

12 de Septiembre 2022 · Año 31 | No. 1492



# eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL



**COMPUTADORAS Y  
TECNOLOGIA**®

## 30 Años

# Siendo la Mejor Opción del Canal

**SAÚL ROJO:**

"Aportamos valor  
al mercado"

**REPORTAJE**

Marcas a la Mexicana

**GUÍA DE COMPRA**

Multifuncionales  
para PyME



**FELICITA A**



**POR SU**



**ANIVERSARIO**



Álvaro Barriga •

## MARCAS MEXICANAS

# GANAN MERCADO TRAS LA PANDEMIA

**C**on base en altos estándares de calidad, soporte profesional local, desarrollo profesional de su personal, y múltiples servicios de soporte preventiva, venta y post venta, entre muchas otras cualidades, los fabricantes, mayoristas y canales nacionales de nuestra industria, demostraron estar a la altura de cualquier compañía de clase mundial, lo cual quedó confirmado tras el confinamiento por su valor de abastecer tecnologías para que las empresas no dejaran de producir.

En esta edición, el equipo editorial de **eSemanal** entrevistó a directivos de algunas marcas mayoristas y fabricantes nacionales, quienes comentaron que a pesar del desabasto de componentes y suministros que se ha vivido a nivel mundial, su capacidad de abastecimiento no se ha visto tan afectado en términos generales, lo que les ha valido ganar posicionamiento en el mercado.

Por otra parte, el desafío para las compañías mexicanas está en capacitarse y adquirir nuevo conocimiento, ya que el mercado requiere de consultores, en ese sentido, Ricardo Zermeño, Director de Select, comentó que en los últimos tres años cuando les preguntan a los directores de tecnología ¿qué buscan y no encuentran en el mercado? La respuesta es que un 40% no encuentra especialistas

que combinen la doble competencia o habilidad de conocer muy bien las innovaciones digitales, la nube, la analítica, Big Data, inteligencia artificial y que las hayan aplicado para resolver problemas concretos de la industria y de cada uno de los clientes. Ente ese escenario, el directivo señaló que las oportunidades estriban en la inversión de habilidades digitales y su aplicación en sectores verticales o industrias en concreto.

El pasado 4 de septiembre CT Internacional cumplió sus primeras tres décadas en el mercado, siendo un mayorista referente en la industria de TIC nacional. Sin duda, la visión y liderazgo de Saúl Rojo, Director de la compañía, ha quedado de manifiesto al llevar al mayorista a obtener premios y reconocimientos importantes, la confianza de sus socios fabricantes (nacionales y extranjeros), pero sobre todo, la aceptación y confianza de los canales de distribución, quienes son sus clientes principales y ven en CT Internacional y su personal, un verdadero socio.

El equipo de **eSemanal** enviamos una felicitación y reconocimiento a la labor de impulso de nuestra industria y desarrollo del canal, a Saúl Rojo y toda la familia que conforma CT Internacional, por estos primeros 30 años.

**¡Honor a quien honor merece!**

eSemanal noticias del canal, no recomienda equipos ni marcas, tampoco resuelve dudas técnicas individuales por teléfono. Si tiene algo que comunicarnos, diríjase a nuestras oficinas generales o use alguno de los medios escritos o electrónicos. eSemanal noticias del canal, es una publicación semanal de Contenidos Editoriales KHE, S.A. de C.V., con domicilio en Pitágoras 504-307, Col. Narvarte, C.P. 03020, México D.F. Número de certificado de reserva: 04-2013-100817455000-102. Certificados de licitud y contenido de título: 14101. Editor responsable: Francisco Javier Rojas Cruz. Los artículos firmados por los columnistas y los anuncios publicitarios no reflejan necesariamente la opinión de los editores. Los precios publicados son únicamente de carácter informativo y están sujetos a cambios sin previo aviso. PROHIBIDA LA REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL DEL MATERIAL EDITORIAL E INFORMACIÓN PUBLICADA EN ESTE NÚMERO SIN AUTORIZACIÓN POR ESCRITO DE Contenidos Editoriales KHE, S.A. de C.V.

## PORTADA

**7 CT INTERNACIONAL** 30 años fortaleciendo la industria TIC en México



## 11 MI CUMPLE ESEMANAL

### REPORTAJE

**12 LAS MARCAS MEXICANAS DE TI:** se afianzan con calidad, inversión en talento y especialización



### REPORTAJE

### GUÍA DE COMPRA

**28 MULTIFUNCIONALES PARA PYME**



### GUÍA DE COMPRA

### MAYORISTAS

**35 CVA** se renueva: anuncia nuevo centro de distribución, plataforma web y planes de financiamiento



### CVA

**37 ESOLUTION** celebra 20 años: surgió como un pequeño sueño y ahora provee valor al mercado

## INTEGRADORES

**39 ATN** celebra 25 años de retos, éxitos y trabajo con sus partners

## FABRICANTES

### 41 PANASONIC

soluciones integrales de aire acondicionado para restaurantes y hoteles



### PANASONIC

**43 REALME** visualiza a México como la puerta con Latinoamérica



### DELL

**44** Presenta **WESTERN DIGITAL** sus nuevas SSD para gamers

**46 LEXMARK** lanza MPS Express para PyMEs



### PRODUCTOS

**48 DELL TECHNOLOGIES** cumple 30 años de apoyar y trabajar con el canal en México

### 50 PRODUCTOS

## BÚSCANOS EN:



/NOTICIASDELCANAL



/NOTICIASDELCANAL



ESEMANAL



ESEMANAL



55 7360 5651

[WWW.ESEMANAL.MX](http://WWW.ESEMANAL.MX)

## DIRECTORIO

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

**Reporteros** Raúl Ortega 55 5090-2059 raul.ortega@esemanal.mx Karime Vázquez 55 5090-2046 karime.vazquez@esemanal.mx

**Redacción Web** Claudia Alba 55 5090-2044 claudia.alba@khe.mx

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

**Director General** Javier Rojas 55 5090-2050 javier.rojas@khe.mx **Directora Administrativa** Elvira Vera 55 5090-2050 elvira.vera@khe.mx

**Facturación y cobranza** Rebeca Puga 55 5090-2052 rebeca.puga@khe.mx **Ventas de Publicidad** Diego Rojas 55 5090-2053 diego.rojas@khe.mx

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

2022

 **3 eSemanal**  
DÉCADAS NOTICIAS DEL CANAL

Apoyando el  
negocio del canal



**COMPUTADORAS Y  
TECNOLOGIA**®

# 30 años fortaleciendo la industria TIC en México

LA HISTORIA DE LA INDUSTRIA DE LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES EN MÉXICO NO PODRÍA SER CONTADA SIN LA VALIOSA APORTACIÓN DE LOS MAYORISTAS, QUIENES HAN EVOLUCIONADO Y REACCIONADO DE ACUERDO A LAS NECESIDADES DEL MERCADO. SIN LUGAR A DUDAS, CT INTERNACIONAL ES UNO DE LOS QUE MÁS APORTACIONES HAN HECHO AL DESARROLLO Y PROFESIONALIZACIÓN DE LA INDUSTRIA, POR ESO ES UN REFERENTE MUY IMPORTANTE DE LAS TRES ÚLTIMAS DÉCADAS.

IP

“Han sido 30 años llenos de retos, pero también de muchas satisfacciones. Surgimos con la Misión de Elevar la competitividad y productividad de las personas y organizaciones para alcanzar su máximo potencial mediante el uso de la tecnología y la Visión de Ser la empresa líder que proporcione soluciones integrales de tecnología a todas las personas y organizaciones de México”: Saúl Rojo, Director General de CT Internacional.

### Camino de aprendizaje

Hoy, tres décadas después, CT Internacional puede decir con mucho orgullo que han cumplido con esa misión y esa visión. “Nos hemos consolidado como el mayorista líder de la industria de Tecnologías de Información en México y somos el distribuidor mayorista con la mayor participación en el mercado”, aseguró el Director.



**SAÚL ROJO**

Para CT Internacional, estos primeros 30 años les han llenado de satisfacción porque les han dado la oportunidad de ser parte de esta importante cadena de valor que impulsa la adopción de la tecnología en nuestro país y un país con mayor acceso a la tecnología es un país más fuerte, más sólido y con mejores niveles de bienestar para sus habitantes.

“En retrospectiva son 30 años de trabajo duro, intenso y constante, en los que hemos enfrentado retos que pusieron en riesgo incluso la continuidad del negocio y pudieron hacernos correr la mala suerte que lamentablemente corren la mayoría de los emprendimientos en México, pero por el contrario, nos ayudaron a fortalecernos y convertirnos en esta empresa que se ha ganado la confianza de los distribuidores e integradores de tecnología”: aseguó Saúl Rojo.

## Visión de líder

Saúl Rojo es uno de los empresarios mexicanos más importantes de México, con una trayectoria y calidad humana destacables; su posición de liderazgo y reconocimiento del canal de distribución lo hacen un ejemplo a seguir y por medio de CT Internacional brinda cientos de empleos a nivel nacional, con lo que contribuye a la formación de talento y profesionalización de la industria.

## Balance

Para CT Internacional, el balance de estos primeros 30 años es sumamente positivo y eso queda de manifiesto al ver sus números:

- Distribuidor mayorista que atiende a más clientes frecuentes cada año, más de 35 mil.
- Cobertura total con 52 sucursales y tres grandes centros de distribución con el número cuatro en camino.
- Ofrecen un portafolio completo con más de 15 mil 500 productos de más de 200 fabricantes
- Son una de las empresas más galardonadas de México con los siguientes reconocimientos:
  - **Las Mejores Empresas Mexicanas:** Durante 12 años consecutivos hemos sido galardonados como una de Las Mejores Empresas Mexicanas. Solo cinco empresas en el País, incluyendo a CT, han recibido durante 12 años consecutivos este reconocimiento que es otorgado por Citibanamex, Deloitte y el Tecnológico de Monterrey a las empresas privadas mexicanas que lideran su mercado y destacan por sus buenas prácticas y habilidades de gestión de negocio.
  - **Empresa Socialmente Responsable:** Durante 10 años consecutivos han sido reconocidos como una Empresa Socialmente Responsable (ESR) por el Centro Mexicano de la Filantropía (Cemefi) en virtud de actuar con un código de ética que privilegia las relaciones comerciales con sus socios de negocios y colaboradores y por el compromiso social hacia su comunidad y al cuidado del medio ambiente.
  - **Premio Nacional de Calidad:** Participa en la iniciativa del Premio nacional de Calidad, obteniendo en 2016 la calificación de Empresa Competente. El Premio Nacional de Calidad (PNC), es un reconocimiento creado por la Secretaría de Economía y entregada por el Presidente de la República a empresas e instituciones que son ejemplos de excelencia.
  - **Ethisphere Anti-Corruption Program:** En el año 2022 fueron reconocidos por su compromiso en materia anticorrupción con el certificado ETHISPHERE ANTI CORRUPTION PROGRAM MATURITY ASSESSMENT – ESSENTIAL. Son el único distribuidor mayorista que cuenta con ese reconocimiento.

