio, pero sobre todo, madurando como medio informativo siendo una verdadera herramienta que fortalezca los negocios de cada uno de ustedes apoyando la toma de decisiones con información veráz y calificada. En sus manos estamos. ¶

Nos vemos el próximo mes, justo ahí o en un lugar mejor...

DIRECTORIO

Estrategias Comerciales Optimizadas
Reseller Magazine

Antonio Zapata / Director General
azapata@ecoweb.com.mx

Gabriel Aguilar / Director Comercial
gaguilar@ecoweb.com.mx

Ricardo González / Editor
rgonzalez@ecoweb.com.mx

Francisco Ruanova / Director Operativo
Ana García / Coordinación Editorial
Yesica Bernal / Operaciones
Rogelio Granja / Maquetación
José L. Arrechea / Comercialización
Paulina Zepeda / Administración
Jaqueline Merino / Asist. Administrativo
Créditos Fotográficos:
Reseller Magazine / Shutterstock /
IstockPhoto / Agencias

E-mail: reseller@reseller.com.mx
Web: www.reseller.com.mx
Tel Gdl. (33) 3540.5130

Reseller Comunicación Magazine Noviembre de 2011 "La Comunicación Directa al Distribuidor" es una publicación mensual editada por Estrategias Comerciales Optimizadas S.A. de C.V. ubicados en Av. López Mateos 2077 L17-1819 Primer Nivel, Interior Plaza del Ángel, Guadalajara, Jalisco. C.P. 44510. Circula de manera controlada entre los miembros de los canales de distribución del sector de tecnologías de información de las regiones norte, pacífico y occidente de México. Certificado de Reserva de Derechos de Autor: 04-2008-090320263200-102. Certificado de Licitud de título: No. 14380. Certificado de licitud de contenido: 11953. Registro postal como publicación periódica autorizado por SEPOMEX: PP14-0040. Reseller Magazine se imprime en los talleres de Morfotec, Leandro Valle No. 1021, Col. Centro, Guadalajara, Jalisco. Distribuidor: SEPOMEX, Palacio Federal Mezanina, Av. Alcalde y Hospital, Guadalajara, Jalisco. Queda estrictamente prohibida la reproducción total o parcial bajo ningún medio de los contenidos de esta revista salvo autorización escrita del editor (Ricardo González Contreras). Todos los anuncios y/o promociones publicadas son responsabilidad de sus respectivas marcas auspiciantes.



De izq. a der: Luis Férrez, Eduardo Coronado, Manuel Sáenz y Miguel Athie.

Experiencia comprobada en el nuevo equipo directivo

Samsung México refrenda su liderazgo nacional

16

Lexmark presenta nuevo portal web para canales

04

INDUSTRIA LOCAL



Motorola designa a José Luis Apan como nuevo director general

04

INDUSTRIA LOCAL

Análisis, ventajas y oportunidades de crecimiento durante el año

14

LAS CENTRALES



El perfil de Fernando Miranda

24

IN SITU

El mejor equipo de
su categoría

brother[®]
at your side

COMPACTO Y COMPLETO



AHORRO DE PAPEL
CON IMPRESIÓN
DÚPLEX AUTOMÁTICA

**CONECTA A
MÚLTIPLES USUARIOS**
CON LA CONECTIVIDAD INALÁMBRICA

MULTI-TAREAS

CON IMPRESIÓN, COPIADO,
ESCANEADO Y FUNCIONES DE FAX

Presentando la nueva
línea de
multifuncionales de
inyección de tinta
Brother con capacidad
de conexión
inalámbrica.

Con una serie de
características
innovadoras, esta
nueva familia realiza
cualquier trabajo con
una alta calidad y
eficiencia.

Perfecto para cualquier
hogar u oficina.



Síguenos en:



facebook/brotherimprime



twitter/brotherimprime

www.brother.com.mx



Redes Sociales

Lo más relevante del mes publicado en redes sociales sobre la industria de T.I.

twitter  facebook

“El secreto primordial del éxito de Steve Jobs radicaba en su curiosidad, Raúl Rodríguez, director de CompuZip.”

“Si vas a subir información a la nube, por favor encriptala, no sabes quien pueda verla, Octavio Rojas.”

“Inditex desbanca a Microsoft como la mejor empresa para trabajar en España”.

Los ordenadores leerán el pensamiento en cinco años, según IBM.

“Entrepreneur México nos enseñó a utilizar redes sociales (Facebook y Twitter) para los negocios, ahora aprende a utilizar YouTube”.

“Cosas buenas del 2011, las redes sociales se volvieron el centro de atención y convencieron a todos de su importancia, HPMéxico”.

“Se aproxima un tiempo en el que cada empresa deberá preguntarse ¿Qué diferencia hemos logrado? ¿Qué hemos cambiado? IBM100”.

“Llega la primer laptop 3D sin gafas de Toshiba, Toshiba-México”.

“Netflix ahora está disponible en iPad, iPod touch y iPhone en toda Latinoamérica, Netflix Latinoamérica”.



María Rosa Casillas, directora general de Lexmark México

+ PartnerNet es una herramienta para incrementar la eficiencia y productividad de los canales de distribución.

Lexmark presenta nuevo portal web para canales

Por: Reseller / Agencias

Con el objetivo de tener un mejor apoyo a los mayoristas en la red, con herramientas adecuadas a sus necesidades, Lexmark anunció el próximo lanzamiento del Portal de Canales de PartnerNet, una herramienta de apoyo para ejecutar exitosamente su estrategia de Canales (PRM Partner Relationship management), dando apoyo completo e integral con la mira de establecer un canal de comunicación más eficiente, mantener la segmentación de los canales, incrementar el desarrollo y recompensar a sus socios de negocio.

En ocasión del anuncio, María Rosa Casillas, Directora General de Lexmark México comentó: “El portal es la puerta de acceso que Lexmark ha puesto a disposición de nuestro canal de distribución, a nivel global, para proporcionar comunicación, soporte, información promocional e información de producto 24 horas al día, los 7 días a la semana. Los mayoristas, distribuidores y resellers registrados encontrarán en él todo lo que necesitan para mercadear, vender y dar servicio a los productos Lexmark”. Este proyecto está en sus pruebas finales y será lanzado oficialmente en Argentina, Brasil, Colombia y México durante los próximos meses con implementación posterior en los demás países de América Latina. PartnerNet de Lexmark reemplazará los portales existentes actualmente, sin sacrificar funcionalidad y añadiendo muchas otras herramientas y beneficios. ¶

Motorola Solutions designa nuevo Director General en México

+ José Luis Apan Wong es el nuevo responsable de la estrategia de desarrollo en México a partir del 1 de diciembre de 2011.



José Luis Apan, director general de Motorola Solutions para México.

El nombramiento oficial de José Luis Apan Wong como Director General y Country Manager para México, lo lleva a ser el responsable de liderar la estrategia de negocio en el país, fortalecer la presencia de la empresa hacia gobiernos y empresas, así como dirigir a los grupos de ventas de Seguridad Pública, Mercados Verticales y Canales de Distribución. El nombramiento obedece a la sucesión y planes de jubilación, a partir del 31 de diciembre de 2011, de Abelardo Yépez, quien ha dirigido a la compañía en México por más de 2 años, con una trayectoria de más de tres décadas en la industria de Tecnologías de Información y Comunicación. Apan tiene más de 20 años de experiencia en telecomunicaciones y la industria de T.I. en el país. Se unió a la compañía a partir de 2011 como Director de Ventas para Gobierno y Seguridad Pública. Anteriormente, se desempeñó en puestos clave de compañías como Dell, Cisco Systems, Hewlett-Packard y Telscape. ¶



□ José Luis Apan, director general de Motorola Solutions para México.

HP premia a los canales por la venta del portafolio HP OfficeJet

Por: Reseller / Agencias

HP dio a conocer a los primeros ganadores del Programa "Club OfficeJet HP", entre los que se encuentra Alejandra Estrada de CT Internacional ganadora del MINI Cooper por las ventas acumuladas de impresoras de tinta dentro de este programa de lealtad lanzado al canal en Junio del presente año. El programa está dirigido a los vendedores de los canales de distribución y a los ejecutivos de sus socios de negocio, tanto mayoristas como distribuidores que están enfocados al segmento de pequeñas y medianas empresas.

"A través de este programa, el Grupo de Imagen e Impresión de HP tiene como objetivo incentivar a los socios de negocio y sus ejecutivos, a realizar la venta de este portafolio de productos para llevar una propuesta de valor a la PyME basada en obtener ahorros significativos con la calidad y confiabilidad de HP", mencionó Manuel Horna Wixel, Gerente de Desarrollo de Canales y Mercados del Grupo de Imagen e Impresión de HP México.

Los mayoristas autorizados para poder participar en el programa de lealtad "**Club OfficeJet HP**" son: Azerty de México, Intcomex, Comercializadora de Valor Agregado (CVA), Compu Soluciones, DC Mayorista, Exel del Norte, Grupo Loma, Ingram Micro México, Tech Data y Tecnología Especializada Asociada de México (TEAM).

