



« Informe Especial »

»» **GAMING** ««

la nueva joya del canal IT

Ante los nuevos hábitos de uso de equipos personales, el mercado gamer se vuelve cada vez más interesante para el canal. De la mano del crecimiento de ventas del hardware de alta gama, este nicho se ha convertido en el niño mimado de muchos fabricantes.

¿Cómo pueden sumarse los resellers a este negocio?



Juan José Noguera, CEO de Distecna
"Queremos demostrar que somos un muy buen socio"



Solution Box introduce Cisco Pure Storage y Purple Free presentó su portafolio 2017 a sus resellers
GW Argentina: un mayorista especializado en infraestructura
Licencias OnLine le da mayor cobertura local a SUSE
Anixter se consolida en el mercado SMB



Quedate tranquilo,
y seguí jugando.

Nuestra línea de UPS PRO te aseguran la protección de tus equipos y te brindan respaldo de baterías, para que sigas siempre conectado.



apc.com/ar

Life Is On

APC
by Schneider Electric

ecotank[®]
Sistema Original Tanque de Tinta Epson

#1 EN IMPRESIÓN
SIN CARTUCHOS¹

**IMPRIMÍ
TUS TAREAS
SIN PREOCUPARTE
POR EL COSTO DE LA TINTA**



— IMPRIMÍ HASTA —
7.500 PÁGINAS
A COLOR²
O 4.500 PÁGINAS EN NEGRO²
CON CALIDAD PROFESIONAL



[epsonlatinoamerica](https://www.youtube.com/epsonlatinoamerica)

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

[epsonlatinoamerica](https://www.facebook.com/epsonlatinoamerica)

[@epsonlatinoamerica](https://www.instagram.com/epsonlatinoamerica)

www.epson.com.ar

1- Unidades tanque de tinta Epson vendidas en el mundo a junio de 2016. 2 - Para más información consulta el catálogo o la caja del producto.
ECOTANK es una marca registrada de Seiko Epson Corporation.

AIR

CORCISA

air

ETERTIN

GRUPONUEVO

invid

ENTREIMPACTO

ITVW

E-ON

st

SOLUTION BOX

Tel: (041) 436-7758

Tel: 4943-8230

Tel: (0342) 450-1183

Tel: 4857-4300

Tel: (0222) 462-9000

Tel: 4958-9800

Tel: 5261-0700

Tel: 4185-8108

Tel: 4300-8200

Tel: 0810-122-76362

Tel: (011) 6091-1200

EPSON
EXCEED YOUR VISION

Sumario | Marzo 2017

10

Informe especial

10// Gaming, la nueva joya del canal IT

Eventos

40// Avaya Engage 2017

Entrevista

44// Distecna: Juan José Noguera

Canales

48// Solution Box introduce Cisco Pure Storage y Purple

52// Free presentó su portafolio 2017 a sus resellers

54// GW Argentina: un mayorista especializado en infraestructura

58// Licencias OnLine le da mayor cobertura local a Suse

62// Anixter se consolida en el mercado SMB

64// MasterSoft "Nos define la visión integral del negocio"

66// Gezatek "Nuestro principal diferencial es la atención y el asesoramiento"

70// Dell EMC lanza programa integrado de canales

Tecnopymes

74// ¿Cómo mantener la seguridad en una pyme?

78// ¿Cómo mejorar la productividad en las pymes con BRIX?

Reseller Gamer

82// Cougar apuesta fuerte en terreno argento para este 2017

86// Corsair Vengeance LED DDR4: nueva estética y poder



48

44



Our Journey
Kevin J. Keenan
President & CEO

40



78



82



La más completa línea de soportes para cada necesidad.



modelo HM-300 | Soporte para horno microondas y eléctrico.



modelo ST-003a | Soporte universal para tablets.



modelo SPL-684 | Soporte fijo de 20° a 55°.



modelo ST-002a | Soporte universal para teléfonos y tablets.



modelo SPC-344a | Soporte Selfie Stick.



modelo SPL-696i | Soporte con inclinación de 20° a 55°.



modelo SH-800 | Carrito extensible con freno para Heladeras, Lavavajillas, Freezer.



modelo DA-220c | Antena digital externa.



modelo SPL-780e | Soporte universal extensible giratorio con inclinación de 20° a 55°.

La tecnología llegó para quedarse junto a **NAKAN**[®]



La marca N°1 del mundo se une a **NAKAN**[®] para lanzar en Argentina la línea más completa de accesorios y conectividad.

Cargador
Para auto.



Accesorios
De Audio y Video.



Conexión
Cables HDMI.



Leds
Iluminación de por vida.



Controles
Remotos Universales.



Timbres
Inalámbricos a pila.



Todo cambia, todo vuelve

Una vez más, como un bucle infinito, la Argentina vuelve a permitir la importación sin aranceles de desktops, notebooks, tablets, componentes y accesorios informáticos, lo que significa un cambio de 180° en las estrategias de muchas empresas, y un impacto –esperamos que positivo– tanto para el consumidor final como para el canal.

Con la publicación del Decreto 117 en el Boletín Oficial del 20 de febrero pasado ya no queda lugar para especulaciones: el pedido de las empresas locales, a través de la Cámara del sector, de reducir el arancel al 16% para permitir la competencia de productos fabricados en Argentina ya es pasado, y el canal debe redefinir su roadmap de productos, stock, márgenes, etc.

Sin dudas, justamente el margen

será la palabra clave es esta nueva etapa del mercado IT local, por lo que desde ENFASYS seguiremos proponiendo desde nuestra páginas –a través de informes especiales– distintas alternativas de negocios que prometen mayor rentabilidad y, definitivamente, un futuro más promisorio que el de la PC hogareña.

Para este primer informe del año elegimos el mundo Gamer, un nicho que se presenta como la alternativa más a mano del canal para diferenciarse a través del asesoramiento especializado y la distribución de marcas líderes de este segmento con presencia actual en el mercado argentino y otras que buscan llegar en breve para aprovechar las nuevas políticas de importaciones y el crecimiento exponencial de gamers y entusiastas que se vive por estas tierras: según empresas del sector, se espera un volumen de negocios de unos US\$ 400 millones para el 2017.



Oscar Suárez
Director Ejecutivo
osuar@mediaware.org



Leonardo Barbieri
Editor
lbarbieri@mediaware.org



Matías Perazzo
Director
mperazzo@mediaware.org

Para publicar en este medio:

ventas@enfasy.net
www.enfasy.net/publique-aqui

Precio del ejemplar: \$100
Consultar por suscripción anual

La empresa editora no se responsabiliza por las opiniones o conceptos vertidos en los artículos, entrevistas y avisos.

Prohibida su reproducción parcial o total sin autorización.
Edita, comercializa y distribuye:

mediaware

Av. Jujuy 2073 piso 2, Distrito Tecnológico,
Buenos Aires, Argentina
Tel.: +5411-4308-6642

Manténgase informado diariamente en
www.enfasy.net

twitter.com/enfasy

facebook.com/enfasy

Puede leer online y descargar la versión digital de esta revista o números anteriores en www.enfasy.net/digital

linkedin.com/company/enfasy



keep reinventing

Sistema de Tanques de Tinta HP

Costo extremadamente bajo.
Sin derrames. Sin desastres.



Para mayor información:
hpchannelmarketing@hp.com

HP DeskJet GT 5820



Más páginas por tu dinero
Hasta 8,000 páginas (a color) o
5,000 páginas (en blanco y negro).



Sin desastres. Sin estrés.
Reponé los niveles de tinta
con nuestro sistema de
abastecimiento de fácil acceso
que no se derrama.



Gran calidad HP
Imprimi textos nítidos, gráficos
vibrantes y mucho más con la marca
de impresoras número 1 en el mundo.



Impresión móvil
Imprimi fácilmente desde
tu smartphone o tablet.

© 2016 HP Development Company, L.P. La información contenida en este documento está sujeta a cambios sin previo aviso. **Hasta 8,000 páginas (a color) o 5,000 páginas (en blanco y negro):** resultados basados en la metodología HP de impresión continua de páginas de prueba con ISO/IEC 24712 sin usar el proceso de pruebas ISO/IEC. Requiere un bote adicional de tinta negra para realizar la impresión de 8,000 páginas de prueba (cian/magenta/amarillo). El rendimiento real varía según el contenido de las páginas impresas y otros factores. Se usa la tinta de los botes incluidos para arrancar la impresora. **Costo por página extremadamente bajo:** botes de tinta HP comparados con cartuchos de tinta HP. El costo por página está basado en los resultados esperados del rendimiento de páginas en negro y a color (cian/magenta/amarillo) basado en la metodología HP a través de la simulación de impresión continua de páginas de prueba con ISO/IEC 24712. No está basado en el proceso de prueba ISO/IEC 24711. El rendimiento real varía dependiendo del contenido de las páginas impresas y otros factores. Se usa la tinta de los botes incluidos para arrancar la impresora. **Sistema de abastecimiento sin derrames:** cuando se usa conforme a las instrucciones de instalación. **Fácil impresión móvil:** Para más información acerca de los requisitos de impresión local, visita hp.com/go/mobileprinting.

»» GAMING ««

la nueva joya del canal IT

Ante los nuevos hábitos de uso de equipos personales, donde las tablets pierden terreno frente a los smartphones y el usuario migra cada vez más a diseños ultra delgados y convertibles, el mercado gamer se vuelve cada vez más una interesante opción para el canal. De hecho, a pesar de que hace tiempo se augura la extinción de la PC, gracias al crecimiento de este nicho el hardware de alta gama se encuentra en un momento de gran fortaleza en el mundo. Y Argentina se hace eco de esta tendencia. En esta nota, cómo deben los resellers vender a un segmento que se ha convertido en el niño mimado de muchos fabricantes.



En los últimos años, el mercado del gaming ha ido madurando y creciendo exponencialmente. La PC ya no es solo una herramienta de oficina, sino que se ha convertido también en un elemento de ocio –donde los videojuegos juegan un papel fundamental– y el gaming de PC, en una oportunidad de negocio. Pero ¿qué es lo que nos lleva a pensar que esta tendencia no se va a revertir? La respuesta la da el exponencial aumento de gamers y entusiastas en el mundo: los informes de Newzoo, principal firma de investigación de mercado global enfocada puramente en el mercado de los juegos, estiman que en 2014 había 1.700 millones de jugadores a nivel global, mientras que en 2016 esa cifra habría aumentado hasta 1.900 millones. Además, estamos hablando de una

industria que, según la consultora, en 2015 movió US\$ 90.000 millones y, para 2018, podría superar los US\$ 113.300 millones.

Estas cifras convierten al mercado de los videojuegos en la industria del entretenimiento y el ocio digital más rentable de todo el mundo. América Latina no se queda atrás y es la región con más potencial de crecimiento: se espera que la industria llegue a los US\$ 1.790 millones en 2019 de la mano de Brasil y México, los dos mercados más grandes. Las cifras de la Global Entertainment and Media Outlook 2015-2019, indican que estos países dominarán los ingresos del gaming por estas latitudes, representando un 32.6% de las ganancias totales para ese año. Sin embargo, hay que destacar que ese porcentaje es

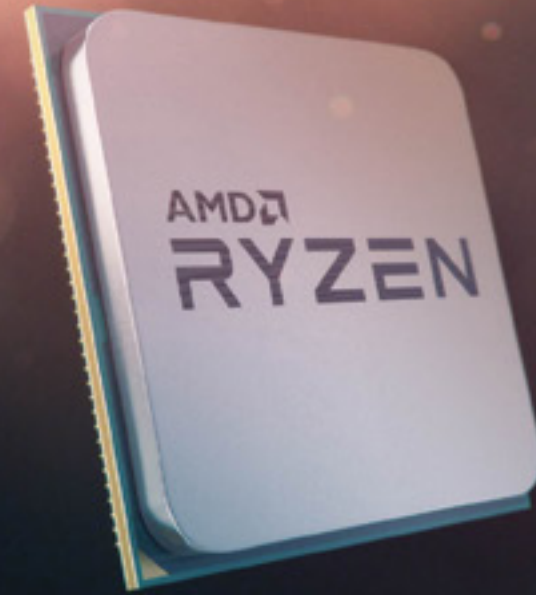
menor al 39.1% que ostentaban en 2014, debido al rápido desarrollo de Argentina y Colombia, ubicados en tercer y cuarto lugar en términos de crecimiento del segmento.

Este escenario indefectiblemente habilita un universo de oportunidades para el canal que involucra muchas áreas de especialización y con un enorme potencial de desarrollo en Argentina. Pero para conquistar este segmento es importante tomar nota de la evolución que han vivido los videojuegos: el salto cualitativo en cuanto a prestaciones y calidad ha provocado que los usuarios también exijan gran poder de procesamiento, un sistema de refrigeración avanzado, lo último en tecnología gráfica y sonido envolvente, entre otros requerimientos.

RYZEN

LA REVOLUCIÓN
YA COMENZÓ.
UNITE.

#SOYRYZEN



RYZEN 7

NUEVA TECNOLOGÍA

UN PROCESADOR CON RENDIMIENTO
INCREÍBLE AL MEJOR PRECIO DEL MERCADO.

- ▶ ZÓCALO AM4
- ▶ 8 NÚCLEOS Y 16 HILOS (SMT)
- ▶ 20 MB DE CACHE COMBINADA L2+L3
- ▶ PCIE 3RA GENERACIÓN

#SOYAMD

La actualidad del mercado de PCs en Argentina

Un reciente informe de IDC muestra cierto optimismo sobre el mercado de PCs en el país después de cinco años de declive, afirmando que se recuperaría en 2017. Dicho repunte se debería a una actualización por parte de los consumidores de sus sistemas y a la inversión en dispositivos móviles. Para Gartner el panorama es otro y la caída de las ventas de PC no cesará, aunque aclara que no afectaría a

todos los tipos de dispositivos por igual. Por el contrario, el segmento de los portátiles de gaming (de gran tamaño y con altas prestaciones, especialmente diseñadas para jugar), experimentaría cierto crecimiento este año.

Los fabricantes coinciden con esta tendencia. Para Fernanda Defelippe, Territory Manager de Viewsonic, por ejemplo, "el auge del gaming está generando un incremento en la venta de PCs, periféricos y monitores para este segmento". Desde Western Digital (WD) aseguran que este dispositivo cobra una nueva vida con los gamers. "Los jugadores de PC representan un amplio porcentaje del total: en 2016,

las ventas globales de discos duros dedicados al segmento significaron el 7% del mercado".

Para Matías López, vocero del mayorista HDC, "las PCs no se reinventan, sino más bien hay

no tuvieron acceso a tener o renovar sus computadoras. Estos potenciales usuarios deberían hacer que el mercado crezca en los próximos 2 o 3 años de manera inversa a lo que sucede en el mundo", sostiene. Y continúa: "Mirando a futuro,



AMD

"Los resellers tienen que tener la capacidad de asesorar al usuario, hablar su lenguaje, participar de las mismas vías de comunicación, que hoy están muy vinculadas con social media."

CARLOS SANTABAYA.

una permanente actualización. En nuestro país la comunidad gamer creció mucho en estos últimos cuatro años y eso genera demanda al canal. Entonces, adquieren una nueva dimensión, adecuándose a las exigentes necesidades de los usuarios. Este usuario, sabe muy bien qué es lo que quiere, busca tener lo mejor y lo más actual".

Ariel Lenczner, CEO de Sentey, postula que "si bien a nivel mundial hubo una marcada caída de ventas de PCs, en Argentina aún hay una cantidad significativa de usuarios que, por motivo de los altos precios o por falta de disponibilidad en el momento que hubo proteccionismo,

los reportes de mercados gamer mundiales de IDC proyectan un crecimiento exponencial en 2017, 2018 y 2019, por lo cual no esperamos



El nuevo AMD Ryzen 7 1800X para PC Gamers, creadores y entusiastas.



VENGENCE LED

Look Maravilloso - Velocidad Relampagueante

Las Vengeance LED podrían ser solo las más bonitas memorias de la línea Corsair. El diseño negro sobre negro de su disipador combina casi para cualquier armado, y la iluminación LED incorporada en la parte superior te dejará boquiabierto.

Mejor aún — también son rápidas. Cada módulo dispone de una PCB de diez capas y chips seleccionados adecuadamente para un rendimiento DDR4 líder en la industria.



No importa lo que esperes de tu próximo kit de memorias — benchmark, rendimiento aplastante o unas memorias brillantes para combinar con tu esquema de colores, las Vengeance Led lo tienen todo.



LEE MÁS EN:
corsair.com
/VengeanceLED

BUILD IT BETTER



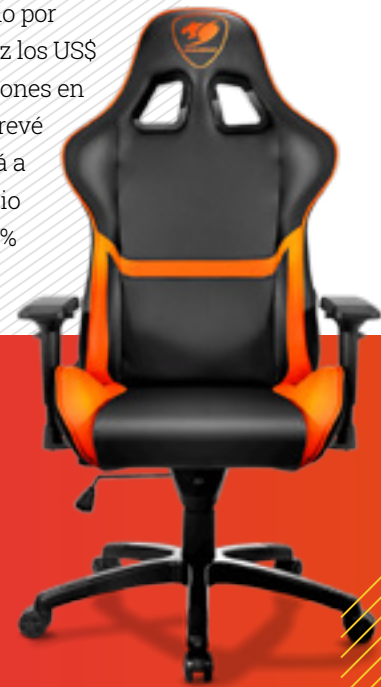
que esto aminore, sino todo lo contrario, que cada vez más personas tengan computadoras especializadas para gamers para poder jugar en 4K, múltiples pantallas o con realidad virtual”.