## Valor agregado para el canal

Cada año CT Internacional incrementa sus servicios y las herramientas que pone a disposición del canal, siempre con la estrategia de dar más, nunca menos. Una de las razones por la que sus clientes los prefieren es porque en CT Internacional se mantienen fieles a los ejes torales de la estrategia con la que iniciaron hace 30 años como son:

- Dar atención profesional y de calidad.
- Agilidad para dar respuesta a sus socios de negocio acompañándolos y buscando siempre el crecimiento de sus partners.
- Flexibilidad en su modelo de negocio.
- Disponibilidad de inventario para entrega local e inmediata.
- Capacitación constante.

“A estos puntos hemos ido añadiendo servicios de valor agregado como las mejores herramientas de comercio electrónico, los mejores servicios financieros, las mejores soluciones de nube y los mejores servicios administrados”: subrayó el Director General de CT Internacional.

## CT Internacional ofrece 15 líneas de negocio:

1. Cómputo y Servidores
2. Componentes de Ensamble
3. Sistema de Punto de Venta y Credencialización
4. Suministro y Protección de Energía
5. Equipo de Impresión y Consumibles
6. Electrónica de Consumo
7. Gaming
8. Networking
9. Telefonía Celular
10. Accesorios de Cómputo
11. Telefonía y Videovigilancia
12. Cloud
13. Software
14. Seguridad Electrónica
15. Protección de la Salud

## Múltiples servicios

El mayorista también ofrece herramientas de comercio electrónico, empezando por su sitio de Ecommerce, [ctonline.mx](http://ctonline.mx) que está a su disposición las 24 horas del día, los 7 días de la semana.

Como parte de sus soluciones de comercio electrónico, también disponen de su servicio de descargas de software vía digital o ESD, por sus siglas en inglés, Electronic Software Delivery.

“ESD te permite cotizar, adquirir y enviar a tu cliente final software al instante, sin tiempos de espera con una gran variedad, disponibilidad 24/7 y un panel de seguimiento para que estés enterado de cuándo se vencerá la licencia a tu cliente y puedas ofrecer la renovación”; explicó Saúl Rojo.

Conociendo que se viven tiempos difíciles en los que tienen que estar unidos, fortalecer a la industria es la única forma de salir adelante. Por eso CT apoya a sus distribuidores para que puedan ofrecer Servicios Financieros: específicamente Arrendamiento Puro, Arrendamiento Financiero y Financiamiento Simple. Con estos servicios, dan a sus canales, la posibilidad de desarrollar proyectos sin tener que utilizar el capital de su empresa. Así venden a plazo y cobran de contado, sin haber invertido un solo peso. Es decir, bajo esta modalidad, los canales tienen la facilidad de vender a plazos y cobrar de contado sin distraer recursos financieros propios.

Otro tema destacado son sus servicios administrados de impresión, tal es el caso de Docusmart, una herramienta de CT Internacional que permite a los distribuidores e integradores generar ingresos mensuales recurrentes al vender Servicios Administrados de Impresión, o MPS, sin invertir en equipos, infraestructura o personal de soporte técnico.

El distribuidor, en este caso, realiza el estudio en la empresa de su cliente, determina sus necesidades de impresión y CT, a través de Docusmart, se encarga de proporcionar los equipos y darle al distribuidor entrenamiento para que le de seguimiento a las necesidades del cliente.

“Las ventajas para los distribuidores que utilicen Docusmart son que logran incrementar la fidelidad de sus clientes a través de un contrato de servicios. También, garantizan ingresos recurrentes a través de comisiones mensuales, tienen el apoyo financiero, así como el de soporte y servicio, además de capacitación y no tienen que preocuparse por la garantía de los equipos” afirmó el Director.

**“Con el paso de los años hemos confirmado que estabamos en lo correcto en un principio y sabemos la importancia de escuchar a nuestros clientes, de ver qué es lo que necesitan y ajustar nuestro modelo para buscar siempre el como sí ayudarles a impulsar sus negocios. Puedo decir con orgullo que nuestra participación en la cadena de valor es mucho mayor que simplemente entregar un producto o enviar una caja. Somos un verdadero facilitador no sólo de mercancía, sino del conocimiento que los distribuidores e integradores de tecnología necesitan para que, juntos, sigamos creciendo en esta industria tan cambiante”:** Saúl Rojo.

#### **Celebración con el canal**

Como parte de los festejos del 30 aniversario, durante el mes de septiembre CT Internacional llevará a cabo su “Venta Especial de Aniversario”, en la que el canal encontrará promociones y precios especiales en su catálogo.

Sobre los eventos especiales, ya está en marcha la dinámica “Vive el Mundial con CT”, en la que llevarán a un grupo de distribuidores a la Copa Mundial de Qatar 2022 a disfrutar de tres encuentros, estos son los partidos de México contra Polonia, México contra Argentina y Alemania contra Japón.

Además, están preparando promociones para el cierre del año y actividades para el 2023, tanto virtuales como presenciales y las híbridas. Será un año con grandes eventos de networking, relacionamiento y capacitación, que el canal no se puede perder.

#### **CT hacia el futuro**

“Lo primero que pueden esperar de nosotros, y eso es una garantía personal de mi parte, es que seguiremos siendo su mejor aliado de negocios”,

así lo aseguró Saúl Rojo, quien destacó que CT Internacional cree firmemente en la reinversión de sus utilidades para continuar creciendo, para continuar perfeccionandose. Prueba de ello es la inauguración de sus más nuevos centros de distribución en Guadalajara y próximamente en Monterrey, “la modernización de nuestras sucursales, el fortalecimiento de nuestro equipo de trabajo y el esfuerzo constante para ofrecer siempre los mejores programas de certificación y capacitación, son una prueba de nuestro compromiso con el canal”.

El director dijo que continuarán generando nuevas alianzas estratégicas y reforzando las que ya tienen para ofrecer a sus distribuidores e integradores de tecnología, los mejores productos, soluciones y servicios, así como las mejores herramientas de valor agregado para ayudarles a impulsar sus negocios.

#### **Recomendaciones para el canal**

“Nuestro consejo para el canal de distribución es que se mantengan preparados y capacitados. El tiempo de ser únicamente vendedores quedó atrás, los usuarios finales necesitan a verdaderos consultores, especialistas que los ayuden a encontrar las soluciones que requieren. En CT Internacional trabajamos de la mano con los fabricantes de tecnología más importantes del mundo para ofrecer siempre los mejores programas de capacitación y certificación, para que conozcan las tecnologías en tendencia y usen ese conocimiento para impulsar sus negocios”.

**“Elijan al mejor aliado, al mayorista que les ofrezca el mejor portafolio, las mejores herramientas, las mejores alianzas, el mejor esquema de crédito, la mejor disponibilidad de inventario. Por eso nosotros somos y seguiremos siendo tu mejor aliado de negocios”:** Saúl Rojo.

## FELICITA A:

### Lunes 12 Septiembre

ALBERTO MONTIEL ARCOS, DIRECTOR GENERAL DE GM3S SOFTWARE  
ALEJANDRO MUÑOZ DE SILVA, DIRECTOR DE ADMINISTRACIÓN EN ANWARE IT  
MARTÍN SÁNCHEZ GARCÍA, PROYECTOS EN BEE COMUNICACIONES  
BARCO POR SU 88 ANIVERSARIO

### Martes 13 Septiembre

DÍA INTERNACIONAL DEL PROGRAMADOR  
YADIRA ALTAMIRANO, DIRECTORA DE VENTAS EN TEAM

### Miércoles 14 Septiembre

EDUARDO GUERRA FALCÓN, GERENTE DE SUCURSAL CD. MÉXICO EN LUGUER  
FELIPE CORONADO, DIRECTOR GENERAL DE PERFECT CHOICE  
DPM SYSTEMS POR SU 22 ANIVERSARIO

### Jueves 15 Septiembre

ALEJANDRA NUÑEZ REYNAGA, TEAM LEADER IMPRESIÓN EN GRUPO CVA  
CARLOS CÉSAR VÁZQUEZ SORIA, DIRECTOR DE PROYECTOS EN GLOBANT  
GIOVANA GONZÁLEZ PARRA, GERENTE COMERCIAL EN VORAGO  
ROGELIO OJEDA HUAZO, COORDINADOR DE NEGOCIOS EN SISTEMAS ESPECIALIZADOS EN INFORMÁTICA Y ADMINISTRACIÓN  
ATN POR SU 25 ANIVERSARIO  
HUAWEI TECHNOLOGIES POR SU 35 ANIVERSARIO

### Viernes 16 Septiembre

TD SYNnex POR SU 1º ANIVERSARIO

### Sábado 17 Septiembre

AXEL DUARTE CORONA, DIRECTOR COMERCIAL EN PROYECTO DIA  
GERARDO ROJO, MARKETING MANAGER EN TP-LINK  
HÉCTOR SALCIDO, DIRECTOR COMERCIAL DE CANAL EN LANIX  
JOSÉ GUADALUPE GONZÁLEZ GARCÍA, GERENTE DE INFRAESTRUCTURA EN MAS FACTURACIÓN  
JUAN JOSÉ MEZA NÚÑEZ, DIRECTOR GENERAL DE CORPORATIVO SITPE Y ASOCIADOS  
PORTENNTUM POR SU 31 ANIVERSARIO