Para poder ser miembro del "Club OfficeJet HP", los ejecutivos de ventas deberán registrarse en el portal del programa: www.clubofficejethp.com, en el cual los miembros registrarán sus ventas para ir acumulando puntos que serán redimidos por los premios mencionados con anterioridad. ¶

+ *Agresivas promociones 10 + 1 en multifuncionales*

Brother consiente al canal con promociones



Por: Reseller / Agencias

Brother International de México, con el fin de ofrecer al Canal mejores oportunidades de negocio, en la compra de diez equipos HL-2130 o diez equipos DCP-7055, Brother regalará uno más. Estos equipos multifuncionales láser monocromático son reconocidos en el mercado de impresión por su alta calidad y rendimiento, su facilidad de uso, y sus bajos costos de mantenimiento, permitiendo atender todas las necesidades de impresión diaria. ¶

Nuevo director de ventas y valor en Ingram Micro MX



□ Alejandro Robles sumará su experiencia en Ingram Micro México.

Por: Reseller / Agencias

Después de una ardua selección que se realizó durante varios meses, Ingram Micro México, integra a su equipo directivo a Alejandro Robles como Director de Ventas y Valor.

Robles trabajó por más de 17 años en Hewlett Packard-México en donde inició como Gerente de Ventas y Marketing hasta llegar a ser Director de Ventas, construyendo siempre logros que lo distinguieron como un Alto Ejecutivo. Participó en fusión de Compaq y HP, misma que le permitió vivir y experimentar importantes cambios que concluyeron de manera exitosa. A finales de este año, Robles dejará la Dirección de Canales de EMC México para integrarse al equipo del Mayorista a partir del 3 de enero de 2012 llevando el liderazgo del área de Ventas y la División de Valor.

"Estoy seguro de que Alejandro compartirá con nosotros su experiencia y será una pieza fundamental para el logro de nuestros objetivos. Los invito a que, junto conmigo, le demos la más cordial bienvenida a nuestro gran equipo, así como todo nuestro apoyo para el desarrollo de sus responsabilidades con el mayor de los éxitos", comentó David Schoenberger, Director General de Ingram Micro México, no sin antes agradecer a Ulises Sumarán, actual Gerente Sr. de Ventas (SMB, E-customers y Sub-mayoreo) por su liderazgo y su gran apoyo durante estos meses, los cuales contribuyeron de manera importante para lograr excelentes resultados en el último trimestre del año. ¶

En Números

Cifras tecnológicas para todos los gustos

1 2 3



Por primera vez el Super Bowl, junto con algunos juegos de postemporada de la NFL, será transmitido en línea a través de aplicaciones móviles de la liga, anunció la NFL y el socio Verizon Wireless.

CNN En español

China cerró el mes de noviembre con 963.68 millones de suscriptores al servicio de telefonía móvil.

Reuters

Si en 2011 se vendieron 35 millones de teléfonos con la tecnología NFC (que permite el pago a través del celular), ese número podría aumentar a cerca de 80 millones a finales de 2012, gracias a que la tecnología está siendo integrada en una amplia gama de dispositivos. Sin embargo, la compañía destaca que Apple no logró hasta ahora introducirse en el mercado de pagos móviles.

IMS

Apple podría tener un detalle a modo de tributo a Steve Jobs según apuntan fuentes taiwanesas. La compañía presentará el próximo iPad, iPad 3 el día 24 de febrero, día del nacimiento del difunto cofundador de Apple.

My Computer

En México existen 30.6 millones de usuarios de internet (mayores de 6 años), gastando un promedio de 3.21 horas diarias en la red, siendo la población entre los 12 y 19 años los mayores usuarios con un 68 por ciento del total de internautas nacionales.

Gobierno Federal



+ “En NatureSweet crecimos nuestra infraestructura en un 30% pero nuestro consumo de energía se ha mantenido, y esto es gracias a los InRow de APC by Schneider Electric”

NatureSweet, notable caso de éxito con soluciones APC by Schneider

Por: Reseller / Agencias



Las implementaciones de APC apoyan en gran medida el crecimiento de NatureSweet.

NatureSweet, marca de Desert Glory, empresa dedicada al cultivo, empaque y comercialización de tomate cherry, entre otros, es un caso de éxito de APC, debido a que sus soluciones ayudaron a la implementación y crecimiento de la empresa.

Con la expansión y crecimiento de su empresa, se observó la necesidad de contar con un centro de datos compatible con la disponibilidad de las operaciones de la empresa, así como de los clientes.

Con la implementación de InRow de APC by Schneider Electric, se logró el crecimiento en infraestructura de un 30%, manteniendo los gastos de consumo eléctrico, el ahorro de energía, la parte estética y que solo APC brinda una solución integral, fue parte importante para que Desert Glory, haya escogido a APC

para la obtención y beneficio de estas soluciones.

Hoy en día la empresa la dedicada al cultivo de tomate, está completamente equipada con infraestructura de APC, cinco PDU's, Symmetra de 40 KvA, Smart RT, servidores, racks, entre otros, son algunos de los componentes con los que NatureSweet ha equipado las oficinas en la Ciudad de Guadalajara, caso que ha trascendido entre las oficinas a nivel nacional, equipando así la mayoría de sus oficinas.

“La calidad de nuestro producto es nuestro diferenciador, el proceso de trazabilidad nos permite rastrear dónde fue producido cada tomate, en qué surco, planta e invernadero, y este proceso es soportado por sistemas que requieren respaldo total. Disponibilidad, es lo que nos brindan las soluciones APC”, mencionó Jorge A. Garza, gerente de sistemas de Desert Glory.

“Si garantizamos la disponibilidad de los servidores, aseguramos la información y la correcta toma de decisiones en la compañía, los UPS y los sistemas de aire de APC son parte fundamental de la infraestructura para asegurar la continuidad de la operación. ¶

Symantec premia labor de su canal de distribución

Por: Reseller / Agencias

Como reconocimiento al compromiso de su canal en México, Symantec premió su labor de ventas por tipo de solución que se comercializó durante el primer semestre (abril – septiembre) de su año fiscal 2012. La entrega de las preseas estuvo a cargo de altos directivos de Symantec; Douglas Wallace, Director Regional de Canales para América Latina y actual Director Interino para Symantec en México; Wagner Tadeu, Vicepresidente para América Latina; y Vidal Luna, Gerente de Ventas y Alianzas para el Canal en México, quienes reforzaron la importancia que tiene el nivel de especialización del canal, lo cual le permite un mejor conocimiento de las soluciones de Symantec y por ende un mayor volumen de ventas.

Los Galardonados: High Availability - Industrial Solutions de México S.A. de C.V., IT Compliance - Información Segura S.A. de C.V., Data Loss Prevention - Netrix S.A. de C.V., Encriptación - Grupo de Tecnología Cibernética S.A. de C.V., Administración del Endpoint - Core Soluciones S.A. de C.V., Archiving - Informática para Corporativos S.A. de C.V., Data Protection - Industrial Solutions de México S.A. de C.V., Enterprise Security - Insys S.A. de C.V. y Storage Foundation - CIIA y Asociados

Durante el evento también se reconoció a lo más destacado del semestre en las siguientes categorías: Mejor Canal: Industrial Solutions de México, S.A. de C.V., Mejor Alianza: Dell y Mejor Mayorista: Afinasis, S.A. de C.V. ¶

Este día de Reyes que pedirás...
¿Una Consola? ¿Un Teatro en Casa?
¿Un Equipo de alto rendimiento?

O mejor todo!

GX
GHIA FOR GAMERS

* Pregunta por este paquete con tu Distribuidor GHIA Autorizado.



Con GHIA FOR GAMERS y Logitech puedes tener un equipo con el mejor desempeño y la mayor experiencia multimedia con la que podrás jugar videojuegos, ver películas con el mejor audio, y sobre todo a una velocidad increíble para realizar todo tipo de tareas.

ESPECIFICACIONES DEL EQUIPO

- INTEL CORE i5-2500K 3.3 GHZ/MEMORIA RAM 4GB
- DISCO DURO 1TB/UNIDAD DE DVD+RW
- TARJETA DE VIDEO NVIDIA GTX460 DE 1GB
- AUDIO DIGITAL/WINDOWS 7 ULTIMATE.
- MOUSE LASER LOGITECH G500
- TECLADO LOGITECH G110.
- CONTROL ALÁMBRICO MICROSOFT PARA XBOX.
- BOCINAS LOGITECH Z523 CON SUBWOOFER.



Incluye
Videojuego de
Regalo!

 Logitech®

  @pcghia

 ISO9001:2008
System Certified

www.ghia.com.mx

www.logitech.com

01800-700-GHIA (4442)

Informes GHIA: atn_a_clientes@ghia.com.mx

* Todas las imágenes, logotipos, nombres y productos aquí presentados son marcas registradas por sus respectivas compañías.



Adobe MX reestructura su organización de ventas

Por: Reseller / Agencias



■ Ana Gabriela Ordoñez (en la imagen) ocupará ahora la posición de Channel Manager, reportando directamente a la organización de canales para América Latina. Por otra parte Gabriela Reynoso deja este cargo para ocupar ahora el liderazgo del segmento educativo como Education Account Manager.