Matías Iannicelli, de FREE, opina que “la PC sigue siendo la herramienta por excelencia para las oficinas y el hogar. Creo que con las líneas de componentes gamer se está

el arte, la inteligencia artificial. Ser gamer ya no es lo que era, se rompieron con todos los estereotipos”, sostiene, por su parte, Marcela Rossi, gerente de Marketing Banghó.

Por su parte, Ana Linda Monroy, responsable de Marketing y Comunicaciones de Polytech, amplía: “La PC ya no es solo una herramienta de trabajo, sino también de diversión y ahora, con el auge de

gaming (computadoras de juegos prefabricadas y armadas de forma casera, accesorios como dispositivos de entrada y sistemas de audio, etc.), ha superado por primera vez los US\$ 30.000 millones en 2016 y se prevé que crecerá a un promedio anual del 6% hasta 2019.



Silla Cougar Armor Gaming, distribuida por Computer Express.



Computer Express

“Nuestra visión siempre fue la de tratar de estar un paso adelante, por lo que contamos con algunos años de ventaja en el conocimiento de este mundo gamer.”

ALBERTO RICCIARDELLI.

reinventando y estableciendo como un producto fundamental en este nicho ya afianzado. Sin dudas, la PC es la herramienta ideal para lograr una experiencia similar a la hora de pensar en la competencia y posicionamiento gamer”.

“Hoy cada nuevo adolescente es gamer. Los videojuegos no son un simple entretenimiento, sino que forman parte de su vida diaria y son vividos desde todos sus ángulos: la música, los controles, su mecánica,

la Realidad Aumentada, que apunta a estar al alcance de cualquier tipo de público, deberá empezar a tener características desde su versión más básica que soporten estas nuevas tecnológicas”.

El impacto en el mercado de hardware de PC

Según la firma de investigación y consultoría de gráficos y multimedia Jon Peddie Research (JPR), el mercado global de hardware para PCs

Martín Mai, gerente de Ventas de Asus para Argentina y Uruguay, estima que los equipos gaming comprenden aproximadamente un 5% del mercado hardware en Argentina. “En los últimos años, el segmento fue creciendo y especializándose, los usuarios van pasando de equipos de gama de entrada o media, a equipos gaming”, dice al respecto.

David Fadda, Territory Manager ROLA de Corsair, asegura que el auge del

HYPERX

Teclado HyperX ALLOY FPS

VENTAJAS

- Diseño compacto ideal para videojuegos shooter de primera persona (FPS)
- Estructura de acero sólido para mayor durabilidad
- Interruptores Cherry® MX
- Teclado en español



Ahora disponible con interruptores Cherry Mx Blue, Red y Brown.

La línea HyperX Alloy incorpora dos nuevos interruptores a su gama, cubriendo las exigencias particulares de cada jugador, haciendo así la experiencia de juego más satisfactoria.



Descubre más de la línea HyperX aquí: hyperxgaming.com



Síguenos en: @HyperXLATAM

gaming impacta en forma fuerte y directa sobre el mercado del hardware, ya que los requisitos de los juegos son cada vez más altos. "Al tratarse de un mercado compuesto en su mayoría por entusiastas, la tendencia en



Corsair

"Comenzamos por capacitar a los distribuidores mayoristas durante 2016 y este año tenemos como objetivo poder trasladar esas actividades al canal de resellers, donde de hecho ya hemos realizado algunas."

DAVID FADDA.

Argentina es similar a la global. Los jugadores profesionales marcan el camino para que los amateurs y entusiastas sigan sus pasos. Hace ya un par de años que las PCs vienen superando a las consolas y se están ubicando nuevamente entre las preferencias del público gamer. Las PCs han tomado nuevamente el liderazgo con respecto al gaming en particular y hoy jugadores desde 15 hasta 40 años de edad eligen jugar en PC por sobre consolas, debido a la versatilidad, posibilidades de ampliación y actualización, más la gran cantidad de opciones para personalizarlas que éstas pueden ofrecer".

Para Maximiliano Hernández, Regional Manager para Logitech Cono Sur, el mercado del hardware para videojuegos está en constante crecimiento. "Mantiene su fuerza pese a la variedad de consolas y la irrupción de dispositivos móviles,

como smartphones o tablets. Los jugadores destinan cada vez más dinero a actualizaciones y equipos de gama media o alta", sostiene.

Vinculado con ello, Gastón Finkelstein, Country Manager Argentina de Gigabyte, sostiene. "El auge gaming va de la mano con el crecimiento de los

eSports a nivel mundial. Impacta directamente con el mercado de hardware ya que cada vez más gente requiere una PC de gama media alta, para correr los últimos juegos, donde se necesita tener un hardware actualizado".

Desde el punto de vista de Lionel Mubilla, PM Gaming en AIR Computers, "el segmento existe desde hace mucho tiempo y siempre fue muy de nicho, marcado por un tipo específico de consumidor que se arma su propia PC a gusto y que se actualiza con lo último en hardware que haya disponible en el

Cabinete CORSAIR Premium ATX Mid Tower Crystal 570X RGB de vidrio templado.



BIENVENIDO  A  **DISTRIBUIDOR MAYORISTA DE TECNOLOGÍA**

NUEVA LÍNEA DE MEMORIAS Y SSD



CERTIFICACIONES



JEDEC

HFx
DISTRIBUIDOR MAYORISTA DE TECNOLOGÍA

 **mushkin**

Representante Exclusivo

Tel: (011) 4567- 8717 / (011) 4567- 4072

Pedro Calderón de la Barca 2117 Ciudad Autónoma de Bs. As

www.hfxargentina.com.ar

Gigabyte

“Seguimos ofreciendo los componentes por separado, para que los usuarios armen su PC a gusto, pero también ofrecemos PCs completas en distintos formatos y tamaños.”

GASTÓN FINKELSTEIN.



todo lo que sueñan.

En efecto, los gamers, por lo general, invierten entre 3 y 4 veces más que el promedio en una máquina estándar. Se trata de usuarios que, por su nivel de exigencia, adquieren los últimos lanzamientos y aprovechan

al máximo el rendimiento de los productos. Saben específicamente lo que necesitan.

Ariel Lenczner, de Sentey, dice que cada año en Argentina la gente va aprendiendo y cultivando experiencia del mercado del hardware. “En estos momentos, nos encontramos en una etapa de aprendizaje bastante interesante en donde los clientes se

mercado”. En ese sentido, explica que “el auge del gaming viene de la mano de una ampliación de ese segmento, y también por el crecimiento de los entusiastas, un grupo de gamers que juega pero que no es tan extremo como el primer grupo. Es en este último consumidor es donde más oportunidades detectamos, al que las marcas de consumo ya existentes han apuntado y el que ha llevado al surgimiento de nuevas. A su vez, todo esto se potencia por el uso de redes, y por eventos regionales y mundiales en los que cada vez más marcas quieren estar y ser sponsors”. Asimismo, opina que “el VR es otro nicho que es complementario y, cuando ambos se junten, generarán una explosión difícil de comparar con cualquier otro fenómeno anterior”.

Y continúa: “El crecimiento no tiene techo. Es uno de los segmentos que más ha crecido, cuando otros han caído y mucho. El boom de las APPs con sus markets llenos de juegos

aumentó la cantidad de jugadores casuales, que se trasladaron a las consolas y a las PCs, donde siempre está latente la posibilidad de cambiar una placa de video y actualizar el equipo, algo que no es posible con las consolas. El jugador ensamblador tiene conocimientos más técnicos y preferirá armarse la PC a gusto, pero el entusiasta buscará soluciones más integrales y rápidas, y de allí el surgimiento de productos especialmente pensados para este segmento.”

La oferta local para un mercado al que todos apuntan

En Argentina, el tiempo invertido en el uso de PCs se incrementa año tras año, por lo tanto, se abre un espacio de oportunidades cada vez más marcado para la incorporación de accesorios y periféricos, como son los gaming headset, mouse, keyboards, PCs armados y monitores nacidos de la necesidad de ofrecer a los jugadores



Nueva PC Gamer Gigabyte HULK con Intel i7-6700K.

BANGHO



CONSEGUI LA EN WWW.BANGHO.COM.AR

FOTOS A MODO ILUSTRATIVO. LA IMAGEN DE LA FIGURA HUMANA HA SIDO RETOCADA Y/O MODIFICADA DIGITALMENTE. INTEL, EL LOGOTIPO INTEL, INTEL INSIDE, INTEL CORE Y CORE INSIDE SON MARCAS COMERCIALES DE INTEL CORPORATION EN ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA Y OTROS PAÍSES. ORIGEN EQUIPOS BANGHO: ARGENTINA. BANGHO ES PROPIEDAD DE PC ARTS ARGENTINA S. A., CUIT: 30-70660230-9. COBERTURA BANGHO+ INCLUYE 3 AÑOS DE GARANTÍA DE FÁBRICA. ATENCIÓN AL USUARIO 0610-888-2264 (BANGHO). WWW.BANGHO.COM.AR. PANTALLAS ESTÁN SUJETAS A CAMBIOS. LAS APLICACIONES DE WINDOWS STORE SE VENDEN POR SEPARADO. LA DISPONIBILIDAD Y EXPERIENCIA PUEDEN VARIAR SEGÚN EL MERCADO. TODOS LOS DEMÁS NOMBRES Y MARCAS COMERCIALES SON PROPIEDAD DE SUS RESPECTIVOS DUEÑOS.



están volviendo más exigentes y ya no aceptan que los productos que compran tengan menor rendimiento que los que se venden en otros lugares del mundo, como, por ejemplo, Fuentes Certificadas 80 Plus. Las tendencias están muy marcadas: especialización y perfeccionamiento en los detalles”.

En este contexto, las marcas tienen un objetivo claro: el gamer. Hernán Chapitel, director de Ventas para Latinoamérica de ASRock,

Logitech G con un amplio portfolio de productos, que incluye keyboards, headsets y mouse de gama media y alta. Está creciendo año a año en ventas, y las expectativas para 2017 son alentadoras” afirma, por su parte, Maximiliano Hernández, Regional Manager South Cone de Logitech. “En los próximos meses ampliaremos la familia de Logitech G Prodigy”, adelanta.



Según asegura Carlos Santabaya, Channel Manager para Sudamérica de habla hispana de AMD, en 2016 la firma revolucionó el

es contundente: “Para los fabricantes, hoy en día, el segmento gaming sin duda es lo que más ganancias genera, un poco para compensar el bajo margen que dejan las líneas de volumen o productos de entrada, en donde muchas veces para movilizar stock se vende al costo o inclusive debajo. Entonces, podemos decir que el segmento gaming es el que está actualmente ayudando, financiando y aportando más a las compañías para invertir en desarrollo de nuevos productos”.

“Los gamers y entusiastas representan un segmento del mercado que va en la búsqueda de lo último. El gaming es un nicho clave para nuestra marca. Tenemos la línea

que esperamos la nueva generación de procesadores basada en la arquitectura Zen para entusiastas y fanáticos del gaming.

En este sentido, AMD recientemente anunció Ryzen, la marca de procesadores de desktop y portátiles de alto rendimiento. “El núcleo de procesador x86 Ryzen cuenta con una mejora del 40% en las instrucciones por reloj, que proporciona un gran aumento en su rendimiento. Además, en el marco de CES 2017 anunciamos 16 motherboards AM4 de vanguardia y alto rendimiento y exhibimos diseños de PCs de ‘desempeño extremo’ basados en los procesadores

punto de precio performance del mercado en el segmento gamer. “El principal desafío era afianzar nuestro posicionamiento como líderes en diseño de alto rendimiento. Lanzamos la arquitectura de gráficos Polaris, que incluye las GPUs Radeon RX 480, RX 470 y RX 460, que apuntan al segmento de gaming y realidad virtual (RV) en búsqueda de democratizar este mercado, ofreciendo productos con gran performance a un precio accesible. Esto facilitó el ingreso de muchos consumidores que antes eran aspiracionales”. Asimismo, opina que “lo mismo sucederá este año,

Air Computers

LIONEL MUBILLA.

Kingston - HyperX

“La propuesta que ofrecemos a nuestros partners es tener un negocio rentable, con mucho soporte de la marca, realizando acciones de marketing en conjunto que, a su vez, generan buen volumen de ventas.”

ARIEL PLABNIK

Ryzen, demostrando un ecosistema listo y robusto para las CPUs Ryzen. También esperamos la llegada de la próxima arquitectura de GPU, Vega, que permite nuevas posibilidades en juegos de PC, diseño profesional e inteligencia artificial. Esto muestra el gran interés de nuestra empresa en este segmento buscando participar de manera agresiva”, completa el ejecutivo.

Desde Sentey adelantan que este año presentarán varias innovadoras líneas de productos Gaming Headset’s y Gaming Keyboards. “Pero por sobre todo, nuestros lanzamientos más importantes serán la renovación completa de nuestra línea de fuentes y gabinetes que



hace bastante tiempo, por motivos de proteccionismo de importaciones, no habíamos podido actualizar”, anticipa Lenczner. “Ya contamos con anuncios fuertes, como el súper gabinete Gamer Huracán GS-6970, el

primero en el mercado argentino con FAN RGB’s, construido totalmente en aluminio de 2.5mm y con paneles laterales con vidrios templados reales. Por otro lado, estamos

lanzando nuevas líneas de fuentes certificadas 80 Plus Bronze, 80 Plus White, 80 Plus Gold y, a mediados de año, una línea de 80 Plus Platinum con valores aceptables para nuestro mercado. También en abril habrá disponibles nuevas líneas de Gaming Headset’s, con 7.1, LED y vibración, nuevos teclados mecánicos, RGB y LED”, completa.

Y continúa: “Para el segundo semestre estaremos relanzando nuestra línea de placas de video NVIDIA con nuevos modelos y nuevo soporte exclusivo para Argentina, con RMA local y con grandes herramientas novedosas para la comercialización de las mismas. Además, seguiremos con las capacitaciones a los equipos de venta de nuestros distribuidores, los cuales llamamos Sentey Day’s”.

Por el lado de Corsair, una compañía focalizada 100% en gamers y entusiastas que tiene por objetivo brindarles productos de alta

calidad y performance, Fadda detalla: “Ofrecemos una amplia gama de productos, memorias DRAM,



HDC
MATÍAS LÓPEZ.

SSD, USB Drives, sistemas de enfriamiento, fuentes de poder, gabinetes, teclados, mouse, mouse pads, headsets y muchos otros accesorios para el armado de una PC Gamer de alta gama. Comenzamos por capacitar a los distribuidores mayoristas durante el año pasado y este año tenemos como objetivo poder trasladar esas actividades al canal de resellers, donde de hecho ya hemos realizado algunas.”

Silla Gamer AKR PROX Negra y Roja, distribuida por HDC.



HURACAN

THE EFFECT OF PERMANENT EVOLUTION



NUEVA LINEA DESKTOP 2017

F18 / I18 / C20 / A20 / G18



NUEVA LINEA GAMER 2017

HURACAN / ZEPHYR / BLOCK PRO / SHARK / DARK TROOPER / ARVINA ELITE / WOLF ELITE / SHUKO / FURIOUS / THORIUS / TRIAC / BLADE / SHIELD / KRON / STEALTH



RGB FAN COOLERS

VGA HIGH END
SOPORTA 400MM

6 FANS COOLERS

TEMPERED GLASS

MADE WITH ALUMINIUM
2MM THICKNESS

2 USB 3.1

SISTEMA DE WATERCOOLING EXTREMO
1x120MM TRASERO + 3x120MM FRONTAL + 2x80MM EN BANDEJAS HDD



LINEA FUENTES 2017

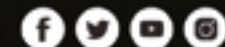
TXP / MBP / SNP / SVP1600 CON CERTIFICACIÓN 80 PLUS

NUESTROS DISTRIBUIDORES



WWW.SENTY.COM

ENCONTRANOS EN NUESTRAS REDES SOCIALES



Marcela Gorini, Country Manager Cono Sur de ADATA, destaca: "Nos focalizamos en este segmento, distinguiendo las memorias OC gamer del resto con marca propia XPG. Hemos lanzado la línea Dazzle con LED, en pack duales con velocidades de hasta 3000 mhz en DDR4. Siguen en auge nuestras DDR4 XPG OC Z1, V1 y DDR3, series V1, V2 y V3. Seguimos poniendo foco en unidades de estado sólido específicas para gamers, como el XPGSX930. Durante el año iremos anunciando los nuevos lanzamientos de SSD con tecnología nand flash 3D y MSD M2. También ofrecemos una alternativa interesante para usuarios de Xbox con nuestro HDD externo HD650X de 2 Tb USB3.0, para almacenar todas las partidas".

Asus cuenta con una línea exclusiva orientada al segmento gamer, Republic of Gamers (ROG). "Continuamente estamos promoviendo el desarrollo de nuevas tecnologías, la innovación y la usabilidad. ROG cumplió 11 años, tenemos amplia experiencia en el segmento y sabemos qué es lo que buscan y necesitan los usuarios gamers", argumenta Mai.

