

21 de Septiembre 2020 · Año 29 | No. 1396

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

DIRECTORIO de 2020

MAYORISTAS



Bar Code, Mobile Solutions & Printing



SYSTEMS DE MÉXICO, S.A. DE C.V.



eSolution



Mayorero en Soluciones y Cómputo



CloudSolv de



sinónimo de la continuidad de negocios

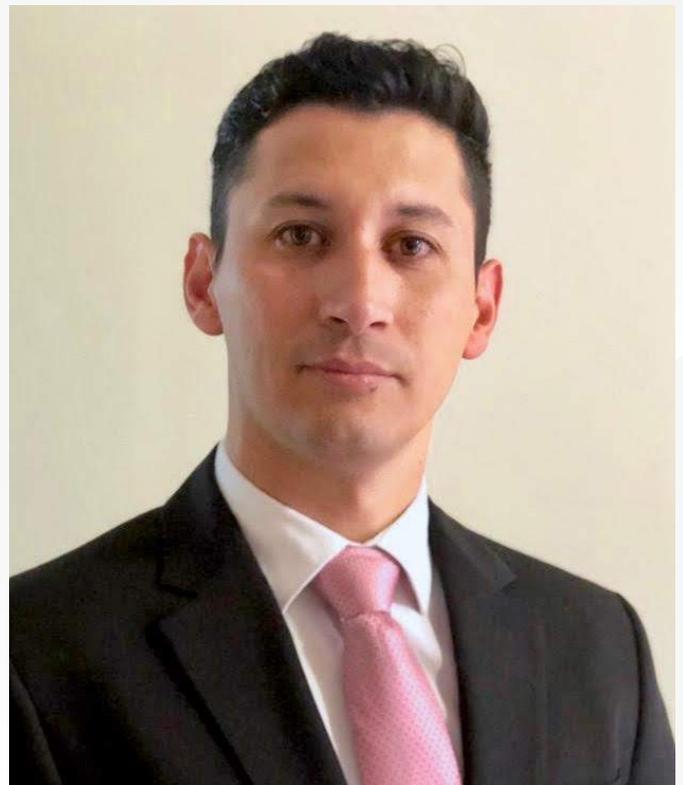
- LA COMPAÑÍA RECLUTARÁ A 60 CANALES PARA AZURE Y 30 PARA MODERN WORKPLACE
- CLOUD, PUNTA DE LANZA DE LA TECNOLOGÍA

IP

SYNNEX WESTCON-COMSTOR es uno de los mayoristas en la industria TI que se coloca como un referente en temas de productos, apoyos a los canales y soluciones a la medida para cualquier necesidad de sus partners, prueba de ello está plasmado en CloudSolv, orientado para operar los negocios desde la nube, lo que le convierte en opción adecuada para la continuidad de los negocios.

El mayorista cuenta con un abanico muy amplio de opciones, cuando de soluciones tecnológicas se refiere y una de las joyas de la corona está representada por CloudSolv, una plataforma que permite a los proveedores y revendedores administrar su negocio desde la nube, agilizando los servicios que proporcionan, siendo que, con ello buscan unificar los esfuerzos, así lo explicó Fabián Gómez, Gerente Senior para el Negocio de Cloud en SYNNEX Westcon Comstor México: “La intención que tenemos es: unificar todos los esfuerzos que, al final las marcas, ya tienen para el negocio de cloud para nivel comercial y nosotros contar con una unidad y un equipo, siendo una empresa que satisfice las necesidades el mundo cloud”.

Con una fuerte apuesta a este segmento del mercado, la empresa ha desarrollado un equipo especializado para todo lo referente a cloud y de esta forma blindarse contra cualquier tipo de requerimiento por parte de los usuarios y el mercado en general; desde luego, la apuesta está acompañada y respaldada por marcas importantes, lo cual se traduce en confianza para los canales, al momento de ofertarlas, y más importante aún, para los usuarios, ya que tienen la seguridad de que su información siempre estará disponible.



FABIÁN GÓMEZ

“Hemos hecho varias inversiones para lograr convertirnos en el mayorista referente en el mundo cloud y el negocio en el cual nos queremos transformar. Existen muchos canales que empezaron el camino en el negocio de cloud, pero no han avanzado más porque no cuentan con un soporte o alguien quien les ayude a continuar, es por ello que nosotros creamos una estrategia basada en cuatro pilares para el tema de cloud”: Fabián Gómez.

Estrategia para Cloud:

- **Cloud Success Center:** Es un equipo de profesionales para ayudar a que los clientes puedan transaccionar y provisionar todo su negocio.
- **Plataformas digitales:** Creamos herramientas que les permiten a nuestros socios poder administrar el negocio de cloud.
- **Go To Market:** Les ayudamos a los clientes que tienen necesidad de una estrategia de marketing digital con inversiones, plataformas, campañas digitales muy desarrolladas y que aportan generación de demanda para el negocio de cloud.
- **Servicio profesional y soporte:** Tenemos un equipo muy avanzado de profesionales. Todos los ingenieros que tenemos de preventa están certificados en Azure Fundamentals y otros en Azure Administrator.

Canales

Como parte de la estrategia que tiene SYNnex-Westcon Comstor, está apoyada en la ampliación y reclutamiento de nuevos canales, además de trabajar con los que ya tienen, es por ello que, la empresa prevé sumar en un corto y mediano plazo a más canales, de esta forma se refirió al tema Jaazyel Arroyo, Director de Vendor Management para SYNnex-Westcon Comstor: "Potencializar a nuestros canales haciendo inversiones, desarrollarlos, comenzar a generar mayor oportunidad de negocio con ellos mismos, pero también crecer nuestra base de canales para que ellos también crezcan dentro de esta inercia de negocios. Buscamos a canales que se sumen a esta estrategia, que complementen parte del portafolio que tenemos en algunas de nuestras soluciones para tener una inercia y generación de nuevos negocios".

“Tenemos dos objetivos: Uno es para Microsoft con el cual queremos alcanzar 60 canales nuevos para junio 2021. 60 clientes nuevos para Azure, 30 clientes nuevos para Modern Workplace y con base en estrategias y actividades que tenemos con otros vendors, deberíamos estar trayendo en nuestro Q4 y Q1 del próximo año (noviembre 2020 y febrero 2021) para SYNnex Westcon Comstor en diferentes marcas y adicional a los clientes de Microsoft, alrededor de 56 canales nuevos”: Fabián Gómez.

Es importante destacar que además de ser una herramienta indispensable para la continuidad de los negocios, la nube también requiere apalancamiento con otras soluciones como son seguridad, data centers, networking y para la compañía no pasado desapercibido este tema, robusteciendo así su portafolio con soluciones holísticas que se ajustan al mercado mexicano.

“Ya hay soluciones, actividades y acciones que se están ejecutando como: Azure (Microsoft) con Fortinet, Check Point, para seguridad. Acciones de go to market con Citrix. Son 7 soluciones las que tenemos Check Point, Fortinet, Citrix, VMware, Veeam, entre otras”: Jaazyel Arroyo.



JAAZYEL ARROYO

Así bien, el director como el gerente enfatizaron en el tema de adherir nuevos canales e invitaron a que se acerquen y conozcan la diversidad de su portafolio de productos y soluciones que potencializa, genera valor agregado y coloca a SYNnex-Westcon Comstor en el centro del mapa de los mayoristas, junto a sus socios de negocio.

hola.mx@synnex.com

 la.synnex.com/es_MX

 [@SYNNEXWeCoMX](https://twitter.com/SYNnexWeCoMX)

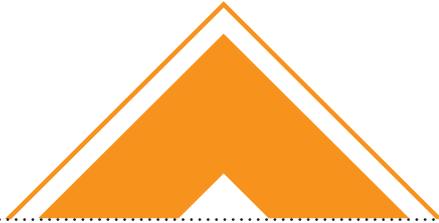
 [Synnex Westcon-Comstor México](#)

 [SYNNEX Westcon-Comstor México](#)

 [SYNNEX Westcon-Comstor LATAM](#)

PORTADA

18 Directorio de Mayoristas 2020



6 VISIÓN DE MAYORISTAS LÍDERES

- Azerty
- Compucenter
- DPM Systems
- Ingram Micro
- Intcomex
- MSC
- SYNNEX-Westcon Comstor
- TEAM
- TOP Data

28 ESEMANAL FELICITA

BÚSCANOS EN:

 /NOTICIASDELCANAL

 /NOTICIASDELCANAL

 ESEMANAL

 ESEMANAL

 55 7360 5651

WWW.ESEMANAL.MX

DIRECTORIO

Editor Alvaro Barriga 55 5090-2044 alvaro.barriga@khe.mx **Reporteros** Anahí Nieto 55 5090-2046 anahi.nieto@esemanal.mx

Raúl Ortega 55 5090-2059 raul.ortega@esemanal.mx **Redacción Web** Claudia Alba 55 5090-2044 claudia.alba@khe.mx

Diseño Carmen Núñez 55 5090-2058 carmen.nunez@khe.mx | Diego Hernández 55 5090-2061 diego.hernandez@khe.mx

Director General Javier Rojas 55 5090-2050 javier.rojas@khe.mx

Directora Administrativa Elvira Vera 55 5090-2050 elvira.vera@khe.mx **Facturación y cobranza** Rebeca Puga 55 5090-2052 rebeca.puga@khe.mx

Ventas de Publicidad Jennifer Flores 55 5090-2054 jennifer.flores@khe.mx

Gilberto Espino 55 5090-2055 gilberto.espino@khe.mx **Suscripciones** Irma Ruíz 55 5090-2049 suscripciones@khe.mx **Distribución** Marcelino Santillán



Encuentra lo que necesitas en un clic.

HP CONNECT, la herramienta para Canales donde agilizamos procesos de cotización, disponibilidad de productos, especificaciones técnicas, precios y más.

- Disponibilidad en línea de todos nuestros Mayoristas Autorizados
 - Descuentos para cliente final a partir de 30 unidades
 - Cotizaciones en menor tiempo

[Conoce más](#)

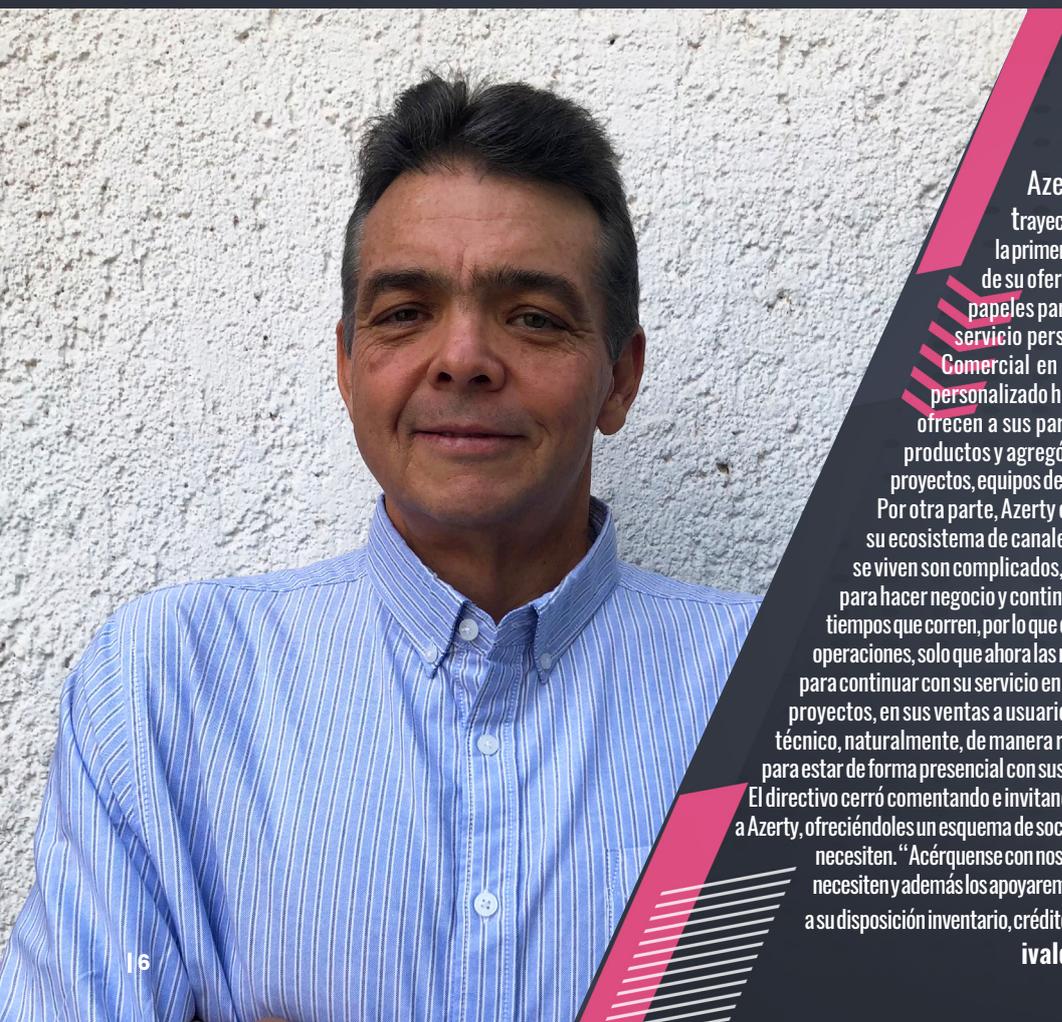
Contacta en HP CONNECT a tu mayorista favorito.