Mauricio González, Country Manager para Adobe Systems México, dio a conocer hoy que el equipo de México se ha reajustado con el fin de prepararse para el año fiscal 2012, en el cual el nuevo enfoque del negocio será en torno a Digital Media y Digital Marketing. Por lo anterior, Luis Caballero, quien se desempeñaba como Education Account Manager será el nuevo Government Account Manager. Luis ha demostrado ser un gran Account Manager trabajando con las cuentas del segmento Educativo (públicos y privados), por lo que ahora en el FY12 será responsable de las cuentas de Gobierno en México con el objetivo de aumentar la presencia de la compañía en este segmento.

Por su parte Gabriela Reynoso, quien ocupaba la posición de Channel Manager tomará ahora la responsabilidad del Segmento Educativo como Education Account Manager. Gaby tiene amplio conocimiento de diseño gráfico, así como una gran experiencia de trabajo con los usuarios finales. De igual forma Ana Gabriela Ordoñez, quien fungía como Reseller Account Manager ocupará desde ahora la posición de Channel Manager reportando a la Organización de Canales de América Latina bajo el liderazgo de Darío Llorente. Gabriela tiene una gran experiencia en el manejo de la relación con mayoristas y resellers.

En cuanto a la posición de Enterprise Account Manager para Digital Marketing es importante destacar que la empresa está en proceso de contratar a la persona idónea, misma que será presentada en su momento.

“Con estos cambios nos aseguraremos de que estamos aprovechando nuestras fortalezas de una manera consistente a través del canal a medida que continuamos implementando y cumpliendo los objetivos de nuestros programas y las campañas a todos los socios que sirven a nuestro segmento objetivo”, comentó Mauricio González, Country Manager para Adobe Systems México. ¶

El programa Lenovo Store amplía su presencia nacional con nueva apertura en Guadalajara, Jalisco

Por: Reseller / Ana García

■ Raúl Morales, gerente de mercadotecnia y SMB para Lenovo México durante la ceremonia de inauguración de la nueva Lenovo Store en territorio Tapatío.



El pasado 8 de diciembre, Lenovo inauguró una tienda más, ahora en la ciudad de Guadalajara, donde clientes y directivos de la marca se dieron cita para dar paso al corte de listón y así al inicio de las actividades en la tienda. Digital Life, encabezado por Nitzu Orozco, vistió de color naranja sus instalaciones y dio por inaugurada la nueva Lenovo Store en la ciudad. La marca ha tenido la oportunidad de posicionarse en los primeros lugares, a su vez, el programa de Lenovo Store ha tenido una aceptación considerable en el canal, debido a la rentabilidad que le da al negocio, no obstante se tiene en puerta lanzamientos interesantes de parte de la marca, entre ellos, una tablet para el mercado empresarial, la cual se espera tenga un importante impacto en el canal, gracias a los beneficios que otorgará la misma y a las distintas aplicaciones con las que contará. El corte de listón fue encabezado por Raúl Morales, gerente de mercadotecnia y SMB para Lenovo México y Nitzu Orozco, director de Digital Life, momento en el cual se aprovechó para entregar 3 reconocimientos por cada una de las tiendas ubicadas en la Ciudad de Guadalajara. ¶

Nvidia fortalece su plana directiva



■ Solange Consens / NVIDIA

Por: Reseller / Agencias

NVIDIA anunció el nombramiento de Solange Consens, como Directora de marketing y relaciones públicas de NVIDIA para América Latina, con sede en Buenos Aires, Argentina. Michael Lasen, quien se desempeñaba en el cargo, emprenderá otras oportunidades dentro de la compañía en el área de desarrollo de mercados de súper cómputo y gráficos profesionales para la región. Consens anteriormente, dentro de la compañía, se desempeñaba como Gerente de Territorio de SOLA. De esta forma NVIDIA sigue reforzando su compromiso con el mercado mexicano. ¶

¡Gracias!

Por ti, hoy somos...



Mayorista con el mayor
volumen de ventas EB.
Premios Monarca 2011.



Mayorista con el mayor
incremento en ventas Designjet.
Latin American Channel Convention 2011.



Excelencia en Mayoreo en
Latinoamérica 2010.
Conferencia de Socios de América de HP 2011.

Microsoft®

Mayorista del año.
Evento Microsoft Partner Summit 2011.

 Symantec.

Reconocimiento como mayorista
con mayor facturación 2011.

Y vamos por un 2012 lleno de éxitos en compañía de todos ustedes.



APC

Autodesk

CITRIX®

Kodak

Microsoft

ORACLE®

 redhat

SIEMENS





+ La Comisión Internacional de Comercio de Estados Unidos falló a favor de Apple contra HTC

Apple gana batalla legal de patentes

Por: Reseller / RGC / Agencias



De acuerdo con información oficial vertida durante la segunda quincena de diciembre pasado, se oficializó el cierre de la disputa legal que mantenía Apple y la empresa taiwanes fabricante de teléfonos móviles HTC en relación a un par de patentes que Apple demandó ser violadas por HTC en algunos modelos de teléfonos, que valga mencionar funcionan con el sistema operativo Android.

Con la sentencia dada por parte de la Comisión Internacional de Comercio de los Estados Unidos de Norteamérica, se supone la prohibición a la importación de estos teléfonos hacia Estados Unidos a partir de Abril de 2012. Sin embargo, si HTC modifica sus productos evitando la violación de patentes, podrá seguir comercializando sus productos sin restricción alguna.

Con esta nueva batalla en las cortes queda claro que los efectos de la violación de patentes en equipos móviles con funcionalidades tan avanzadas serán un largo tema a discusión entre los grandes fabricantes y desarrolladores que puede llevar a movimientos bruscos de los mercados globales como ha ocurrido anteriormente con otras industrias. ¶

Reconocimientos a equipos Lenovo

+ La Idea Pad K1 y la Idea Pad Z470 de Lenovo son los equipos que recibieron estos reconocimientos

Por: Reseller / Agencias

Lenovo fue ganador en las categorías de mejor computadora portátil para el hogar con la IdeaPad Z470 y como mejor tablet la IdeaPad K1. Los equipos se sometieron a varias pruebas luego de casi 4 meses, llegando a la final 87 productos, de los cuales se dieron a conocer a los ganadores durante la premiación de la 5ta entrega anual de premios PC World México 2011. "Estamos muy orgullosos de poder compartir este logro, la combinación entre entretenimiento, funcionalidad y el cubrir las necesidades de una amplia gama de consumidores hacen de estos equipos los merecedores de estos premios, en Lenovo estamos convencidos de que tenemos que cubrir cada requerimiento de los usuarios con el fin de que puedan tener en sus manos equipos a la medida, estos equipos tienen un diseño exclusivo con el fin de cubrir las necesidades de los usuarios" afirmó Ivan Ballesteros Director General de Lenovo México.

Idea Pad Z470

La Idea Pad Z470 es el equipo ideal para las personas que quieren una computadora llamativa que demuestre su gusto particular y su personalidad, para los que necesitan un equipo para las necesidades informáticas diarias, como chatear en línea, ver películas, juegos básicos, estudiantes que desean una computadora en general para los juegos, para estudiar y el entretenimiento en línea. Cuenta con CPU: hasta la 2ª generación de Core i7, gráficos de rendimiento dedicados y gráficos Intel integrados GT2, hasta 8 GB de memoria y disco duro de 750 GB, gráficos intercambiables "hard switch" y Soporte WiMax, soporte para gráficos Full HD, sonido SRS Premium, Direct Share, Veriface, Discos Blu-ray, OneKey Theater, cámara web de resolución de 720p.

Tablet IdeaPad K1

La nueva IdeaPad Tablet K1 está entre las primeras tablets que vienen con Google Android® 3.1. La tablet de Lenovo con Android ofrece, además, acceso a miles de aplicaciones que pueden obtenerse del Android Marketplace así como también aplicaciones probadas para dispositivos Lenovo en la tienda de aplicaciones del fabricante App Shop de Lenovo. Las tablets IdeaPad presentan procesadores móviles dual core NVIDIA® Tegra 2 que ofrecen extrema capacidad para realizar tareas múltiples, búsqueda con Flash doblemente veloz, juegos con calidad de consola y bajo consumo de energía para una duración mayor de la batería.

Durante esta entrega de premios se reconocen a los mejores productos de tecnología que lograron posicionarse como lo mejor en productos de tecnología. ¶



Por: Reseller / Agencias

Microsoft anuncia la disponibilidad de Lync para móviles



Microsoft anunció la disponibilidad de Lync para diferentes dispositivos móviles, incluyendo su plataforma Windows Phone. Con ello, los usuarios podrán tener acceso a los beneficios de la plataforma desde su Smartphone. Microsoft Lync, es la plataforma de comunicaciones unificadas que permite a las empresas tener una colaboración más fácil, mediante servicios de video, voz y contenido compartido, desde cualquier lugar, ya sea la sala de conferencias, el estudio de la casa, un café, o mientras las personas viajan de un lugar para otro; permitiéndoles así administrar su infraestructura a partir de una consola centralizada de gestión de telecomunicaciones, redes y dispositivos móviles con un alto nivel de eficiencia. ¶

Sólo **OKI** apoya a tu negocio con el regalo perfecto para esta navidad

GRATIS

Una Cámara Digital Olympus® Modelo VG-120, con valor de \$1,500 pesos**



- 14** Mega Pixels
- 5x** Zoom Óptico
- 3"** Pantalla LCD
- HD** Grabación de Video

En la compra de 2 equipos multifuncionales

del mismo modelo o mezclados entre sí:



- Multifuncional Monocromático **MB290 \$135 USD***
Copia/Impresión 22ppm, tarjeta de red y fax. Clase 62431901
- Multifuncional Monocromático **MB460 \$199 USD***
Copia/Impresión a 30 ppm, tarjeta de red y duplex. Clase 62433101
- Multifuncional Monocromático **MB470 \$299 USD***
Copia/Impresión a 30 ppm, tarjeta de red, fax y duplex. Clase 62433201

Vigencia del 28 de noviembre al 15 de enero o agotar existencias.