"Desde Gigabyte seguimos ofreciendo los componentes por separado, para que los usuarios armen su PC a gusto, pero también ofrecemos PCs completas en distintos formatos y tamaños. El caso de nuestra mini PC BRIX, ideal para el mercado corporativo, junto con las nueva BRIX UHD y Gigabyte Desktop, que son PCs para los usuarios más exigentes, que pretendan jugar o trabajar en proyectos audiovisuales", describe el responsable de la marca.

"Ingresar al mundo gamer nos requirió mucho esfuerzo y responsabilidad a la hora de diseñar el roadmap de la línea y definir los componentes y configuraciones; fue clave la participación activa de quienes hace tiempo vienen investigando y desarrollan componentes que permiten que nuestros dispositivos sean capaces de responder a las altas exigencias de procesamiento

de los mejores juegos", apunta la vocera de Banghó. Y adelanta que este año incorporarán nuevos modelos gaming de la marca y, además, desarrollarán una unidad de negocios para este nicho de mercado en PC Arts Argentina.

En lo que respecta a HyperX, la marca gamer de Kingston que viene trabajando muy fuertemente en su posicionamiento desde octubre de 2014, Ariel Plabnik, Country Manager Argentina, Bolivia y Uruguay, comenta: "Hemos incrementado nuestro portfolio de productos, el que cuenta con memorias RAM, SSD, auriculares, teclados, mouse pads y tenemos programado el lanzamiento



HFX

"El reseller no debe dudar, es cuestión de probar productos y marcas de primera línea para luego seducir al consumidor final con diferentes propuestas."

ADRIÁN GÓMEZ.

AORUS

AORUS ES LA LÍNEA PREMIUM GAMING DE GIGABYTE



SERIE 200 DE GIGABYTE

GIGABYTE™

para este año de nuestra primera generación de mouse recientemente anunciada en CES 2017. La propuesta que ofrecemos a nuestros partners es tener un negocio rentable, con mucho soporte de la marca, realizando acciones

las nuevas unidades de estado sólido y los discos portátiles dedicados para consola como el My Passport X. Para los jugadores de PC, los discos duros WD Black brindan máximo rendimiento para la mejor experiencia

con la tecnología AMD FreeSync que elimina la fragmentación de la pantalla, además de contar con bajo input lag y estabilización de negros para brindar la mejor experiencia en el juego. "Tenemos tres modelos



Banghó

"Este año vamos a continuar trabajando e incorporando nuevos modelos gaming Banghó y, simultáneamente, estaremos desarrollando la unidad de negocio Gaming en PC Arts Argentina."

MARCELA ROSSI.

PC Banghó Gamer GM-Y.



de marketing en conjunto que, a su vez, genera no solo asociación de marca-comercio, sino también, buen volumen de ventas".

Para WD, el auge del segmento gaming demanda que la industria del hardware responda a sus exigentes estándares de uso. "Western Digital busca dar cuenta de ello y por eso ofrece líneas de producto especialmente diseñadas para este tipo de consumidores: desde discos duros internos que maximizan performance como el WD Black que ofrecen hasta 6TB de capacidad, hasta

gamer: velocidad, capacidad, fiabilidad y tecnología avanzada. Por otro lado, las nuevas unidades de estado sólido WD Green SSD y WD Blue SSD, completan la oferta para quienes prefieran incorporar esa tecnología a sus equipos. Para los usuarios que prefieren consolas, los discos externos My Passport X, son el complemento ideal de la Xbox: una alternativa eficaz y portátil que añade automáticamente hasta 2TB de capacidad".

ViewSonic actualmente está comercializando cinco monitores de gaming en Argentina, todos cuentan

de gaming de entrada, VX2257mhd, VX2457mhd y VX2757mhd con tiempo de respuesta ultra rápido de 2ms y tasa de refresco de hasta 75hz, y dos de gaming extremo y profesional, el XG2401 y XG2701 con una tasa de refresco de 144 Hz y tiempo de respuesta de 1ms. A lo largo del año vamos a incorporar más modelos a nuestro portfolio local, como el XG2700-4K con tecnología 4K y el XG2703-GS con resolución Wide Quad HD de 2560x1440, tasa de refresco de 165hz y tecnología NVIDIA G-Sync



HDC INTERNATIONAL S.A.
DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO EN ARGENTINA



K702A



K700A



OVERTURE



PRO-X

para evitar la fragmentación de la pantalla”, adelanta Defelippe.

El valor agregado de los distribuidores

Alberto Ricciardelli, de Computer Express, sostiene que “hoy se ve una ola de marcas y productos gamers inundando el mercado, pero como siempre no todo es verdad, hay fabricantes que se dedican específicamente a desarrollar productos de muy alta calidad y performance, como otros que adoman sus productos de serie y los lanzan como líneas para entusiastas. En el caso nuestro, siempre distribuimos productos de primeras marcas especializadas, que hacen foco y desarrollo en este mundo. Justamente, a partir de 2016 tomamos la distribución de Cougar, marca alemana netamente dirigida al mundo gamer más exigente del mercado”.

Y agrega: “Nuestra visión siempre fue la de tratar de estar un paso adelante, por lo que contamos con algunos años de ventaja en el conocimiento de este mundo gamer. Hoy que varios ‘grandes mayoristas’ descubren este terreno, debemos aprovechar esa ventaja en capacitación que tiene nuestro equipo de ventas y servicio técnico para ayudar a nuestros clientes en la selección de los mejores productos acordes a sus necesidades”.

Adrián Gómez, director Comercial

HFX, plantea: “El nicho gamer crece a pasos agigantados en Argentina y este fenómeno marca tendencias de consumo diferentes a las habituales. Nos encontramos con un público ávido de buen hardware para jugar con precisión y al más alto nivel, esto nos eleva el standard de productos a ofrecer. Por ese motivo, comercializamos en forma exclusiva marcas de alta gama como Mushkin, líder mundial en memorias y SSD para PC gamer. Es el primero en diseñar memorias y SSD en EE.UU. y manufacturar sus productos en México. Desde su creación en 1994, representa por más de 20 años todos los aspectos de rendimiento que un producto premium debe tener, considerando la calidad, eficiencia energética, velocidad y cuidado ecológico, entre sus aspectos diferenciales. Nuestra propuesta es ofrecer las mejores marcas, con reconocida trayectoria y seriedad del mercado. Por este motivo hoy día somos representantes de primeras marcas como Mushkin, Cougar, Cooler Master, entre otras”.

Desde HDC aseguran que tratan de satisfacer cualquier tipo de necesidad tecnológica en los clientes que

confían en ellos. “Contamos con el apoyo y la confianza de importantes marcas gamers, como Intel, AMD, Corsair, Asus, In Win, AKRacing, EVGA, Galax, Lian LI. Además, dentro de cada una contamos con un amplio catálogo de productos y renovación de stock permanente, para dar a nuestros clientes siempre lo que necesitan”.

Por su parte, el vocero de FREE sostiene: “Desde el año pasado estamos trabajando para ingresar en este nicho. Hemos cerrado distribución con CoolerMaster, A4tech, Bloody, ADATA, MSI y ASRock, lo cual nos hace muy competitivos y con excelentes productos diferenciados. Trabajamos con un formato más personalizado: no apuntamos a grandes eventos, aunque ya estamos trabajando en la agenda de algunas exposiciones, realmente nuestro foco está



Polaris
MARCO NOVELLI.

puesto en la visita a clientes, capacitaciones in company, es decir capacitando a los recursos de nuestros clientes y reuniones con el formato desayuno, para que la experiencia sea lo más personalizada posible, a fin de que el canal lo aproveche al 100%”.

“El crecimiento en este segmento es

La importancia de proteger los equipos

Como quedó claro en este informe, el segmento gamer tiene un público muy exigente en cuanto a hardware. Está compuesto por usuarios que demandan las últimas y más avanzadas tecnologías para jugar con aplicaciones que exigen mayor nivel de detalle y mayores resoluciones. Esto genera, indefectiblemente, un aumento en el consumo energético.

Para Yanina Bonelli, Product Manager Home and Business Networks IT Business de Schneider Electric, esto “implica un potencial de negocio alto para nuestros canales, dado que el jugador invierte sumas muy importantes de dinero en hardware y conectividad, y APC protege esa inversión y asegura la disponibilidad de suministro a PCs y equipos de red”.

En ese sentido, asegura que “las UPS de APC by Schneider Electric

protegen el hardware, las consolas de juegos y la red inalámbrica ante cortes de luz o picos de tensión prolongados, evitando que se dañen. Además, brindan respaldo de batería para continuar jugando sin perder la partida”.

Por su parte, Marco Novelli, Account & Marketing Manager de Polaris, comenta que todo jugador de PC quiere tener los equipos más potentes para poder jugar en ultra settings, los últimos títulos del mercado y por eso buscan equiparlas con procesadores y placas de video que logran correr estos juegos. “En muchos casos, estos CPUs se ven más afectados que otros. Simplemente levantan más temperatura, quedando sobrecargados, debido a las exigencias gráficas de estos juegos. Entonces, lo que sucede cuando la corriente eléctrica no es de la calidad deseada o cuando hay cor-



UPS Doble Conversión Polaris TX 1000.2000 y 3000.

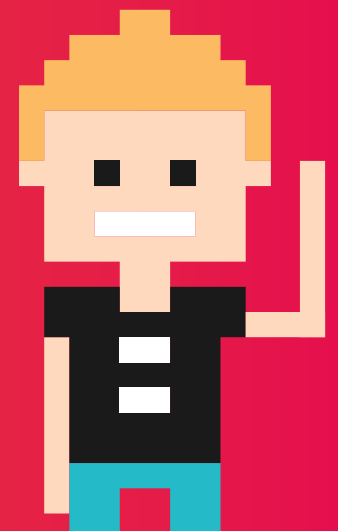
tes o subidas de tensión que irrumpen en medio de las partidas, es el daño irreparable que pueden sufrir las PC Gamer. La aficción de la placa de video o a las fuentes son los problemas más comunes”, detalla el vocero.

Con este objetivo, Polaris ofrece los UPS online doble conversión: “Permiten un monitoreo exacto de la energía y cuentan con una onda senoidal pura, lo que le da una calidad eléctrica excelente sacando el máximo rendimiento y durabilidad de los componentes de las PCs, según asegura Novelli.

una parte fundamental de nuestra estrategia 2017 y es donde estamos enfocando esfuerzos para seguir acercando ofertas de nuestras marcas y aumentar la variedad, algo que en AIR Computers creemos que es fundamental para seguir siendo la Primera Opción de Compra de nuestros canales. Esperamos crecer

entre un 20 y un 25% en lo que es productos gaming”, sostienen desde el mayorista.

El PM Gaming del mayorista comenta: “Estamos sumando cada vez más marcas especialistas del segmento, como GSkill, Thermaltake y EVGA, y somos distribuidores exclusivos



de Gamemax, entre muchas otras. Además, buscamos capacitar al canal para que sepa cómo abordar este tipo de cliente final, con capacitaciones exclusivas online y brindadas por los especialistas de las marcas con las que trabajamos, en donde no solamente abordamos los productos y sus características, sino herramientas de comercialización y estrategias de marketing. Alrededor de abril, estaremos lanzando una Gaming Week, ya que hoy contamos con un portafolio que realmente está a la altura de una propuesta como esta. Nuestros canales podrán acceder a grandes descuentos y animarse a sumar más gaming a sus negocios”.

La vocera de Polytech comenta que “el gran fuerte de nuestra empresa, entre otros, es la PC y sus componentes, por lo que el contar con la más amplia gama de estos es uno de nuestros objetivos, para que el cliente, a su vez, pueda contar con un amplio abanico de posibilidades para el armado desde una PC básica para hogar u oficina como para quien demande mayor rendimiento y eficiencia, como es el caso del mercado gamer”.

En ese sentido, detalla que, actualmente, “contamos con la distribución oficial de Sentey y Gigabyte, además de una gran variedad de marcas con líneas gamer, como Cougar, Thermaltake, Circuit, Netmak, Logitech, AMD, Kingston, Intel y WD entre las más

destacadas”. Y agrega que, “aunque no es nuestro mercado más fuerte, vemos la oportunidad y es por eso que siempre van a encontrar dentro de nuestro portafolio esta clase de productos”. Y adelanta: “Esperamos este año sumar más marcas y mayor variedad de productos como accesorios más especializados para este mercado, siempre que la demanda exista. Además, Polytech cuenta con un programa de capacitaciones anual a través de su comunidad de técnicos GEEKSHIVE en las que, efectivamente, incluimos nuestras marcas más fuertes para este mercado; como fue el caso de años anteriores en las que hemos contamos con Gigabyte, tanto en la línea de placas de video como de motherboard, AMD, Intel, Kingston y WD, entre otras, tanto a nivel técnico como comercial, para que nuestros clientes resellers y técnicos estén lo suficientemente preparados para atender este tipo de mercado”.

Cómo vender a un gamer

Capacitarse y elegir el socio correcto son las claves para lograr el éxito en este nicho que promete rentabilidad para el canal local. En ello coinciden todas las marcas. Para Asus, “la mala elección de productos en este segmento puede desatar un grave

Sentey

“Los clientes se están volviendo más exigentes y ya no aceptan que los productos que compran tengan menor rendimiento que los que se venden en otros lugares del mundo.”

ARIEL LENCZNER.

error en el planeamiento de una empresa”. Por su parte, Ariel Lenczner, de Sentey, expone: “Sin dudas, es importante elegir el socio correcto para que los planes de desarrollo no sean solamente a corto plazo, sino que deben incluir el mediano y largo plazo. No hagan negocios de oportunidad, no compren productos, compren y ofrezcan soluciones, pero soluciones reales. El tiempo que se debe invertir puede ser el que uno quiera, pero por supuesto que el resultado que pretenda obtener va a depender de dicha inversión de tiempo. Con respecto al personal que se necesita para volcarse a este segmento, requiere de cierta especificación, pero no demasiada, se puede ir aprendiendo en el camino ya que el mercado gamer ya no es un mercado de nicho, sino que se fue y se va, cada vez más, convirtiéndose en un mercado de consumo masivo extremo”.

ROSARIO Computer EXPRESS

LA EXCELENCIA EN MERCADO GAMER DESDE HACE MÁS DE DIEZ AÑOS.



Distribuidor Oficial

VENTAS Y ADMINISTRACIÓN
TUCUMÁN 1155 (S2000AME)
ROSARIO - PCIA. DE SANTA FE

DEPÓSITO Y SERVICIO DE TÉCNICO
TUCUMÁN 1167 (S2000AME)
ROSARIO - PCIA. DE SANTA FE



www.computerexpress.com.ar



www.facebook.com/Computerexpressrosario

El vocero de AMD opina que “los resellers tienen que tener la capacidad de asesorar al usuario, hablar su lenguaje, participar de las mismas vías de comunicación que hoy están muy vinculadas con social media. Esta transformación que ya vienen haciendo, tendrán que acentuarla”.

Para Gigabyte, para ser parte de este mercado, “se requieren conocimientos de las últimas tecnologías, tanto de hardware como periféricos, ya que el consumidor va a necesitar soluciones tanto para su PC como para él mediante periféricos”.

En la misma línea responde el ejecutivo de ASRock: “Ante todo, debe saber que ese mercado se mueve más que nada por redes sociales, por lo que es indispensable tener personal que se aboque a esa tarea y conozca de foros gamers. Tener aunque sea un personal especializado en el tema, que hable el mismo idioma que el usuario gamer”.

Well Shen Lin, responsable de EVGA Latinoamérica, coincide y plantea que es necesario interactuar, comprometerse y tener la decisión a cambiar su negocio tradicional e involucrarse con los distribuidores

más identificados con estas áreas. “Es imprescindible tener personal dedicado para la atención al usuario gamer, este rol lo debe realizar preferiblemente una persona que entienda el lenguaje que se expresa y tenga perfecto uso de redes sociales y conocimiento de ellas”.

Sin embargo, para Rossi, de Banghó, “se puede comenzar de manera simple, incorporando algunos productos gaming al porfolio de productos ofrecidos y luego especializarse”. Y agrega: “Es muy importante la correcta comunicación, desde la oferta, las especificaciones y en las redes sociales. Entender lo que el público demanda, requiere tiempo de investigar y compromiso con las exigencias del usuario.”



FREE
MATÍAS IANNICELLI.

En Kingston aseguran que “lo primero que hay que entender es de vender un producto de calidad. Una vez asumido eso, donde ‘no todo es lo mismo’, deberían asistir a los entrenamientos que realizamos e interiorizarse vía nuestros canales de social media y/o hyperxgaming.com, en las especificaciones. Es muy importante

estar seguro de las ventajas de los productos a la hora de venderle a un gamer. También es clave la continuidad. Lamentablemente esto ha sido recurrente en los últimos años en Argentina. Lograr una identificación marca-canal hace que



Gabinete Gamer económico Cooler Master K380, distribuidor por FREE.

el gamer se sienta más seguro de canalizar todos sus requerimientos con comercios que están “soportados” por fabricantes de primera línea, que respetan los procesos de comercialización y garantías”.