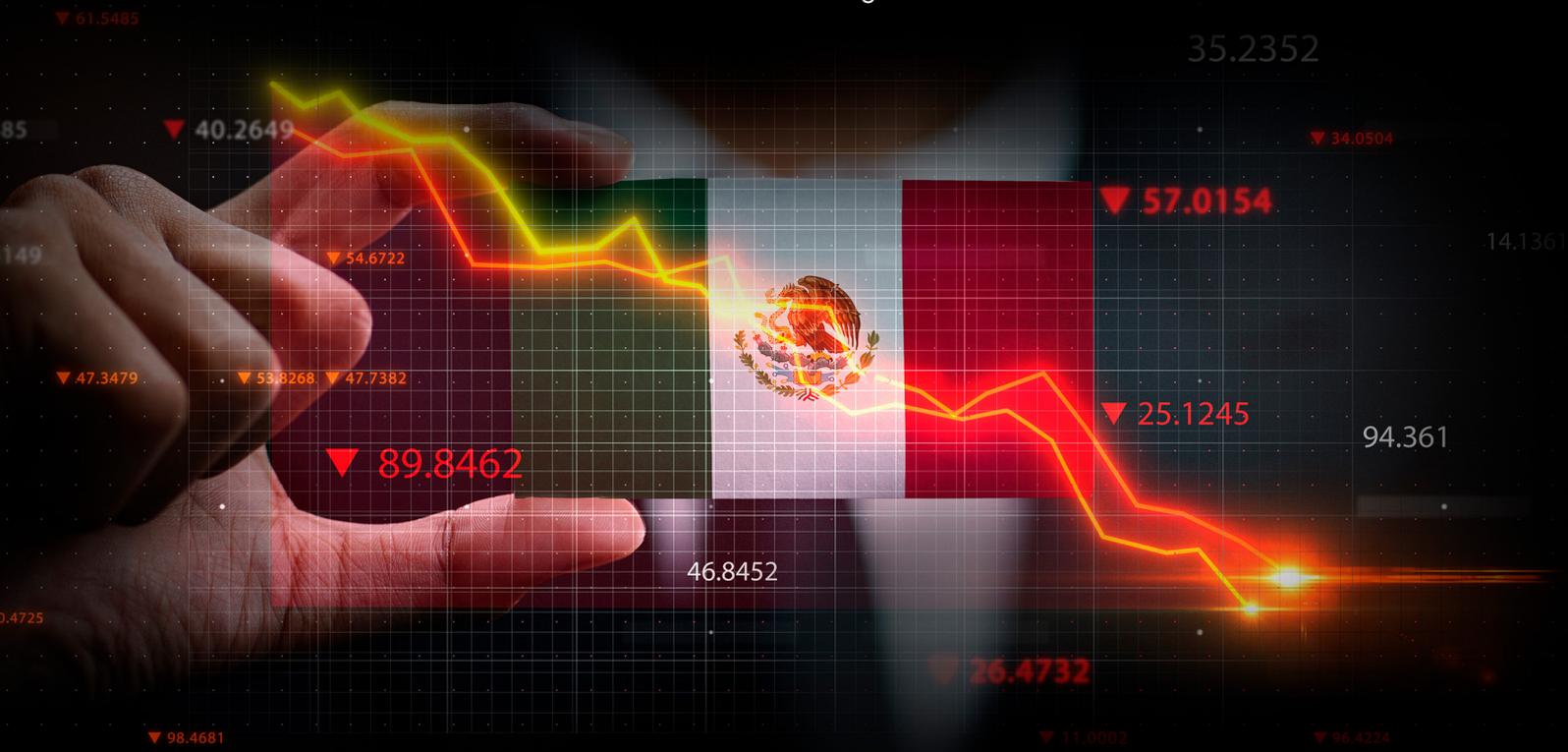
### Domingo 18 Septiembre

CECILIA BOIMORTO, DIRECTORA COMERCIAL EN SHINE MARKETING  
MÓNICA ALCARAZ AYALA, EXPERIENCIA DEL CLIENTE EN COMPUSOLUCIONES  
HD LATINOAMERICA POR SU 9º ANIVERSARIO

# **LAS MARCAS MEXICANAS DE TI:** **se afianzan con calidad, inversión** **en talento y especialización**

- LA BÚSQUEDA, ATRACCIÓN, SELECCIÓN, DESARROLLO Y RETENCIÓN DE TALENTO, ELEMENTOS CLAVE PARA ÉXITO DE LAS EMPRESAS MEXICANAS DE TI
- LA PRESTA FLEXIBILIDAD Y ADAPTACIÓN PARA LAS NUEVAS ESTRATEGIAS, SON ALGUNAS DE LAS VENTAJAS DE LAS MARCAS MEXICANAS
- LA INVERSIÓN EN TALENTO SERÁ EL BALUARTE DE LAS OPORTUNIDADES PARA LAS MARCAS MEXICANAS

Autor: Raúl Ortega





**N**o hay carencia de oportunidades para las marcas mexicanas, lo que hace falta son inversiones en búsqueda, selección, atracción, desarrollo y retención de talento, para transformar el negocio y así diferenciarse, y es que, si bien los datos sobre la inversión que hacen las empresas mexicanas para el desarrollo de talento no son precisos, lo que sí es evidente es la demanda y déficit creciente de personal en arquitectura de sistemas, desarrollo de códigos, ciberseguridad, innovaciones digitales, la nube, la analítica, Big Data, inteligencia artificial y más, por lo que, de entender esto las marcas mexicanas, podrían transformar los negocios de sus clientes con ganancias importantes para ambos. Las empresas mexicanas han sido por mucho, grandes contendientes de los embates derivado de las condiciones sumamente complejas de los últimos dos años, aunque ello también les ha permitido explotar su creatividad al máximo y buscar, generar y desarrollar negocios, donde tal vez, sino hubiera sido producto de la intrincada situación de la pandemia, el desabasto, el aumento de precios, la guerra y la inflación, se hubiera demorado un poco más, pero aun así habría llegado.

### **El contexto**

Los tiempos actuales demandan procesos de adaptación y evolución trascendental para las marcas mexicanas que tienen por objetivo ofrecer soluciones de alto valor al mercado nacional, y aunque es una tarea titánica debido a la incertidumbre económica que reina en gran parte de los mercados internacionales, las empresas nacionales han apostado fuertemente por continuar desarrollando, fabricando y desplazando productos innovadores que revelan nuevas formas de hacer rentables los negocios de los clientes finales.

# TECH DAY 2022

Innovación, Creatividad y Tendencias

VIVE EL MEJOR  
EVENTO  
DE TECNOLOGÍA  
EN MÉXICO

13 al 16 de octubre 2022.



Los Cabos B.C.S.

Speakers invitados:



**PABLO  
HERNANDEZ  
O'HAGAN**



**LEO  
ZUCKERMAN**

**RETRANSMISIÓN  
26 Y 27 DE OCTUBRE**

¡Esperalo!

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



Pese a todo lo sucedido, las empresas mexicanas se han mantenido de pie y convertido las problemáticas o crisis en oportunidades que han abierto camino a otras organizaciones que se han apoyado de ellas, gracias a su nivel de conocimiento y especialización para los temas de TI.

Armando Gallo, Director General de la Unidad de Marcas Propias en Grupo CVA, explicó: “El tema del desabasto nos impactó muchísimo, porque obviamente, los fabricantes de componentes prefieren quedarle mal a un cliente mediano o pequeño que a un cliente grande, pero también eso nos abrió ciertas oportunidades porque nosotros somos muy flexibles y podemos aprovechar cuando hay un tema como el de la pandemia, el desabasto; afortunadamente hemos generado una confianza y reputación de tal suerte que los proveedores en Asia se ponían en contacto con nosotros para avisarnos sobre adquisición de producto para fabricación de equipos, debido a nuestro carácter formal y así generábamos acuerdos de precio. La confianza y reputación que hemos construido durante tantos años sí marca una diferencia”.

**“Nuestras estrategias están enfocadas a mejorar nuestra productividad en procesos, buscar más proveedores nacionales para que tengamos un equilibrio entre nuestras importaciones y fabricaciones nacionales de nuestras diversas divisiones, siempre buscando tener un equilibrio entre la calidad, precio y disponibilidad”:** **Isaí Soto, Ingeniero de Aplicaciones UPS en Koblenz.**



**ISAÍ SOTO**





VIVE EL MUNDIAL

**QATAR**

2022 CON CT

VIVEELMUNDIALCONCT.COM



El adaptar el portafolio de productos según las exigencias y demandas que solicitó el mercado durante los tiempos extraordinarios de la pandemia, fue otro desafío para los fabricantes, no obstante, la capacidad de reacción y flexibilidad en sus procesos les permitió adaptarse rápidamente y configurar una estrategia que priorizara la capitalización de productos en torno a la colaboración.

“Nuestro negocio estaba muy enfocado hacia mochilas y tuvimos que reaccionar muy rápidamente y movernos a la parte de colaboración desde casa, con teclados, mouse, cámaras digitales, diademas y otros, por lo que tuvimos un periodo de cuatro meses, que es el tiempo de producción y embarque, en el que nos vimos cortos de inventario debido a que se saturaron las plantas; aunado a esto y viendo la dependencia del mercado, incursionamos en productos como cubrebocas, caretas, contenedores de gel antibacterial, termómetros para dotar al canal de productos que cubrieran las necesidades que estábamos viviendo”: Miriam Calderón, Gerente de Mayoreo y Corporativo en Perfect Choice.