0 bien en la compra de 3 impresoras

del mismo modelo o mezcladas entre sí:



- Impresora Monocromática **B410d \$95 USD***
30 ppm, duplex. Clase 62431101
- Impresora Láser a Color **C110 \$119 USD***
5 ppm/20 ppm. Clase 41173001 (Clase 62431101)
- Impresora Digital a Color **C3600n \$199 USD***
18 ppm/20 ppm. Clase 62431004 (Clase 62431101)
- Impresora de Matriz de Punto **ML320T \$276.75 USD***
Capacidad 8 hojas, hasta 4.75 cps. Clase 62411601
- Impresora de Matriz de Punto **ML620 \$299 USD***
8 hojas (200), hasta 706 cps. Clase 62433301

Encuétralas con nuestros mayoristas participantes

- INGRAM MICRO**
Clase Ofc: (55) 5263 6500 Ext. 6350
diana.ortiz@ingrammicro.com.mx
- EXEL**
Merito Castillo (81) 8368 5050
merito.castillo@exel.com.mx
- CVA**
Alberto Jorge Alvarado (33) 3268 0482
alvarado@ingrammicro.com
- GT TECNOLOGÍA**
Alejandra Estrada (982) 109 000 Ext. 181
alejandra.estrada@gtm.com.mx
- DAISYTEK**
Sufriano Ojeda (55) 5000 3500 Ext. 3518
gsufriano@daisytek.com.mx
- APOLO.TEC**
Diana Rosendo (55) 5230 9850 Ext. 221
diana.rosendo@apolotec.com
- DC**
Trinidad Arreola (55) 5262 5700 Ext. 2200
trinidad.arreola@dc.com.mx

Moderos y restricciones:
Sólo se comanda en cuanto las compras que el distribuidor realice dentro del plazo de vigencia de la promoción, que va del 28 de noviembre de 2011 al 15 de enero 2012. Las compras no serán acumulativas dentro de esta promoción o cualquier otra promoción de OKI o del mayorista. La cámara digital o la cantidad de cámaras digitales a que se hace mención anterior al distribuidor de acuerdo a su volumen de compra, le será entregada por el mayorista junto con los productos OKI que haya comprado. El mayorista incorporará en la factura un costo cero si a las cámaras que el distribuidor haya pedido para efectos de garantía. No se aceptarán devoluciones de producto en ningún caso. No participarán promociones, concursos ni proyectos especiales. Participan sólo los productos mencionados, al precio publicado por OKI y por los mayoristas participantes. No se considerarán participantes las compras de consumidores. OKI se reserva el derecho de realizar cambios en los productos participantes de acuerdo a su estrategia comercial, dentro de los límites de disponibilidad de los productos. OKI no será responsable del distribuidor participante que el producto que compra participe en ese momento en la promoción. Las compras en espacios de equipos 3600n son en conjunto con la unidad digital, no se considerarán productos por separado. La cantidad de cámaras digitales al igual que los valores de las mismas están sujetos a existencias. La garantía de las cámaras digitales deberá ser aplicada directamente con el fabricante de las mismas.



www.oki.com.mx

* Precio en dólares más IVA sujeta a cambios por variaciones en el tipo de cambio, consulte disponibilidad de los productos con el mayorista. ** Precio aproximado de venta al público por el fabricante, expresado en pesos IVA incluido. El uso de las marcas, logos e imágenes aquí mostradas es únicamente con fines informativos y sin intención de violar la propiedad intelectual de los respectivos marcas propietarias.



Miles de personas se darán cita para el CES 2012

Todo listo para el Consumer Electronics Show 2012

+ Del 10 al 13 de enero se presenta ante los ojos del mundo una edición más llena de tecnología de avanzada

Por: Reseller / R. González

Con la cuenta regresiva echada a andar, todo se alista para una edición más del evento más relevante en cuanto a electrónica de consumo se refiere en nuestro continente, en donde se llevará a cabo del 10 al 13 de enero en Las Vegas, Nevada (E.U.A.) una edición más del Consumer Electronics Show para presentar a miles de visitantes de todo el continente y la prensa especializada las novedades y lanzamientos tecnológicos que marcarán sin duda los estilos de vida de cada uno de nosotros.

Entrega de premios, conferencias, presentaciones de productos y un enorme piso de exhibición dividido en grandes áreas como audio y video, fotografía, cómputo móvil, gadgets, movilidad y sobre todo entretenimiento esperan durante estos 4 días con actividad a tope y que en Reseller Magazine daremos cobertura extensa para entregar a ustedes en nuestra siguiente edición los puntos finas de esta nueva edición del CES. ¶

Por: Reseller / Agencias

RIM anuncia actualizaciones para redes sociales



RIM anunció actualizaciones de Twitter para teléfonos inteligentes BlackBerry, así como una nueva versión de Facebook para BlackBerry PlayBook. Twitter para teléfonos inteligentes BlackBerry v2.1 y Facebook v2.1 para BlackBerry PlayBook están disponibles.

Las actualizaciones de Facebook para BlackBerry PlayBook v2.1 incluyen: Facebook Groups y Acceso a medios mejorado.

Las actualizaciones de Twitter para teléfonos inteligentes BlackBerry 2.1 son: Soporte a Múltiples Cuentas, Funcionalidad mejorada "Share with BBM", Ver múltiples cuentas de Twitter en una sola línea de tiempo y Publicar un Tweet en múltiples cuentas. La última versión de BBM provee soporte de aplicaciones integradas a BBM para permitir a los usuarios interactuar de forma fácil con otras personas dentro de la aplicación integrada a BBM. ¶

IBM revela 5 innovaciones que cambiarán nuestras vidas

Por: Reseller / Agencias

Podrá abastecer su hogar con la energía que usted mismo genere: Los avances en tecnologías de energía renovable permitirán recolectar esta energía cinética -que ahora se desperdicia- y utilizarla.

Nunca más volverá a necesitar una contraseña: Imagínese poder ir al cajero automático del banco para retirar dinero en forma segura con sólo decir su nombre o mirar hacia un diminuto sensor que reconocerá los rasgos únicos de la retina de sus ojos.

Leer la mente ya no será ciencia ficción: Los científicos de IBM están investigando cómo conectar su cerebro con sus dispositivos, como un computador o smartphone.

La brecha digital dejará de existir: En cinco años, la brecha entre los que tienen y los que no tienen información se reducirá considerablemente gracias a avances en tecnología móvil.

El correo basura se convertirá en correo prioritario: En cinco años, las publicidades no solicitadas pueden adquirir un cariz tan personalizado y relevante que parecerá que el spam ha muerto. ¶

AMD eleva el nivel de APUs Serie A para PCs de escritorio y portátiles

Por: Reseller / Agencias



AMD actualizó su línea de Unidades de Procesamiento Acelerado (APUs) Serie A para PCs de escritorio y portátiles, mejorando aún más la familia de alto desempeño de APUs de dos y cuatro núcleos. Los APUs Serie A de AMD actualizados combinan hasta cuatro núcleos de CPU x86 con hasta 400 núcleos Radeon, así como procesamiento de video HD en un solo chip. Estos nuevos APUs incrementan brindan una serie de características más integral en comparación con los APUs Serie A de AMD existentes. Además, sólo los APUs de AMD ofrecen Gráficos Duales AMD para

impulsar el desempeño visual hasta en un 144% cuando se une un APU selecto con una tarjeta de gráficos AMD Radeon HD Serie 6500 selecta.

La nueva familia de APUs Serie A de AMD es una mejora de la primera generación de procesadores para PCs de escritorio y portátiles altamente exitosos y revolucionarios, brindando una experiencia única a los consumidores que buscan realizar múltiples tareas con mayor capacidad de respuesta y el mejor desempeño multimedia. Los APUs para escritorio en el canal de componentes, así como los sistemas basados en los nuevos APUs Serie A de AMD, estarán disponibles en el mercado de venta al detalle durante las próximas semanas. ¶



**me lo llevo todo*



PC+WINDOWS+OFFICE
La PC completa

PC +



WINDOWS

+ OFFICE

acer

ASUS



The power to do more

lenovo
POWER
EDGE
STUDIO

SAMSUNG

TOSHIBA
Leading Innovation



VAIO

Windows 7

Office Microsoft 2010

Microsoft

INGRAM
MICRO
Partner Smart

La solución perfecta
con accesorios

Microsoft Hardware

www.ingrammicro.com.mx

Ingram Micro recomienda Microsoft Office® original

Esta promoción es sólo aplicable a Distribuidores mayoristas de Ingram Micro México, S.A. de C.V. con domicilio en Laguna de Términos 249, Col. Anáhuac, C.P. 11320 en México, D.F. La presente Promoción sólo es válida y aplicable para Distribuidores mayoristas participantes que se encuentren sin adeudos pendientes y/o sin haber excedido su línea de crédito correspondiente. Esta promoción no es aplicable al Sector Público o aquellas personas que no sean Distribuidores mayoristas en Ingram Micro México, S.A. de C.V.