Windows 10 Pro significa negocio.

Intel®

Visión de mayoristas líderes



Azerty

Carlos Leyva, Director Comercial.

Azerty es una empresa con más de 25 años de trayectoria en el mercado de TI, enfocados a tres líneas de negocio, la primera: código de barras y punto de venta, que representa un 95% de su oferta, la segunda es tóner compatible y la última orientada a papeles para plotters, teniendo así, como principal diferenciador un servicio personalizado, de esta forma ahondó en el tema el Director Comercial en Azerty de México, Carlos Leyva: “Tenemos un servicio personalizado hacia el canal de distribución”. Habló sobre los apoyos que ofrecen a sus partners para impulsar la venta y comercialización de sus productos y agregó: “Apoyamos con inventario, crédito, soporte técnico en proyectos, equipos demo, logística y entregas a toda la república”.

Por otra parte, Azerty congruente con su vocación de promover el desarrollo de su ecosistema de canales, los ha motivado haciéndoles saber que los tiempos que se viven son complicados, pero pese a eso, se deben buscar las mejores alternativas para hacer negocio y continuar trabajando, ya que el mayorista será su aliado en estos tiempos que corren, por lo que es menester acercarse a ellos, siendo que no han detenido sus operaciones, solo que ahora las realizan desde casa, apoyados en herramientas electrónicas para continuar con su servicio en su totalidad, además de estar dispuestos a asistirlos en sus proyectos, en sus ventas a usuarios finales con videoconferencias, equipos demo y soporte técnico, naturalmente, de manera remota, aunque esperan que pronto pase el confinamiento para estar de forma presencial con sus partners.

El directivo cerró comentando e invitando a los canales para que se acerquen, conozcan y se sumen a Azerty, ofreciéndoles un esquema de socios que se ajuste a lo que requieren y apoyarlos en todo lo que necesiten. “Acérquense con nosotros, ya que les fabricaremos un traje a la medida para lo que necesiten y además los apoyaremos en lo necesario para mejorar sus ventas y para ello tenemos a su disposición inventario, créditos, capacitaciones, soporte técnico y logística”, concluyó.

ivaldez@azerty-mexico.com.mx

Canon

TOP DATA

30
AÑOS

¡Top Data 30 Años creciendo juntos, con éxitos y logros en la industria TI en México!

La fuerza detras de tu negocio

WWW.TOPDATA.COM.MX

SILIMEX
INGENIERÍA QUÍMICA APLICADA

 TOPDATAMAYOREO
 TOPDATAMAYOREO
 TOPDATAM

 Verbatim.



VENTAS Y WHATSAPP

 551 084 1000

 553 043 7864

Compucenter

Reyna Martínez, Subdirectora Comercial.

Compucenter de México es una compañía con más de 25 años en el mercado, con líneas de negocio dirigidos hacia soluciones de gestión documental, incluyendo sistemas de digitalización de documentos y sistemas de administración de información. Uno de sus principales características es ser representante en México y centro de servicio autorizado de proveedores principales en la industria.

La empresa, preocupada por sus socios de negocio está constantemente buscando incentivos para impulsar sus organizaciones y así lograr ganancias que se traduzcan en beneficios para ambas compañías, motivo de ello se ha dado a la tarea en ofrecer apoyos en la labor de preventa y soporte postventa, registro de proyectos, apoyo de fabricantes, equipo demo de los productos del portafolio con el que cuentan, un showroom ubicado en Ciudad de México, acercamiento de marketing focalizado, servicios de cobertura a nivel nacional y capacitación comercial y técnica. Todo esto, prepara a los canales para aprovechar las oportunidades en estos sectores del mercado, por más complicadas que parezcan.

Asimismo, Compucenter en voz de su Subdirectora Comercial, Reyna Martínez, extendió un mensaje hacia los canales para afrontar los desafíos de la pandemia: “El canal de distribución de TI se está viendo obligado a reinventarse durante esta pandemia. La crisis y esta disrupción han afluado las brechas en el uso de la tecnología. El trabajo y la educación de manera remota hacen de la disponibilidad y seguridad de la información los catalizadores de oportunidades de negocio. Esta crisis demuestra que necesitamos acelerar el proceso de digitalización en las entidades públicas y privadas”. Finalmente, alentó a los canales que se sumen a su programa de partners con la intención de obtener mayores beneficios, así como identificar, en conjunto, soluciones innovadoras que den respuesta a lo que adolecen los clientes en el nuevo escenario mundial de colaboración.

rmartinez@compucenter.com.mx



DPM Systems

Carlos Pacheco, Director General de México.

La empresa con 20 años de trayectoria, está especializada en telecomunicaciones, específicamente en soluciones de colaboración; cuenta con diversas líneas de negocio, entre las que se incluyen soluciones de colaboración en la nube, que a su vez se categoriza por video colaboración, comunicaciones unificadas en la nube y contact center, dando pie a que los canales amplíen su abanico de oportunidades con soluciones actuales que se requieren en buena parte de los negocios para habilitar su continuidad, no obstante, la atención personalizada a las necesidades de sus socios de negocio, la preparación con fundamentos sólidos y sus soluciones integradas de comunicación de voz, movilidad, continuidad y productividad, le da el valor agregado a DPM Systems, colocándolo en el circuito de las compañías con atractivas soluciones para cerrar negocios.

Las capacitaciones son fundamentales en cualquier industria y las TI, no son la excepción, ya que permiten potenciar las oportunidades para los partners, en razón de ello Carlos Pacheco, comentó: “Las capacitaciones a los socios de negocio sobre cada una de las soluciones. Certificaciones puntualizadas por cada uno de los fabricantes, acompañamiento en todo momento y campañas para generación de leads y nuevos negocios, son algunos de los incentivos para los canales de distribución”.

El directivo invitó a los canales a conocer su modelo de ingresos recurrentes, basados en servicios en la nube, además del extenso portafolio enfocado en diversas soluciones, además, aseguró que en las peores crisis, están las mayores oportunidades, y agregó: “Con las nuevas tecnologías podemos garantizar la sustentabilidad de los negocios, con soluciones en la nube de comunicaciones unificadas, ofreciendo al cliente final la continuidad de su negocio, a la distancia. Este es el momento de innovar, mirar hacia el frente, y sacar provecho de la situación”.

carlos@dpm.com.mx



se alían para llevar equipos inteligentes que ayuden en la nueva normalidad

IP

Los equipos móviles inteligentes que permiten transformar las entregas en puntos de venta, han resultado para los comercios y el servicio de entrega un gran apoyo para continuar sus operaciones, ayudando a optimizar sus procesos de compra-venta y disminuir los riesgos sanitarios al evitar transacciones en efectivo.

Debido a la pandemia por COVID-19, los servicios de entrega son ahora un diferenciador competitivo de las empresas, porque mejoran la experiencia de los clientes, y en este mismo escenario, los dispositivos móviles también contribuyen a brindar un mejor servicio.

Como resultado de la pandemia por COVID-19, es menos probable que los consumidores visiten las tiendas para compras no esenciales. Casi un tercio (30%) de los consumidores dijeron que han eliminado las compras no esenciales a las tiendas y el 52% dijo que han reducido considerablemente su consumo en tiendas físicas.

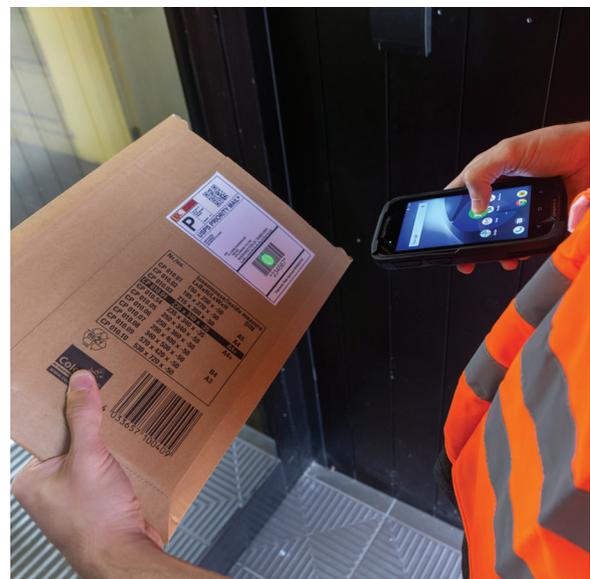
De acuerdo con la firma analista McKinsey & Company, el comercio electrónico está impulsando una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) del 7% al 10% en la industria de las entregas, lo que aumenta la posibilidad de que los mercados desarrollados como los de Estados Unidos y Alemania puedan duplicarlo durante los próximos 10 años.

Diferenciador

La nueva generación de terminales móviles tipo PDA de Datalogic ofrecen características únicas diseñadas específicamente para servicios de entrega o trabajos en campo, estos equipos brindan, además de facilidad de uso y eficacia, una mayor funcionalidad y conectividad de banda ancha inalámbrica.

Además, están diseñados para admitir todas las modalidades de comunicación inalámbrica estándar, incluyendo celular, campo cercano y Bluetooth, también incluyen una segunda ranura de SIM, lo que les permite acceder a dos redes móviles separadas cuando la cobertura es irregular con un sólo operador.

Los dispositivos móviles diseñados específicamente para mejorar la productividad de los empleados que realizan entregas también incorporan pantallas HD de gran tamaño, y en algunos casos, pantallas dobles.



Beneficios de que un comercio cuente con una PDA Datalogic

- Los dispositivos PDA móviles son útiles en una multitud de funciones, incluida la notificación a las tiendas cuando los clientes llegan a la acera.
- La conexión con sistemas de inventario para mantener los estantes surtidos.
- La verificación de envíos, entregas de pedidos y el respaldo de transacciones sin contacto.
- Agilizando las filas, los empleados de la tienda pueden escanear con la ayuda de las PDAS los artículos mientras los clientes esperan en la fila para acelerar el proceso de pago una vez que llegan al área de cobro.
- Autoescaneo: El enfoque más exitoso para las autocompras es cuando los clientes utilizan dispositivos móviles de nivel empresarial proporcionados por la tienda para escanear sus compras mientras las colocan en los carritos.

En retail, los dispositivos PDA brindan nuevos formatos como autoservicio o para romper filas, mientras que en el Almacén pueden ayudar a tener un mejor control de inventario, desarrollar el comercio en línea y las entregas a domicilio.