### Los fabricantes

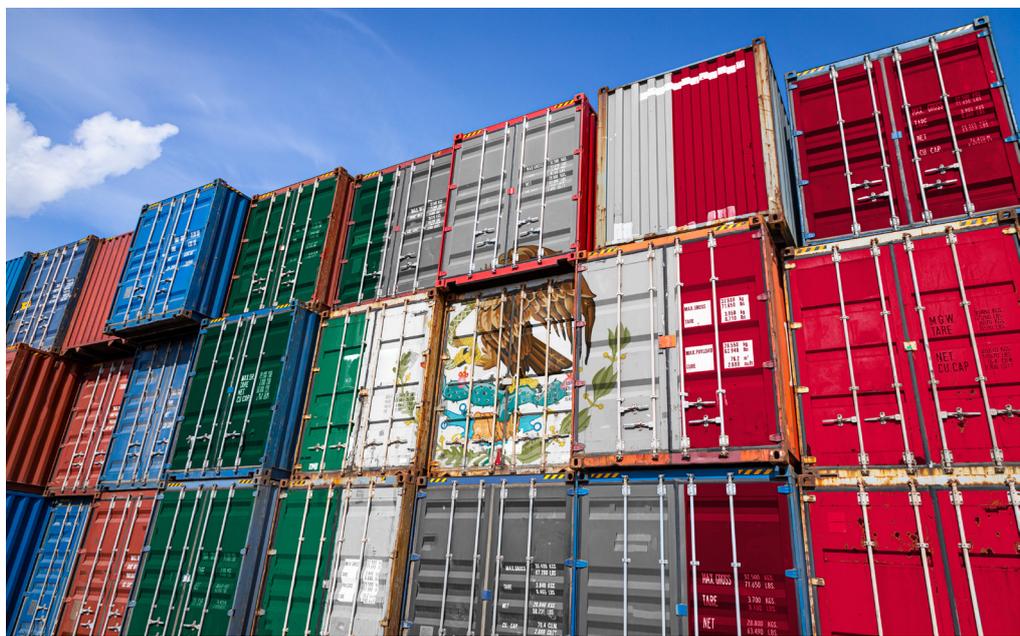
El papel de los fabricantes en México continúa siendo preponderante, ya que además de apoyar a los canales, mayoristas y clientes finales, siempre apostó por el mercado interno al continuar activamente

diseñando, desarrollando, fabricando y confiando en la cadena de distribución para entregar productos, servicios y soluciones que ayudaran a las empresas y usuarios finales a resolver sus necesidades derivadas la emergencia sanitaria.

*“Si CVA importa cierta cantidad de contenedores de alguna marca desde China, nosotros ganamos una economía de escalas, porque toda la operación se suma a la economía de CVA y otras marcas, lo que al final nos da un músculo de negociación, esto en cuanto a la eficiencia operativa; en el caso del comportamiento, la distribución, el acercamiento de producto hacia los distribuidores y consumidores finales, no tenemos algún beneficio o privilegio por formar parte del Grupo (CVA), toda la estructura de ventas se mide por rentabilidad más allá de la marca del producto, sea GHIA u otras marcas”:*  
**Armando Gallo.**



**ARMANDO GALLO**





Felicita a



**COMPUTADORAS Y  
TECNOLOGIA**

por su

**30**

**Aniversario**

Aire comprimido · Kits de limpieza externa e interna · Línea antibacterial  
prolicom.com.mx 55 5116 7323 55 5116 8723  
contacto@prolicom.com.mx

Los precios, la calidad de los equipos y el seguimiento que los fabricantes realizan con cada uno de sus productos, juegan un papel determinante para los canales, ya que el conjunto de estos podría ser el punto de partida para trabajar con la marca o bien, buscar otras opciones afines con diferenciadores, por lo que el Ingeniero de Aplicaciones UPS en Koblenz, sostuvo: “Calidad (Relación Precio/Producto/Margen), tanto el distribuidor como el usuario final contarán con equipos acorde a la calidad y garantía de nuestros productos soportados por una red de más de 137 centros de servicio, distribuidos en todo el país, reduciendo así los tiempos de atención. Tenemos menos del 0.5% de garantías, ya que nuestra empresa cuenta con un sistema de gestión de calidad certificado en ISO 9001-2015 que audita los productos fabricados en México e importados antes de su comercialización. Adicional y como parte fundamental es el diseño del producto, buscamos que nuestros equipos protejan la carga del cliente ante cualquier problema presente en la red eléctrica, además, contamos con garantías de hasta 7 años. Nos preocupamos por disponer de un portafolio amplio para cubrir las necesidades de protección eléctrica, homologamos las especificaciones para que funcionen en cualquier región y ante condiciones adversas”.



*“Las empresas mexicanas al no ser parte de un gran corporativo global pueden ser más ágiles en la toma de decisiones y en la adaptación al entorno mexicano, aunque en el caso de las más pequeñas, se pueden ver enfrentadas a restricciones de capital, esto en el caso de las empresas recién fundadas, porque en el caso de las consolidadas la probabilidad de enfrentarse a riesgos relacionados con el capital es mínimo”:*  
**Ricardo Zermeño,**  
**Director General de Select.**



**RICARDO ZERMEÑO**



Si el mundo  
**cambia**, tu  
empresa también.

—  
Transforma la manera  
en que crece tu empresa.

**CONTPAQi**<sup>®</sup>  
Software empresarial fácil y completo



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

 **CONTPAQi**<sup>®</sup>  
**Contabiliza**

 **CONTPAQi**<sup>®</sup>  
**Personia**

 **CONTPAQi**<sup>®</sup>  
**Cobra**

 **CONTPAQi**<sup>®</sup>  
**Vende**

 **CONTPAQi**<sup>®</sup>  
**Decide**

Nos dará mucho gusto atenderte llamando al (33) 3818 0911.



**MIRIAM CALDERÓN**

*“Los mejor que nos ha pasado es ser una empresa mexicana, ya que hemos entendido las necesidades de nuestro país, de esa forma nos hemos adaptado a realizar diferentes tipos de negocio, nos hemos acercado de acuerdo a las necesidades del distribuidor que está necesitando un producto de volumen con un costo preferencial, además todo el soporte relacionado con garantías lo vemos de forma directa, lo que nos da la posibilidad de reaccionar muy rápidamente”:* Miriam Calderón.

Un trabajo constante que no se puede pasar por alto, es la labor y compromiso constante que los mayoristas mexicanos han realizado desde su trinchera, en especial atención durante los momentos más complicados de la pandemia. “Desde 2021 hemos implementado un

modelo de colaboración híbrido bajo demanda de clientes internos y externos, con un alto enfoque al liderazgo centrado en la persona, fomentando el equilibrio integral de nuestros colaboradores y compartiendo mejores prácticas con nuestro ecosistema, además, las grandes apuestas a compras de stock y el abastecer proyectos especiales de nuestro inventario ha sido un diferenciador y un apoyo fundamental para nuestros asociados y las opciones de financiamiento para apoyarlos en momentos de retos de flujo también son un diferenciador”: compartió María Eugenia Moreno, Directora Comercial en CompuSoluciones.



“Contamos con solidez financiera que nos permite impulsar los negocios de nuestros asociados y apoyarlos en momentos de retos de flujo; la experiencia en el manejo de proyectos complejos para atender de manera integral cualquier necesidad de TIC y la flexibilidad institucional por nuestro modelo de organización por células que nos permite un enfoque y especialización en las soluciones y un equipo dedicado a cada fabricante impulsa la competitividad de nuestra oferta”: María Eugenia Moreno.



MARÍA EUGENIA MORENO

## Marcas Mexicanas que respaldan a los canales:

- **CompuSoluciones:** El mayorista dijo contar con programas de desarrollo de habilidades suaves y venta consultiva, asimismo, María Eugenia Moreno, comentó: “Una marca mexicana entiende mejor las oportunidades del mercado nacional, comprende mejor el perfil de otras empresas mexicanas y puede ser mucho más ágil y flexible que una empresa global”.
- **GHIA:** La marca mexicana se pronunció activamente como una compañía cercana a los canales y usuario final. “Estamos abiertos a revisar proyectos y el cómo sí”: Armado Gallo.
- **Koblenz:** “Les brindamos capacitaciones técnicas y comerciales, además estamos certificando canales en conocimiento de producto y puestas en marcha. Un aliciente importante es que al contar con ese conocimiento le permite ofrecer un tiempo de respuesta más rápido para el usuario final, lo que les brinda una ventaja competitiva al reducir los tiempos para preparar una cotización o incluso para concretar la venta, también adquieren una visión más amplia sobre el campo de aplicación y la importancia que tienen los sistemas de protección eléctrica. En Koblenz nos esforzamos por fomentar la cultura de prevención y protección, y buscamos dar ese plus a nuestros socios de negocio tomando como bandera nuestro eslogan “Koblenz cuesta menos que cualquier reparación”, tratamos de permear esa idea para generar valor a todos nuestros socios de negocio”: Isáí Soto.
- **Perfect Choice:** La compañía dijo contar con 30 años de experiencia, por lo que pueden ofrecer al canal innovación, rentabilidad y resguardo de los proyectos. “Acérquense con nuestros mayoristas y a través de ellos podemos hacer negocios, además de estar siempre listos para atenderlos”: Miriam Calderón.
- **Select:** La consultora con más de 30 años de experiencia y siguiendo puntualmente el comportamiento de la industria TI aseguró que observan un abanico de oportunidades inmenso y Ricardo Zermeño agregó: “Existe muchísimo para generar un negocio rentable, pero hay que invertir en las especialización (cultivarlos, certificarlos y retenerlos), siendo talento que perdura en las empresas”.

## El futuro de las marcas mexicanas

Si bien es cierto que la pandemia marcó un antes y un después para las empresas mexicanas, sumado a los restantes escenarios complicados que siguen teniendo consecuencias el día de hoy, las marcas mexicanas deben continuar preparándose con conocimientos sólidos sobre el mercado y las nuevas tecnologías que se demandan, pues ahí está la posibilidad de diferenciarse.

La Consultora Select habló sobre la importancia de los entrenamientos y la inversión en talento especializado, siendo este el verdadero baluarte de las oportunidades para las marcas mexicanas, y destacó: "En los últimos tres años cuando les preguntamos a los directores de tecnología ¿qué buscan y no encuentran en el mercado? La respuesta en un 40% es que no encuentran especialistas que combinen la doble competencia o habilidad de conocer muy bien las innovaciones digitales, la nube, la analítica, Big Data, inteligencia artificial y que las hayan aplicado para resolver problemas concretos de la industria y de cada uno de los clientes": Ricardo Zermeño.

Así bien, las oportunidades estriban en la inversión de habilidades digitales y su aplicación en sectores verticales o industrias en concreto. La demanda y déficit de especialistas en temas como: arquitectura de sistemas, desarrollo de códigos, ciberseguridad y otras, ha llegado a tal punto que, las empresas buscan el talento en cualquier parte del mundo, lo que deja ver el potencial de mercado que existe para las marcas mexicanas que estén preparadas con conocimientos y experiencia en esos rubros. Caso contrario, ahí es donde deben poner especial atención para potenciar sus ganancias, ya que a mayor especialización, menor competencia y mayores ganancias.