David Bullitt, Director Senior de Marketing de NVIDIA, expresa la importancia de que el canal no se

Polytech SA
"Una empresa con principios no tiene Fin"

GESTION RESELLERS
TU FUERZA DE VENTA

REVOLUCIONANDO EL MUNDO GAMER

Para los mejores, lo mejor

Obtené GRATIS tu e-commerce en:
www.gestion-resellers.com.ar

BACK 2 SCHOOL

Comprando productos **WD y TP-LINK**, suma chances para participar del sorteo de dos super premios para el regreso a clases.

- Por cada USD300+iva Sumás una chance
- 1er Premio Una Notebook
- 2do Premio Una Tablet

• www.polytech.com.ar • www.gestion-resellers.com.ar
 • Vidal 3854, C.A.B.A., Argentina - C1429AHT • (54) 11 4701-6220 • (54) 11 6009-6220
 • polytech@polytech.com.ar

Seguinos en Facebook, Twitter, LinkedIn e Instagram
[/gestionresellers](https://www.facebook.com/gestionresellers) @Gresellers /company/polytech @gestionresellers

quede atrás. "Los juegos de PC son el segmento de más rápido

Polytech

ANA LINDA MONROY.

crecimiento en la industria de PC. Esto se vio claramente en el CES 2017 y viendo todas las iniciativas de marketing de los fabricantes de componentes. Además, no deben olvidarse de tener un verdadero jugador en su staff y escucharlo. Sus comentarios pueden generar ideas que se pueden transformar en oportunidades comerciales".

Por su parte, Agustín Lian, gerente de Producto de PC Box, plantea que "el reseller tiene que romper la barrera de precio, el segmento sabe de producto y tiene conocimiento del valor que este tiene. Lo que busca es una solución



acorde a la necesidad y está dispuesto a pagar lo que vale".

Desde HDC postulan que es fundamental mucho empuje y dedicación: "Sé que para

más de un cliente es tedioso lidiar con tantas marcas, modelos y productos, renovarse todos los días, pero hay que tener paciencia, comenzar de a poco, Roma no se construyó en un día. También es fundamental estar siempre informado de las tendencias, los nuevos lanzamientos, las últimas tecnologías. El consumidor gamer es muy específico en lo que quiere, y lo conoce a fondo. Hay que saber estar a la altura. El tiempo depende de cada cliente y que tan rápido quiera comenzar a desarrollar este nuevo negocio".

La gerente de ViewSonic explica que hay dos segmentos dentro de este nicho, "uno de nivel de entrada, más amateur, con un presupuesto más acotado, y un gamer más profesional y extremo, que realizan inversiones considerables en equipamiento.



Línea VGA Gaming de Gigabyte, disponible en Polytech.

Para el ejecutivo de HFX "el reseller no debe dudar, es cuestión de probar productos y marcas de primera línea para luego seducir al consumidor final con diferentes propuestas. Debe estar atento al trabajo comercial que hace cada marca para sostener el canal, no sirve de nada sumar marcas que pretenden llegar directamente al usuario final sin escalas".

Un futuro de oportunidades

Para NVIDIA, "el mercado gamer está en auge y los canales que se unan ahora podrán ser parte de un largo y exitoso viaje. Cuanto más centrado el canal es con un enfoque de juego auténtico, más se verá el éxito a largo plazo". Bullitt, agrega que las nuevas tecnologías, como realidad aumentada, están cambiando cómo interactuamos con las PCs. "Mientras que el juego es cada vez más inmersivo, ahora puedes hacer un tour virtual a otro país o ver un apartamento antes de alquilarlo. Las PC seguirán siendo una parte crítica de la vida cotidiana", asegura.

Desde ASRock aseguran que "el mercado gamer es donde el canal, el reseller, puede diferenciarse del retail, donde sólo una tienda especializada puede ser el mejor lugar para adquirir esos productos. La agilidad para traer rápidamente la novedad la tiene el canal sin dudas".

Kanji

INSPIRÁ TU MUNDO

QUE LA VUELTA AL COLE

NO SEA UNA PESADILLA

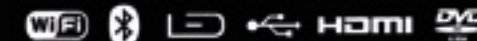
- LAS MEJORES NOTEBOOKS -

14.1"



TAMURA SLIM

RAM4GB
HDD500GB



15.6"



HITOMI PLUS

RAM8GB
HDD1TB



Intel® Pentium® N3540,
Webcam integrada 1.3px

www.KANJITECH.com

En Corsair plantean que el mercado gamer está dejando de ser un nicho pequeño para convertirse directamente en uno de los segmentos más importantes y redituables de la tecnología actual. “Esto por sí mismo representa una oportunidad para cualquier comercio del rubro. Como siempre, aquellos que brinden mayor valor agregado, ya sea desde la información, variedad de productos y disponibilidad serán quienes más rédito puedan sacar”.

Según el ejecutivo del mayorista HDC, “el gaming es la frutilla del postre, el Audi o Ferrari del mercado automotriz, el usuario sabe lo quiere, busca excelencia en todas sus formas. Es uno de los últimos nichos que comenzó a desarrollarse dentro de nuestro mercado y su crecimiento se mantuvo siempre constante. Hoy se trata de una excelente oportunidad de negocio. Es un mercado en crecimiento y muchos resellers, retailers y distribuidores se están volcando a este segmento”. Desde el punto de vista de FREE, “el mercado gamer es una gran oportunidad por dos motivos: porque es un mercado en expansión constante y porque el margen de ganancia que deja que es superior a las máquinas estándar”.

Para el ejecutivo de EVGA “no es un capricho, es una tendencia internacional que viene dándose en los recientes años, el cual en Argentina por diversos motivos socio-

políticos ha quedado un poco alejado, pero siempre es tiempo de repuntar. Dependerá de la capacidad de transformar su negocio para adaptarse a los nuevos requerimientos y expandir el negocio convencional con sectores más dedicados para lograr el éxito en sus tiendas”.

Para Plabnik, de Kingston, “los fabricantes han reaccionado más rápido que el mercado. El segmento gamer en Argentina sigue siendo pequeño y creo que la maduración va a llegar en los próximos años. Comparando el volumen de operación en Argentina y otros países vecinos, parece ser que hay mucho trabajo por delante. Si logramos seguir con reglas claras y parejas para todos, estoy convencido que es un segmento que seguirá creciendo en los próximos años”.

En Argentina, la fuerte presencia de la PC armada o el clon mantiene una gran oportunidad para el reseller. Según Carlos Santabaya, de AMD, la industria de los videojuegos en el país ha tenido una gran transformación gracias a las nuevas tecnologías y los usuarios son cada vez más exigentes.

Y asegura: “Este segmento revitaliza la presencia de la PC ensamblada

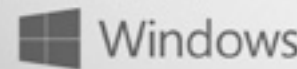
porque el usuario necesita priorizar la relación performance-precio. Si bien no es un usuario experto, sí necesita tener control de ciertos parámetros del equipo y flexibilidad a la hora de actualizarlo. En Argentina el reseller tiene la mayoría de la participación en este proceso y la seguirá teniendo”.

No hay dudas de la oportunidad que el segmento gamer implica para el canal argentino. Es un mercado en alza, en continua expansión hace más de una década y que aún no ha tocado techo. No tiene por qué sustituir al producto de siempre, sino que se convierte en una línea que se puede ofrecer de manera paralela para captar a otro tipo de consumidor. Y se relacionan entre sí, ayudando a aumentar las ventas cruzadas. En líneas generales, los márgenes suelen ser muy atractivos, sobre todo en comparación con otras gamas de productos de este mercado. Además, ayuda a fidelizar a determinados clientes. Dicho esto, la industria de los videojuegos está llamada a crecer y fortalecerse en una región fértil como Latinoamérica. Una fiesta en la que todos quieren bailar.



Schneider Electric
YANINA BONELLI.

ELEGÍ EL QUE QUIERAS, TODO TE GUSTA Y TE CONVIENE.



PCBOX RECOMIENDA WINDOWS



PCBOX
UNA DECISIÓN TECNO-LÓGICA

pcboxargentina.com.ar / 0810 333 7226



LA ESTRATEGIA PARA PARTNERS DE LA REGIÓN

Avaya Engage 2017

Durante el evento, que se llevó a cabo en Las Vegas del 12 al 15 de febrero, Avaya confirmó su estrategia de convertirse en una compañía de software y servicios. "Seguimos invirtiendo, ofreciéndole a los partners productos que nos colocan a la vanguardia en los diferentes segmentos", dijo Santiago Aguirre, director de Canales para la región.

Después de la realización del Avaya Engage 2017, en entrevista con este medio, Aguirre aseveró: "Nuestro presidente ejecutivo les explicó a los canales cuál es nuestra posición en el mercado hoy día, para darles tranquilidad sobre el proceso de reestructuración financiera, y mostró que seguimos trabajando de manera proactiva ofreciéndoles soluciones que les permitan crecer."

Una vez más Avaya confirmó su estrategia de convertirse en una compañía de software y servicios: "Estamos evolucionando las soluciones de software y servicios de una manera más eficiente que los demás competidores", sostuvo Aguirre. "Estamos en más del 75% u 80% de nuestro revenue con Software y Servicios. Simplemente necesitamos el último push en nuestra reestructuración financiera

para ser aun más ágiles en el mercado", agregó.

De hecho, en el marco del evento, la compañía presentó nuevas soluciones en la Nube de Zang para pymes, que incluyen Zang Office, un servicio de telefonía en la Nube que les permite personalizar su suite de comunicación con las aplicaciones y los canales específicos de la industria que necesitan; y Zang Spaces, una

COMPRÁ 10 UNIDADES DE LA HP 280 Y GANÁ AL INSTANTE



Comprá **10 unidades** de la HP 280 durante el mes marzo y ganá **1 Notebook HP 240 al instante.**

Para ganar debés enviarnos tu factura a: hpchannelmarketing@hp.com

Deben estar las 10 unidades en una misma factura y ésta debe estar dentro de la fecha de vigencia de la promoción. Ganarán los primeros 10 canales en enviar su factura.



PNs participantes:
(V2V78LT, V2V00LT)



Válido: marzo de 2017. La participación es responsabilidad de cada persona de acuerdo a las políticas internas de la empresa para la cual trabaja. Promoción no acumulable. No participan negocios especiales. Disponible un premio por canal. Sólo participan canales autorizados HP que tengan contrato HP Inc. El retiro del premio se realiza en las oficinas de HP con coordinación previa. Intel y el logotipo de Intel son marcas comerciales de Intel Corporation en EE.UU. y/u otros países.

oferta de reuniones como un servicio para la colaboración dinámica en equipo. Ambas se pueden adquirir en línea y estar en funcionamiento en minutos. "Es una oferta diferente de lo que estábamos ofreciendo, para que puedan pasar a un modelo de suscripción", resaltó el entrevistado.

En conjunto con Zang Cloud, una plataforma de desarrollo, los propietarios de negocios obtienen guías y herramientas fáciles de usar para ingresar a la web y agregar funciones de comunicación como voz y SMS.

Transición

Al ser consultado sobre cómo los canales están llevando adelante esta transición en el modelo de negocio, Aguirre comentó: "Algunos van a transicionar y otros no porque no es su modelo de negocios, pero para los que lo han hecho, los que hoy están viendo cloud como una ventaja competitiva en el mercado, la experiencia es sumamente positiva", aseguró. "Es una transición que no es fácil porque cuando pasan de unas ventas puntuales trimestrales a un modelo recurrente con un revenue a lo largo del tiempo tiene que haber un balance y hacer un cambio mental de como están manejando su compañía", agregó.

Aguirre se encargó de dejar en claro que dentro de este modelo

Seguridad en IoT

Avaya también anunció una nueva solución que ayuda a las compañías a mitigar ataques cibernéticos que pueden ocurrir en dispositivos IoT conectados. Se trata de Surge, anteriormente conocida como SDN Fx Healthcare, que funciona en la red de cualquier proveedor para permitir a las compañías de cualquier industria vertical proteger datos contra acceso no autorizado en dispositivos IoT.

"Avaya Surge simplemente conecta el dispositivo IoT periférico a un pequeño adaptador para convertirlo en un nodo de red inteligente a través del cual se puede controlar centralmente la seguridad y la administración", informó la compañía

el canal sigue siendo un vínculo importante con el cliente final, y que así se va a mantener; "O hacen una infraestructura para darle servicios al cliente, o simplemente arrendan la de una empresa mucho más grande", explicó.

"Lo que sí veo es que los clientes, dependiendo de la solución, ellos mismos van a ajustar esas tecnologías para adaptarlas a sus propios modelos de negocios, o a sus procesos. Al colocar nosotros arquitecturas totalmente abiertas, son plataformas



Mark Randall presenta Surge.

"Queremos expandir a los canales que se enfocan en networking para llevarlos a otros verticales y ser mucho más agresivos en la manera de como estamos compitiendo allí", dijo Aguirre a este medio. "Lo vemos un producto muy robusto que les va a generar un fullprint importante en los verticales, para poder llevar nuevo mensaje de lo que es Fabric", agregó.

Avaya Surge estará disponible a través de Socios de Canal Avaya durante el segundo trimestre de 2017.

en las cuales pueden desarrollar y hacer diferentes funcionalidades que les permita ser más eficientes. Entonces va a cambiar: hay cosas en las que los canales van a ser muy proactivos y van a darles servicios a clientes finales, y algunos clientes van a poder desarrollar o tener algún tipo de servicio sobre la plataforma, pero la figura del canal no desaparece y es muy importante, porque se vuelven empresas que desarrollan el software, y así como lo hacemos nosotros, ellos también tendrían que ir migrando a una parte totalmente diferente", concluyó.

adistec
CLOUD SOLUTIONS

ADISTEC CLOUD SOLUTIONS
ES EL ACELERADOR Y FACILITADOR
DE CLOUD EN LATINOAMÉRICA Y EL CARIBE

Nuestro modelo de negocios 100% a través de canales, facilita a Telcos, Datacenters, Hosters y Resellers de tecnología a convertirse en jugadores competitivos en este mercado.

www.adistec.com acs@adistec.com

DISTECNA: JUAN JOSÉ NOGUERA

“Queremos demostrar que somos un muy buen socio”



Entrevistado por ENFASYS, el CEO del distribuidor de valor agregado ofreció un análisis de la actualidad del mercado IT y anticipó importantes novedades de la empresa, que busca brindar una mejor y más eficiente atención a sus clientes. Aconsejó ser cautos y esperar la demanda.

–ENFASYS:Cuál es el balance de la operación de la empresa en 2016?

–Juan José Noguera: Fue un año bien complejo, un cambio de 180 grados de lo que veníamos manejando: hubo que adaptarse, tuvo costos y dolores como todo cambio, sufrimos un enfriamiento del mercado muy importante y gozamos de una apertura que esperábamos hace años. Como negocio para los mayoristas, y creo que para los canales también, hubo una reducción drástica de los

márgenes con los que operábamos, por lo cual el foco estuvo en eficientizar la estructura y hacerla más productiva. Fue un año de cuidar la productividad por empleado y tratar de maximizar las ventas, minimizando los gastos en Argentina.

En el resto de los países fue bastante más estable, de mucho crecimiento, porque venimos de abajo, tanto en Chile como Perú y Paraguay, un año de empezar a ser rentables y con volúmenes interesantes para el tamaño de mercado.

–¿Cuál es la estrategia para este 2017, luego de un año tan particular?

–Apostamos a la inversión del lado corporativo, el consumo masivo sigue retraído y no sabemos cuándo va a retomar los volúmenes habituales. Por otro lado, en la parte de infraestructura para empresas, Data Center, networking y storage, todos nuestro históricos focos de negocios, el año pasado, en el segundo semestre, hubo cantidad de cotizaciones, dimensionamiento de productos, y desde noviembre empezaron a cerrarse. Vemos que el

“Invertimos en una plataforma de e-commerce disruptiva que va a cambiar la manera de hacer negocios a nivel regional.”

“Tenemos gente especializada que nos va a soportar en lo que es experiencia del cliente, escuchando el feedback, qué es lo que necesita el canal.”

sector público está invirtiendo muchísimo y estamos capturando oportunidades importantes.

–¿Cómo se están rearmando para poder captar estas oportunidades?

–Ya desde 2015 veíamos que en algún punto esto iba a cambiar y que iba a estar en mejor posición el que atendiera mejor al canal; ya no iba a pasar solo por el precio y la disponibilidad, el cliente iba a tener que ser entendido y atendido de una manera diferente. Empezamos a trabajar fundamentalmente en tres focos: de la mano de una consultora en Customer Experience prácticamente dimos vuelta la compañía, porque teníamos bastante deficiencia en tiempos y calidad de atención en muchos casos. Hago un mea culpa, descuidamos bastante la manera de atender al cliente. Entonces en un proceso que duró 15 meses –estamos en los últimos cinco–, hicimos un montón de cambios en herramientas, equipos de trabajo, para hacer mucho

más eficientes todos los procesos en los que interactuamos con el cliente, donde apuntamos a tener un SLA con tiempos asegurados que le damos para cada una de las interacciones, y calidad de atención.

Tenemos gente especializada que nos va a soportar en lo que es experiencia del cliente, escuchando el feedback, qué es lo que necesita el canal: contamos con mucha variedad de clientes, no es lo mismo lo que necesita una telco, un gran retailer, una multinacional, un pequeño integrador, entonces la idea es adaptar los procesos corporativos que, con el tiempo, se volvieron bastante burocráticos, para darle efectividad al negocio.