Expertos en Azerty

Gracias a la alianza comercial entre Datalogic y Azerty, han desarrollado planes estratégicos de atención a sus canales de distribución y en esta nueva normalidad brindan valores compartidos. Los productos están disponibles con Azerty, mayorista que también brinda soporte por medio de especialistas:

Carla Vargas, Product Manager de Datalogic en Azerty

ecom@azerty-mexico.com.mx
Tel. 55 50820 145



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



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

 Azerty de México

 @AzertydeMexico

 Azerty de México

 Azerty de México S.A. de C.V.



Ingram Micro

Cristina de Victorica, Directora Comercial

Uno de los mayoristas con mayor reconocimiento en la industria de la tecnología es Ingram Micro, ya que con 33 años en el mercado mexicano, constantemente se está renueva y actualiza para llevar lo mejor de sí mismo a sus partners. Cuenta con 5 divisiones de negocio, comenzando con cloud: Portafolio de aplicaciones y software on demand en el market place de la empresa. Advanced Solutions: Portafolio de productos y servicios para poder dar soluciones integrales a los usuarios finales, como hiperconvergencia, seguridad lógica y física, DCPOS, storage, centro de datos, IoT, etcétera. Comercial: Portafolio de productos para complementar las diferentes soluciones para hogar, pyme y corporativo, tales como, cómputo, monitores, accesorios, impresión, consumibles, electrónica de consumo, energía, conectividad, almacenamiento SOHO, proyección, videocolaboración, entre otras. Consumo y Movilidad: Productos enfocados al consumidor final tales como teléfonos móviles, consolas, equipo de cómputo para gaming, asistentes personales, drones, cámaras de acción, línea blanca, etcétera. CLS: Servicios de logística, distribución a la medida, logística de reversa, configuración, ensamble, logística internacional, ITAD, etcétera. Cristina de Victorica, Directora Comercial en Ingram Micro, mencionó como principales diferenciadores: “Tenemos servicios preventa, post venta y servicios profesionales, cobertura con inventario local en diferentes puntos del territorio nacional, una página de comercio electrónico en donde se puede encontrar todo el portafolio disponible, soluciones financieras a la medida, ya sea con terceros o propias, servicios de logística y distribución”, además agregó: “Acompañamos para armar las soluciones desde la concepción de las mismas”. Ingram Micro invitó a los canales a que se acerquen y se sumen con ellos, en este proceso de transformación digital, ya que la especialización, capacitación y certificación es vital para la continuidad de los negocios.

Cristina.deVictorica@ingrammicro.com



Intcomex

Sandra Mendoza, Gerente de Marketing.

Este 2020, el mayorista cumplió 31 años dentro del canal de distribución de Tecnologías de la Información y Comunicaciones, por lo cual, es uno de los más conocidos en México. En Latinoamérica, tiene presencia en 16 países y cuentan con cinco sucursales.

Más de 70 marcas forman parte del portafolio del mayorista, con más de cinco mil productos, y cada vez abren más sus puertas tanto en canal como retail.

Sus líneas de negocio abarcan prácticamente todo lo relacionado a tecnología, impresión, seguridad, networking, redes, servidores, infraestructura, accesorios, consumo, consumibles, movilidad, entre otras.

Mendoza anunció la próxima incorporación de productos enfocados a gaming, ya que comentó, al igual que los productos para home office, son los que más se han necesitado con el canal y resultan un gran exponente para levantar su economía y crecer los negocios.

Uno de los principales diferenciadores de Intcomex es que siempre se mantiene a la vanguardia con los productos y necesidades de los clientes, según explicó Mendoza, además de buscar los beneficios de los distribuidores.

Algunos de los apoyos que el mayorista ofrece al canal de distribución son: capacitaciones a la fuerza de venta, acompañamiento en proyectos, soporte con logística, entregas a domicilio, créditos, inventario, precio, servicio, apoyo para vestir su ecommerce, entre otros.

“Estamos con nuestros distribuidores, somos su brazo derecho y estamos aquí para ayudarlos en lo que necesiten, brindándoles todas las herramientas. Somos un mayorista al que le gusta crecer con nuestros distribuidores, nos gusta ir de la mano con ellos y no verlos como un cliente más, sino como a alguien de nuestra familia, es un partner, si él está bien, nosotros estamos bien”, explicó la directiva.

“Los invitamos a que se acerquen con nosotros, tenemos toda la gama de productos, marcas, inventarios y todo el soporte que necesiten para poderlos apoyar y que puedan levantar y arrancar su negocio después de esta situación de la cual vamos poco a poco saliendo adelante”, finalizó.

atencionclientes@intcomex.com
Sandra.mendoza@intcomex.com

INGRAM MICRO[®]

La espera ha terminado

Una nueva experiencia digital está sucediendo en Ingram Micro



Mayoreo en Soluciones y Computo (MSC)

Gerardo Suárez, Director Comercial.

Mayoreo en Soluciones y Computo (MSC) es un sub mayorista especializado en tecnología que comercializa las marcas más importantes. Con cuatro años en el mercado, atienden a más de 2,000 distribuidores a nivel nacional, cuentan con dos sucursales (en Pachuca y CDMX) y un centro de distribución.

Sus principales líneas de negocio son: cómputo, impresión / consumibles, redes / almacenamiento, punto de venta, periféricos, OEM, gaming (OEM/Periféricos).

MSC es un submayorista comprometido en brindar el mejor servicio a sus socios de negocio, por ello, les ofrecen: precios competitivos, disponibilidad de producto en todo su portafolio, y logística adecuada a las necesidades de los distribuidores.

Además, parte de los apoyos que MSC brinda a su canal de distribución son: soporte y asesoría profesional en cada una de sus líneas de producto, el mejor tiempo de respuesta a las solicitudes de sus socios, apoyo para impulsar y generar nuevos negocios, aumentar la oferta de producto de los distribuidores, y entregas de producto a nivel nacional, entre otros.

“De toda situación se tiene un aprendizaje, la pandemia nos ha llevado a enfrentar dificultades y retos de los cuales saldremos a flote. Este puede ser el momento para generar oportunidades, seguir innovando y desarrollar nuevas estrategias de negocio que nos permitan hacer la diferencia en el mercado.

MSC es tu mejor aliado para alcanzar los objetivos de tu negocio y que seas la primera opción para tus clientes”, expuso el directivo.

Juan Santuario, Gerente Comercial: Juan.santuario@msc.mx
Alta de Nuevos Distribuidores: contacto@msc.mx



SYNNEX WESTCON COMSTOR

Marcos Murata, General Manager, México, Sr. Director, Vendor Management, Latin America en SYNnex Westcon Comstor.

Uno de los mayoristas con más tiempo en el mercado y en consecuencia experiencia de larga trayectoria es SYNnex Westcon Comstor, fundada en 1980 y con líneas de negocio múltiples que abarcan desde cloud, hybrid multicloud, servicios profesionales, pasando por global deployment, seguridad comunicaciones unificadas, hasta redes y data center, en otras palabras, es tan diversa como su capacidad de hacer negocio y diferenciadores le antecede, ya que cuenta con relaciones sólidas con los principales proveedores de la industria y una amplia cartera de soluciones integradas de tecnología, además de programas de marketing, apoyos dirigidos hacia la transformación digital de sus canales y socios de negocio, todo ellos apoyado en su metodología Edge.

Es importante mencionar que SYNnex Westcon Comstor, impulsa la preparación de sus socios, en razón de ello habilitó incentivos de servicios, implementación global, líneas de crédito, programas de marketing, generación de demanda y asesoría de transformación digital, con la finalidad de abrir nuevos caminos de negocio para los canales.

Como parte de la estrategia de la compañía, en 2017 SYNnex adquirió a Westcon Comstor y con ello, se convirtió en un socio de negocio que apoya en la transición de la transformación digital y para esto han compilado un portafolio de soluciones que les permite lograrlo con un seguimiento de negocios anualizado, asimismo, Marcos Murata invitó al canal de distribución a realizar negocios juntos: “Seguiremos a su lado, a través del mismo modelo regional para hacer negocios y guiados por la fuerte cultura de las 3V de SYNnex, que significan: visibilidad, velocidad y valor, cuyos objetivos comerciales son: anticiparse a los cambios del mercado, a través de soluciones de cloud, hybrid multi-cloud, servicios profesionales, global deployment, seguridad, comunicaciones unificadas, redes y data center para así brindar nuevas oportunidades para los clientes y proveedores”.

Hola.mx@synnex.com

El canal es prioridad para



IP

Para Tecnología Especializada Asociada de México (TEAM), nuestro canal de distribución siempre ha sido una prioridad, por ello, alineamos nuestras estrategias y prioridades con ellos, puntos que consideramos son clave en nuestra relación mayorista-canales.

Como valores agregados, ofrecemos a los canales mayor flexibilidad, agilidad y especialidad a fin de poder desarrollar y crear planes en conjunto. El acompañamiento que damos a nuestros socios comienza desde la preventa, con configuraciones, demos, pruebas de concepto, CRM (Customer Relationship Management) para visualizar el proceso de las oportunidades y capacitaciones.

Tenemos un fuerte enfoque en las soluciones de Cibersecurity, Analytics, Data Management, Mobility and Workplace, Digital Management, Design & Printing, Cloud and Edge Computing, así como en diferentes modelos de negocio: As a Service, Core y Value que es la integración de soluciones.



MIGUEL RUIZ

Otro modelo de negocio que ofrecemos es Marketplace, donde incluimos nuevos servicios, y cuyo objetivo es brindar mayor eficiencia en las compras del canal, una mejor gestión de sus operaciones y con las transacciones, para que no dependan de nosotros, sino que ellos mismos se administren de acuerdo con sus necesidades.

New game, new rules

Esta nueva realidad, generada por la pandemia del virus COVID-19, ha dejado en claro una necesidad para los canales: transformarse. En un nuevo juego son requeridas nuevas reglas para hacer frente a la nueva realidad.

Lo que resta por hacer en esta transformación es ajustar modelos, encontrar la forma en la que se puede participar en el cambio y la manera en la que es posible acelerar la adaptación en el mismo.

La manera más efectiva de salir adelante es capacitarse, estudiar, especializarse, tener resiliencia y mantener el entusiasmo; aquellas personas que se encuentren más resilientes se preparen más y se motiven, serán quienes saldrán adelante más rápido.

Hacer un plan para enfrentar esta transformación es clave, porque continúan las oportunidades de negocio en el mercado y podrán ser capitalizadas por quienes se encuentren preparados. Las opciones son dejarse caer o encontrar la forma de aprovechar la situación y generar oportunidades.

En este cambio, los aliados cobran un papel con más relevancia de la que tenían anteriormente, por lo cual, es necesario que los canales sepan qué fabricantes y mayoristas pueden llevarlos en conjunto hacia un mejor panorama.

“En TEAM los invitamos a que se acerquen con nosotros y aprovechen la oferta con Cloud y Edge Computing con la que contamos, así como los modelos de negocio que tenemos. Nuestras soluciones son competitivas, dinámicas y contarán siempre con nuestro asesoramiento y apoyo. El canal de distribución puede tener la certeza que en TEAM tendrá un aliado de negocio, estamos para apoyarlos. Aprovechen las capacidades que hemos creado, somos orgullosamente mexicanos que no sólo nos adaptamos a la situación, sino que sacamos adelante el negocio”: Miguel Ruiz, Chief Executive Officer (CEO) para TEAM.

 **ConexionTEAM**

 **conexionteam**

 **Tecnología Especializada Asociada de México, S.A. de C.V**

#AsOneTeam

Conoce más en: www.teamnet.com.mx,
www.enlaceteam.com, www.stratosphere.com.mx o en
nuestras redes sociales: **@Conexiónteam** y Tecnología Especializada Asociada de México

digitalteam@teamnetmkt.com.mx



¡Gana un BMW!
con Stratosphere

Sé el socio con más facturación de

 STRATOSPHERE

[Consultar más](#)

Tecnología Especializada Asociada de México (TEAM)

Miguel Ruíz, CEO.