## CONTPAQI

### René Torres, Founder & Co-creator.

CONTPAQi, dedicada a la mejorar la toma de decisiones y agilizar las tareas de venta y cobranza para las pequeñas y medianas empresas (PyMES), nació en 1984 y desde entonces, ha sido reconocido como un pionero en la industria del software al democratizar la tecnología e introducir un lenguaje de programación que permitía expresar en muy pocas líneas de código, una gran idea.

El trabajo que la compañía realiza con sus canales también es importante, convirtiéndolos en un brazo extendido de su fuerza de ventas, pero más importante, un asesor tecnológico que les ayude como guía a las empresas durante su camino a una transformación digital. Es importante señalar que la oferta se diversifica en productos especializados para contabilidad, facturación, capacitación y control de gastos, los cuales pueden ser implementados en empresas con una variedad de tamaños y en diferentes industrias.

Nuestra innovación reside en dar a la tecnología un rostro más humano, entendiendo y satisfaciendo sus necesidades a través de cada solución que lanzamos al mercado. Al entender sus problemas y poder ofrecerles soluciones, me siento profundamente satisfecho, porque sé que estoy haciendo algo por la actividad económica de nuestro país".



***“Nos vemos expandiendo nuestro negocio a diferentes países de América Latina, encontrando puntos en común con otras empresas de tecnología, para que alcancemos un mayor valor trabajando juntos, en lugar de estar separados”:* Founder & Co-creator.**

## CT INTERNACIONAL

### Saúl Rojo, Director General.

Con tres décadas de experiencias, aprendizajes y conocimiento especializado en la industria TIC, CT Internacional se ha forjado como un mayorista de valor al crear fuertes lazos comerciales con sus canales, aportando a su desarrollo y profesionalización, características que con el tiempo se consolidaron como parte de sus fortalezas y diferenciadores que ofrece al mercado mexicano. “Nos hemos consolidado como el mayorista líder de la industria de Tecnologías de Información en México y somos el distribuidor mayorista con la mayor participación en el mercado”: director general.

La visión de la empresa siempre ha estado marcada por desarrollar y elevar la competitividad, así como la productividad de las personas, organizaciones y empresas, con la finalidad de lograr maximizar su potencial mediante el uso de la tecnología, asimismo, en el caso de los canales, la preferencia por CT Internacional responde a la continuidad de la estrategia que tuvo lugar en sus pilares desde hace 30 años: Atención profesional y de calidad; agilidad para dar respuesta a sus socios de negocio. Sea favorable o negativa, pero siempre oportuna; flexibilidad en su modelo de negocio; disponibilidad de inventario para entrega local e inmediata y capacitación constante.



**“Con el paso de los años hemos confirmado que estábamos en lo correcto en un principio y sabemos la importancia de escuchar a nuestros clientes, de ver qué es lo que necesitan y ajustar nuestro modelo para buscar siempre el cómo sí ayudarles a impulsar sus negocios. Puedo decir con orgullo que nuestra participación en la cadena de valor es mucho mayor que simplemente entregar un producto o enviar una caja. Somos un verdadero facilitador no sólo de mercancía, sino del conocimiento que los distribuidores e integradores de tecnología necesitan para que, juntos, sigamos creciendo en esta industria tan cambiante”:** Saúl Rojo.

## GHIA

### Armando Gallo, Director General de la Unidad de Marcas Propias en Grupo CVA

El 2008 vio nacer a una de las marcas que con el tiempo se conocería, como una de las mejores consolidadas en México, Ghia. Aportando una alternativa de compra en cómputo para el mercado nacional, con equipos que ofrecían flexibilidad en la configuración, garantía a nivel nacional, soporte técnico y certificaciones, así comenzó el viaje de 14 años hasta la fecha, aunque en el recorrido se integrarían nuevas fortalezas y diferenciadores que terminarían por cimentar a la marca, como son: Enfoque en diferentes mercados; amplio catálogo de productos; 32 centros de servicio propios a nivel nacional y un servicio de soporte técnico; trabajar con más de 17 mil distribuidores por año; presencia en más de 25 mil pisos de venta a nivel nacional; prestigio profesional y comercial; y recursos logísticos, comerciales y financieros. “Tenemos 14 años de trayectoria ascendente e ininterrumpida acumulando conocimientos, desarrollando habilidades y capitalizando experiencias. Esto es algo que no se puede comprar con dinero, ni hay atajos para lograrlo. Lo tienes que vivir, lo tienes que sufrir y lo tienes que saber aprovechar. Seguimos teniendo hambre de crecer y pasión por ganar”: compartió el directivo.

Para Ghia, competir con marcas internacionales no sólo requiere de tener la habilidad, astucia y audacia, sino también de reconocer la importancia de la competencia y así aprender a crecer, desde luego ese crecimiento no podría lograrse de no contar con una estrategia coordinada con sus canales, para ello dispone de un equipo de Gerentes de Marca.



# 3 eSemanal

DÉCADAS NOTICIAS DEL CANAL



## MÁNTENTE INFORMADO

- Noticias • Fabricantes • Integradores
- Laboratorio de Pruebas • Productos
- Tendencias • Oportunidades de negocio

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

## SMARTBITT

Fabiola Diez Barroso, Directora de Canales

La compañía fundada el 1ro de diciembre de 2010 y especialista en productos de respaldo y protección eléctrica, debido a su experiencia, conoce y tiene la facilidad para integrar soluciones acordes a las condiciones eléctricas en todo el territorio nacional, permitiéndole entender el sentido de urgencia de sus clientes y ofrecer esquemas de garantía que faciliten su atención. Asimismo, los apoyos que proporciona a los canales el fabricante se dividen de acuerdo con el tipo de cliente, por lo que Fabiola Diez explicó: “Tenemos claro que no podemos ofrecer el mismo apoyo a un cliente que tiene un punto de venta, que a un cliente que se dedica a integrar soluciones”.

El mercado de la administración, respaldo y protección de energía ha crecido de tal forma a nivel mundial que existen numerosas empresas ofreciendo soluciones, productos y servicios, pero contar con un aliado como Smartbitt que conoce a detalle el mercado nacional y compite con marcas internacionales, se debe al esfuerzo y trabajo constante que han realizado para su posicionamiento.



**“Definitivamente, competir con otras marcas en el mercado internacional en términos de calidad, representa un orgullo para nosotros, ya que es el resultado del trabajo que hemos realizado para lograr el posicionamiento de la marca en un mercado altamente competido por marcas internacionales”:**  
directora de canales.

[fdiez@smartbitt.com](mailto:fdiez@smartbitt.com)

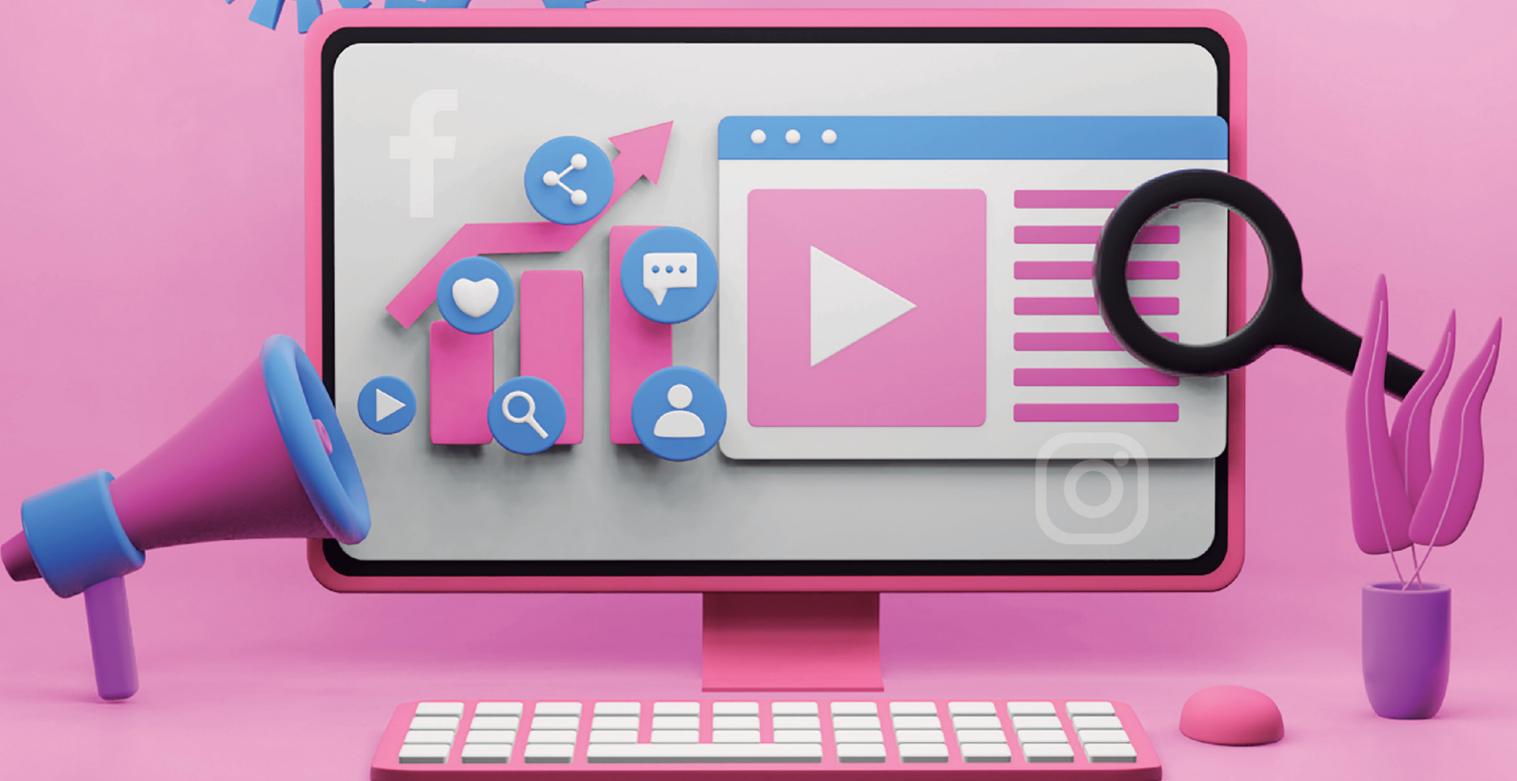




# eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

## CONOCE NUESTROS SERVICIOS DIGITALES



- Estrategías comerciales
- Soluciones de comunicación
- Oportunidades de negocio

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

# GUÍA DE COMPRA

## MULTIFUNCIONALES PARA PYME

LOS MULTIFUNCIONALES DESDE SU CREACIÓN HAN TENDIDO DIVERSAS MODIFICACIONES PARA ADECUARSE A LAS DEMANDAS DEL MERCADO Y LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS, LO QUE HA PERMITIDO LA FABRICACIÓN DE EQUIPOS CON CARACTERÍSTICAS PUNTUALES PARA CUBRIR LAS NECESIDADES DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. A CONTINUACIÓN PRESENTAMOS PARTE DE LA OFERTA DISPONIBLE PARA QUE EL CANAL HAGA NEGOCIOS.