El segundo proyecto que es estratégico es nuestra plataforma de e-commerce. Invertimos mucho dinero en una herramienta disruptiva, que va a estar disponible en marzo, la cual va a cambiar la manera de hacer negocios a nivel regional. Es un e-commerce tradicional con servicios adicionales que hoy ningún sitio de B2B tiene en la Argentina.

El tercer proyecto estratégico es un plan de fidelización que vamos a lanzar también en marzo, para hacer que nuestros clientes nos prefieran. Es similar a los programas de las aerolíneas, o las de tarjetas de crédito, una manera de sumar

puntos no solo por comprar productos en Distecna, sino también por capacitarse o certificarse. Tampoco lo veo hace tiempo en ninguno de los mayoristas. Estará soportado por algunos vendors que quieran que nuestros canales se enfoquen en determinadas actividades.

—¿De qué manera Distecna apoyará a los resellers que ahora quieran enfocarse más en proyectos y relegar el negocio de volumen?

—Es muy complejo, porque hay muchos canales, tanto los retailers tradicionales como los etailers están viendo un negocio hiper competitivo, porque la torta se achicó tanto que no están logrando el margen para subsistir. Entonces, muchos de ellos están invirtiendo en tecnología un poco de nichos, para agregar valor, y estamos trabajando con un grupo, porque no lo podemos hacer con todos, en ayudarlos y darles el soporte para que puedan vender soluciones más complejas.

—¿Habrá novedades de líneas de productos a distribuir para acompañar esta estrategia?

—Tenemos cuatro incorporaciones: una tiene que ver con NAS, donde no teníamos cubierto el segmento desde que Iomega se vendió a EMC y luego a Lenovo, que la discontinuó. Estamos incorporando Synology, súper interesante para apoyar el



| Nuevas oficinas de Distecna.

negocio de almacenamiento más departamental o de sucursales. También sumamos Axis en cámaras de seguridad. Y otras dos que aún no puedo adelantar.

—¿Cuál es el mensaje de Distecna para los actuales y potenciales clientes de cara a los desafíos que se presentan este año?

—A los potenciales, que nos den una oportunidad de demostrarles que somos un muy buen socio; siempre nos costó mucho ser permeables para atender muchos nuevos clientes, teníamos un tiempo promedio de alta de 10 días y ahora ese proceso se redujo a 4 horas.

A los históricos clientes de la compañía, que sean cautos en la inversión. Yo creo que va a estar todavía bastante restringido el mercado, que dejen de correr esa

“Vamos a lanzar un plan de fidelización para hacer que nuestros clientes nos prefieran. Una manera de sumar puntos no solo por comprar productos en Distecna, sino también por capacitarse o certificarse.”

carrera de volumen para ver quién compra más para monopolizar los precios, y lo mismo para los mayoristas; que tratemos de adecuar la inversión de inventario al volumen de sell out que se está dando en el mercado. Luego de no permitir importar por muchos años, cuando se abre la tranquera y se posibilita hacer lo que quieras, todos vamos ahí. Yo este año sería cauto esperando la demanda.

Soluciones de Cableado, fibra optica, GPON, FTTH

PANDUIT™ **FibreFab™** **OPTRONICS**
Fibre Optic Connectivity Solutions

AFL **Nexans** **ATOP** **ETU-LINK**
BRINGS ENERGY TO LIFE



GW
ARGENTINA

Mayorista de Infraestructura

(11) 3528-4747

info@gwargentina.com.ar

www.gwargentina.com.ar

Buenos Aires

MAYORISTA DE INFRAESTRUCTURA

Accesibilidad de pagos y planes de financiamiento

Racks Murales, abiertos, rackservers

CP **RITTAL** **AMERICAN RACKS** **TALEMEC**
CHATSWORTH PRODUCTS



Switches, Routers, Firewalls y WIFI



GW
ARGENTINA



NUEVA PROPUESTA PARA EL CANAL

Solution Box introduce Cisco Pure Storage y Purple

Se trata de soluciones All Flash SSDs y de networking para pymes y corporativo. En ese sentido, el mayorista de valor agregado realizó una serie de capacitaciones para los canales certificados en la marca.

En diálogo con ENFASYS, Cristian Morales, Cisco Project Leader en Solution Box, dijo al respecto: "Firmamos recientemente con dos marcas relacionadas con Cisco. Una de ellas es Pure Storage, que ofrece All Flash SSDs, que se complementan muy bien con las soluciones de Data Center del vendor que comercializamos, así como como servidores y switches". La otra es Purple, un software en la Nube que ofrece analíticas de datos. "Si bien

Actividades con canales

Durante el mes de febrero en las oficinas de Solution Box realizó varias actividades para sus canales junto con responsables de Cisco. "Ya venimos realizando este tipo de acciones, pero ahora presentamos Meraki –con el programa Meraki 360°– y el anuncio de Purple", apuntó Morales.

funciona con cualquier marca, también se complementa muy bien con Meraki", explicó Morales.

Según el vocero, ambas líneas están pensadas para que el canal las integre tanto en una pyme como en una micropyme o el corporativo. Sin embargo, aclaró que en el caso de las soluciones flash, con arreglos de SSDs, están más enfocadas en las grandes empresas, debido a su costo.

Estrategia de canales

Juan Luna, Product Manager Cisco en Solution Box, destacó: "Es importante anunciar que, a los canales que ya compraron el equipamiento de Meraki, estamos ofreciendo un kit demo para cada uno de ellos, con precio especial y financiación, para uso propio en sus oficinas y demo para sus clientes finales".

El vocero explicó que Meraki es una solución de networking, administrada en la Nube que, en algunos países, se vende como servicio. "Nosotros, por el momento, hacemos la venta tradicional del equipo", agregó Luna.

Por otro lado, como diferencial del mayorista de valor agregado, Luna informó que vienen realizando las certificaciones Select para los canales de Cisco: "Somos centro oficial para estas certificaciones de partnership e invitamos a los interesados a hacerla", dijo. Los que las tomen podrán recibir promociones, programas de partners, más contenidos en la web y la capacidad de acceder a las demos mencionadas.

Es importante que el canal recuerde que las categorías para trabajar con Cisco son: Partner No Registrado, Registrado, Select, Premiere, Silver y Gold. "Todo canal que arranca desde cero con la marca y quiere desarrollarla tiene que saber que lo podemos capacitar en forma personalizada y

acompañarlo en ese reto", aseguró Luna. "Vamos a darle soluciones que se ajusten a sus necesidades y tratamos de que su negocio sea rentable y exitoso".

Por otra parte, desde el mayorista remarcaron que cuentan con un grupo de valor con 55 canales apoyando proyectos, soportada "por una gran estructura dentro de Solution Box

con todo nuestro equipo; y, además, continuamos visitando las provincias en el interior, para ver canales y proyectos", detalló el entrevistado.

"Estamos siendo muy minuciosos, mejorando todo lo que respecta a servicios, atendiendo con mucho personal a nuestros clientes en tiempo y forma y mejorando la gestión de los pedidos", concluyó Luna.

La propuesta de Purple

También dialogamos con Ada Suárez, Regional Partner Sales Manager Latin America de Purple, quien se refirió a las funcionalidades de la solución: "Se trata de una plataforma inteligente que combina WiFi analytics, Location Analytics y Content Filtering, y provee al cliente herramientas para conocer mejor su mercado objetivo, involucrando al usuario final a través de Proximity Marketing. Es el complemento perfecto al posicionar Access Points y enriquecer la propuesta de valor del canal".

Asimismo, informó que los verticales foco de la empresa son Hospitality (restaurantes, cafeterías), Retail, Centros Comerciales, estadios, aeropuertos, Smart Cities, Healthcare, entre otros.

A la hora de hablar de los beneficios que esta plataforma ofrece al canal, enumeró: Diferenciación en su propuesta de valor; empezar a trabajar en Big Data e IoT; convertirse en un nuevo punto de venta; incrementar el nivel de penetración en la cuenta y tener un ingreso recurrente, teniendo en cuenta que las licencias se renuevan cada 1, 3, o 5 años.

La vocera agregó que, capacitarse en Wifi Analytics es más que importante, ya que la oferta de valor está constantemente evolucionando. "Purple, conjuntamente con Solution Box, proveen la oportunidad de abrir nuevas cuentas y/o solidificar la relación con clientes existentes al diferenciar su propuesta de valor; maximizando el retorno de inversión mediante la monetización de Access Points", finalizó.

FOCO EN INFRAESTRUCTURA Y GAMING

Free presentó su portafolio 2017 a sus resellers

El mayorista reunió a más de 20 canales para dar a conocer las diferentes soluciones que comercializará este año.

Free realizó su primer desayuno del año en el showroom de sus oficinas porteñas, donde los canales presentes pudieron conocer el amplio portafolio de más de 30 marcas que representa en Argentina.

Durante la jornada, Abigail Sokoluk, responsable de Marketing en Free, detalló que, durante el 2016 y principios de 2017, el mayorista ha sumado nuevos vendors, tales como Cooler Master, A4tech y Bloody, en el segmento OEM; y Dahua, en infraestructura y seguridad, que se suman a otras ya comercializadas, como Samsung, Thonet & Vander, Brother, EATON, Intelaid, Alcatel, Genrod, Vertiv/Emerson, MSI, ASRock, ADATA, EVGA, WD, entre otras.

Además de impulsar estas líneas, desde el mayorista destacaron también la realizando de varias acciones para mejorar la relación con los canales: "Renovamos la web y optimizamos la logística para mejorar la distribución y la velocidad de entrega en CABA y alrededores", dijo la vocera. "También lanzaremos a la brevedad un cotizador online de impresoras, entre otras novedades", agregó.

Abigail Sokoluk, responsable de Marketing de Free.

Transformamos la tecnología en **SOLUCIONES DE NEGOCIO** para clientes alrededor del mundo



Avnet pone al alcance de sus socios de negocio las **tecnologías, servicios y capacitación** para reforzar la **seguridad empresarial**, tanto en el **Data Center**, como en la **nube** y **dispositivos móviles**.

Nuestras alianzas con **proveedores líderes en seguridad** le brindan las soluciones que responden a las necesidades de los clientes frente a las amenazas de seguridad:

- ✔ Reducción del riesgo de amenazas, con un enfoque cognitivo.
- ✔ Aceleración en la detección y tiempo de respuesta ante contingencias.
- ✔ Cumplimiento de regulaciones.

i ¿Está interesado en iniciar una práctica de seguridad y explorar los beneficios de trabajar con Avnet? Comience aquí y contacte a nuestros especialistas.

Avnet Technology Solutions Argentina: Av. Leandro N. Alem 896, Piso 8, C1001AAQ, Capital Federal.

www.ats.avnet.com (54 11) 5530 1300 marketing-ar@avnet.com @Avnet_Arg

© 2016 Avnet, Inc. Todos los derechos reservados. Todos los productos, marcas y nombres son propiedad registrada de sus respectivos dueños.

Accelerating Your Success™

Ante la consulta de uno de los asistentes sobre el apoyo que Free brinda a los resellers, Diego Huguet, PM de conectividad e infraestructura del mayorista, aseguró que el principal diferencial es que trabajan en conjunto en el desarrollo de un proyecto, entregando soluciones de punta a punta junto a las marcas. "El depósito de Free es el depósito del canal", agregó.

Infraestructura a nivel proyecto

Entrevistada por ENFASYS, Sokoluk retomó el tema: "Estamos siempre tratando de entregar soluciones completas, principalmente para los canales que trabajan con proyectos grandes de clientes. Por esto nos abastecemos de mucha soluciones, desde UPSs hasta el cableado, fibra, piso técnico, etc. Le podemos cotizar todo", sostuvo.

Por su parte, Huguet contó que, en el área de infraestructura de energía, continúan trabajando fuerte con EATON y ahora con Vertiv (ex Emerson).. "También sumamos Dahua, con un gran portfolio de seguridad y cámaras", agregó

El gaming también presente

Darío Machado, PM del mayorista, informó que, desde el lado de consumo, están volviendo a invertir para impulsar, por ejemplo, la marca de audio Thonet & Vander, que puede ser utilizada por gamers."Esperamos recibir una compra grande. Hay mucha oportunidad de negocio con

esta línea", aseguró.

En lo que respecta a la división de OEM, Matías Iannicelli, PM en el mayorista, destacó que este año se hará mucho foco en gamer. "Sumamos hace poco Cooler Master, con varias líneas de gabinetes y periféricos, muy bien vendidos durante el cierre de 2016 y esta primera parte de 2017", contó. También impulsarán este nicho con la pronta llegada de la 7ma Generación de CPUs Intel y de la mano de AMD Ryzen, con AM4.

Impresoras y pantallas profesionales

Machado también se refirió a la línea de impresoras Samsung que Free pone a disposición del canal. "Si bien la marca está en proceso de transición luego de la compra de esta división por parte de HP, hasta el momento seguimos trabajando todas las líneas y traeremos nuevos equipos. También seguimos con la

parte de insumos", aclaró.

Además, el canal tiene disponible en Free las líneas de impresoras y multifuncionales Brother. "A partir de este mes las empezaremos a importar directamente. Esto nos permitirá cambiar el perfil de negocios, sumando los sistemas Intank", destacó Machado. "También vendemos productos de identificación profesional de la marca, como rotuladores e impresora de etiquetas, ideales para que el canal lo ofrezca en diferentes mercados, como retail, salud, pymes, etc"., agregó.

Asimismo, desde el mayorista también hicieron hincapié en las soluciones de cartelería digital de Samsung, donde la compañía pone foco en el segmento IT: "Tenemos en stock más de 350 pantallas profesionales y esperamos que entren 350 más al stock. Son equipos diseñados para trabajar 24/7, ideales para grandes proyectos", finalizó Machado.



CON COBERTURA EN TODO EL PAÍS

GW Argentina: un mayorista especializado en infraestructura

ENFASYS entrevistó a su gerente Comercial, Pablo González Ferello, para conocer la propuesta de la empresa dedicada a la distribución y soporte de equipamiento de tecnología para empresas, gobierno e industria, de marcas como Panduit, FibreFab, Nexans y LevelOne, entre otras.

En función de brindar un buen servicio, con un mejor tiempo de respuesta, la empresa se jacta de su nivel de cobertura en todo el país, para lo cual se divide en distintas regiones a nivel nacional, con dos depósitos principales y oficinas centrales en la localidad bonaerense de Ramos Mejía. “Estamos en Santa Fe (Capital y Rosario), Entre Ríos (Paraná), Santa Cruz (Río Gallegos y Caleta Olivia), Ciudad de Buenos Aires, GBA, Chubut y San Juan, eso nos permite una gran capilaridad a la hora de atender a nuestros integradores”, detalló González Ferello a este medio.

A la hora de hablar del portfolio de productos de GW, el entrevistado dijo que si bien la relación que tienen con Panduit –compañía de la que fue Account Manager para Argentina, Uruguay y Paraguay– es muy importante, destacó que la empresa será la única distribuidora de toda la línea de productos de Fibrefab

(Optronics), Nexans y LevelOne (activos), y de varias marcas de Fibra Óptica. Entre otras, en forma local van a distribuir Zoloda, Talemec y American Racks.

Y justamente en la disponibilidad de depósitos en todo el país, logística propia y stock de todas las líneas de productos radican los principales diferenciales de la empresa, según resaltó el ejecutivo en la entrevista con ENFASYS. Asimismo, aseguró que implementaron “una forma muy accesible para financiar a nuestros integradores, siempre pensando en que puedan llevar a cabo su negocio”.

De esta manera, el distribuidor mayorista se prepara para un año en el que, según informó González Ferello, GW va a recibir mucho apoyo de varias de las marcas para potenciar las oportunidades. “Además, la empresa va a utilizar un modelo de generación de demanda en cuentas finales donde, si surgiera

Únase a nosotros y explote al máximo el potencial de su empresa

- PRIMEROS EN SOCIAL MEDIA
- SERVICIOS DE MARKETING E INTEGRACIÓN CON LOS MEDIOS
- NEWSLETTER SEMANAL Y REVISTA MENSUAL
- VIDEO ENTREVISTAS EXCLUSIVAS
- PORTAL DE NOTICIAS CON ACTUALIZACIONES LOS 365 DÍAS DEL AÑO

www.enfasys.net



Primeros en posicionamiento web de información según



Reposicionate con los nuevos costo por copia OKI.

Nuevo portfolio; nuevas oportunidades. Más soluciones.

Print smart

OKI

Sti/
Haciendo negocios.



| Entrenamiento en GW Argentina.

algún negocio, lo trasladaremos a un integrador de nuestra cartera, según su especialización con cada marca”, prometió. “Por eso es muy importante que participen de las capacitaciones y certificaciones que vamos a dictar a lo largo del año”.

Entrenamiento

En tal sentido, el entrevistado adelantó que este año la empresa va a hacer mucho hincapié en la capacitación de los integradores, sobre todo en líneas como LevelOne, Panduit y Fibrefab. “No en los productos convencionales, sino en los productos de alto valor agregado que

ofrecen estas marcas”, se encargó de aclarar.

De hecho, ya en los primeros meses del año, GW tiene planeado llevar a cabo certificaciones comerciales y técnicas de las marcas, y workshops de presentación de casos de negocios para sus resellers e integradores. “Esto último es muy importante porque no vamos a hablar técnicamente de los productos sino darles casos reales de implementación tanto locales como regionales”, enfatizó.