Con 39 años de experiencia en el mercado, TEAM se ha consolidado como un mayorista de valor a partir de la integración de soluciones basadas en productos de diferentes marcas.

Sus actuales líneas de negocio son Cloud y Edge Computing, con un 99.99% de disponibilidad; Movilidad y Workplace; Ciberseguridad; Hibrid Data Center; Analytics y Data Management; y Design and Printing.

Sus principales diferenciadores residen en la rapidez, flexibilidad y agilidad con la que atienden a sus socios de negocio, además de la cercanía que mantienen con su ecosistema de canales, a quienes los apoyan mediante su equipo de especialistas que brindan seguimiento y asesoramiento en los proyectos.

Algunos de los beneficios que el canal de distribución encuentra con TEAM consisten, en primer lugar, en que el mayorista procura siempre su crecimiento, les brindan capacitaciones y certificaciones para volverlos especialistas. El soporte al canal también implica el generar y cerrar oportunidades de negocio, apoyándolos desde el proceso de preventa con acompañamiento y asesoría en las citas con los clientes y en los proyectos.

Cuentan con su Market Place para que al canal le resulte más sencillo realizar compras en línea; los acercan con los fabricantes, los reconocen y llevan a cabo eventos para los socios de negocio, desde algunos enfocados a las diferentes industrias y especialidades, como el Virtual Experience, donde invitan a los principales canales para darles a conocer las acciones estratégicas que realizan a fin de alinear a las marcas y descubrir cómo hacer negocios en conjunto.

“Hemos salido adelante en esta situación ajustando nuestra propuesta y priorizando las nuevas necesidades que generó la pandemia, tenemos buenos sistemas de gestión para trabajar de forma remota, con herramientas, y ajustando las necesidades y expectativas que tenemos en conjunto con canales y fabricantes. Los invitamos a acercarse con nosotros, aprovechen las capacidades que hemos creado en TEAM, somos orgullosamente mexicanos y estamos para apoyar a los canales”, concluyó el directivo.

marketeam@teamnetmkt.com.mx



Top Data

Fernando Neria, Director Comercial.

Empresa mexicana con casi 30 años de experiencia en el mercado del mayoreo, distribución y comercialización de artículos de cómputo, consumibles, software, redes, sistemas de video/vigilancia, papelería, limpieza o cualquier artículo para el negocio de la tecnología y con líneas de negocio divididas en consumibles, equipos de impresión, cómputo, accesorios de cómputo, almacenamiento, equipo de energía, conectividad y mobiliario para oficina, además, se diferencia por entregar un servicio personalizado, tiempos de respuesta inmediata y contar con una amplia gama de productos y marcas. Asimismo, Top Data ofrece apoyos a sus clientes con servicios a la medida para los canales y alta disponibilidad 24/7.

De igual forma, la empresa ha trabajado de forma conjunta con los canales con la intención de dar respuesta oportuna y adecuada al contexto que se vive con motivo de la pandemia y de esta forma estar preparado con soluciones que respondan a las actuales necesidades, desarrollo de habilidades para que los partners concreten ventas y un esquema comercial que les permita a los socios de negocio obtener interesantes rangos de utilidades, donde ambos logren un ganar-ganar. Finalmente, Fernando Neria, Director comercial en Top Data, dirigió unas palabras para afrontar los desafíos actuales: “Nuestra estrategia está basada y dirigida a la omnicanalidad con el objetivo de mejorar la experiencia de compra de nuestros clientes. En esta nueva era, dirigimos la venta a través de nuestro eCommerce y diferentes marketplaces. Los invitamos a conocer nuestro servicio a la medida, con una amplia gama de productos y marcas con el objetivo de satisfacer las necesidades de nuestros distribuidores”.

ventas@topdata.com.mx

¡DATE DE ALTA O REACTIVA TU CUENTA!

Te **REGALAMOS** una memoria MSD y Mouse en la compra mínima de 2 mil pesos.



PASOS PARA DARTE DE ALTA

Paso 1



Ingresa a:
www.msc.mx

Paso 2



Da clic en iniciar
"Nuevo distribuidor"

Paso 3



Ingresa tus datos
y regístrate.

Paso 4



Espera a que un
ejecutivo se ponga
en contacto contigo.

Precios expresados en Moneda Nacional más IVA. Las imágenes son de carácter ilustrativo y pueden diferir del producto descrito. Aplican restricciones. No acumulable con otras promociones. *Puede variar el modelo de acuerdo a disponibilidad. Vigencia del 15 de septiembre al 15 de octubre 2020. El regalo solo aplica en la compra mínima de 2 mil pesos antes de IVA. Aplica para los clientes sin compra en los últimos 3 meses o nuevos distribuidores.

CEDIS PACHUCA

Avenida Francisco I. Madero No.212,
Col. Periodistas, Pachuca De Soto,
Hidalgo. C.P. 42060
 771 7169-028 / 771 7169-029

contacto@msc.mx

@MayoreoSC

Matriz CDMX

Poniente 146 No.603, Col. Industrial Vallejo
Azcapotzalco, Ciudad de México,
CDMX. C.P. 02300
 55 5035 1808 / 55 5547 9355 ext.101

Directorio de Mayoristas 2020

ABASIST

Calle Tlaxco 314, col. La Paz, C.P. 72160, Puebla, Pue.

Líneas de negocio: OEM, ensambladores, protección de energía, equipos seminuevos, almacenamiento, accesorios, impresión, pantallas, monitores, laptops, redes, soporte técnico, impresión y punto de venta.

Diferenciadores: Atención personalizada, servicio de garantías a nivel esperado y servicio profesional.

Cobertura: Nacional.

Contacto: ventas@abasist.com
222 409 7935 / 800 087 4780

www.abasist.com

 Abasist Puebla

ADISTEC

Culiacán 123, piso 9, ala norte, col. Hipódromo Condesa, Cuauhtémoc, CDMX.

Líneas de negocio: Distribución, educación, professional services, cloud solutions y Adistec integrated solutions.

Diferenciadores: Know how, marketing y logística.

Cobertura: Nacional.

Contacto: salesmexico@adistec.com

55 1473 7931

adistec.com/mx

 Adistec

 @adistec

 Adistec

APC

Blvd. Puerta del Sol 1250, col. Colinas de San Jerónimo, C.P. 64630, Monterrey, N.L.

Líneas de negocio: Memorias USB, MicroSD, SSD, RAM, HDD y power banks.

Diferenciadores: Precio, disponibilidad y rapidez.

Cobertura: Nacional.

Contacto: aalvarez@apcnet.com.mx
81 8122 2900

www.apcnet.com.mx

APOLOTEC

Plásticos 21H, col. San Francisco Cuautlalpan, C.P. 53569, Naucalpan, Edo. Méx.

Líneas de negocio: Venta y distribución de equipos de cómputo, impresión, redes, accesorios de cómputo, audio, memorias, software administrativo, cableado, energía, integradores, monitores, puntos de venta, plotters, escáneres, consumibles, gabinetes, rotuladores, etcétera.

Diferenciadores: Servicio, precio y disponibilidad.

Cobertura: Ciudad de México y Puebla.

Contacto: apcamacho@apolotecs.com

55 5239 9850 / 800 220 8282

www.apolotecs.com

 [Apolo Tec](https://www.facebook.com/ApoloTec)
 [@ApoloTecMatriz](https://twitter.com/ApoloTecMatriz)
 [apolotecs](https://www.instagram.com/apolotecs)

AVANTEC

Bélgica 831, col. Moderna, C.P. 44190, Guadalajara, Jal.

Líneas de negocio: Comunicación inalámbrica, video seguridad, analíticas de video e infraestructura.

Diferenciadores: Venta consultiva (servicio preventiva y postventa), soluciones para proyectos integrales de alto nivel, propuesta de valor única en el mercado internacional.

Cobertura: México y Colombia.

Contacto: luisa.escobar@avantec.la

33 3811 2205

avantec.la

 [avantec.la](https://www.facebook.com/avantec.la)
 [@avantec_la](https://twitter.com/avantec_la)
 [Avantec](https://www.linkedin.com/company/avantec)
 [Avantec Avances Tecnológicos Estratégicos](https://www.google.com/+Avantec)

AZERTY

Bar Code, Mobile Solutions & Printing

Gral. Mariano Arista 54, B21, col. Argentina. C.P. 11230, Miguel Hidalgo, CDMX.

Líneas de negocio: Código de barras, punto de venta, credencialización, formato amplio y tóner.

Diferenciadores: Atención personalizada, logística y servicio virtual.

Cobertura: Nacional.

Contacto: cleyva@azerty-mexico.com.mx

55 5082 0100

www.azerty.com.mx

 [azertydemexico](https://www.facebook.com/azertydemexico)
 [@azertydemexico](https://twitter.com/azertydemexico)

BINARYTRADE

Calle José Silvestre Aramberri 270, col. Lomas de Chepevera, C.P. 64030, Monterrey, N.L.

Líneas de negocio: Redes, infraestructura, seguridad y almacenamiento.

Diferenciadores: Capacitación sin costo, descuentos a partir del 25% y apoyo en ingeniería pre-venta.

Cobertura: Nacional.

Contacto: hector.guzman@binarytrade.mx

811001 5429

www.binarytrade.mx

 [BinaryTradeMX](https://www.facebook.com/BinaryTradeMX)
 [binarytrademx](https://www.linkedin.com/company/binarytrademx)

BLUESTAR MEXICO

Av. San Isidro 97, piso 2, col. San Francisco Tetecala, C.P. 02730, Azcapotzalco, CDMX.

Líneas de negocio: Soluciones e integración de productos y software para almacenes, automatización, rutas de venta o cobranza, trazabilidad, puntos de ventas, retail en general, manufactura, señalización digital, movilidad, radio frecuencia, puntos de venta, seguridad y control de acceso, biometría, logística y distribución.

Diferenciadores: Especialización, servicio al cliente y disponibilidad de inventario.

Cobertura: Nacional.

Contacto: ventasmx@bluestarinc.com

55 5357 0087

www.bluestarinc.com

 [BlueStar Mexico Oficial](https://www.facebook.com/BlueStarMexicoOfficial)
 [@BlueStarMx](https://twitter.com/BlueStarMx)

CABLES Y REDES

15 de Mayo 1530 Pte., col. Maria Luisa, C.P. 64040, Monterrey, N.L.

Líneas de negocio: Cables para redes, conectividad para redes, cables de fibra óptica, conectividad para fibra óptica, gabinetes, racks, charol porta cable, accesorios y herramientas para cableado, cables para seguridad electrónica, cables con o sin blindaje, cables telefónicos multipar, cables para domótica, cables bacnet, cables lutron, cables echelon lonworks, cables para termostato, cables para multimedia y cables para detección de incendio.

Diferenciadores: Amplio stock, tiempos de entrega y servicio al cliente.

Cobertura: Monterrey, Guadalajara y Ciudad de México.

Contacto: gaby.garcia@cablesyredes.com

81 8215 4000

www.cablesyredes.com

 [Cables y Redes](https://www.facebook.com/CablesyRedes)
 [@cablesyredes](https://twitter.com/cablesyredes)

CAMEXSA

Lago Iseo 28, col. Anáhuac, I Sección, C.P. 11320, Miguel Hidalgo, CDMX.

Líneas de negocio: Redes, infraestructura, calidad de energía, seguridad, almacenamiento, capacitación y logística.

Diferenciadores: Alto nivel de servicio, disponibilidad y precio competitivo.

Cobertura: Nacional.

Contacto: info@cablesmexicanos.com

55 5567 3136 / 800 camexsa

www.cablesmexicanos.com

 [camexsa](https://www.facebook.com/camexsa)
 [alicia.arriola](https://www.instagram.com/alicia.arriola)



Av. Morelos 64, col. Juárez, C.P. 06600, Cuauhtémoc, CDMX.

Líneas de negocio: Administración de cableado, cableado estructurado, comunicación, fibra óptica herramientas y equipo de medición, networking, protección a la salud, respaldo de energía y seguridad.