Texto: Raúl Ortega

### Epson

#### WorkForce Pro WF-C5790

**Características:** Impresora multifuncional a color con alta capacidad de tinta y funciones avanzadas de gestión de negocios, perfecta para grupos de trabajo pequeños muy activos. Alcanza velocidades de impresión de hasta 34 ppm negro/color y soporta conexión mediante red cableada o inalámbrica, además de PCL4 y PostScript 3.

**Garantía:** De 0 a 3 meses sin limitación de páginas y de 4 a 12 meses o 150,000 páginas (lo que ocurra primero).



### Epson

#### WorkForce Pro WF-M5799

**Características:** Impresora multifuncional monocromática, cuenta con alimentador automático (ADF) de 50 páginas, un rendimiento de hasta 40,000 páginas y calidad profesional a 24 ppm ISO, además incluye un innovador sistema de bolsa de tinta reemplazable para minimizar las intervenciones y una velocidad de escaneo de hasta 24 ipm.

**Garantía:** De 0 a 3 meses sin limitación de páginas y de 4 a 12 meses o 150,000 páginas (lo que ocurra primero).



# GUÍA DE COMPRA

## Fujifilm APEOS C325dw

**Características:** MFP a color, compacto, 33 ppm letter. Impresión, copiado y escaneo simplex, tecnología LED 600x2400 dpi, Ethernet, WiFi (Red y Directo), USB y conectividad por NFC, pantalla touch de 2.8" color. Alta de 50 usuarios, restricción, impresión segura, cuotas. Impresión y escaneo móvil WiFi o NFC.

**Garantía:** Tres meses contra defectos de fabricación.



## Fujifilm APEOS C325z

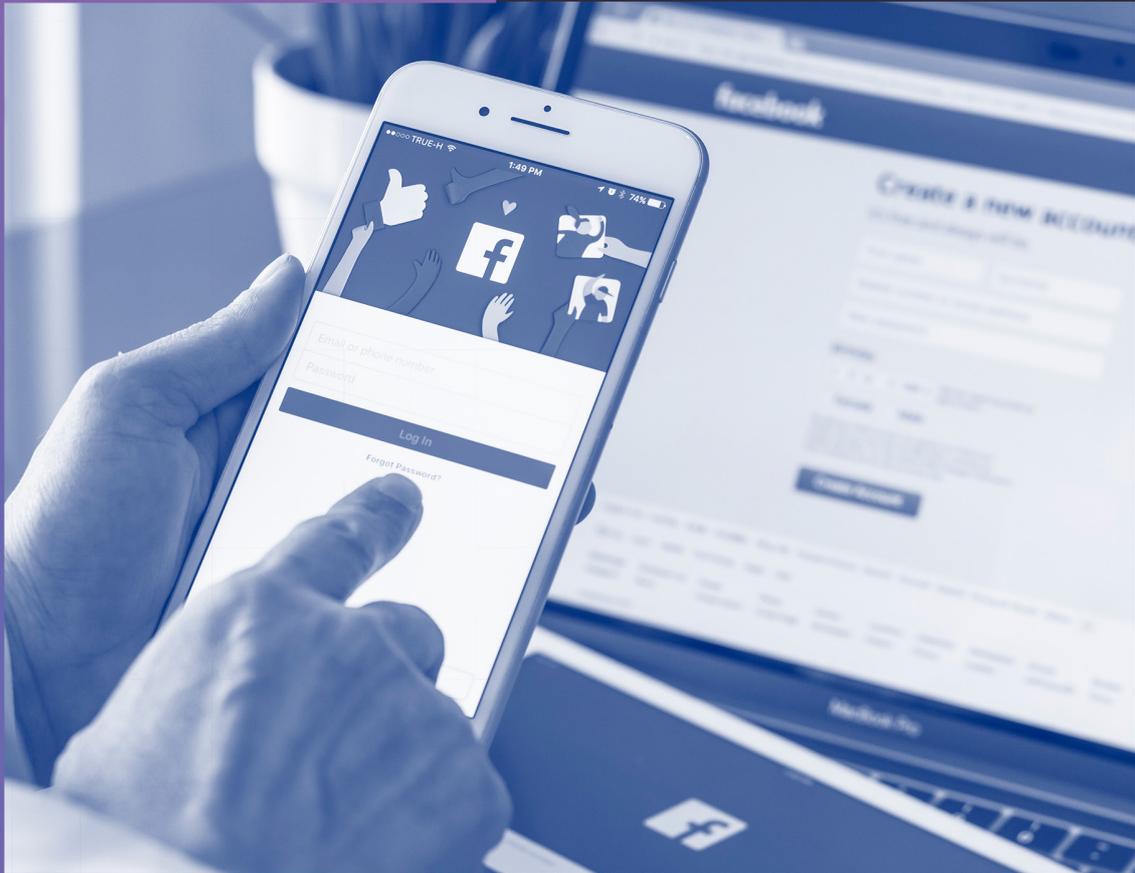
**Características:** MFP a color, compacto, 33 ppm letter Impresión, Fax, Copiado y Escaneo (dual scan), tecnología LED 600x2400 dpi, Ethernet, WiFi (Red y Directo), USB y conectividad por NFC, pantalla touch de 2.8" color. Alta de 50 usuarios, restricción, impresión segura, cuotas. Impresión y escaneo móvil WiFi o NFC

**Garantía:** Tres meses contra defectos de fabricación.



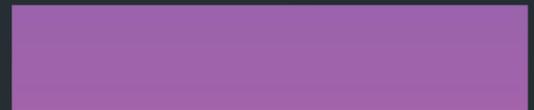
**3**  
DÉCADAS

**eSemanal**  
NOTICIAS DEL CANAL



**SÍGUENOS EN  
FACEBOOK**  
FACEBOOK  
FACEBOOK

/Revista **eSemanal**



# GUÍA DE COMPRA

**HP**

## Laserjet Tank 2602sdw

**Características:** Capacidades empresariales con tóner precargado para hasta 5000 páginas y un costo por página muy bajo. Ayuda a ahorrar en rellenos con el kit de recarga de tóner HP de ultraalto rendimiento. Ofrece documentos de calidad excepcional con textos nítidos y definidos en negro, página tras página además agiliza el procesamiento de documentos con muchas páginas con la impresión automática a dos caras.

**Garantía:** Un año de garantía limitada para hardware.

[luis.hk@hp.com](mailto:luis.hk@hp.com)



**HP**

## Smart Tank 790

**Características:** Impulsa la productividad con la instalación móvil, impresión a doble cara, interfaz táctil moderna y función de envío de fax para conectarse, trabajar e imprimir de forma intuitiva. Se incluye en la caja tinta original HP que permite imprimir por hasta tres años. Fabricada con plásticos reciclado y otros equipos electrónicos.

**Garantía:** Un año de garantía limitada.

[luis.hk@hp.com](mailto:luis.hk@hp.com)



# GUÍA DE COMPRA

## Lexmark

### CX431adw

**Características:** Cuenta con láser, multifunción, brinda impresiones a color, para grupos de trabajo pequeños es fácil, compacta y liviana. Digitalización automática con velocidad de hasta 96/90 imágenes por minuto y puede imprimir a una velocidad de hasta 26/24 páginas por minuto. Incluye conectores en la nube integrados para ayudar a guardar digitalizaciones y recuperar archivos desde servicios de nube populares como Box, DropBox, Google Drive y Microsoft OneDrive.

**Garantía:** Un año.

## Lexmark

### MX431adn

**Características:** Cuenta con láser, multifunción, blanco y negro. Imprime hasta 42 páginas por minuto. Además, cuenta con digitalización automática a doble cara, fotocopiado, envío y recepción de faxes y pantalla táctil. Incluye conectores en la nube integrados para ayudar a guardar digitalizaciones y recuperar archivos desde servicios de nube populares como Box, DropBox, Google Drive y Microsoft OneDrive.

**Garantía:** Un año.





# eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

## CONOCE NUESTROS SERVICIOS DIGITALES



•Estrategías comerciales

•Soluciones de comunicación

•Oportunidades de negocio

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

# GUÍA DE COMPRA

## Xerox

### Versalink B7100

**Características:** Tecnología ConnectKey que automatiza los flujos de trabajo y mantiene conectado a los sistemas, seguridad completa para proteger los datos y documentos.  
**Garantía:** Tres meses.



## Xerox

### Versalink Familia C7100

**Características:** Tecnología ConnectKey que automatiza los flujos de trabajo y le mantiene conectado a los sistemas, seguridad completa para proteger los datos y documentos.  
**Garantía:** Tres meses.



# CVA SE RENUEVA: ANUNCIA NUEVO CENTRO DE DISTRIBUCIÓN, PLATAFORMA WEB Y PLANES DE FINANCIAMIENTO

Autor: Karime **Vázquez**

- LA COMPAÑÍA ESTARÁ PRESENTE EN QATAR 2022, LA NFL, TECH DAY Y CES 2023
- EL NUEVO CENTRO DE DISTRIBUCIÓN EN CIUDAD DE MÉXICO YA ESTÁ OPERANDO Y CUENTA CON UNA NUEVA PLATAFORMA DE INTERNET PARA LLEGAR A USUARIOS FINALES
- LOS PLANES DE FINANCIAMIENTO SE ADAPTAN A LAS EMPRESAS CON MODELOS ESQUEMÁTICOS

**E**duardo Coronado, Director General de Grupo CVA Mayoreo, presentó “CVA en tu ciudad”, una gira de conferencias que tiene como propósito presentar las nuevas alternativas financieras y servicios logísticos que ofrece su red de distribución para el canal.

“CVA, APUESTA POR EL APOYO A LOS DISTRIBUIDORES Y SE COMPROMETE CON EL DESARROLLO DE LOS NEGOCIOS MEXICANOS”: EDUARDO CORONADO.