Análisis, ventajas y oportunidades de crecimiento durante el año

Por: Reseller / Ana García


Este año recién finalizado fue sin duda de crecimiento importante para el canal de tecnologías de la información en México, el dinamismo que se vivió durante el segundo semestre del año, auguraba un crecimiento sustancial para las empresas, y en efecto ese crecimiento se vio reflejado en los números que presentaron y la distribución de los productos. El panorama vivido en la industria debido al crecimiento de marcas líderes y posicionamiento de algunas que aún no figuraban, trajo consigo un crecimiento sustancial para el canal de distribución, que ávido de consolidar los cimientos de sus

empresas, integró a nuevas formas de participar en la industria. Gracias a esto el crecimiento que se tuvo se vivió plasmado en proyectos a gobierno, crecimiento en las ventas de cómputo móvil, telecomunicaciones y las nuevas tecnologías que se dieron a conocer durante el año.

Según la Cámara Nacional de la Industria Electrónica de Telecomunicaciones y Tecnologías de la Información (CANIETI) 2011 registró un crecimiento de un 14%, así mismo para el 2012, predice un crecimiento al doble, considerando el cambio de gobierno y manteniendo los ojos puestos en los lanzamientos tecnológicos pero sobre todo esperando que el cambio no afecte las oportunidades de desarrollo para los canales mexicanos.

Las PyMEs tuvieron crecimientos importantes, sin embargo 2012 pinta para ser aún mejor, gracias a la implementación y apoyo de parte del gobierno, en específico de la Secretaría de Economía, misma que ha creado programas de incentivos económicos para la apertura de las empresas, capacitación, crecimiento, entre otros.

A pesar de que CANIETI estima que la industria de T.I. crezca al doble, en comparación con 2011, Select estima que el cre-



+ 2012
*representa
un año de
crecimiento
sustancial
para la
industria de
la tecnología
en México*

A pesar de que CANIETI estima que la industria de T.I. crezca al doble, en comparación con 2011, Select estima que el crecimiento sea únicamente de un 7%.

cimiento sea únicamente de un 7%. El crecimiento en la parte sur del país tuvo un impulso determinante para el desarrollo de las ciudades del sureste, en la segunda mitad del 2011, los grandes fabricantes y mayoristas apostaron por el desarrollo de esta parte del país, el crecimiento que se vislumbra para el siguiente año, viene a otorgar la oportunidad para que las empresas que aún se encuentran en desarrollo se posicionen dentro de la industria y consoliden sus ventas.

Sin duda alguna, 2012, llegó lleno de oportunidades para el canal de distribución, las tecnologías que se implementaron a lo largo del año anterior dieron la pauta para el crecimiento de los canales, quien aún están interesados en capacitarse día con día para obtener el mayor de los beneficios de los productos.

La economía, la cual se encuentra en proceso de recuperación, es uno de los principales puntos para el desarrollo de negocios, 2012, trae consigo la apertura de nuevas plazas a lo largo y ancho de la república, otorgando así un crecimiento del país y de los canales. ¶





Los cambios en la directiva de Samsung México, ha traído consigo oportunidades des altamente rentables para el canal de distribución.

LIDERAZGO global

Entrevista Exclusiva para Reseller Magazine
Ricardo González / Ana García

Samsung, ha sido por mucho tiempo una de las marcas con liderazgo global en el mercado, lo cual se ha traducido en ventajas y valores agregados para el canal de distribución. Durante 2011, Samsung se ha dado a la tarea de crear estrategias respaldadas por un importante equipo de trabajo, el cual cuenta con personal que tiene de respaldo años de experiencia dentro de la industria esto se ve reflejado en los esfuerzos por la mejora e implementación de soluciones inmediatas para el crecimiento del fabricante y del canal.

En entrevista con Manuel Sáenz, director de planeación y desarrollo de negocios, Eduardo Coronado, director de ventas y mercadotecnia de ITD, Luis Férrez, director de ventas y mercadotecnia de audio y video y Juan Miguel Athie, director de ventas y mercadotecnia del área de Telecom, todos para Samsung México, dieron las perspectivas y avances obtenidos a lo largo del año, además de mencionar las soluciones y estrategias a implementar para 2012 sobre todo hoy en día que esta reestructura de la plana directiva ha dado un reforzamiento marcado dentro del fabricante.

Tras la reincorporación de Eduardo Coronado a las filas del fabricante, las responsabilidades y movimientos dentro de la empresa, vinieron a dar un empuje a la misma, además de empatar los conocimientos de Coronado con la experiencia de Manuel Sáenz, quién tiene un puesto clave para el desarrollo y planeación de negocios.

“Samsung está teniendo crecimientos muy acelerados, la visión para 2012, sigue siendo sumamente agresiva y la estrategia que Samsung está siguiendo es conformar un equipo sólido de trabajo que ayude a que estos planes sean tan agresivos y las metas se logren”, aseveró Manuel Sáenz, director de planeación y desarrollo de negocios.

Cada una de las divisiones de Samsung ha presentando cambios, estrategias y grandes ventajas que los ha llevado a estar en los primeros lugares y ser uno de los mejores, sin duda alguna, 2011 fue un año que marcó un pauta interesante para el fabricante, cumpliendo y superando cada una de las metas fijadas en el año.

En el área de televisores, cámaras digitales y audio y video el crecimiento fue sustancial, señalan, sin embargo el reto sigue siendo grande y representan un área de oportunidad para el 2012, debido a que día a día se va incrementando la forma y necesidades de los usuarios por pertenecer a las novedades tecnológicas y contar con algún dispositivo en casa u oficina.

Sin duda alguna, los eventos a nivel mundial que se realizarán durante 2012, en específico los juegos olímpicos, será un punto crucial para Samsung, debido a la necesidad de los



Invitamos a los resellers a que se sumen a este esfuerzo, la invitación es abierta, vender un producto Samsung es vender un producto de calidad”

Eduardo Coronado

usuarios por contar con la tecnología necesaria para disfrutar de la magnitud de los mismos, el equipo Samsung se menciona listo para cubrir las necesidades de los usuarios durante estas fechas.

2012 impulsa a Samsung para el desarrollo de estrategias que le permitan al fabricante posicionarse como uno de los mejores en el área de impresión, así como llegar al top 3 en el área de cómputo personal, “La idea es que con todas las tecnologías de Samsung lograr también un posicionamiento de la empresa, no solo en la parte de productos si no también en la integración de soluciones”, señaló Eduardo Coronado director de ventas y mercadotecnia de ITD.

A lo largo del año, el fabricante ha demostrado ser una marca altamente rentable para el canal de distribución, lanzando programas a través de la web, que le permite al canal mantenerse informado sobre los lanzamientos, novedades y formas de ganar. No obstante para 2012, se espera que Samsung de pie a lanzamientos de nuevos programas de beneficios que se asocien con las cuotas, programas para mayoristas, sub mayoristas, pero sobre todo que los canales tengan acceso a la información y a la atención que ellos merecen.

Adicional a esto, el fabricante contempla el desarrollo y mayor impulso para los denominados



“No hay otro fabricante que pueda tener la solución que tenemos nosotros, con nosotros es una posición de ganar-ganar”

Juan Miguel Athie

VARs, teniendo una presencia importante en conjunto con los canales, buscando acercamientos constantes, esquemas de desarrollo y crecimiento de negocio que permitan negocios sólidos e incrementales para estos distribuidores focalizados. Para dar continuidad a las estrategias de mercado, implementación y desarrollo de proyectos, Samsung tiene claro las ventajas de la marca y sus necesidades por cubrir, además de esto, las regiones en las que Samsung se ha posicionado como uno de los mejores, incluyen parte importante de la república mexicana; gran parte de las regiones conocen y trabajan con la propuesta de valor que la marca ha otorgado a lo largo de los años, sin embargo 2012 traerá consigo una propuesta de valor con mayor amplitud y visión de negocios.

El sentido de crecimiento de Samsung ha partido en forma importante de las necesidades que ha ido detectando a lo largo de los años de parte del canal de distribución, a su vez ha dado la oportunidad a los reseller de extender su gama de negocio, otorgando soluciones integrales a las empresas, aunado a esto, el fabricante cuenta con respaldos importantes lo cual le permite puntualizar en el liderazgo global que lo caracteriza, destacando el ser una marca con un abanico de productos único que ofrece a los canales una amplitud de negocio que permite satisfacer necesidades desde el hogar hasta grandes corporativos en todas sus variantes.