Diferenciadores: Cobertura nacional, almacenes y soporte técnico.

Cobertura: CDMX, Hermosillo, Monterrey, Guadalajara, León, Puebla, Querétaro, Veracruz y Mérida.

Contacto: promo@cdcmx.com

55 3547 2050 / 800 813 1331

cdcshop.com.mx/en

 [CDCMX](https://www.facebook.com/CDCMX)
 [@CDCGroupMexico](https://twitter.com/CDCGroupMexico)
 [CDC Group México](https://www.google.com/+CDCGroupMexico)



Máximo rendimiento.



HP Z4G4

Conoce más

Con procesador Intel®
Core™ i7 de 9ª generación





CompuSoluciones

Av. Mariano Otero 1105, col. Rinconada del Bosque,
C.P. 44530, Guadalajara, Jal.

Líneas de negocio: Server, seguridad, nube, virtualización, redes, almacenamiento, cómputo, impresión, accesorios, monitores, licenciamiento IaaS; PaaS, servicios técnicos y energía.

Diferenciadores: Filosofía de trabajo basada en valores, servicio al cliente "Cómo Si" y desarrollo empresarial.

Cobertura: Nacional.

Contacto: vurzua@compusoluciones.com
33 5000 7777

www.compusoluciones.com

[f](#) CompuSoluciones y Asociados

[t](#) @CompuSoluciones

[in](#) CompuSoluciones



Tamaulipas 88, col. Hipódromo, C.P. 06100,
Cuauhtémoc, CDMX.

Líneas de negocio: Escáneres de documentos, escáneres de formato amplio, software y dispositivos de conectividad.

Diferenciadores: Préstamo de equipo demo, personal capacitado en soporte y mantenimiento, demostraciones de software y hardware, descuentos especiales y promociones.

Cobertura: Nacional e internacional.

Contacto: rmartinez@compucenter.com.mx
55 9628 8882

compucenter.com.mx

[f](#) Compucenter de México

[t](#) Compucenter de México

[in](#) Compucenter de México

CORPORACION MULTIMEDIA Y AUDIOVISUAL

Acayucan 9, col. Roma, C.P. 06700, Cuauhtémoc, CDMX.

Líneas de negocio: Audiovisual, multimedia, holográfico, 3D, interactivo, touch, lámparas y proyectores leds / láser, biométrico / facial.

Diferenciadores: Innovación, cobertura y disponibilidad.

Cobertura: Nacional e internacional.

Contacto: carlos@corporacionmultimedia.com.mx
55 1055 2791 / 800 267 5267

www.corporacionmultimedia.com.mx

[f](#) Corporacion Multimedia y Audiovisual

CT INTERNACIONAL

Guerrero 168, col. Centro, C.P. 83000, Hermosillo, Son.

Líneas de negocio: Cómputo y servidores, componentes de ensamble, sistemas de punto de venta, credencialización, suministro y protección de energía, equipo de impresión y consumibles, electrónica de consumo, gaming, networking, telefonía celular, accesorios de cómputo, telefonía, videovigilancia, cloud, software, seguridad electrónica y salud.

Diferenciadores: Disponibilidad, cobertura, atención personalizada y flexibilidad para hacer negocios.

Cobertura: Nacional.

Contacto: leopoldo.rojo@ctin.com.mx
662 109 0000

ctonline.mx

[f](#) ctinternacional

[t](#) @ctinternacional

[v](#) CT Internacional

D&R CLOUD SOLUTIONS

Durango 10, int. 50, col. Roma, C.P. 06700,
Cuauhtémoc, CDMX.

Líneas de negocio: Telefonía IP, conmutador virtual, call center, conmutador en nube, videoconferencia y clases virtuales.

Diferenciadores: Cobertura, soporte y apoyo.

Cobertura: Nacional.

Contacto: contacto@drcloudsolutions.com.mx
55 6822 6400

drcloudsolutions.com.mx

[f](#) drcloudsol

[t](#) @DRCloudSolution

[in](#) D&R CLOUD SOLUTIONS

COMPUSALES

Montecito 38, piso 32, oficina 8, col. Nápoles,
C.P. 03810, Benito Juárez, CDMX.

Líneas de negocio: Storage, data center, servidores, cómputo, digitalización e impresión de documental profesional, redes, comunicaciones, videoconferencia, cloud, monitores profesionales, interactivos, hotelería, monitores touch, punto de venta, AIO, cómputo de uso rudo, energía UPS industrial, plotters, proyectores y software empresarial.

Diferenciadores: Especialización con certificaciones, entrega inmediata y apoyo en registro de proyectos con marcas.

Cobertura: Nacional.

Contacto: fernando.buzo@compusales.com.mx
55 9000 1228

compusales.com.mx

[f](#) CompusalesMx

[t](#) @compusalesmx



Más de 100 grandes juegos. Juega sin fin.
Compra 3 meses de Xbox Game Pass Ultimate, Xbox One.

CÓDIGO DIGITAL

ó adquiere tus tarjetas digitales de regalo
Xbox Live, Xbox One, Xbox Live Gold y más.

Para más información contacta a:
Oswaldo.Zarate@intcomex.com

DAISYTEK

Norte 45 #725, col. Industrial Vallejo,
C.P. 02300, Azcapotzalco, CDMX.

Líneas de negocio: Consumibles, almacenamiento,
seguridad, redes e impresión.

Diferenciadores: Servicio, red logística y disponibilidad.

Cobertura: Nacional.

Contacto: evazquez@daisytek.com.mx
55 5000 3500

www.daisytek.com.mx

**DC MAYORISTA**

Laguna de Mayrán 300, col. Anáhuac, C.P. 11320,
Miguel Hidalgo, CDMX.

Líneas de negocio: consumibles originales, equipos de
cómputo e impresión, artículos de oficina, papel,
higiénicos y sanitización, muebles de oficina,
almacenamiento, seguridad y cafetería.

Diferenciadores: Amplio catálogo de productos y
marcas en existencia, atención personalizada y soluciones
integrales.

Cobertura: Nacional.

Contacto: carlos.rovira@dcm.com.mx
55 5262 5700

www.dcm.com.mx

[@DCMAYORISTABLITZ](https://www.facebook.com/DCMAYORISTABLITZ)

DG LOTUS ENTERPRISE

Calle Tres Anegas 409, bodega 4, col. Nueva Industrial
Vallejo, C.P. 07700, Gustavo A. Madero, CDMX.

Líneas de negocio: Switches, WLAN, GPON OLT, GPON ONT,
seguridad, fibra óptica, cableado y PON.

Diferenciadores: Certificados, especialización,
disponibilidad y cobertura.

Cobertura: Nacional.

Contacto: contacto@lotusenterprise.mx
55 6845 0392

lotusenterprise.mx

[f dglotusenterprise](https://www.facebook.com/dglotusenterprise)

DINET

Av. Madero 426 Ote., col. Centro, C.P. 64000, Monterrey, N.L.

Líneas de negocio: Material eléctrico, sistemas de
seguridad, cableado estructurado y canalización eléctrica.

Diferenciadores: Disponibilidad, atención y tiempos de
entrega.

Cobertura: Nacional.

Contacto: sgarcia@dinet.com.mx
8118411053

dinet.com.mx

**DOMINION**

Av. Insurgentes Sur 810, piso 10, col. Del Valle,
C.P. 03100, Benito Juárez, CDMX.

Líneas de negocio: Soluciones de comunicaciones:
infraestructura de acceso, infraestructura de transporte,
infraestructura de interconexión, servicios y radio.

Diferenciadores: Especialización, calidad y profesionalismo.

Cobertura: Nacional e internacional.

Contacto: arturo.carrasco@dominion.mx
55 5340 1400

www.dominion-global.com



SYSTEMS DE MÉXICO, S.A. DE C.V.

Avenida Fresnos 1, col. Jardines de San Mateo, C.P. 53240,
Naucalpan de Juárez, Edo. Méx.

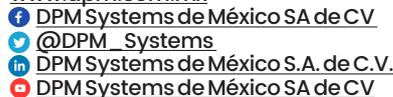
Líneas de negocio: Soluciones de colaboración en la nube
(entrenamientos, videoconferencia, asistencia remota,
transmisión de eventos) Head sets, soluciones de video
conferencia, webcams, telefonía y PBX en la nube.

Diferenciadores: Capacitación, asesoría,
acompañamiento en proyectos y apoyo en cierre.

Cobertura: Nacional.

Contacto: carlos@dpm.com.mx
55 5669 0707

www.dpm.com.mx

**ECOMSA**

Eugenia 1013, col. Del Valle Centro, C.P. 03100,
Benito Juárez, CDMX.

Líneas de negocio: Endpoints, data center, digital signage,
identity management, safe cities, networking & security,
unified C&C y servicios profesionales.

Diferenciadores: Acompañamiento Go to Market,
consultoría de nuestros arquitectos y expertos en el diseño
de soluciones y coinversión de proyectos.

Cobertura: Nacional.

Contacto: enrique.ruiz@ecomsa.com.mx
55 4125 5700

ecomsa.mx





SOLUCIONES DE COLABORACIÓN

- Headsets
- Videocolaboración
- Telefonía
- Webcams

LogMeIn
Be Limitless. | Partner Network

El trabajo no está en un lugar,
el trabajo es lo que tú haces



55 56690707



www.dpm.com.mx

Av. de los Fresnos No.1, Jardines de San Mateo



eSolution

Carlos Arellano 6, int. 4, col. Ciudad Satélite, C.P. 53100, Naucalpan de Juárez, Edo. Méx.

Líneas de negocio: Importar, exportar, desarrollar, distribuir, licenciar, seguridad, almacenamiento y servicios profesionales.

Diferenciadores: Profesionalismo, cobertura y disponibilidad.

Cobertura: Latinoamérica y Brasil.

Contacto: marisol.santiago@esolutioncorp.com
55 8496 3185

esolutioncorp.com

[eSolutionMX](https://www.facebook.com/esolutionMX)

[esolutionmx](https://twitter.com/esolutionmx)

[esolutionmx](https://www.linkedin.com/company/esolutionmx)

[esolutionmx](https://www.instagram.com/esolutionmx)

EXCELERATE SYSTEMS

Córdoba 42, int. 807, col. Roma Norte, C.P. 06700, Cuauhtémoc, CDMX.

Líneas de negocio: Seguridad TI, privacidad de datos, operaciones TI y business analytics.

Diferenciadores: Especialización, innovación y respuesta oportuna.

Cobertura: Nacional, Internacional y Latinoamérica.

Contacto: roheri.ramos@excelerateystems.net
55 5255 1329

excelerateystems.com

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

EXPRESKOM

Ensenada 2370-2, col. Madero, C.P. 22040, Tijuana, B.C.

Líneas de negocio: Equipo de radiocomunicación, accesorios, refacciones, seguridad electrónica y redes inalámbricas.

Diferenciadores: Inventario, financiamiento y entrenamiento.

Cobertura: Nacional.

Contacto: ana.ramos@exprescom.com
664 634 0066

www.exprescom.com

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

[EXPRESKOM](https://www.youtube.com/Exprescom)

FIBREMEX

Parque Tecnológico Innovación Querétaro, lateral de la carretera Estatal 431, km.2+200, Int.28, C.P.76246, Querétaro, Qro.

Líneas de negocio: Fibra óptica, cableado estructurado, organización de redes, equipos activos, equipos de medición y fusión.

Diferenciadores: Más que distribuidores de fibra óptica, somos un aliado para los profesionales de las telecomunicaciones y las tecnologías de la información. Queremos ser el respaldo de todos sus proyectos, por ello, ponemos a su disposición nuestras soluciones y servicios, así como los 20 años de experiencia que Fibremex tiene en el mercado.

Cobertura: Nacional, Centro y Sudamérica.

Contacto: miguel.sanchez@fibremex.com.mx
442 309 4742 / 800 134 2698

www.fibremex.com

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

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

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

[Fibremex](https://www.linkedin.com/company/Fibremex)

GRUPO ABSA

Av. Patria 1891, piso 8, lobby 33, fracc. Conjunto Real Acueducto, C.P. 45116, Zapopan, Jal.