**EDUARDO CORONADO**



Las conferencias se llevarán a cabo en las 32 sucursales que tiene el mayorista alrededor del país.

A través de estos eventos, la firma busca generar alianzas con los canales, brindándoles orientación sobre los modelos financieros y las soluciones de logística que ofrece. En cada una de las ciudades, CVA contará con agentes de ventas y asesoramiento para las empresas que deseen conocer más sobre sus nuevos esquemas.

Además, con la inauguración de su nuevo centro de distribución ubicado en la Ciudad de México, CVA marca el comienzo de su participación en los

principales eventos a nivel mundial: como son, su participación en el Consumer Electric Show (CES 2023) en Las Vegas, Nevada, asistir al partido de la NFL entre los 49ers de San Francisco vs Cardenales de Arizona en el Estadio Azteca, asistir al Tech Day en Los Cabos (13 al 16 de octubre) y asistir al Mundial de Fútbol Qatar 2022, así como el lanzamiento de su nueva plataforma web. Eduardo Coronado, reiteró su apoyo total al canal de distribución y aseguró que la compañía trabaja para desarrollar iniciativas que beneficien a sus asociados en todo el país.



# ESOLUTION celebra 20 años: surgió como un pequeño sueño y ahora provee valor al mercado

Autor: Karime Vázquez

• EN ENTREVISTA EXCLUSIVA PARA ESEMANAL, EL EQUIPO DIRECTIVO DE LA EMPRESA MEXICANA ESOLUTION, ESPECIALIZADA EN EL DESARROLLO DE SOLUCIONES EMPRESARIALES; REALIZÓ UN RECUENTO DEL CAMINO RECORRIDO, LO APRENDIDO Y SUS PROYECTOS A FUTURO.

Tras dos décadas de presencia en el mercado mexicano, el equipo directivo de eSolution, remarcó que la empresa fundada por Israel Farías, surgió como un sueño y con el propósito de hacer las cosas diferentes.

20 años de retos y oportunidades

La innovación ha sido el principal estandarte de la compañía. Los retos y las satisfacciones a lo largo de estos 20 años han sido muchos para eSolution: “Entre los retos que hemos enfrentado está la pandemia, que superamos a través de la renovación de nuestros portafolios de soluciones, diseñados con la



**MARISOL SANTIAGO**



intención de aumentar el número de distribuidores y promover el crecimiento empresarial.

**“ESOLUTION ES UNA EMPRESA QUE HACE LAS COSAS DIFERENTE: INNOVANDO SUS PORTAFOLIOS DE SOLUCIONES Y PROCESOS DE TRABAJO”:** RUBÉN FARÍAS.

## RUBÉN FARÍAS

La compañía se considera más que un distribuidor de soluciones, ya que su visión se enfoca en ser el brazo derecho de sus asociados, ayudarlos a crecer y ser un soporte es prioritario. Consideran que gracias a la lealtad y compromiso de las empresas han logrado colocarse en la posición que ocupan en el mercado actual.

La lealtad y el trabajo en equipo se han construido a través de la detección de problemas que afectan a los canales, por ejemplo, la falta del sentido humano. La compañía se enfoca en darle seguimiento a los procesos y en su renovación de acuerdo con las necesidades de cada cliente.

Bajo este modelo de soluciones, las firmas mantuvieron el trabajo y contacto directo, fortaleciendo la infraestructura que permitió a la empresa superar la pandemia con afectaciones menores.

### **Economía e inflación: difícil, no imposible**

El precio es un factor decisivo en México y Latinoamérica para que las empresas decidan o no adquirir tecnología. Por esta razón, eSolution se ha planteado ofrecer el valor técnico por encima del valor comercial, concentrándose en la manera en la que se protege la tecnología y desarrollando soluciones estratégicas a partir del conocimiento sobre qué quiere el usuario final y el proceso detrás para que esa cobertura ocurra.

**“NOSOTROS NO HACEMOS LABOR DE VENTA, HACEMOS LABOR DE CONSULTORÍA. ESO NOS HACE DIFERENTES.”:** EQUIPO DIRECTIVO ESOLUTION

La renovación de sus portafolios de soluciones ha sido la clave de su estrategia con canales y asociados. Antes, el mercado en México estaba limitado a ciertas soluciones tecnológicas, por lo que la compañía se posicionó como pionera en la tarea de proveer tecnología de vanguardia que no elevara sus precios, y tampoco sacrificara calidad. De esta manera, obligaron al mercado a cambiar su forma comercial. La forma tradicional en la que, buscaban los medios y la distribución, ha cambiado.

Ahora, la estrategia consiste en enfocarse en el usuario final, porque los clientes son ellos. A través de las consultorías, en las que se identifican problemas específicos de cada canal, se implementan planes estratégicos para expandirse y generar áreas de oportunidad que no existen en México ni Latinoamérica.

**“LA TRANSFORMACIÓN DE ESOLUTIONS ESTÁ ENFOCADA EN ACOMPAÑAR Y CONOCER A LOS USUARIOS FINALES”:** EQUIPO DIRECTIVO ESOLUTION

### **El futuro: maravilloso y realista**

La visión a futuro del mayorista es crecer en Latinoamérica, con la apertura de oficinas y cedes en cada uno de los países latinoamericanos. Además, si la pandemia lo permite, parte de la celebración por el 20 aniversario consistirá en un tour por Latinoamérica. Además, lanzará promociones y organizará una rifa con los asociados que son parte de su red. Y para los canales que aún se encuentran indecisos, darán charlas para promover un acercamiento y convencerlos de ver a eSolution no sólo como un distribuidor sino como un aliado estratégico.

**“SI CRECEN LOS CANALES, TAMBIÉN CRECEMOS NOSOTROS. SOMOS UN EQUIPO”:** EQUIPO DIRECTIVO ESOLUTION

El mensaje que desea transmitir la compañía a los canales es que todo inicia como un pequeño sueño en el que, como reza el dicho, el que persevera alcanza. La clave está en saber que no están solos, y confiar en que la industria tecnológica es una familia que va a ayudarlos a crecer y alcanzar sus propios sueños y metas. Finalmente, el Equipo Directivo de eSolution, recordó a su fundador, Israel Farías, como el claro ejemplo de lo lejos puede llegar la idea de un solo hombre.

# ATN

## celebra 25 años de retos, éxitos y trabajo con sus partners

---

**Autor:** Raúl Ortega

- **LA CELEBRACIÓN SE REALIZARÁ CON EVENTOS PERSONALIZADOS PARA LOS SOCIOS, CLIENTES Y COLABORADORES DE LA EMPRESA**

- **LA CREATIVIDAD HA SIDO EL PRINCIPAL MOTOR DE ATN PARA GENERAR VALOR AGREGADO PARA SUS CLIENTES**

**E**l integrador alcanzó sus primeros 25 años de vida y con ello, tiene preparado una serie de eventos personalizados que irá develando en el transcurso de los días posteriores, además hizo un repaso sobre el significado, alcance y futuro de la compañía con motivo del 25 aniversario, recordando que gran parte de su presencia y evolución estuvo marcada por la creatividad que les ha caracterizado, sumado al trabajo de sus colaboradores y la confianza de sus clientes.

“La vida nos va enseñando que tienes que ir aprendiendo a madurar como empresario, como colaborador y el tiempo te va enseñando que en la manera en que tengas certeza de lo que haces, los proyectos llegan”: Manuel Victorio, CEO de ATN Ingeniería y Servicios S.A. de C.V. La empresa dedicada a soluciones de centros de datos cumplió 25 años y lo hizo recordando la constancia, el trabajo y el esfuerzo que han significado este tiempo, además, se pronunció a favor de no temer a los errores, como una experiencia para crecer, aprender y tomar acciones.

“El aprender de tus errores, el levantarte de donde te equivocaste y el saber que tuviste la oportunidad y ser capaz de sortearla; lo que nos ha llevado a lograr estos 25 años es la confianza de los clientes, pese a las adversidades”: Manuel Victorio.

Por otro lado, ATN también compartió la forma en cómo ha impulsado el valor agregado de la empresa, haciendo hincapié en que la creatividad no tiene que ser una inversión monetaria sino una estrategia creativa que aporte mayor atención a los clientes finales. “El valor agregado es utilizar nuestras herramientas conociéndolas a fondo para poder entregar un plus”: aseguró el CEO de ATN Ingeniería y Servicios.

### **Celebración**

Cumplir 25 años de existencia requiere una celebración que reconozca a los socios de ATN, ya que, si bien ha sido un trabajo constante de la compañía, gran parte de llegar hasta ahora es gracias a la confianza y compromiso de los partners, a lo que Manuel Victorio recordó el trabajo realizado con sus socios y colaboradores durante este tiempo, siendo ellos quienes han impulsado a la empresa y por lo cual, las celebraciones serán personalizadas.



**MANUEL VICTORIO**

**“Lo que tenemos planeado es acercarnos de nuevo, volver a retomar esas relaciones, que ya lo permite la reducción de la pandemia, y serán eventos más personalizados para mostrar qué viene, qué hicimos, qué estamos haciendo, hacia dónde vamos, cómo nos hemos preparado, cómo estamos sorteando las adversidades del negocio, de la industria, del gobierno, de la política, de la situación bélica y conocer de cerca qué piensan nuestros cliente y colaboradores sobre estos años, recordando que la gente es quien hace las empresas y hay que celebrar con quienes nos han hecho llegar a donde estamos”:** CEO de ATN.

La compañía aseguró que uno de los motores principales que los ha impulsado, siempre estuvo relacionado con su capacidad de creatividad, ayudándolos a generar valor agregado para sus partners al diversificarse, ampliar el portafolio y así sus clientes tengan herramientas que les permitan eficiencia de costos. “Tenemos herramientas nuevas que ya hemos lanzado, ciertas soluciones de TI que le van a dar un valor agregado a la propuesta original de las empresas y así entregarle un beneficio tangible en costos, efectividad, eficiencia energética, eficiencia eléctrica, de procesos, basado en la digitalización; es importante recordar que no se trata de vender, sino de crecer con la infraestructura y cómo hacer que funcione para que el ecosistema sea más eficiente”: Manuel Victorio.