“Una oferta de productos como la de Samsung, en donde tu Smartphone se puede conectar e interactuar con diversos dispositivos, hace una propuesta de negocio tan poderosa que no hay ningún otro fabricante que pueda poner esa propuesta e n

la mesa, es ahí donde el distribuidor ve oportunidades de negocio, que tal vez en el pasado las veía muy lejanas o no tan interesantes y ahora las quiere hacer parte de su modelo de negocio”, señaló Juan Miguel Athie, director de ventas y mercadotecnia del área de Telecom (celulares, smartphones y tablets).

El lanzamiento de Galaxy Tab, ha hecho una diferencia sustancial en el mercado, debido al impacto causado en la industria por la tecnología con la que cuenta esta nueva tableta, no obstante el mercado estuvo muy interesado en obtener la tableta y conocer cada una de las aplicaciones, a su vez le sirvió para conocer y detectar cuales son las funcionalidades y detalles de la misma y así poder entender el producto y transmitir los conocimientos a los usuarios finales, facilitando la venta de la misma y que sumado al lanzamiento reciente de Galaxy Note que con sus características híbridas entre una tablet y smartphone y funcionalidades avanzadas de su pantalla HD Super AMOLED y la función S Pen auguran un nuevo éxito de producto y ventas.

Manuel Sáenz y Luis Férrez, hicieron hincapié en como los distribuidores se atrevieron a probar la tecnología Samsung a través de Galaxy Tab y así enfocarse en el tema de capacitación, para que la integración de las soluciones sea un punto más fácil para cada uno de los canales, “El tema de capacitación va a ser un punto muy importante, es y será parte de nuestra estrategia para 2012”, comentaron.

Todas y cada una de las estrategias de Samsung, han tenido éxito incomparable, los programas de beneficios ha sido uno de los puntos clave para tener acercamiento total con el canal de distribución; así mismo, el fabricante planea dar continuidad a los programas que han tenido éxito y ya están maduros para el mercado, ejemplo de ello es Conexión Samsung, el cual fue desarrollado para recompensar la lealtad de los distribuidores hacia la marca.

A través de r e d e s

sociales, Samsung ha encontrado un aliado, mediante el cual se ha dado a la tarea de compartir información técnica, comercial, descripción de equipos, promociones, tips de venta, entre otros. Esto ha generado acercamientos con el canal, los cuales se traducen en confianza plena de los clientes hacia la marca, al mismo tiempo que garantiza que todos tengan acceso a la información.

Para finalizar, los directivos agradecieron por la lealtad del canal, no obstante aseguraron que los planes para 2012, son de absoluto crecimiento y mejoramiento de la misma, además de invitar al canal a participar con ellos en los programas de beneficios y capacitaciones, donde encontrarán en Samsung su mejor aliado.

“Invitamos a los resellers a que se sumen a este esfuerzo, creemos que es una buena oportunidad para los distribuidores, la invitación es abierta, vender un producto Samsung es vender un producto de calidad” aseguró Eduardo Coronado.

Por otra parte, Manuel Sáenz comentó, “He escuchado que muchos canales están buscando una segunda alternativa para balancear sus negocios, creo que en definitiva es Samsung la opción a seguir, invitamos al canal para que se acerquen con nosotros y durante 2012, encuentren en Samsung la mejor alternativa”.

Para la división de audio y video, Luis Férrez, director de la misma, asegura que abrirán otras oportunidades de negocio, ofreciendo una gran cantidad de productos que sin duda representan una buena oportunidad de negocio para los distribuidores.

“El mercado mexicano es un mercado de marcas y los distribuidores necesitan marcas que les puedan generar demanda, generar tráfico y que den una solución, no hay otro fabricante que pueda tener la solución que tenemos nosotros, con nosotros es una posición de ganar-ganar”, mencionó Juan Miguel Athie.

Samsung es una marca Premium en otros países, se espera que con el trabajo realizado en 2011 y lo que se planea para 2012, se posicione en México al fabricante la marca líder en todas las áreas de negocio, respaldado en alta calidad y alta durabilidad de los productos. ¶

De izquierda a derecha: Luis Férrez, Eduardo Coronado, Manuel Sáenz y Juan Miguel Athie, conforman la cúpula directiva de Samsung México



Nuevo Televisor PRAVA de AOC

+ Modelo LCD de 32 pulgadas, diseño clásico y funcionalidades novedosas.

Por: Reseller / Agencias

AOC, presenta su más reciente televisor de cristal líquido (LCD), con 81 cm/32" en diagonal, que resulta impactante por su diseño clásico y su amplia gama de funciones. Este televisor de pantalla plana ofrece imágenes de calidad extraordinaria y es altamente ecológico. Gracias a su excelente relación de contraste, el usuario disfrutará de imponentes imágenes, con colores naturales y negros saturados.

El modelo LC32W163 de la serie Prava combina el diseño moderno con un alto rendimiento, gran facilidad de uso y un bajo consumo de energía. Su breve tiempo de respuesta, sumado a la tecnología de ampliación de movimiento 100 Hz, permite crear imágenes extremadamente precisas y fluidas, incluso en las escenas más rápidas. Finalmente, sus dos altavoces estéreo, discretamente integrados, reproducen un sonido magnífico. ¶



Información Adicional
<http://mx.aoc.com/>

Kingston lanza nuevos kits HyperX Genesis



Por: Reseller / Agencias

Kingston anunció una línea de memoria HyperX Genesis en kits de 8GB, 16GB y 32GB para ofrecer soporte a los nuevos procesadores Intel Sandy Bridge-E X79 de cuatro canales y las tarjetas madres X79 basadas en Express. Kingston HyperX Genesis es la solución perfecta para los entusiastas que requieren aumentar el desempeño de 4x generados por las soluciones quad channel es decir de cuatro canales que son superiores en comparación con las soluciones de un solo canal.

Para los usuarios exigentes que no sólo requieren de una memoria más rápida sino también de una capacidad más grande, los 2400MHz y 2133MHz de Kingston pronto estarán disponibles tanto en kits de 8GB como de 16GB de cuatro módulos. Otro tipo de memoria HyperX Genesis para sistemas X79 incluye frecuencias de 1866MHz y 1600MHz en kits de cuatro y ocho, con capacidades que van desde los 8GB hasta los 32GB. Todos los kits HyperX de Kingston han obtenido la certificación Intel XMP y son compatibles con las últimas placas madres X79 de proveedores como Asus, GIGABYTE, MSI y ASRock. ¶

Dell presenta servidores PowerEdge con nuevos procesadores AMD

Por: Reseller / Agencias

Información Adicional
www.dell.com.mx

El servidor Dell PowerEdge C6145 puede suministrar hasta 281% más de rendimiento por unidad, en comparación con el servidor HP Proliant DL980 G7, en un cuarto del espacio en bastidor. Dell introdujo mejoras a su cartera de servidores Dell PowerEdge™ con los nuevos procesadores AMD Opteron™ serie 6200 que permiten un uso más eficiente de la energía y brindan mejor rendimiento de aplicaciones empresariales, Internet, nubes informáticas privadas y virtualización.

Dell ahora ofrece los procesadores AMD Opteron serie 6200 en sus servidores de bastidores PowerEdge R715 y R815, el servidor de cuchillas PowerEdge M915 y el servidor PowerEdge C6145 ultra-denso.

Con hasta 16 núcleos por procesador, los nuevos procesadores AMD alcanzan hasta 24 y 84% mejor rendimiento, lo que ayuda a las aplicaciones a operar con mayor eficiencia. El servidor Dell PowerEdge M915 soporta cuatro procesadores AMD Opteron 6282SE de alto rendimiento, que permite superar a los servidores de cuchillas Proliant BL685c G7 de HP en hasta 8 por ciento. El servidor Dell PowerEdge C6145 brinda extraordinario rendimiento, mayor escalabilidad para fines de virtualización con menos gastos generales y economía de expansión más eficiente para nubes informáticas. El servidor PowerEdge C6145 ahora aloja hasta 128 núcleos de procesadores AMD serie 6200 en 2U con infraestructura compartida que incrementa la densidad del servidor y un conjunto de funcionalidades modernizadas que reduce el consumo eléctrico. ¶

Nueva FacePad I700 de Pixxo

Por: Reseller / Agencias

+ Este nuevo modelo, llega incorporarse y competir en el mercado de las tablets.

El nuevo FacePad I700 de Pixxo, llega a la industria a presentar una opción más para los consumidores, acercando diferente tipo de tecnología a los usuarios.

La FacePad I700, cuenta con interesantes y únicas características que la destacan de su competencia, el sistema android 2.2 es uno de sus diferenciales, tiene la facilidad de soportar cualquier SIM, de todas las compañías de telefonía móvil, soporte 3G.

Cuenta con cámara trasera y frontal, soporta memoria Micro SD expansible hasta 32 GB, lo cual permite que tengas la información siempre al instante, su pantalla multi táctil de 7 pulgadas y alta resolución permite observar videos y fotografías con la mejor nitidez y precisión.

Sus 10 horas de batería permitirán que la lleves contigo a donde sea y realices trabajos, utilices redes sociales, compartas fotografías, entre otros; FacePad I700 incluye manos libres, funda protectora, cargador, cable USB y mica para proteger tu pantalla. ¶



+ Gracias a su diseño deslizable su conector se mantiene protegido de posibles daños.