Líneas de negocio: Redes, seguridad, videovigilancia, infraestructura física, conectividad, wireless, comunicaciones unificadas, inteligencia artificial, protección de datacenter, herramientas, detección de incendio, control de acceso, sensores, monitoreo de redes, equipos de medición, PDUs, G-PON, switches, routers, redes industriales, fibra óptica, edificios inteligentes, domótica, KNX, canalización, gabinetes & racks, videoconferencia, telefonía, UPS's, protección de equipos, cableado estructurado y herramientas.

Diferenciadores: Servicios pre-venta y post-venta, alto nivel de especialización, acompañamiento de nuestros expertos durante todas las etapas del proyecto y estructura orientada al cliente.

Cobertura: Nacional.

Contacto: mfernanda.aguilera@grupoabsa.com
33 3942 8900

www.grupoabsa.com

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

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

[grupoabsa](https://www.linkedin.com/company/grupoabsa)

[grupo_absa](https://www.instagram.com/grupo_absa)

GRUPO CVA

Av. Mariano Otero 2489, col. Jardines de la Victoria, C.P. 44900, Guadalajara Jal.

Líneas de negocio: Accesorios, redes, seguridad, software, impresión, cómputo, soluciones, servidores, energía, punto de venta, señalización digital, videoproyección, educación, gaming, OEM, telefonía, videovigilancia, almacenamiento e internet de las cosas.

Diferenciadores: Presencia nacional, atención personalizada, inventario y catálogo de marcas.

Cobertura: Nacional.

Contacto: mkt@grupocva.com
33 3812 1413

www.grupocva.com

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

[GrupoCVAI](https://twitter.com/GrupoCVAI)

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

[GrupoCVAI](https://www.linkedin.com/company/GrupoCVAI)

GRUPO LOMA DEL NORTE

Av. Escobedo 1001 Ote., col. Centro, C.P. 27000, Torreón, Coah.

Líneas de negocio: Accesorios, cómputo, impresión, almacenamiento, ensamble, punto de venta, redes, seguridad, multimedia, consumibles, energía y línea blanca.

Diferenciadores: Tecnología, atención personalizada y precio.

Cobertura: Nacional.

Contacto: cesar.adame@glomax.mx
871 722 5321

glomastore.mx

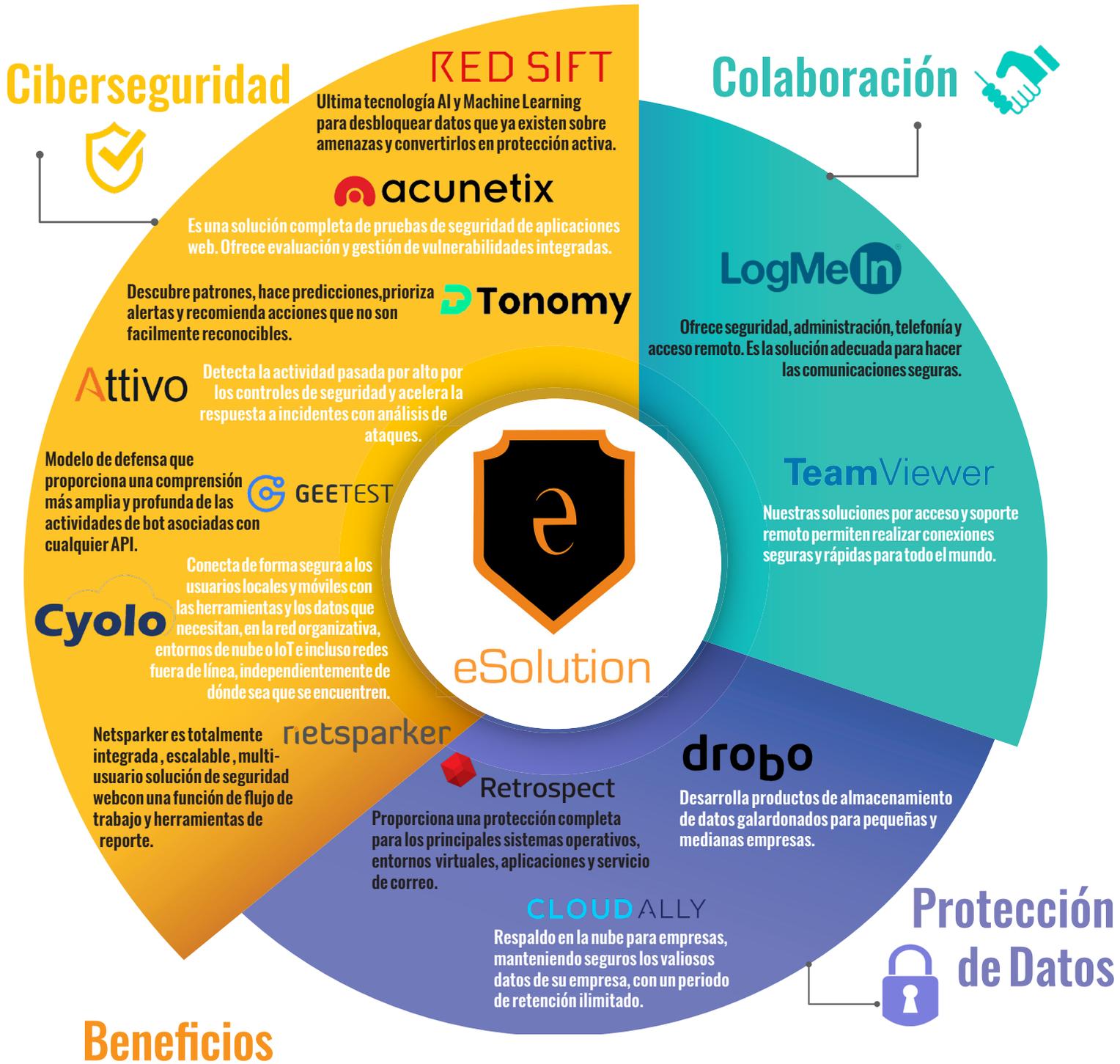
[grupoloma](https://www.facebook.com/grupoloma)

[GrupoLomaMx](https://twitter.com/GrupoLomaMx)

[glomax](https://www.instagram.com/glomax)

eSolution

Un verdadero socio tecnológico



Beneficios

- ✓ Margenes Atractivos
- ✓ Entrenamiento
- ✓ Asistencia Técnica
- ✓ Asignación de Leads
- ✓ Cobertura
- ✓ Atención Personalizada

México
+52 (55) 52364100

USA
+1 (573) 837-1000

Brasil
+55 (11) 4040-5600

Argentina
+54 (223) 432-8766

Chile
+56 (2) 2938-1037

Colombia
+57 (1) 794-5789

Perú
+51 (1) 706-8377

IDENTATRONICS DE MÉXICO

Bolívar 600, col. Álamos, C.P. 03400, Benito Juárez, CDMX.

Líneas de negocio: Impresoras de tarjetas de PVC, consumibles para impresoras tarjetas PVC, tarjetas de PVC, kit de limpieza para impresoras de tarjetas PVC, software de credencialización, digitalizadores de firma y digitalizadores de huella.

Diferenciadores: Seguridad, servicio y multimarcas.

Cobertura: Nacional.

Contacto: ventas@identatronics.com.mx
55 5634 9800 / 800 906 0100
www.identatronics.com.mx



Av. Parque de Chapultepec 56, col. El Parque, C.P. 53398, Naucalpan de Juárez, Edo. Méx.

Líneas de negocio: Cómputo, gaming, digital signage, monitores, proyección, energía, punto de venta, conectividad, seguridad física, hiperconvergencia, datacenter, software, almacenamiento, electrónica de consumo, accesorios, impresión, cloud, logística, movilidad, training, IoT, servicios administrados y videocolaboración, entre otros.

Diferenciadores: Portafolio más grande del mercado, cobertura y especialización.

Cobertura: Nacional.

Contacto: compraenlinea@ingrammicro.com
55 5263 6500 / 8001 INGRAM (464726)
mx.ingrammicro.com

[f](https://www.facebook.com/IngramMicroMexico) Ingram Micro México
[@IngramMicroMx](https://twitter.com/IngramMicroMx)
[@ingrammicromx](https://www.instagram.com/ingrammicromx)

INOVAT TECHNOLOGY

Bosque de Alisos 45B, piso 4, col. Bosques de las Lomas, C.P. 05120, Cuajimalpa, CDMX.

Líneas de negocio: Proyector, monitores profesionales, pantallas LED, cubos de retroproyección, interactivos, video wall, videoconferencia, centros de monitoreo, automatización de salas, señalización digital, soluciones de colaboración, creación y administración de contenidos, creación canales institucionales y accesorios audiovisuales.

Diferenciadores: Tecnología, precio y servicio.

Cobertura: Nacional.

Contacto: ventas@inovate.com.mx
55 5570 2954

www.inovate.com.mx

[f](https://www.facebook.com/InovatOficial) InovatOficial
[@INOVATT](https://twitter.com/INOVATT)



Progreso 172, col. Escandón, C.P. 11800, Miguel Hidalgo, CDMX.

Líneas de negocio: Cómputo, redes, impresión, punto de venta, accesorios, periféricos, consumibles, seguridad, movilidad, electrónica de consumo, OEM, gamer, software, networking, servidores y retail.

Diferenciadores: Cobertura nacional, créditos especializados y disponibilidad.

Cobertura: Nacional

Contacto: Arturo.Delavega@intcomex.com
55 5278 9901 / 800 001 2009

www.intcomex.com.mx

[f](https://www.facebook.com/IntcomexMexico) Intcomex Mexico
[t](https://twitter.com/intcomex_mexico) intcomex_mexico

INKANIA

Av. Hércules 500, bodega 5, col. Polígono Empresarial Santa Rosa Jáuregui, C.P. 76220, Querétaro, Qro.

Líneas de negocio: Fibra óptica con cortes sin costo, conectividad y distribución para fibra, cableado estructurado certificable a 25 años, MPOS, gabinetes, ductos, registros, canalización, equipo para GPON, herramientas, limpieza, empalmadoras y OTDRS.

Diferenciadores: Stock en bodega, especialidad, marcas líderes y diferenciadas.

Cobertura: Nacional.

Contacto: carlos.huerta@inkania.com
800 880 0465

www.inkania.com
[f](https://www.facebook.com/mundoinkania) mundoinkania

ISTEN TELECOMUNICACIONES

Gustavo Baz 345, col. Ex Hacienda de Cristo, C.P. 53138, Naucalpan, Edo. Méx.

Líneas de negocio: Cableado estructurado, administración de cableado, telefonía, videoconferencia, redes, control de acceso, CCTV, respaldo de energía, herramientas y medición.

Diferenciadores: Centro de servicio, base de conocimiento y disponibilidad.

Cobertura: Ciudad de México, Estado de México, Querétaro y Aguascalientes.

Contacto: alex@isten.com.mx
55 2122 4390

store.isten.com.mx

[f](https://www.facebook.com/istenTelecomunicaciones) Isten Telecomunicaciones
[@istenmx](https://twitter.com/istenmx)

INTTELEC NETWORKS

Felix Rougier 3812, col. Loma Bonita Residencial, C.P. 45088, Zapopan, Jal.

Líneas de negocio: Teléfonos fijos e inalámbricos IP, conmutadores IP, sistemas de videoconferencia, audioconferencia, sistemas de video seguridad, control de acceso, infraestructura LAN, ruteadores, switches, puntos de acceso, sistemas de gestión de redes Wi-Fi, sistemas inalámbricos para enlaces y diademas.

Diferenciadores: Amplio portafolio de soluciones, rápida respuesta a pedidos especiales, logística y apoyo al canal con cursos y certificaciones.

Cobertura: Nacional.