De todas maneras, aclaró que para los canales con poca experiencia en este tipo de implementaciones, el

distribuidor cuenta con un plantel de técnicos especializados en infraestructura, sobre todo en lo relacionado a Fibra Óptica, FTTH y GPON, para acompañarlos en el desarrollo total del proyecto que necesiten encarar.

“Nuestro diferencial más grande son nuestros depósitos en todo el país y logística propia.”

22 años optimizando Recursos de IT, Data Centers, Educación, Gobierno y Empresas



SuperServer 2028U-TN24R4T+

Capacidad 24 NVME PCI-E o SSD All Flash NVME, +12X IOPS! y >7X de latencia contra SAS3 Billing - Big Data - Server Caching



SuperServer 6028TP-HC0TR

TwinPro2 - 4 nodos, hasta 176 cores físicos y 8TB de RAM en 2U! SAS3 12GB, 10GB networking Enterprise - Data Center - Mission Critical



Entrega Inmediata!

Seguimos Creciendo en Argentina

Comercializa y distribuye multitech

www.multitech.com.ar | info@multitech.com.ar (+5411) 5552-8530 | Estomba 645 | CABA | Argentina

www.supermicro.com.ar

LLEVÁ TU MÚSICA A TODAS PARTES

inSky Bluetooth Speaker

Nuevo parlante instto

Ultraligero, a prueba de agua, 10 horas de autonomía, recargable por USB

Conseguilo en nuestros Distribuidores autorizados

instto
power your life

www.instto.com

OPENSOURCE

Licencias OnLine le da mayor cobertura local a Suse

Hablamos con Jonatan Puente, SUSE Sales Executive South Cone para la región, quien destacó la oportunidad para el canal de la mano, por ejemplo, de la alianza estratégica global con SAP, y se refirió al trabajo conjunto con el distribuidor.



Jonatan Puente, SUSE Sales Executive South Cone para Latam.

Linux Foundation) y por key players como SAP, con sus lanzamientos referentes a SAP HANA y BusinessOne; IBM, con su oferta de Power; y HP, entre otros.

“Hoy somos la principal alternativa para los clientes que deseen utilizar Linux para SAP/HANA, situación que se refleja en numerosas implementaciones que tenemos en la actualidad. Este liderazgo se debe en parte a la alianza estratégica que existe globalmente, al nivel de madurez de los desarrollos de SAP sobre SUSE y a un excelente equilibrio entre precio, funcionalidades y soporte local”, aseguró.

De acuerdo con el entrevistado, en la actualidad, la demanda de SUSE está creciendo velozmente por América Latina gracias a un contexto favorable impulsado por el consumo de sistemas operativos Linux por sobre Windows (según la

El vocero remarcó que desde la empresa buscan ser una alternativa Enterprise para aquellos clientes que cuentan con otras distribuciones de Linux, generando así mayor diversidad y oferta, con el consiguiente beneficio de no depender solamente de un software



LAS NUEVAS IMPRESORAS HP DE ALTO RENDIMIENTO ESTÁN EN CEVEN

Impresora HP LaserJet Pro M102w (G3Q35A)



Simplifique las cosas con una HP LaserJet Pro económica y cartuchos de tóner JetIntelligence. Produzca documentos profesionales desde una amplia gama de dispositivos móviles y ahorre energía con una impresora láser compacta diseñada para brindar eficiencia.

Impresora HP LaserJet Pro M203dw (G3Q47A)



Otenga más páginas, rendimiento y protección de una impresora HP LaserJet Pro y cartuchos de tóner JetIntelligence. Establezca un ritmo más rápido para su empresa: gestione con facilidad para ayudar a maximizar la eficiencia, e imprima documentos en dos caras, además de escaneo, copia y fax.

Impresora HP LaserJet Pro M127fn (CZ181A)



Esta HP LaserJet Pro MFP asequible y completa es fácil de instalar para luego poder imprimir, copiar, escanear y enviar o recibir faxes. Facilite la impresión desde teléfonos inteligentes, tablets y laptops en el trabajo, en casa o en la calle con las funciones de impresión móviles.

Impresora HP LaserJet Pro CP1025nw (CE918A)



La impresora láser color más pequeña del mundo es también una de las más eficientes del planeta en consumo de energía.



AUMENTÁ TU PRODUCTIVIDAD

Notebook HP 240 G5 W6B97LT



Conéctese con la económica notebook HP 240. Complete tareas empresariales con tecnología Intel® y herramientas de colaboración esenciales.

Notebook HP 240 G4 P3D97LT



La notebook HP 240 es una notebook económica con pantalla de 14,0" en diagonal, tecnología Intel®, conexión inalámbrica y recursos clave de protección adicional.

Notebook HP AM072LA X6X84LA



Afronte todas sus tareas diarias con una laptop accesible equipada con todos los recursos que necesita.

Notebook HP AY011LA V7S31LA



Enfrenta tu día con una laptop que incluye todas las características que necesitas con una pantalla más grande.

PC'S DE ESCRITORIO



• 280G1 P3Q48AA



• 550-100LA 84V48AA

• 550-103LA P3Q48AA

vendedor. "Estamos invirtiendo mucho tiempo y esfuerzo para acercarle a ellos lo mejor de SUSE", remarcó.

El rol de Licencias OnLine

El entrevistado comentó que la estrategia de canales de SUSE contempla tener una mayor cobertura local, no solo de recursos propios de la compañía, sino también desarrollando aún más la red de canales certificados para que puedan estar más cerca de los clientes. "Los estamos capacitando comercial y técnicamente para que puedan brindar una atención

genuina y de calidad", aseguró.

Aquí entra en juego el trabajo de Licencias OnLine como distribuidor de valor agregado: "Desde que iniciamos el plan, a principios de año, LOL nos viene ayudando mucho, no solo en la difusión de la marca en la región sino, de a poco, a tener mayor cobertura, a través del reclutamiento de key partners, principalmente en Argentina y Chile", destacó. "Con ellos también tenemos planes para desembarcar mucho más fuerte en Perú, Bolivia, Paraguay y Uruguay lo que sin duda será un hecho en el corto

plazo", completó.

Desde la firma destacan que, junto a sus soluciones y a la oferta de valor con el mayorista, entregan una alternativa interesante para los canales que deseen incorporar una nueva línea de negocios en el mundo OpenSource. "Ser canal de SUSE abre puertas y los convierte en alternativas atractivas para aquellos clientes que usan otras distribuciones Enterprise y están atendidos por canales grandes de otros vendedores. También les permite hablar de algo diferente y eso tiene valor en este mercado competitivo", concluyó.

EN ARGENTINA

Anixter se consolida en el mercado SMB

Gonzalo Reinoso, director de Marketing de Infraestructura en el mayorista para Latinoamérica y Caribe, aseguró que el volumen de negocio relacionado con este segmento crece de a dos dígitos desde hace 4 años.

Anixter es reconocido en el país y la región por trabajar desde hace más de 20 años con grandes integradores, enfocados en el segmento corporativo y de proyectos. Pero, según nos comentó Reinoso, desde hace 3 o 4 años el distribuidor también se está enfocando fuertemente en el

segmento SMB, consolidando una estructura comercial más adecuada para el perfil de canales de ese mercado.

"Hoy en día tenemos una estructura muy consolidada en Argentina y la región, con casi 30 vendedores en Latinoamérica. Es un segmento

que fue creciendo de a dos dígitos año tras año y nos vamos a seguir enfocando en esto, apoyando a los pequeños integradores y a las pymes; pero también manteniendo el negocio tradicional de proyectos", comentó Reinoso.

"Sabemos que muchas compañías



SOL REPUBLIC



jam

HOMEDICS

alcatel

TOSHIBA



Lenovo

Agro&Tec Compuesta por gente de alta experiencia en el Mercado de tecnología y el retail, plantea una opción de valor agregado a través de la representación y distribución de marcas exclusivas y fuerte foco en el desarrollo e implementación de estrategias, a medida de sus clientes.

info@cca-t.com - Tel +54 11 6091 1336 - Av. del Libertador 264 Piso 2º, Vicente López, Buenos Aires



Agro&Tec

Distribuidor oficial



Gonzalo Reinoso,
director de
Marketing de
Infraestructura
De Anixter para
Latinoamérica y
Caribe.

Novedades de portfolio

En ese mismo sentido, Reinoso destacó que han sumado nuevas marcas que también complementan esta propuesta del mayorista. “Trabajamos con vendors premium en todas las categorías, ya sea de cableado estructurado, como AMP y Systimax, de CommScope, para el cual somos su principal distribuidor en Latinoamérica, y principalmente Argentina, comercializando ambas marcas y generando casi el 45% de las ventas del fabricante en el país; UPS de APC también como vendor clave para el segmento; Corning con fibra, Axis, Allied Telesis y Fayser, entre otras. Lo interesante es que varias de estas marcas cuentan con líneas de productos muy competitivas para el segmento SMB”, aseveró.

Diferenciales

El vocero destacó que un diferencial del mayorista son sus vendedores con conocimientos técnicos y de orientación consultiva. “En Anixter siempre nos aseguramos de tener los mejores perfiles de vendedores del mercado, además de tenerlos siempre capacitados en las soluciones que representamos. Los clientes van estar asesorados con respecto a materiales y a lo que puede comprar. Esto es parte de la idea nuestra de desarrollar el segmento y darle un seguimiento”, aseguró.

“Esperamos poder cubrir todo el segmento: valor simple para el SMB, con productos en stock, financiación, buena atención; Medium Market, con personal técnico y desarrollo de canales, visita a cliente y soporte; y el tradicional, que ya manejamos desde hace tiempo”, completó.

Como mensaje final, Reinoso comentó: “Muchos de nuestros grandes clientes, que hoy trabajan en proyectos muy fuertes, alguna vez fueron pequeños integradores a quienes ayudamos a desarrollarse y expandir sus líneas de negocios: ese es nuestro espíritu de trabajo, que el canal encuentre en Anixter no solo un lugar donde comprar un producto, sino un socio de negocios que le aporte una experiencia única y que lo ayude a crecer. Por eso armamos un plan de negocio, lo ayudamos a desarrollarse y tratamos de afianzar día a día una fuerte relación con ellos”, concluyó

“Los integradores deben saber que no solo trabajamos en grandes proyectos, sino que los podemos ayudar en los negocios del día a día.”

del segmento pyme ven a Anixter como un distribuidor más para el segmento medio/alto del mercado; y piensan que solo trabajamos con los grandes integradores y que no tenemos espacio para ellos, pero esto no es así”, reconoció el entrevistado. “Queremos decirles que Anixter ha tenido una gran transformación en el último tiempo, adaptando su estructura en función de las necesidades del mercado actual; por lo tanto, el modelo comercial está más diversificado y hoy tenemos una estructura muy alineada, enfocada en estos nuevos espacios de mercado.

¿Ya conoces los beneficios de Arcserve?



- La Solución de continuidad de negocios más completa
 - Adaptable a todos los entornos
- Con precios competitivos en Software y Hardware

NEXSYS

Consúltanos en Nexsys: Martin.perez@nexsysla.com | tel: 5217-4523

Descarga nuestra App y síguenos en nuestros canales de comunicación

MASTERSOFT

“Nos define la visión integral del negocio”

Marcelo Di Chena, socio gerente de la empresa especializada en el desarrollo de soluciones de software para la gestión empresarial, se refirió a la actualidad del mercado local y a su relación con los mayoristas.

La empresa, fundada en 1993, se especializa en el desarrollo de soluciones de software para la gestión empresarial. Cuenta con productos ERP para pymes, soluciones integradas para el sector de salud y un importante grupo de soluciones verticales y para el sector corporativo.

A lo largo de su trayectoria, ha encarado con éxito importantes proyectos para empresas de primer nivel, en diferentes ambientes y plataformas y ha logrado importantes alianzas comerciales, entre las que se destaca ser Microsoft Gold Certified Partners desde 2005. A nivel internacional, desde 1996 exporta productos y servicios de desarrollo de software a Uruguay, Chile, Perú, México, Colombia, Venezuela, Estados Unidos y España.

“Somos desarrolladores de productos y proveedores de servicios vinculados a tecnologías Microsoft. Ofrecemos productos ERP y orientados a la salud en

Mayoristas

En la actualidad, MasterSoft compra fundamentalmente a Licencias OnLine aunque el entrevistado aclaró que, dada la trayectoria de la empresa, han sido clientes de todos los mayoristas de plaza. “De ellos esperamos servicio, financiación, conocimiento de productos y esquemas de licenciamiento”.

dicho segmento y, a través de nuestro software factory, ofrecemos desarrollo de productos vinculados a dicha plataforma. Somos muy fuertes en los segmentos de salud, agro negocios, distribución y servicios”, detalló Di Chena durante la entrevista con este medio. En este mismo sentido, el ejecutivo explicó que el foco de la empresa está en “sumar valor alrededor de una tecnología que dominamos desde hace muchos años”.

A la hora de hablar de los principales diferenciales de



MasterSoft, el entrevistado se refirió, fundamentalmente, a la visión integral del negocio de la empresa: “Podemos ofrecer desde una licencia de un producto, su implementación, hasta el desarrollo de una solución integrada. Nos eligen desde compañías pequeñas y medianas, hasta algunas de las empresas más importantes del país, para dar servicios, desarrollar productos u obtener soluciones de licenciamiento en dicha tecnología”, afirmó.

Resultados

En 2016 la empresa ha crecido alrededor de un 15%, luego de ajustar por inflación, lo que ha sido un gran logro en virtud de que muchos segmentos congelaron inversiones



¡CONOZCA A DOS INTEGRANTES DEL EQUIPO QUE DARÁN UNA EXCELENTE IMPRESIÓN!



Xerox® WorkCentre® 3345
Multifunción monocromo



Xerox® Phaser® 3330
Impresora monocromo

Gracias a su sencilla conectividad, fiabilidad y simpleza en sus funciones, el nivel de productividad de tu negocio aumentará. Orientada especialmente a la PYME para grupos de trabajo de hasta 7 personas. La nueva impresora Xerox® Phaser® 3330® y la multifuncional Xerox® WorkCentre® 3345 llegaron para cambiarlo todo.

Argentina
0800 222 93769



o redujeron su nivel de servicios. “Uno de nuestros principales logros ha sido que Molinos Río de la Plata nos seleccionara como proveedores principales para el desarrollo y mantenimiento de todas sus aplicaciones en plataforma Microsoft, ofreciéndoles un excelente nivel de servicio y una propuesta superadora de costos en relación con otros players nacionales e internacionales. Esperamos poder repetir la experiencia con muchas otras compañías similares durante el 2017”, enfatizó Di Chena.

En este sentido, comentó: “También tenemos planes de crecimiento en relación con los servicios que brindamos a nivel corporativo. En términos generales, suponemos que el mercado argentino crecerá en servicios y en ciertos segmentos (como agroindustrias) y se mantendrá estable o en achicamiento en los sectores claramente industriales”.

A modo de cierre de la nota, el ejecutivo adelantó que en el transcurso de 2017 MasterSoft lanzará Sperta Brief, una ERP

empaquetada para empresas que facturan entre 100.000 y 500.000 dólares anuales, y Sysmed Online, que será una evolución de su solución de salud, orientada a centros ambulatorios y que será desplegada como servicio Cloud.

MasterSoft (Di Chena y Asociados SRL)

Fecha de fundación: 1993
Dirección: Estados Unidos 2259, CABA
Tipo: De valor
Cantidad de empleados: 35

GEZATEK

“Nuestro principal diferencial es la atención y el asesoramiento”

Así lo aseguró Pablo Franchimont, gerente general del reseller que, actualmente, se enfoca en el armado de PCs para gamers y en la distribución de accesorios para este segmento. Luego de un 2016 complicado y con márgenes bajos, en esta nota habla de las acciones que implementarán para optimizar la operatoria del negocio en este año.

Gezatek SRL - Soluciones Informáticas inició sus actividades en 2009 de la mano de dos jóvenes emprendedores argentinos. En sus primeros pasos funcionó como taller

de reparación, brindando servicios en las zonas aledañas, pero con el paso del tiempo logró diversificarse para convertirse en comercializador de todo tipo de hardware para PC. “En la actualidad, nuestro foco está

en armar PCs para gamers”, dijo Franchimont a ENFASYS.

El primer comercio de Gezatek se estableció en Morón, en el Gran Buenos Aires, con el soporte

ALCATEL

home & business phones

DISTRIBUIDOR OFICIAL
en Argentina



info@actl.com.ar
 011 4244-2289

“Es un rubro complejo porque hay muchas opciones y saber asesorar bien al cliente con lo que le conviene hace la diferencia.”

técnico informático como actividad principal. En 2013 la empresa dio su paso más grande al abrir su segunda sucursal, en el barrio de Flores de la Ciudad de Buenos Aires, en un local mucho más grande. El éxito alcanzado luego de su apertura llevó a mudar el comercio original de la galería en que se encontraba a uno más amplio y a la calle. El objetivo; ampliar la cartera de clientes y fortalecer la presencia en la zona.