Nuevo lector universal Shade de Perfect Choice



Para las personas que continuamente necesitan abrir, compartir o editar su información en cualquier lugar, Perfect Choice tiene el Lector de Tarjetas Universal Shade, el cual es compatible con más de 43 tipos de tarjetas de memoria. Es un lector de tarjetas con una estructura ligera, ideal para personas que manejan una gran cantidad de archivos y que necesitan abrir diferentes tarjetas de memoria en una computadora. Este lector tiene 4 ranuras que ayudan a proteger el conector USB. Es compatible con el estándar SDHC de hasta 16 GB y cuenta con unos de memoria externa y es un accesorio que no requiere de instalación. Es compatible con Windows XP, Vista y 7. ¶



COLUMNA DE OPINIÓN

Nuevos Negocios y Oportunidades para el Canal en 2012

El 2011 llegó a su fin. Y mientras celebramos lo mejor que hemos visto este año, también es bueno evaluar las oportunidades que 2012 puede traer. Por ejemplo, es importante reflexionar sobre qué se puede hacer para fortalecer los negocios y cómo nos podemos volver un socio clave para nuestros clientes en el periodo que está por comenzar. En este sentido, con el fin de ayudar a identificar las oportunidades y posibles acciones, me gustaría compartir con ustedes cuatro recomendaciones:

Salir de la zona de confort – Las principales tendencias como la movilidad, el cómputo en la nube, el crecimiento exponencial de la información y aspectos como las legislaciones en algunos países enfocadas en proteger los datos sensibles, están transformando la industria e impactando a organizaciones de todos los tamaños. Este escenario también trae consigo nuevas oportunidades de negocio, por lo que si desea aprovecharlas es importante salir de la zona de confort sin miedo y acercarse a los fabricantes líderes o aquellos que le proporcionen el apoyo necesario. Para alcanzar el éxito se debe dejar de lado el enfoque centrado en la infraestructura y cambiar hacia un enfoque centrado en la información, el cual le permitirá capitalizar con las oportunidades que presentan en el escenario actual.

Considere todas las opciones cuando se trate de brindar soluciones – Los entornos de los clientes y las organizaciones se tornan cada vez más complejos, sin embargo, para hacer frente a este escenario hoy existen más opciones que nunca al momento de brindar alternativas, como por ejemplo: software tradicional, soluciones en la nube o dispositivos. Por ello, para aquellos canales que enfocan su negocio en el software tradicional, recomendamos que consideren agregar servicios y dispositivos basados en la nube a su oferta, además de la flexibilidad en pagos y financiamientos con el fin de tener más opciones para sus clientes.

Sea el principal socio de negocio de sus clientes, pero no olvide su red de contactos – La colaboración con socios es como si usted fuera un médico general. Aunque es posible que recomiende a sus clientes con otros especialistas de su red, ellos seguirán recurriendo a usted para satisfacer todas sus necesidades primarias de TI. Por ello, busque socios que tengan conocimientos complementarios a los de su empresa y apóyese en ellos para satisfacer las necesidades de sus clientes que están fuera de su área de foco. Como hemos dicho en años anteriores, no renunciará a nada, sino que les demostrará que está bien relacionado y dispuesto a ser estratégico para ayudarles a satisfacer sus necesidades.

Haga negocios e invierta en capacitación – Es importante que los socios de canal continúen invirtiendo en sí mismos teniendo como prioridad la capacitación en materia de negocios. Por ello, es recomendable destinar tiempo y recursos a lo largo de 2012 para la adquisición de habilidades en esta materia para entender verdaderamente lo que mueve el negocio de sus clientes y cómo la tecnología les puede apoyar a lograr sus objetivos. Hay muchos recursos que ayudan a los socios a mantenerse competitivos y esto es importante no perderlo de vista, ya que actualmente los canales deben contar con sólidas bases y conocimientos más allá de la tecnología. Asimismo, no se olvide de definir y tener su estrategia de negocios, para los siguientes 3, 5 ó 10 años. ¶



Douglas Wallace es Director de Canales y Alianzas para América Latina en Symantec

COLUMNA DE OPINIÓN

Aplicaciones a futuro de la tecnología NFC

La tecnología de Comunicaciones de Rango Corto (Near Field Communications, NFC) es un estándar de comunicación inalámbrico, de corto alcance, que permite el intercambio de información entre dispositivos a una distancia de centímetros. Esta tecnología es totalmente compatible con las normas ISO que rigen las tarjetas inteligentes sin contacto, una característica obvia que hace de ésta una plataforma ideal. Hay muchas aplicaciones a futuro para los teléfonos con NFC que integran llaves y credenciales de identidad embebidas. Aunque hoy en día las líneas aéreas usan tecnologías de códigos de barras QR, los viajeros ha mostrado su interés por utilizar sus teléfonos celulares como pases móviles de abordar, los cuales validan el incremento de la popularidad que tienen estos dispositivos para una gran variedad de transacciones.

Las llaves digitales y las credenciales de identidad además proveerán una plataforma ideal para aplicaciones emergentes como las estaciones de carga de vehículos eléctricos. Los conductores podrán tener acceso y pagar por los servicios de los sistemas de carga de energía a través de sus teléfonos móviles con NFC. Otro uso emergente es el micro marketing a través de posters inteligentes. Los consumidores pueden utilizar sus teléfonos con NFC para leer una etiqueta en un poster que los lleve a una página web con más información, como el avance de una película y con la opción adicional de comprar boletos en el cine más cercano.

En la actualidad, un teléfono móvil equipado con tecnología NFC, puede ser utilizado también para llevar integrada una credencial de identidad portátil, que sea detectada por un lector ubicado en una puerta – al igual que las actuales tarjetas inteligentes de plástico. El teléfono simplemente se coloca enfrente del lector y con esto el usuario puede abrir la puerta. Y así el acceso mediante tarjetas o llaves se convierte en otra aplicación junto con las funciones del equipo tales como voz, notas, música, datos, navegación, cámara, juegos, etcétera.

Independientemente de la aplicación, las credenciales portátiles de identidad facilitarán en gran medida a los usuarios el adquirir, entregar, compartir y modificar su clave electrónica personal, que reside en su monedero electrónico. Con el control de acceso, la toma de decisiones y el mantenimiento de registros disponibles en los teléfonos con NFC, se vuelven mucho más fáciles para asegurar lugares y objetos que tienen cerraduras desconectadas.

Tecnología Abierta basada en la confianza

La próxima generación de tecnología de HID Global, para el control de acceso, soporta una nueva era de llaves digitales y credenciales más convenientes, que pueden ser embebidas dentro de los teléfonos y otros equipos móviles. Los usuarios no deben preocuparse más por perder las llaves o las credenciales, pues el mismo teléfono con el que hacen llamadas, envían y reciben correos electrónicos o navegan en Internet ahora puede ser usado para abrir puertas y tener una amplia variedad de servicios y capacidades para el control de acceso. ¶



Dr. Tam Hulusi, vicepresidente senior, HID Global



Alejandro Robles toma la dirección de ventas y valor

Después de algunos meses y tras una exhaustiva labor de selección, Ingram Micro México anunció oficialmente la incorporación de Alejandro Robles al equipo directivo nacional como Director de Ventas y Valor, puesto que ocupará a partir del 3 de enero de 2012, una vez que Robles deje sus compromisos como director de canales para EMC México. Robles llevará el liderazgo del área de Ventas y la División de Valor, reportando de manera directa a la Dirección General, siendo responsable de las funciones comerciales y responsable total de la División de Valor, a través del reporte directo de todas las Gerencias que componen ambas áreas.

Robles estudió la licenciatura en Administración de Empresas y ha participado en Programas Ejecutivos en el IPADE y en la Universidad de Stanford. Trabajó por más de 17 años en Hewlett Packard-México construyendo siempre logros que lo distinguieron como un Alto Ejecutivo, logrando posicionar al fabricante en el Premio a la Excelencia durante 9 años consecutivos. Participó en fusión de Compaq y HP, misma que le permitió vivir y experimentar importantes cambios que concluyeron de manera exitosa.

“Estoy seguro de que Alejandro compartirá con nosotros su experiencia y será una pieza fundamental para el logro de nuestros objetivos. Los invito a que, junto conmigo, le demos la más cordial bienvenida a nuestro gran equipo, así como todo nuestro apoyo para el desarrollo de sus responsabilidades con el mayor de los éxitos”, comentó David Schoenberger, Director General de Ingram Micro México, no sin antes agradecer a Ulises Sumarán, actual Gerente Sr. de Ventas (SMB, E-customers y Sub-mayorero) por su liderazgo y su gran apoyo durante estos meses, los cuales contribuyeron de manera importante para lograr excelentes resultados en el último trimestre del año. ¶



ESPACIO

INGRAM
MICRO™
Partner Smart



Ingram Micro México celebró con éxito su onceavo torneo de golf

Por onceava ocasión Ingram Micro llevó a cabo su ya tradicional torneo de golf el pasado 12 de diciembre en el Club Valle Escondido, en donde se dieron cita en un ambiente de convivencia sus principales socios de negocio, distribuidores y ejecutivos del mayorista aficionados a este deporte que recibieron la bienvenida por parte del director general para México, David Schoenberger, quien aprovechó el momento para dar su agradecimiento a nombre del mayorista por los apoyos y esfuerzos durante 2011.