Contacto: ventas@inttelec.com
33 3631 3232

www.inttelec.com

[f](https://www.facebook.com/inttelecnt) inttelecnt
[@inttelec](https://twitter.com/inttelec)
[in](https://www.linkedin.com/company/inttelec-networks) inttelec-networks
[ig](https://www.instagram.com/inttelec_networks) inttelec_networks

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

FELICITA

Lunes 21

EDGAR ORTIZ GONZÁLEZ, DIRECTOR GENERAL, HYUNDAI
ERICK VIVEROS GONZÁLEZ, DUEÑO DE HOPER'S Y SISTEMAS
FERNANDO DE LA CRUZ LEPE, DIRECTOR GENERAL DE EMPRESA SEGURIDAD Y RASTREO SEYRA

Martes 22

AIDEÉ ALEJANDRA OLVERA MONTAÑO, SALES DISTRIBUTOR MANAGER EN SCHNEIDER ELECTRIC
ALEJANDRO HERNÁNDEZ, MARKETING MANAGER EN ACER MÉXICO
FABIOLA NARANJO MIRANDA, EJECUTIVA DE CUENTA EN LATAM INTERSECT PR
MAURICIO REYES CERVANTES, DIRECTOR GENERAL DE SOLUCIONES BECMA
BROTHER INTERNATIONAL DE MÉXICO POR SU 28 ANIVERSARIO
CORNING POR SU 50 ANIVERSARIO
PROLICOM POR SU 39 ANIVERSARIO
TOP DATA POR SU 30 ANIVERSARIO

Miércoles 23

ERICK CHRISTIAN ROSALES CRUZ, CTO EN TERIAN

Jueves 24

OTILIA ZAMITTIZ, GERENTE DE VENTAS EN TOTAL PLAY TELECOMUNICACIONES
ROBERTO CAMPOS, SR. TERRITORY & CHANNEL MANAGER EN SONICWALL

Viernes 25

MÓNICA NAVARRO ARAGÓN, GERENTE DE MERCADOTECNIA EN SANDBOX-IT
INOVAT TECHNOLOGY POR SU 14 ANIVERSARIO
MINNO POR SU 5TO. ANIVERSARIO

Sábado 26

DANIEL CASERES, LÍDER DE MERCADOTECNIA EN PORTENNTUM
GERARDO ARCE, DIRECTOR GENERAL DE CAR INGENIERÍA INSTALACIONES
MIGUEL RUIZ BUELNA, PRESIDENTE DE TEAM

Domingo 27

CINTHIA NUNCIO MARTÍNEZ, ADMINISTRACIÓN EN KREAMOS

KEYBPS

Cerro de las Campanas 3, Int. 417, col San Andrés Atenco,
C.P. 54040, Tlalnepantla, Edo. Méx.

Líneas de negocio: Almacenamiento, redes, seguridad,
CCTV, control de acceso y automatización.

Diferenciadores: Precio rendimiento, soluciones
completas e integrales.

Cobertura: Internacional.

Contacto: ventas@keybps.com
55 2487 3000

www.keybps.com

**LATIN ID**

Gob. Rafael Rebollar 67, col. San miguel Chapultepec,
C.P. 11850, Miguel Hidalgo, CDMX.

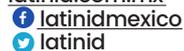
Líneas de negocio: Biometría, prevención fraude por robo
de identidad, licencias de conducir, control de transporte
público, luminarias eco-eficientes, geolocalización y
luminarias eco-eficientes.

Diferenciadores: Tiempo de respuesta, capacidad
técnica y financiera.

Cobertura: Nacional.

Contacto: aesquivel@latinid.com.mx
55 5276 6290

latinid.com.mx



Licencias OnLine



Av. Paseo de la Reforma 296, col. Juárez, C.P. 06600,
Cuauhtémoc, CDMX.

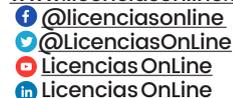
Líneas de negocio: Virtualization, infrastructure & networking,
cybersecurity, data management, business applications &
mobility, cloud service providers & education.

Diferenciadores: Presencia en todo Latinoamérica, pioneros
en seguridad en nube y marketing especializado para
canales.

Cobertura: Latinoamérica.

Contacto: ejimenez@licenciasonline.com
55 5340 0800

www.licenciasonline.com/mx/es/inicio

**LIMBERGY**

Lago Pátzcuaro 22, col. Anáhuac, C.P. 11320,
Miguel Hidalgo, CDMX.

Líneas de negocio: Videoconferencia, telefonía,
infraestructura, videovigilancia, accesorios y servicios.

Diferenciadores: Amplio portafolio en comunicaciones
unificadas, plataforma de e-commerce, personal con
más de 20 años de experiencia.

Cobertura: Nacional.

Contacto: jesus.sanchez@limbergy.com
55 7823 8100

www.limbergy.com.mx

**LUGUER**

Vía Dr. Gustavo Baz 2160, Edif. 4, pta. 3, col. La Loma,
C.P. 54060, Tlalnepantla, Edo. Méx.

Líneas de negocio: Infraestructura física, conectividad,
canalización, enfriamiento, gabinetes y racks, sistemas
de tierras físicas, equipos de medición, soluciones
de networking y Wi-Fi, calidad y soporte de energía,
seguridad, voz y equipo activo, distribución de energía
eléctrica, automatización industrial y robots.

Diferenciadores: Servicio, cobertura y soluciones
integrales.

Cobertura: Nacional.

Contacto: eguerra@luguer.com
55 5366 7310

luguer.com/site

**MAPS DISRUPTIVO**

Urbina 5, col. Parque Industrial, C.P. 53489,
Naucalpan, Edo. Méx.

Líneas de negocio: Ciberseguridad, data center
disruptivo e inteligencia artificial.

Diferenciadores: Apoyo de ingenieros y product manager
certificados, para apoyararlos en todo el proceso
de sus proyectos.

Cobertura: Nacional.

Contacto: hugo.giusti@maps.com.mx
55 5387 3500

www.maps.com.mx

**MR SOLUTIONS**

Alhambra 813 Bis, col. Portales, C.P. 03300,
Benito Juárez, CDMX.

Líneas de negocio: Almacenamiento, distribuidor,
migración, consultoría, póliza de seguridad y
mantenimiento, nube, diseño e implementación de
SAN y NAS.

Diferenciadores: Especialistas, certificaciones y
experiencia.

Cobertura: Nacional.

Contacto: mario@mrsolutions.com.mx
55 5523 2003

www.mrsolutions.com.mx





Mayoreo en Soluciones y Cómputo

Av. Francisco I. Madero 212, S/N, col. Periodistas, C.P. 42060, Pachuca de Soto, Hgo.

Líneas de negocio: Cómputo, impresión, consumibles, almacenamiento, redes, punto de venta, gaming, entre otros.

Diferenciadores: Disponibilidad y variedad de productos y alianza con marcas líderes en la industria.

Cobertura: Nacional.

Contacto: juan.santuuario@msc.mx

55 5547 9355

www.msc.mx

[f](#) MSC - Mayoreo en Soluciones y Cómputo

NIMAX

Magdalena 219 bis, col. Del valle, C.P. 03100, CDMX.

Líneas de negocio: Punto de venta, movilidad y RFID.

Diferenciadores: Especialización, disponibilidad y asesoría.

Cobertura: Nacional.

Contacto: gonzalo.trejo@nimax.mx

55 5340 2940

www.nimax.mx

[f](#) TecnologiaNimax

[t](#) @TecnologiaNimax

[e](#) tecnologia nimax

[in](#) tecnologianimax

NEOCENTER

Montecito 38, piso 29, of. 34, col. Nápoles, C.P. 03810, Benito Juárez, CDMX.

Líneas de negocio: Mayoreo de soluciones de telecomunicaciones.

Diferenciadores: Disponibilidad, soporte y capacitación.

Cobertura: Nacional.

Contacto: mauro.gonzalez@neocenter.com

55 8590 9000

www.neocenter.com

[f](#) Neocenter

[t](#) @neocenter

[in](#) Neocenter

[e](#) @neocenter

NEXSYS DE MÉXICO

Bosques de Ciruelos 168, col. Bosques de las Lomas, C.P. 11700, Miguel Hidalgo, CDMX.

Líneas de negocio: Accesorios, cómputo, comunicación, EESN, PoS y software.

Diferenciadores: Atención personalizada, valor agregado en marketing, ingeniería y servicios financieros entre otros y capacitación constante.

Cobertura: Nacional.

Contacto: gerente.comercialmx@nexsysla.com

55 5004 0050

www.nexsysla.com/MEX/inicio

[f](#) Nexsys de México

[t](#) @nexsysmex

[e](#) @nexsysmex

[in](#) Nexsys de México

OMICRON

Sierra del Humo 111, col. Bosques del Prado, C.P. 20127, Aguascalientes, Ags.

Líneas de negocio: Cómputo, impresión, consumibles, accesorios, redes, seguridad y videovigilancia, conectividad, fotografía, punto de venta y software.

Diferenciadores: Asesoría especializada, variedad de productos y precio.

Cobertura: Nacional.

Contacto: mayoreo@omicon.com.mx

449 910 9300

www.omicon.mx

[f](#) @OmicronTIC

OSRAMI

Tihuatlán 41, of. 301, col. San Jerónimo Aculco, C.P. 10400, La Magdalena Contreras, CDMX.

Líneas de negocio: Cooling, respaldo de energía, gabinetes y administración de cable, redes GPON, cableado estructurado, Wi-Fi, almacenamiento, CCTV, monitoreo, software DCIM, PDU's, protección de energía, canalización, herramientas de medición y fibra óptica.

Diferenciadores: Fletes sin costo, créditos ágiles y alta disponibilidad de inventario.

Cobertura: Nacional.

Contacto: jorge.ramirez@osrami.com

55 2000 4300

osrami.com

[f](#) osramitel

[t](#) @osrami

[in](#) osrami

PC COM MAYORISTA

Prol. División del Norte 4318, col. Nueva Oriental Coapa, C.P. 14300, Tlalpan, CDMX.

Líneas de negocio: Seguridad cloud, seguridad perimetral, seguridad endpoint, respaldo y replicación de datos.

Diferenciadores: Apoyo y respaldo comercial y técnico en el diseño, dimensionamiento, implementación, soporte en la operación de las soluciones, descuentos para proyectos especiales, línea de crédito y arrendamiento, show room en línea y físico para sus clientes, capacitaciones comerciales y técnicas en español.

Cobertura: Nacional.

Contacto: contacto@pccommayorista.com

55 5599 0670

pccommayorista.com

[f](#) PCComMayorista

[t](#) @PCCOMMAYORISTA

[e](#) pccommayorista

MARKETING DE CANAL TIC



eSemanal

SERVICIOS DE COMUNICACIÓN DIGITAL
PARA EL CANAL TIC



Anúnciate y conoce los servicios de eSemanal
ventas@esemanal.mx

☎ 55 5090 2055

☎ 5517040044

PORTENNTUM

Av. Revolución 111, col. Buenos Aires, Monterrey, N.L.

Líneas de negocio: Telecomunicaciones, seguridad y control de acceso, conectividad e infraestructura de red, cloud e infraestructura TI y seguridad de datos.

Diferenciadores: Excelente tiempo de entrega, presencia a nivel nacional y portal Web.

Cobertura: Nacional.

Contacto: cristian.marroquin@portenntum.com

81 8625 5300

www.portenntum.com

 Portenntum de México

**POWER & TEL**

Alfredo B. Nobel 3, col. Puente de Vigas, C.P. 54090, Tlalnepantla de Baz, Edo. Méx.

Líneas de negocio: Centros de datos, industrial, planta externa, redes empresariales, hospitality, wireless y misión crítica.

Diferenciadores: Servicio, especialización y precios competitivos.

Cobertura: Nacional.

nidia.tenorio@ptsupply.com

Contacto: 55 5011 0409

www.ptsupply.com

 Power-Tel

 @ptsupply

 Power & Tel

PYP

Plásticos 88, col. San Francisco Cuautlalpan, C.P. 53569, Naucalpan, Edo. Méx.