El asesoramiento como punto clave

“Desde el principio, en Gezatek buscamos destacar por nuestro conocimiento e intentamos establecernos como la opción ideal para las compras de tecnología de nuestros clientes. Todos nuestros vendedores se encuentran altamente capacitados para asesorarlos y ofrecerles exactamente lo que necesitan. Creemos que esto, junto con nuestro asesoramiento post-venta y la inmediatez de nuestras gestiones por garantía, son los pilares

fundamentales que nos diferencian de los competidores”, destacó el entrevistado. “Trabajamos día a día para brindar la mejor atención y mantenernos actualizados en un mercado que cambia constantemente, incorporando nuevos productos y capacitando a nuestra gente”, aseguró.

Franchimont detalló que la empresa comercializa todas las marcas relacionadas con el rubro: “Se destacan MSI, ASUS, Gigabyte, XFX, Sapphire, AMD, Intel, Kingston, Corsair, EVGA, Logitech, y Sentey, pero tenemos de todo”, aseveró. “Nuestros productos van desde lo más básico, como una PC de oficina, hasta lo que va orientado a gamers y alta gama, pero nuestro foco está justamente en estos últimos, en armar PCs para videojuegos y en los accesorios que tienen que ver con eso”, aclaró.

En términos de balance, el ejecutivo reconoció que “el año pasado fue muy complicado para nosotros, en mayor o menor medida se vendió como en 2015, pero los márgenes fueron bajísimos. Muchos competidores estuvieron muy ajustados y por eso salieron a rematar los productos al mercado, lo cual ocasionó que todos tuviéramos que seguirlos en esa política”.

De cara a 2017, el entrevistado adelantó que la empresa planea



destinar esfuerzos “principalmente en publicidad en redes sociales, distanciando un poco de lo que es MercadoLibre. Además, vamos a invertir en sistemas que nos permitan un mayor control del negocio con menor esfuerzo, ya que, hoy por hoy, es complicado seguir los precios y mantenerlos actualizados”.

**GEZATEK SRL
Soluciones Informáticas**

Fecha de fundación: septiembre de 2009
Dirección: Carabobo 11, Caba
Av. Rivadavia 18005, Morón
Cantidad de empleados: 17

**CONOCÉ LA LÍNEA
HP LASERJET**



HP LASERJET PRO M402DN



HP LASERJET ENTERPRISE M605DN



HP LASERJET PRO M501DN



Servicio



Logística



Experiencia

CORCISA
Distribuidor Mayorista de Informática

Av. Brasil 2669 - Ciudad de Buenos Aires - Argentina
Contacto: Hernán Ibarra - Tel. 4943 8047 - hibarra@corcisa.com.ar - www.corcisa.com.ar

ENTREVISTA AL RESPONSABLE REGIONAL

Dell EMC lanza programa integrado de canales

En entrevista con este medio, Álvaro Camarena, Executive Director Latin America Channel Program de la compañía, destacó las nuevas certificaciones de Soluciones y la posibilidad de ofrecer servicios de soporte, implementación y educación. "El beneficio más inmediato es el acceso a un portfolio de productos y servicios que consideramos es el más fuerte de la industria", enfatizó.

El 27 de febrero, la compañía informó a cada partner de Dell y de EMC en qué nivel del nuevo programa integrado – Gold, Platinum y Titanium – será clasificado según el cumplimiento de metas del último año fiscal, que cerró el 31 de enero. A partir de allí, cada uno conoció sus nuevos objetivos, beneficios y novedades incorporadas a partir de 2017, donde se destaca, tal como lo mencionó Camarena, el acceso a un portfolio de productos cruzado con el que podrán ofrecer una solución punta a punta a sus respectivos clientes.

El programa unificado abarca todo el ecosistema de socios de Dell EMC, incluyendo proveedores de soluciones, proveedores de servicios en la nube, proveedores estratégicos, socios OEM, integradores de sistemas y socios de distribución o mayoreo, informó la compañía al respecto.

"En su nueva estructura, el programa

tiene beneficios muy importantes; van a tener rebates e incentivos base, desde el primer dólar, y metas por línea de producto que, si se superan, tendrán aceleradores como incentivos de crecimiento", resaltó Camarena.

Los incentivos o rebates están enfocados en áreas como la obtención de nuevos negocios, la venta del portafolio completo de productos y de servicios (incluido el mantenimiento y garantía de productos, y servicios profesionales y administrados), así como la venta de capacitaciones. A medida que el partner progresa en su nivel, los beneficios recibidos aumentan.

El ejecutivo hizo especial hincapié en las ventajas que ofrece para los partners la oferta de servicios: "Si se llega a una meta de servicios habrá un porcentaje que va a aplicar a todas las ventas, no solo de los servicios, sino de todo el portafolio, es muy atractivo", informó.

Competencias

Dell siempre ha ofrecido competencias, que son online y gratuitas, y que una vez que se cumplen ofrecen al partner el derecho a los rebates en cada línea de producto. En ese sentido, el entrevistado confirmó que continuarán con las certificaciones de Client Solutions (desktops, laptops, workstations, Client Data Security y Cloud Client Computing); y de infraestructura (storage, Data Protection, servidores, networking, Converged Infrastructure).

Pero la novedad principal es que lanzaron dos certificaciones de soluciones, IT Transformation y Digital Transformation, a las cuales se agregarán otras, según adelantó Camarena a ENFASYS.

Asimismo, el entrevistado insistió con la oportunidad que representa para los canales de Dell EMC la

VOLVÉ A CLASES COMO UN MAESTRO

ARRANCÁ POTENCIADO CON CX

CX
Tecnología que va con vos

ESTE AÑO LA
VUELTA A CLASES
ES UNA FIESTA

CX | Tablet 6.95"
PARA POTENCIAR
TODA SU CREATIVIDAD.

CX | 2en1 10.1"
PARA QUE DESCUBRAN TODO
UN MUNDO DE CONOCIMIENTO.

CX | Notebook 15.6"
PARA QUE COMIENCEN
SU PROPIO CAMINO.

f t i /CXvaconvos
www.redcx.com



Álvaro Camarena, Executive Director Latin America Channel Program de Dell EMC.

que Dell entregue, si quieren hacer una co-entrega con delivery, o si quieren certificarse y entregar el 100% del servicio”, completó.

Además, el ejecutivo comentó que la compañía está por anunciar más detalles relacionados con la iniciativa Cloud Partner Connect, mediante la cual los proveedores de soluciones pueden expandir sus ofertas revendiendo servicios de Nube a sus clientes, con una inversión mínima y alimentados por Dell EMC.

Incumbencias

En octubre del año pasado, Dell EMC lanzó la actividad comercial Incumbencia para el programa de almacenamiento, el cual reconoce las relaciones comerciales históricas que los partners han establecido con sus clientes. Al respecto, Camarena explicó que esto busca proteger a los partners que antes de la integración estaban entregando un servicio al cliente, de manera que Dell como empresa no vaya a esa cuenta en forma directa, teniendo en cuenta que en EMC había un modelo diferente de segmentación del mercado.

Este programa, que arrancó con Storage, permitirá ahora que las cuentas comerciales que cumplan con los requisitos reciban protección en todas las líneas de producto de ISG: almacenamiento, servidores, redes, respaldo, convergencia,

hiper-convergencia y soluciones. “Asimismo, los partners tendrán la oportunidad de ganar incumbencia sobre clientes nuevos o actividades comerciales nuevas para clientes existentes en las soluciones de ISG. La operatividad del programa de ISG se está trabajando activamente con los detalles a seguir”, agrega el comunicado dado a conocer por la compañía a mediados de febrero pasado.

Metas

Al ser consultado por este medio sobre el objetivo de la compañía con este programa en lo que respecta al nivel de ventas cruzadas de canales originales de Dell y EMC, Camarena aseguró que “la meta es que en el corto plazo estén los partners muy tranquilos y que no pierdan inercia en lo que venían haciendo. Les estamos diciendo ‘aquí está todo el portafolio, las competencias, es importante que ellos decidan, y nos reuniendo para planear, en base a cada perfil, que es lo que quieren hacer. Ya empezamos a ver algunas ventas cruzadas antes de que se anunciara el programa”. Y concluyó: El overlap que veíamos era muy poco, entonces hay mucha venta incremental que se puede lograr y para eso estamos alentando a los partners a que se familiaricen con esas líneas que creen que son las más apropiadas, que se certifiquen y empiecen a ofrecerlas.”

competencia de Servicios, para la cual habrá que presentar un examen de manera presencial: “Creemos que los partners que en el futuro van a seguir creciendo tendrán un componente importante de servicios. Va a haber muchas formas en las que van a poder participar”, destacó.

Más en detalle, informó que los partner van a poder revender servicios de soporte, de implementación y de educación. “Lo importante es que van a poder elegir si quieren revender y



Lo nuevo de TP Link siempre primero en Invid Computers

NC450

Cámara IP con movimiento remoto NC450



- Resolución HD
- Movimiento de 360° Horizontal y 150° Vertical
- Visión Nocturna
- Detección de movimiento y sonido
- Audio doble vía
- Almacenamiento en memoria SD
- Fácil uso por App de celular

Contacto: Diego Vassallo - diego@invidcomputers.com

 INFO@INVIDCOMPUTERS.COM
 WWW.INVIDCOMPUTERS.COM
 [FACEBOOK /INVIDCOMPUTERS](https://FACEBOOK.COM/INVIDCOMPUTERS)
 [E.COMMERCE INVIDCOMPUTERS.COM:81](http://E.COMMERCE.INVIDCOMPUTERS.COM:81)



Berón de Astrada 1811 (C1437FSA) - Horario de atención: Lunes a Viernes de 9.00 a 18.00 hs.

PARA MÁS INFORMACIÓN CONTACTATE CON NUESTROS VENDEDORES

ENTREVISTA A AUGUSTO BAINOTTI, COUNTRY MANAGER PARA ARGENTINA DE ESET

¿Cómo mantener la seguridad en una pyme?

La compañía eslovaca advierte que este año habrá un mayor avance sobre ransomware, ya sea sobre endpoints y servidores, o en dispositivos móviles, pero también en lo que se denomina RoT (el ransomware de las cosas). Las pequeñas y medianas empresas entre los segmentos más vulnerables.

De acuerdo con a Augusto Bainotti, Country Manager para Argentina de ESET, usualmente se piensa que los ciberdelincuentes tienen por objetivo atacar a las grandes compañías, pero lo cierto es que la información que tienen todas las organizaciones puede ser foco de delincuentes informáticos. "Más allá de los ataques (dirigidos)

en sí, existen códigos maliciosos que su propósito es alcanzar la mayor masividad posible", comentó al respecto. "Tanto grandes como medianas y pequeñas empresas deben protegerse ya que todas cuentan con información y, también, la gran mayoría, el core del negocio sustentada en medios digitales.

En lo que respecta específicamente a este segmento del mercado, el ejecutivo remarcó que las problemáticas más comunes vienen de la mano de malware, ransomware, vulnerabilidades y robo de información.

De hecho, según el ESET Security Report 2016, que analiza el estado de la seguridad en las compañías basándose en encuestas a sus responsables de seguridad de la información, el 39% de los entrevistados manifestó haber tenido un incidente de seguridad respecto de malware en el último año. Además, un 50% dijo estar preocupado por las



Augusto Bainotti, Country Manager para Argentina de ESET.

vulnerabilidades, el 33% afirmó tener una preocupación latente y creciente por el ransomware y un 39% reconoció estar sumamente preocupado por el robo de información.

"Como se puede ver, muchas de las preocupaciones que se manifiestan se conciben con las problemáticas que se ven hoy, y más allá de eso, la gran

Hay una Serie A para vos.

Lanzamos la serie más versátil, con 7 modelos, procesadores Intel® de 6ta Generación, 3 covers exclusivos, gran capacidad de almacenamiento y un rendimiento único. Encontrá la tuya y destacate, estés donde estés, hagas lo que hagas.



A1100 / A1200 TV

- Windows 10 Home
- Procesador Intel® Celeron®.
- 4 GB RAM.
- Almacenamiento 500 GB.

A1500 A1600 / A 1700

- Windows 10 Home
- Procesador Intel® Core™ i3/i5/i7.
- 4 GB RAM.
- Almacenamiento 500 GB / 1 TB.

A1025 / A1050

- Windows 10 Home
- Procesador Intel® Celeron®.
- 4 GB RAM.
- Almacenamiento 32 GB de estado sólido
- + 1 TB en la nube.

Multitarea de Windows: empieza tus tareas rápidamente y terminalas antes. Windows te ofrece excelentes funciones multitarea para sacar rápida y eficazmente el trabajo adelante.

POSITIVO BGH



dispositivos móviles, pero también en lo que se denomina RoT (el ransomware de las cosas). Por otro lado, se estima un crecimiento en las amenazas para dispositivos móviles, tanto por medio de apps vulnerables, malware o por engaños vía aplicaciones de mensajería.

“Además, el malware seguirá siendo un tema a tener presente en sus diferentes variantes y medios de propagación, muchas veces valiéndose de phishing o ingeniería social. Por último es importante tener presente las explotaciones de vulnerabilidades por las cuales las empresas pueden ver comprometida su información”, advirtió Bainotti.

Al ser consultado sobre cómo ESET puede ayudar a las pymes a estar protegidas frente a estas amenazas, el entrevistado explicó que para la compañía la protección pasa por varios aspectos que, de cubrirlos, se estarán elevando en gran medida los niveles de seguridad. “Uno de ellos es la tecnología, esto es, implementar cada una de las soluciones destinadas

a la protección de la información en servidores, endpoints y dispositivos móviles. Otro de los puntos son los servicios de seguridad a partir de los cuales podemos tener un mejor diagnóstico de las posibles vulnerabilidades o debilidades de nuestros entornos. Finalmente, la educación de los usuarios, de forma tal de crear conciencia respecto a buenas prácticas y cuidados básicos de la información.”

En este sentido, el ejecutivo resaltó que ESET cuenta con soluciones específicas para cada una de las problemáticas de la pyme. “Contamos con soluciones de backup y restore de información, soluciones de doble factor de autenticación (soft y hard token), cifrado de la información, DLP (Data Loss Prevention), soluciones antimalware, antispam, firewall, MDM (Mobile Device Management), destinadas a la protección de la información de puestos de trabajo, dispositivos móviles y servidores. Todos estos servicios pueden ser gestionados desde una consola de administración centralizada”, detalló.

mayoría tiene como finalidad proteger la continuidad del negocio”, comentó el entrevistado.

Para este 2017, ESET espera más avances sobre ransomware ya sea sobre endpoints y servidores, o en

ESET ofrece a las pymes la versión 2017 de Smart Security Premium, que integra tecnología de cifrado y gestor de contraseñas; e Internet Security, su solución antimalware.

POLARIS

energy systems

UPS POLARIS

New Line 2017

Polaris XION 2200
Es la mejor protección para su hogar u oficina al combinar la mejor relación precio y calidad.

Polaris TX 2000
Máxima estabilidad y durabilidad para una UPS On Line doble conversión de alta performance.

Polaris RT 3000
Protección de las aplicaciones críticas que demandan gran fiabilidad. On Line doble conversión.

NUEVA POLARIS BP TRIFASICA

Polaris BP
Combina diseño modular con tecnología de redundancia en paralelo N - X. 20 kva.

Todos nuestros productos están garantizados y los encontras en todo el país.

Conocé a nuestros partners autorizados



DIALER SRL
La Rioja 827
Ciudad Autónoma de Bs. As.
(5411) 4932-3838
emartocchia@dialer.com.ar
www.dialer.com.ar



HDC Rosario - Casa Central
Salta 3246 - Rosario
(0341) 409-4300
ventas@hdcsa.com.ar
www.hdcsa.com.ar

HDC Buenos Aires
Fragata Sarmiento 2474 - CABA
(011) 4583-3888 / 4583-3555
ventas@hdcsa.com.ar
www.hdcsa.com.ar



HDGrupo Getterson
Av. Corrientes 3240/62 - Abasto
Ciudad Autónoma de Bs. As.
(5411) 6777-6000
rspinedi@getterson.com.ar
www.getterson.com.ar



PC ARTS - Casa Central
San Martín 4455
Florida Oeste - Pcia de Bs. As.
(5411) 4730-9000
info@pcartsargentina.com

PC ARTS - Córdoba
Pedro Goyena 252
Córdoba - Provincia de Córdoba
(0351) 487-9400
infocordoba@pcartsargentina.com

PC ARTS - Mendoza
Juan Gualberto Godoy 334
Guaymallen - Provincia de Mendoza
(0261) 432-5080
infomendoza@pcartsargentina.com



CORCISA Buenos Aires
Av. Brasil 2669
Ciudad Autónoma de Bs. As.
(5411) 4943-8000
info@corcisa.com.ar
www.corcisa.com.ar

NUEVO CONCEPTO DE PC

¿Cómo mejorar la productividad y ahorrar energía en las pymes con BRIX?

Gigabyte ya cuenta con disponibilidad en la Argentina de varios modelos de Mini PCs, las cuales ofrecen performance con menor gasto energético y en un formato compacto. En esta nota, Gastón Finkelstein, Country Manager Argentina del fabricante, detalla los beneficios que estos equipos ofrecen a las pequeñas y medianas empresas.