En esta edición se contó además con el apoyo de marcas patrocinando este evento como Acer, Brother, DLink, HP, Lexmark, Microsoft, Samsung, OKI, Toshiba, IBM, Tripp-Lite, Verbatim y Xerox.

Los galardonados de esta onceava edición fueron divididos en dos rubros siendo en la categoría A el ganador fue Eduardo Choreño de UltraBac seguido por Manuel Sáenz de Samsung, mientras que la categoría B Juan Luis Tron de Tripp Lite se llevó el primer puesto un paso adelante de Jorge Cortés de APC que conquistó la segunda plaza, finalizando de esta manera una edición más de este ya tradicional evento que reúne lo más selecto del canal de distribución nacional. ¶

Reconociendo la labor de los medios especializados

El pasado 8 de diciembre y como banderazo a las actividades de celebración de fin de año, Ingram Micro México reunió en su ya tradicional desayuno de medios a la prensa especializada para compartir impresiones sobre el año, conocer las expectativas desde diversas perspectivas de los medios de información y agradecer la labor periodística. Para dicho evento estuvo presente la plana mayor del mayorista encabezada por su director general David Schoenberger, Gerardo Romero, director de producto, Mónica Benitez, gerente de mercadotecnia, Cristian Sanhueza, director de compras y sistemas, Ismael Velázquez, director de finanzas, la directora de recursos humanos Elvia Moreno y Fabián Sotomayor en la coordinación de marcom.

Schoenberger externó su compromiso y agradecimiento de manera individual con todos los medios a la par de extender un canal abierto de comunicación en todos los niveles del mayorista, finalizando con una efusiva felicitación destacando el lado humano de Ingram Micro México. ¶



Fernando Miranda, ejemplo de fortaleza

+ El director general de CVA, compartió con los lectores de Reseller, detalles sobre su vida personal y pocas cosas que la industria conoce sobre él.

Por: Ricardo González /
Ana García



Fernando Miranda

Fernando Miranda Martín, oriundo de Torreón Coahuila, pero tapatío de corazón, nace un 7 de diciembre de 1961. A la edad de 5 años, él y su familia llegan a la perla tapatía, debido a que el trabajo de su padre les brindó la oportunidad de migrar a otra ciudad.

Su niñez estuvo rodeada de buenos recuerdos, entre ellos la nevada que vivió en la ciudad de Torreón, lo cual fue algo diferente y una de las memorias más importantes de su estancia en su ciudad natal.

Proveniente de una familia grande, 12 hermanos de los cuales 5 hombres y 7 mujeres formaron una gran familia gracias a la guía y apoyo de sus padres, donde Fernando Miranda siendo uno de los hijos pequeños formó un lazo mayor con ellos, además de ser de los consentidos.

Su formación académica la realizó en la ciudad de Guadalajara, dentro de la cual tuvo la oportunidad de tener estudios variados en las ramas de la Arquitectura, Contaduría Pública y Administración de Empresas; las cuales brindaron distintos conocimientos al ahora director general de Comercializadora de Valor Agregado (CVA), el cual siempre supo que su destino y oportunidad era pertenecer a la parte comercial. Su primer empleo formal, como él lo describe, fue en Copiroyal, lugar donde laboró por 15 años en diferentes puestos, bajo la tutela de Antonio Contreras, el cual fue símbolo de ejemplo y admiración para Fernando Miranda; Gracias al apoyo de sus amigos, Fernando se aventura en la dirección general de las empresas Compubajo y Compupacífico, donde su sociedad con personas orientales, le dio la pauta para tomar una decisión importante en su vida.

Desde hace 11 años, Fernando Miranda tuvo sus metas fijadas y una de ellas se volvió realidad, la apertura de la Comercializadora de Valor Agregado (CVA), lugar donde se mantiene laborando actualmente y funge como director general de la empresa; a la fecha cuenta con 450 empleados, lo que se traduce en arduo trabajo y desempeño, así como un desarrollo acelerado de la empresa.

El ser director general de una empresa como lo es CVA, ha modificado algunas de las formas de ver la vida, tiempo y niveles de estrés que Fernando Miranda maneja día con día, no obstante asegura que su esencia sigue siendo la misma y prevalece al paso del tiempo.

Además de ser la cabeza de una de las empresas más reconocidas en la industria de las T.I., Fernando Miranda disfruta de distintos hobbies a nivel personal que permiten generar un orden en su vida diaria, y minimizan los niveles de presión a los cuales y en momentos debe someterse; uno de ellos su familia, con la cual convive cada fin de semana, sin excepción a la regla.

Gracias a sus amigos en la industria, Fernando Miranda desarrolló y se preparó para comenzar sus actividades en los campos de Golf, deporte que hasta el momento se mantiene como su preferido y al cual trata de dedicarle el mayor tiempo posible, esperando en un futuro incrementar el número de horas donde pueda tener estos espacios de esparcimiento.

El cine, es otra de las aficiones que trata de disfrutar, dentro del cual, las películas se vuelven un momento de relajación y escape de la realidad, la ciencia ficción figuran como las películas favoritas.

Los proyectos personales y profesionales siguen perteneciendo a las listas de metas por cumplir en los siguientes años, Fernando Miranda se ve a sí mismo como un empresario con grandes metas y creando fuentes de trabajo para personas que de verdad buscan la oportunidad de crecimiento.

En pocas palabras, él busca una de las cosas más fundamentales de la vida, trascender. ¶

Sólo **OKI** apoya a tu negocio con **el regalo perfecto** para esta navidad



Llévate GRATIS

Una Cámara Digital Olympus®
Modelo VG-120, con valor de \$1,500 pesos**

14

Mega Pixels

5x

Zoom Óptico

3"

Pantalla LCD

HD

Grabador de Video

En la compra de 1 impresora OKI B6500dn



Impresora Láser B&N
B6500n
con dúplex
incluido

Clave Impresora 62427504
Clave dúplex 70047803

45 ppm, tarjeta de red,
1200 x 1200 ppp,
Puertos USB 2.0, Paralelo,
Serial y Dúplex

\$299^{USD*}

Vigencia del 28 de noviembre al 15 de enero o agotar existencias.

Encuétralas con nuestros mayoristas participantes



Diana Ortiz
(55) 5263 6500 Ext. 6386
diana.ortiz@ingrammicro.com.mx



Martha Castillo
(81) 8360 5060
martha.castillo@exel.com.mx



Alberto Jorge Altamirano
(33) 3258 0452
altamirano@grupocva.com



Aracely Estrada
(962) 100 800 Ext. 181
aracely.estrada@gt.com.mx



Guillermo Ojeda
(85) 5000 3000 Ext. 3018
guillermo@daisytek.com.mx



Sonia Ramirez
(55) 5238 6850 Ext. 221
sonia@apolo-tec.com.mx



Thalia Alvarez
(86) 5262 5700 Ext. 2206
thalia.alvarez@dcm.com.mx

Reserva y condiciones

Este es un anuncio en el que se muestra el producto que el Distribuidor realiza dentro del marco de vigencia de la promoción, que va del 28 de noviembre de 2011 al 15 de enero de 2012. Las empresas no están autorizadas dentro de este anuncio a cualquier otro proveedor de OKI o del mercado. La cámara digital o la cantidad de cámaras digitales a que se refiere el anuncio, depende del distribuidor de acuerdo a la política de compra, la cual entregará por el momento junto con los productos OKI que haya comprado. El momento de compra en la factura se realizará con la fecha en la que el Distribuidor haya generado para efectos de garantía. No se aceptarán devoluciones de productos en ningún caso. No participen fallidos, sucesos ni proyectos especulativos. Participen sólo los productos mencionados, al precio publicado por OKI a por los registrables participantes. No se consideran participantes las empresas de consumo. OKI se reserva el derecho de realizar cambios en los productos participantes de acuerdo a su estrategia comercial, desde antes a las empresas participantes, por lo que será responsabilidad del distribuidor participante que el producto que compra participe en ese momento en la promoción. Las empresas en específico de equipos B2B2C son en conjunto con la unidad digital, como unidades producidas por separado. La cantidad de cámaras digitales al igual que los nombres de las mismas están sujetos a existencias. La garantía de las cámaras digitales deberá ser aplicada directamente con el fabricante de las mismas.

*Precio en dólares más IVA según el cambio del momento en el día de venta, consulte disponibilidad de los productos con el mayorista. **Precio sugerido de venta al público por el fabricante, excluyendo el precio IVA incluido. El uso de los monedas, legítimos e ilegítimos, según las leyes de México, así como el uso de estos para fines distintos a los que se mencionan en el presente, quedan expresamente prohibidos.

OKI

www.oki.com.mx

ECO, somos una agencia de marketing estratégico dedicados a la transformación de ideas en negocios rentables

campañas de correo electrónico + generación de demanda +
diseño gráfico + telemarketing + diseño web + redes sociales +
encuestas y convocatorias + impresos + promociones a la medida +
etc. etc. etc. etc. etc.

Comunicación **DE NEGOCIOS** 100% **efectiva**



eco))) estrategias
comerciales
optimizadas

info@ecoweb.com.mx
(33) 3540.5130