Líneas de negocio: Almacenamiento, redes, refacciones, seguridad y movilidad.

Diferenciadores: Rapidez, cobertura y seguridad.

Cobertura: Nacional.

Contacto: isaacmbe@gmail.com
55 9149 2233

procesadores.net

 Procesadores y Partes en Retail

QUARX TECHNOLOGIES

Insurgentes Sur 476, piso 2, col. Roma Sur, C.P. 06760, Cuauhtémoc, CDMX.

Líneas de negocio: Comunicaciones, redes, cómputo, infraestructura, impresión, tecnología para la educación, tecnología para la salud y biométricos.

Diferenciadores: Financiamiento, tecnologías avanzadas y comercio internacional.

Cobertura: Nacional.

Contacto: arturog@synnex.com

55 2122 7800

www.synnex.mx

RDTI

Enrique Rébsamen 629, col. Del Valle, C.P. 03100, Benito Juárez, CDMX.

Líneas de negocio: Distribución y representación de equipos y accesorios de comunicaciones RF.

Diferenciadores: Disponibilidad, calidad y especialización.

Cobertura: Nacional.

Contacto: alejandro.oviedo@rdti.com.mx

55 5543 8923

www.rdti.mx

**Redleaf**

Bernardo Garza Treviño 1715, col. Del Maestro, C.P. 64180, Monterrey, N.L.

Líneas de negocio: Audio, video, pantallas de proyección, cables de video, cables HDMI, multicontactos, faceplate, wallplate, soportes para proyector, soportes para pantallas led, monitor interactivo, pizarrón interactivo, pantallas led multitouch, amplificador de audio, mezclador de audio, bocinas de plafón, bocinas de muro, extensor de video, splitter, matriz de video, mobiliario ergonómico, carro portallaptop, organizador de cables, maquina nebulizadora, maquina sanitizadora, químico sanitizante, COVID-19, postes unifilas y estación de trabajo.

Diferenciadores: Disponibilidad, calidad y servicio.

Cobertura: Nacional.

Contacto: fernando@redleaf.com.mx

81 8346 2246

www.redleaf.com.mx

 redleafmexico

 redleafmexico

 Redleafmexico

ROM REFACCIONES

Poniente 134 #680-A, col. Industrial Vallejo, C.P. 02300, Azcapotzalco, CDMX.

Líneas de negocio: Refacciones, cómputo, impresión y punto de venta.

Diferenciadores: Empresa 100% mexicana, alianza con las marcas más reconocidas del mercado y amplio stock.

Cobertura: Nacional.

Contacto: ventas@gruporom.com

55 5524 3914 / 800 716 7865

www.romrefacciones.com

 ROMRefacciones

 ROMRefacciones

SAMA WIFI

Circuito Médicos 6, col. Ciudad Satélite, C.P. 53100, Naucalpan Juárez, Edo. Méx.

Líneas de negocio: Soluciones Wi-Fi.

Diferenciadores: Marketing, crédito y academia.

Cobertura: México, Latam y Caribe.

Contacto: mcastillo@samawifi.us
55 1822 0384

www.samawifi.com.mx

 [SAMAWIFIMX](#)

 [SAMAWIFIMX](#)

SIASA

Periférico Norte km 30.5, s/n, col. Santa Gertrudis Copo, C.P. 97305, Mérida, Yuc.

Líneas de negocio: Control de accesos, control de asistencias, credencialización, biométricos y rondines de vigilancia.

Diferenciadores: Servicio, especialización, inventario y precio.

Cobertura: Nacional.

Contacto: marketing@siasa.com
999 930 2575 / 800 227 4272

www.siasa.com

 [Siasa](#)

 [Siasa](#)

 [siasa](#)

 [mksiasa](#)

SINPRO

Av. Revolución 910, col. Insurgentes Mixcoac, C.P. 03910, Benito Juárez, CDMX.

Líneas de negocio: Seguridad, instalación y puesta en marcha de proyectos, marketing en redes sociales, mayoristas de Hikvision, Dahua y UNV.

Diferenciadores: Disponibilidad e inventario al día.

Cobertura: Nacional.

Contacto: nicolasf@sinpro.com.mx
55 5611 1186 / 01 800 SINPRO

sinpro.com.mx

[SinproCctv](#) 

SISTEMAS INTELIGENTES DE PROTECCIÓN S.A. DE C.V. 

[SINPROcctv](#) 



Av. Insurgentes Sur 730, piso 11, col. Del Valle, C.P. 03100, Benito Juárez, CDMX.

Líneas de negocio: Seguridad, colaboración, redes y data center, servicios profesionales, comunicaciones unificadas, cloud y hybrid multi cloud.

Diferenciadores: Cobertura, especialización, combinamos expertos conocimientos técnicos y de mercado con programas de capacitación de socios líderes del sector.

Cobertura: América del Norte y América Latina.

Contacto: hola.mx@synnex.com
55 5001 4950

la.synnex.com/es_MX

 [SYNNEX Westcon-Comstor México](#)

 [@SYNNEXWeCoMX](#)

 [SYNNEX Westcon-Comstor LATAM](#)

 [SYNNEX Westcon-Comstor México](#)



Eugenia 1029, col. del Valle. C.P. 03100, Benito Juárez, CDMX.

Líneas de negocio: Mobility & workplace, design & printing, hybrid data center, analytics & data management, digital management, cybersecurity.

Stratosphere: cloud & edge, as a service y professional service IT.
Diferenciadores: Especialización, cobertura y atención personalizada.

Cobertura: Nacional.

Contacto: lgomez@teamnet.com.mx
55 3096 1100 / 800 062 8326

www.teamnet.com.mx

 [ConexionTEAM](#)

 [@Conexionteam](#)

 [Tecnología Especializada Asociada de México](#)

TECELECTRÓNICA

Dr. Márquez 19, col. Doctores, C.P. 06720, Cuauhtémoc, CDMX.

Líneas de negocio: Punto de venta, impresoras multifuncionales, código de barras, identificación automática, biométricos, detección masiva de temperatura, kioscos, pesaje, software y apps para eCommerce.

Diferenciadores: Servicio técnico, centro de servicio autorizado, departamento soporte técnico, representantes de Toshiba en México y más de 38 años de experiencia en el mercado.

Cobertura: CDMX, Querétaro, Monterrey, Guadalajara y Culiacán.

Contacto: vlopez@tecelectronica.com.mx
55 4160 4200

www.tecelectronica.com.mx

 [TEC Electrónica, S.A. de C.V.](#)

 [@TECElectronica](#)

 [TEC ELECTRONICA, S.A. DE C.V.](#)

 [TecMexico](#)

TECH DATA

Av. Insurgentes Sur 859, piso 4, col. Nápoles, C.P. 03810, Benito Juárez, CDMX.

Líneas de negocio: Nuestra oferta se centra en soluciones avanzadas para el centro de datos, redes, seguridad, IoT, nube y realidad aumentada.

Diferenciadores: Conocimiento técnico a profundidad de las soluciones que ofrecemos, Equipo dedicado de ventas asignado a atender a cada uno de nuestros asociados y código de ética conformado por nuestros 5 valores compartidos: integridad, inclusión, responsabilidad, colaboración y excelencia.

Cobertura: América, Asia y Europa, en México a nivel Nacional.

Contacto: eliana.perez@techdata.com
55 8000 3000

www.techdata.com

 [Tech Data Corporation](#)

 [@Tech_Data](#)

 [Tech Data](#)

 [Tech Data Corp](#)

TECNOSINERGIA

Santo Domingo 220, col. Industrial San Antonio, C.P. 02760, Azcapotzalco, CDMX.

Líneas de negocio: Acceso, automatización, CCTV, incendio, intrusión, infraestructura, redes, video IP y video móvil.

Diferenciadores: Servicio, disponibilidad de productos y precio.

Cobertura: Nacional.

Contacto: dnissan@tecnosinergia.com
55 1204 8000

tecnosinergia.com

[f](https://www.facebook.com/TecnosinergiaMX) TecnosinergiaMX

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

[in](https://www.linkedin.com/company/tecnosinergia) Tecnosinergia

[TECNOSINERGIA](https://www.youtube.com/channel/UC...)

TELSA MAYORISTA

Oriente 65A #2848, col. Asturias, C.P. 06850, Cuauhtémoc, CDMX.

Líneas de negocio: Conectividad, almacenamiento, puntos de venta, productividad, software, seguridad y videovigilancia.

Diferenciadores: Asesoría y acompañamiento en proyectos al canal; preventa, durante la venta, postventa, capacitación al canal, centro autorizado de servicio y soporte técnico.

Cobertura: República Mexicana y Latam.

Contacto: ventas@telsa.com.mx
55 5740 2142

www.telsa.com.mx

[f](https://www.facebook.com/TelsaMexico) TelsaMéxico

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

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

TONIVISA

Felipe Martel 8, col. Ocho de Agosto, C.P. 01180, Alvaro Obregón, CDMX.

Líneas de negocio: Consumibles, impresión, videovigilancia, almacenamiento, antivirus, accesorios de cómputo, carpetas registradoras, tablas para almacén, backpacks, portafolios, maletas y accesorios de viaje, máquinas de costura y bordado, tanto industrial como semi industrial.

Diferenciadores: Precio, disponibilidad y servicio.

Cobertura: Nacional.

Contacto: jegonzalez@tonivisa.com
55 9149 6000

www.tonivisa.com

[f](https://www.facebook.com/tonivisaholding) tonivisaholding

TVCENLÍNEA.COM

Av. Francisco I. Madero 360, col. El Lechugal, C.P. 66376, Santa Catarina, N.L.

Líneas de negocio: Videovigilancia, acceso y asistencia, alarmas, intrusión, redes, IT, incendio, almacenamiento, audio, video, cableado estructurado, energía solar y fuentes de energía.

Diferenciadores: Mejor TC del mercado, operaciones en línea y promociones personalizadas.

Cobertura: Nacional.

Contacto: carlos.pino@tvc.mx
81 84001777

www.tvc.mx

[f](https://www.facebook.com/TVC.mx) TVC.mx

[in](https://www.linkedin.com/company/TVCenLinea.com) TVCenLinea.com

VERSION

Líneas de negocio: Licenciamiento de software.

Diferenciadores: Especialización en software, experiencia de más de 28 años y asesoría en soluciones de software.

Cobertura: Nacional.

Contacto: ventas@version.com.mx
81 8192 3100 / 800 VERSION

www.version.com.mx

XWEB

Av. División del norte 927, col. Del valle centro, C.P. 03100, Benito Juárez, CDMX.

Líneas de negocio: Infraestructura, virtualización, telecomunicaciones, seguridad, aplicaciones e inteligencia artificial.

Diferenciadores: Desarrollo de canal, matching, marketing y productos especializados.

Cobertura: Nacional.

Contacto: luis.gonzalez@xweb.com.mx
55 8500 8015

xweb.com.mx

[f](https://www.facebook.com/XwebMexico) Xweb México

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

[in](https://www.linkedin.com/company/Xweb) Xweb

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

TOP DATA

Lago Ginebra 96, col. Pensil Sur, C.P. 11490, Miguel Hidalgo, CDMX.

Líneas de negocio: Consumibles, equipo de impresión, computo, almacenamiento, accesorios de computo, papelería, jarcería, artículos de limpieza, mobiliario de oficina, conectividad, software, redes, equipo de energía y sistemas de video vigilancia.

Diferenciadores: Servicio personalizado, tiempo de entrega inmediata, amplia disponibilidad de productos y marcas.

Cobertura: Nacional.

Contacto: fneria@topdata.com.mx
55 1084 1000

www.topdata.com.mx

[f](https://www.facebook.com/topdatamayoreo) topdatamayoreo

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

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

eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

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



www.esemanal.mx

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

Manténte Informado

-Mayoristas

-Fabricantes

-Integradores

f /NoticiasdelCanal

¡Síguenos en **f** /Revista eSemanal!