Hoy en día, las pymes que demoraron la renovación de su parque de PCs tienen la oportunidad de hacerla adquiriendo equipos que no sólo ocupan menos espacio y son estéticamente atractivos, sino que también ofrecen potencia y mayor eficiencia. Por esta razón, aquellos integradores que apunten a proyectos este tipo de empresas deberían tener en cuenta este nuevo concepto, como el que ofrece Gigabyte a través de su Mini PC BRIX.

Por tal motivo, dialogamos con Finkelstein, quien nos comentó que están trayendo al país modelos BRIX

como el BACE-3150, BSi3H-6100, BSi5H-6200 y BSi7H-6500; y que pronto desembarcarán la UHD, con placa de video dedicada.

“La BRIX se diseñó como una PC Ultra compacta, suficientemente chica para caber en la palma de una mano. Ideal tanto para la oficina como para el hogar, pudiendo correr un amplio conjunto de aplicaciones. Es versátil, potente y energéticamente eficiente”, destacó el entrevistado.

Finkelstein comentó que Gigabyte ve al mercado pyme con perspectiva de crecimiento. “Estamos poniendo

especial foco. Últimamente hemos cerrado negocios con pequeñas, medianas y grandes empresas, que están volcándose a esta nueva tecnología”, aseguró.

A la hora de hablar de los beneficios que este nuevo concepto de equipos ofrece a las empresas, el entrevistado comentó. “Destacamos dos grandes ventajas con respecto a la clásica desktop: la primera es el consumo energético, ya que en una oficina con muchas PCs el ahorro es considerable”, aseguró. “La segunda característica más notoria es el poco espacio que ocupa (puede ser hasta 18 veces más pequeña) y,



Algunos modelos se destacan por tener conexiones USB 3.0, LAN, HDMI y VGA.

NO TE PUEDEN FALTAR PARA ESTE **Back to School**

www.verbatim-latinoamerica.com

[f](#) [t](#) [i](#) /verbatimAR

Verbatim.
TECNOLOGÍA CONFIABLE



Gastón Finkelstein, Country Manager de Gigabyte para Argentina.

que estas mini PCs consumen desde un 70% hasta un 90% menos de energía que una PC estándar, manteniendo el mismo rendimiento o incluso mayor. “Con la energía que alimentamos una PC ahora, podemos alimentar hasta 8 BRIX Celeron simultáneamente, haciendo que la factura de electricidad que la pyme deba pagar sea sumamente menos costosa”, ejemplificó el vocero.

Características destacadas

Por otro lado, la potencia de estos equipos la comanda un CPU Soldado a la placa SOC (System on Chip), en versiones Core i7, i5 e i3 de Intel (i7-6500U, i5-6200U e i3-6100U) y Celeron 3150. “Soporta memorias DDR3L sodimm (1 a 2 dimms, dependiendo del modelo, pudiendo instalar hasta 8GB en el modelo Celeron y 16GB en los modelos Core). Si hablamos de almacenamiento, son compatible con HDD de 2.5” o SSD, o en el caso de la versión Core, con disco M.2”, detalló.

También traen 4 USB 3.0, RJ45, 2 salidas de video, llave Kensington, salidas de audio y entrada de micrófono, Wi-Fi y BT integrado. Por último el fabricante destaca destacamos el soporte VESA, que permite instalarlo fácilmente detrás de un monitor, optimizando aún más el espacio del escritorio.

Disponibilidad

La Mini PC Brix se puede conseguir actualmente en el distribuidor New Bytes con una garantía local de 3 años. Los resellers la pueden ofrecer a un valor sugerido de entre \$ 4.000 a \$ 10.000, dependiendo del modelo de CPU que se elija; pero en ninguno de los casos vienen el HDD y la RAM.

“Este producto se ofrece como una solución ideal para el mercado corporativo. Ahorrar en espacio y gastos de energía es un objetivo común de muchas empresas, y nuestra mini PC optimiza estos dos puntos. Además, de ofrecer un rendimiento excelente, cuenta con garantía local de 3 años y respaldo de daño físico. De esta forma, las pymes podrán contar con nuestro soporte y laboratorio de RMA local, ante cualquier consulta o problema”, finalizó Finkelstein.



BRIX BSi7H-6500.

Una solución integral en insumos y accesorios...



Cartuchos y Periféricos

- + CDs y DVDs
- + Cables y adaptadores
- + Webcams
- + Papel Fotográfico
- + HUB USB
- + Mouse inalámbrico
- + Auriculares





DE LA MANO DE HFX

COUGAR APUESTA FUERTE en terreno argento para este 2017

La firma planea aumentar el alcance de canales en las provincias. Además, trae nuevas líneas de equipos gamers.

“Vamos a abastecer a los canales con stock permanente y los ayudaremos a cerrar negocios.”

Federico de Brito, Product Manager de Cougar en HFX.

Así luce el Cougar Challenger disponible en Argentina.



año llegará el Ultimus RGB, entre otros modelos.

Crecimiento

Como expectativas para este 2017, De Brito aseguró que pretenden ampliar la cobertura de distribución mayorista, a través de una mayor presencia con el desarrollo de canales en el interior del país: “Apostamos mucho a los nuevos canales. Los vamos a estar acompañando con presencia y fondos para ayudarlos en sus negocios; y

también vamos a tener capacitaciones presenciales y virtuales para que estén entrenados para lo que viene y conozcan las diferencias de los productos”, agregó.

Para finalizar, el entrevistado ofreció su análisis sobre el futuro inmediato del mercado gamer local. “Este nicho se viene muy fuerte, y vamos a estar a la altura para acompañar ese crecimiento, que repercute en el canal y luego en el consumidor final”, aseguró.

las dudas y necesidades para que el reseller se sienta acompañado por nosotros”, agregó.

En tal sentido, el entrevistado destacó que el foco del mayorista es estar junto al canal, para vender valor a sus clientes finales y mostrar sus diferenciales a través de una oferta de servicio sólida y variada, como la que ofrece la marca.

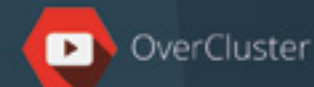
A nivel producto, desde HFX ponen a disposición de los resellers gamers algunos equipos muy atractivos, como

Cougar es una marca de periféricos y gabinetes gamers que, de la mano del mayorista HFX, pretende cubrir gran parte del territorio nacional llevando sus soluciones a una mayor cantidad de jugadores.

“El 2016 fue un año muy cambiante y la realidad del país hizo que los canales estén a la expectativa de lo que pueda surgir”, planteó Federico de Brito, Product Manager de la marca en el mayorista. “Junto a Cougar, trabajamos fuerte en saber



/overcluster



OverCluster



@overcluster

DISPONIBLES EN ARGENTINA

CORSAIR VENGEANCE LED DDR4

nueva estética y poder

Testeamos la nueva línea de memorias RAM del fabricante, en su KIT de 2x8 GB. Son ideales para poner en PCs gamers entusiastas de gama media y alta.

Si bien la memoria RAM es un componente vital para cualquier PC, su estética y potencia son muy requeridas en las nuevas computadoras para juegos. En este sentido, analizamos el KIT de 2x8 GB DDR4 3000 MHz de las Corsair Vengeance LED.

Packaging

El packaging es bastante sobrio, con el tamaño ideal para colocarlo en las góndolas de los locales informáticos. Su diseño también llama la atención a la vista de los gamers, ya que estamos ante una caja de cartón negra mate, con las inscripciones de la marca y una imagen a escala de las RAM con LED Azul. Dentro hay un blister de plástico, sin manual o póliza de garantía, que alberga los dos módulos.

La hora de la verdad

Si bien tenemos el modelo con luz azul, uno de los tres disponibles en el mercado –también los hay con LED rojo y blanco–, pronto la marca traerá las RAM con RGB presentadas en el CES 2017, algo que seguramente les hará aumentar las ventas, ya que esta característica es muy requerida por los gamers actuales.

Al igual que los otros modelos, la Corsair Vengeance LED Blue que analizamos tiene un acabado negro de aluminio cepillado, con un PCB de 10 capas para mejorar la integridad de las señales y chips de memoria que tiran 2400Mhz por defecto y 3000Mhz (XMP 2.0), si la mother lo aguanta. Incluso, subiendo el voltaje y la latencia, pueden llegar a los 3400



El packaging, muy facher, contiene dos memorias RAM de 8GB cada una.

Mhz. De fábrica, estos módulos tienen una latencia de 15-17-17-35 y un voltaje de 1.35V.

En su parte superior se ve el dissipador de aluminio anodizado – de bajo perfil–, que proporciona una mayor resistencia y durabilidad a la RAM. Vestido con el logo de Corsair en blanco, podemos retirarlo (esto permite



CADA PERSONA ES ÚNICA

Descubre sus intereses y multiplica el resultado de tus acciones de email marketing.



- Buenos Aires: +54 11 4136 3500
- Bogotá: +57 1 526 99 96
- Quito: +59 3 99 810 9513
- Santiago: +56 2 2954 3139



embluemail



@embluemail



embluemail.com



Cómo ofrecer este producto

"Las Corsair Vengeance LED DDR4 ofrecen la calidad y performance características de la marca, junto con una estética novedosa y sobresaliente que permite a los entusiastas de PC personalizar sus equipos en forma brillante. El margen depende mucho de dónde y cómo lo están vendiendo, pero un 35% es aproximadamente lo que aconsejamos al reseller. Además, ellos deben tener en cuenta que la garantía es de por vida (lifetime warranty)".

David Fadda, Territory Manager ROLA de Corsair

Distribuidores mayoristas

Invid, HDC y New Bytes.

cambiar la dirección del mismo para que quede el logo derecho, al usarlo en mothers X99 donde las ranuras se invierten) y ver toda la línea de LED de color.

Cabe destacar que no podemos elegir efectos de iluminación, sino que

PROS

- » Diseño
- » Disipador de bajo perfil que facilita la instalación, incluso en gabinetes pequeños
- » Rendimiento en general
- » Buen margen de OC

VS

CONTRAS

- » Nada de personalización en su LED

solamente hará el de "respiración". Es decir, cuando la máquina está encendida, la luz se prende y se apaga de forma predeterminada.

Funcionalidad

Entramos ahora en lo más importante: la performance para la PC del cliente. Estas RAM están optimizadas para motherboards X99 y la serie 100 de Intel, además de ser compatibles con los perfiles XMP 2.0 del fabricante, permitiendo configurar, desde la BIOS, los perfiles y así sacar el máximo provecho a estas memos.

En las pruebas sintéticas con MaxxMEM, las RAM dieron copia de 27644 MB/s, una lectura de 22211 MB/s y una escritura de 32465 MB/s, con un puntaje de 26.84 GB/s. Con otros fabricantes, la misma prueba, con memorias de la misma velocidad y capacidad (3000 MHz), la copia fue de 26700 M/s, la lectura de 20855 MB/s y la escritura a 27619 MB/s, con un puntaje de 24,24 GB/s. Bajado a tierra,

el benchmark se realizó un segundo más rápido con estas RAM de Corsair.

Conclusión

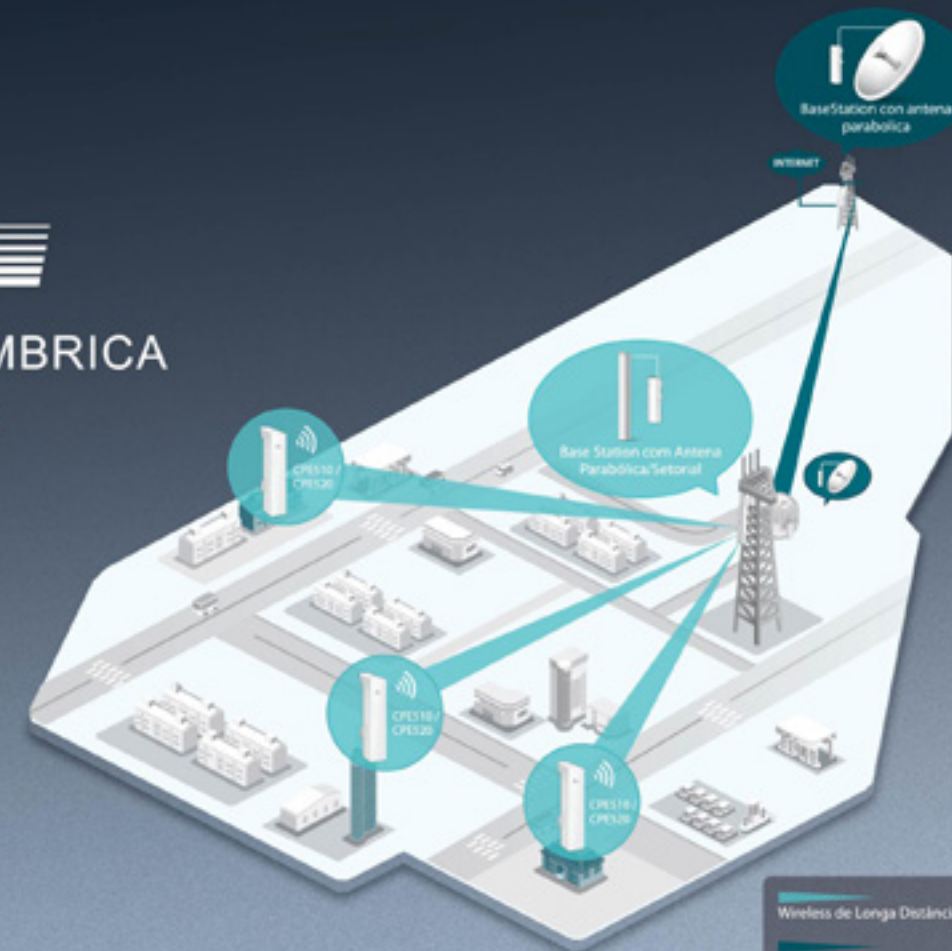
Estamos ante unas memorias muy atractivas y con una excelente performance, para diferentes tipos de motherboards. Sin embargo, dependiendo de algunos chipsets y de la frecuencia que admiten los mothers, podemos llegar a tener inestabilidad e incompatibilidad a la hora de instalarlas, aunque esto ya es cuestión de la placa base.

Gracias al disipador, estos módulos no llegaron a calentarse excesivamente y se bancaron un OC leve; y fueron eficientes para todo tipo de tareas: gaming, render y uso normal de Windows. Por otro lado, como a los gamers les gustan las luces y, en este caso, tenemos un sólo color, nos hubiese gustado ver variedad de efectos personalizados por software. Habrá que esperar cómo luce el modelo RGB, que llegará pronto.



PHAROS

SOLUCION INALÁMBRICA PROFESIONAL DE EXTERIOR 5GHZ



BaseStation | CPE | Antenas

- Transmisión de datos inalámbricos de larga distancia
- Diseño de hardware para empresas
- Tecnología TP-Link MAXstream
- Pharos control - Sistema de gestión centralizada
- PharOS - Web-based Management Platform
- Soporte modo AP Router, AP Cliente Router, AP, AP Cliente, Multi-Bridge y repetidor

Conecciones punto multi-punto

	BaseStation y Antena sectorial + CPE			
Modelo n°	WB5210+TL-ANT2415MS+ CPE210	WB5210+TL-ANT2415MS+ CPE220	WB5510+TL-ANT5819MS+ CPE510	WB5510+TL-ANT5819MS+ CPE520
Frecuencia	2.4GHz		5GHz	
Rango aproximado	3km	5km	10km	15km
Cobertura	90 °(3dB)		120 °(6dB)	

Si tiene Intel Inside®, tenés nuevas posibilidades.

Lenovo™

¿ESTÁ BUSCANDO UN SERVIDOR COMPLETO PARA LAS NECESIDADES IT SIN GASTAR DE MÁS?

SERVIDORES FULL EQUIPO

Lenovo presenta las opciones de servidores preconfigurados y listos para implementar **AL MEJOR PRECIO!**



VISUALIZACIÓN



DATACENTER



CLOUD COMPUTING



THINKSERVER RD350		THINKSERVER RD450		
70QKA006AC	70QKA005AC	70QQA006AC	70QQA007AC	70QQA005AC
Lenovo Full Equipo RD 350	Lenovo Full Equipo RD 350	Lenovo Full Equipo RD 450	Lenovo Full Equipo RD 450	Lenovo Full Equipo RD 450
Procesador: Intel Xeon E5-2609 v4	Procesador: Intel Xeon E5-2603 v4	Procesador: Intel Xeon E5-2603 v4	Procesador: Intel Xeon E5-2620 v4	Procesador: Intel Xeon E5-2609 v4
Memoria: 1x 16GB	Memoria: 2x 16GB	Memoria: 4x 16GB	Memoria: 2x 16GB	Memoria: 2x 16GB
Almacenamiento: 2x 1TB 3.5"	Almacenamiento: 2x 900GB 3.5"	Almacenamiento: 3x 4TB 3.5"	Almacenamiento: 3x 900GB 3.5"	Almacenamiento: 3x 900GB 3.5"
Power Supply: 550W	Power Supply: 550W	Power Supply: 550W	Power Supply: 750W	Power Supply: 750W

Disponible en distintas configuraciones



Web Serving



Retail/
Point of Sale



Email, File
& Print



System
Management



Network/
Security

www.lenovo.com

Procesador Intel® Xeon®



Intel, el logotipo Intel, Xeon y Xeon Inside son marcas comerciales de Intel Corporation en Estados Unidos de Norteamérica y otros países.