# PANASONIC SOLUCIONES INTEGRALES DE AIRE ACONDICIONADO PARA RESTAURANTES Y HOTELES

**Autor:** Karime Vázquez

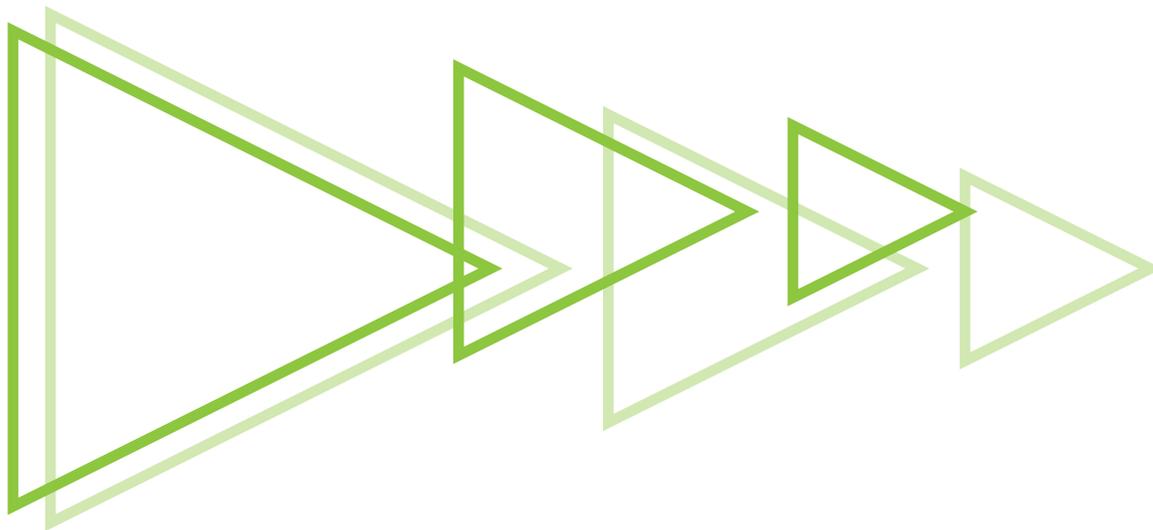
- PRESENTÓ NANO E X, LA SOLUCIÓN EN AIRE ACONDICIONADO QUE INHIBE EL 99.9% DE LA ACTIVIDAD DEL SARS-COV-2
- BUSCAN RESTAURAR LA CONFIANZA DE LOS USUARIOS FINALES PARA AUMENTAR LAS VISITAS EN RESTAURANTES Y HOTELES

**K**en Tsutsumi, Director de Panasonic México, presentó en Abastur 2022, las soluciones desarrolladas por la compañía para la Industria Restaurantera y Turística, un equipo de aire acondicionado y puntos de venta de autoservicio, que le permitirán garantizar la seguridad de sus clientes y aumentar la afluencia tras la pandemia por Covid-19.

“ESTA TECNOLOGÍA ES IMPORTANTE EN UN MOMENTO EN EL QUE LA ECONOMÍA DEPENDE DE LA REACTIVACIÓN DEL TURISMO”: KEN TSUTSUMI.



**KEN TSUTSUMI**



Las soluciones de aire acondicionado presentadas por el fabricante funcionan a través de dos sistemas: la reducción de consumo energético y su tecnología exclusiva, Nanoe X, que inhibe el 99.9% de la actividad del virus SARS-CoV-2. No requiere monitoreo, ni filtros, lo que aumenta su eficiencia y reduce costos.



Su solución para punto de venta, consiste en la instalación de un kiosco de autoservicio, dirigido principalmente a la generación Z que busca evitar el contacto directo y tener todas las certificaciones de ciberseguridad.

A través de una estrategia conjunta con los canales, la compañía busca crear soluciones de aire acondicionado para los sectores restauranteros y turísticos en México, con la finalidad de aumentar la confianza de los usuarios finales en visitar espacios cerrados como restaurantes y hoteles.

La integración de Nanoe X está disponible en la compra directa del producto o bien, a través de la instalación de la infraestructura en equipos de aire acondicionado adquiridos previamente. Esto permite que los restaurantes

y hoteles adapten sus equipos a las necesidades particulares de cada espacio, al mismo tiempo, diversifica los lugares en los que puede llevarse a cabo la adaptación: desde el aire acondicionado de un coche, hasta el de una pequeña habitación de almacenamiento.



**“PENSAMOS EN EL FUTURO: TENEMOS PROYECTADO UN CRECIMIENTO DEL 15% PARA FIN DE AÑO EN LA TECNOLOGÍA DE AIRE ACONDICIONADO NANOEX”: KENTSUTSUMI.**

#### **Panasonic: optimista frente al cierre del 2022**

A través de la negociación estratégica con fabricantes y proveedores, mencionó Ken Tsutsumi, la empresa protege a canales y usuarios finales de una subida en los precios, para que estos tengan la posibilidad de adquirir soluciones en aire acondicionado y, de esta manera, aumentar las ventas hacia el final de año.

# REALME

## VISUALIZA A MÉXICO COMO LA PUERTA CON LATINOAMÉRICA

**Autor:** Karime Vázquez

- LA EMPRESA HA TENIDO, TRAS CUATRO AÑOS DESDE SU FUNDACIÓN, UN CRECIMIENTO ANUAL DEL 13%
- LOS PLANES DE LA COMPAÑÍA BUSCAN CONVERTIRLA EN LA DISTRIBUIDORA NÚMERO UNO EN EL MUNDO

“**R**ealme no se conforma con ver lo que sucede hoy, es una empresa que mira hacia el futuro. Queremos ser el distribuidor más importante de Latinoamérica y México es la puerta”, aseguró Juan Miguel Athié, Vicepresidente de la empresa en México, quien pronosticó un futuro próspero en el crecimiento y desarrollo de la marca.

La compañía, que celebra su cuarto aniversario, ha logrado posicionarse como uno de los principales proveedores de dispositivos móviles, ocupando el sexto puesto a nivel mundial con un crecimiento anual del 13%. El objetivo de la compañía es poner en el mercado productos de alto rendimiento, con gran diseño y, sobre todo, un precio accesible.

De esta manera, la estrategia de la marca es utilizar a México como acceso al mercado latinoamericano. Sus prioridades son llegar a las nuevas generaciones que buscan alternativas accesibles e innovadoras. Entre los grupos que buscan alcanzar se encuentra la comunidad gamer, que tuvo un crecimiento importante tras la pandemia y que continúa en expansión.

A través de asociaciones con diferentes distribuidores, Realme ha logrado colocar sus productos en las principales tiendas departamentales que ofrecen financiamiento, como Coppel y Elektra, logrando llegar a 100 millones de usuarios. Además, ha montado campañas con proveedores de telefonía (AT&T) que le han permitido llegar a 2 millones de usuarios en Latinoamérica.

Para la compañía, el futuro se concentra en México, país que definirá su ingreso en el mercado Latinoamericano y los pasos a seguir en su camino para lograr su meta: ser el mayor distribuidor de dispositivos móviles en el mundo.

Por último, el vicepresidente dijo a eSemanal que buscarán desarrollar un área B2B, pero esto será en el segundo semestre de 2023.



**JUAN MIGUEL ATHIÉ**

# PRESENTA

# WESTERN DIGITAL

## SUS NUEVAS SSD PARA GAMERS

**Autor:** Raúl Ortega

• **LAS NUEVAS WD\_BLACK P40 Y WD\_BLACK SN850X, PROMETEN UN MAYOR PERFORMANCE**

• **A PARTIR DE LA SEGUNDA QUINCENA DE SEPTIEMBRE LOS NUEVAS SSDS PODRÁN SER ADQUIRIDOS CON LOS MAYORISTAS ARROBA COMPUTER, CT INTERNACIONAL, GRUPO CVA Y PCH MAYOREO**

**E**n el marco del “día del Gamer”, Western Digital anunció sus nuevas SSD para ese mercado, están diseñadas para aumentar el rendimiento con velocidades de lectura de hasta 7,300 MB/s<sup>2</sup> y 2,000 Mb/s<sup>2</sup>, con capacidades que van desde los 500 GB, 1TB y 2 TB, disipador de calor y otras características que prometen maximizar la experiencia de juego.

Los nuevos dispositivos estarán disponibles a partir de la tercera semana de septiembre de 2022 con los mayoristas: Arroba Computer, CT Internacional, Grupo CVA y PCH Mayoreo.

“La estrategia para llegar al canal, está apuntalada con el lanzamiento del día de hoy: WD\_BLACK P40 y WD\_BLACK SN850X, los vamos a tener disponibles en México a partir de la segunda quincena de septiembre para que los puedan ver y adquirir los canales, y desde el lado de los gamers, consideramos tanto a los gamers expertos (SN850X) como los aficionados (P40)”: Sandra Mendoza, Gerente de Marketing para Centroamérica, Colombia y México en Western Digital.

## Las nuevas unidades de estado sólido de Western Digital:

• **SSD WD\_BLACK SN850X NVMe:** Optimizada para los fanáticos de los juegos que buscan un alto rendimiento, la SSD PCIe Gen4 interna ofrece velocidades de lectura de hasta 7,300 MB/s. Con una latencia mínima, carga predictiva y gestión térmica adaptable, los gamers pueden esperar tiempos de carga rápidos y elementos visuales, sin comprometer el rendimiento térmico. Además, el dashboard descargable WD\_BLACK con el nuevo Game Mode 2.0 (únicamente para Windows), ofrece funciones que mejoran el rendimiento de la PC para que los gamers puedan jugar, transmitir, grabar y dominar sus partidas. El dispositivo se encuentra disponible con un disipador de calor opcional (modelos de 1 TB y 2 TB) para ayudar a mantener el máximo rendimiento e incluye iluminación RGB.

• **SSD WD\_BLACK P40 Game Drive:** Dirigido a gamers que buscan almacenamiento portátil y rendimiento. Cuenta con una interfaz USB 3.2 Gen2x2 y velocidades de lectura de hasta 2,000 Mb/s, además de iluminación RGB personalizable (únicamente para Windows). Asimismo, el dashboard descargable WD\_BLACK brinda control total sobre la iluminación LED y se puede sincronizar con varios ecosistemas RGB existentes para lograr una configuración personalizable según el estilo de cada gamer, diseño de vanguardia, compacto y resistente a los golpes, lo que le convierte en una opción para jugar en cualquier lugar. Capacidades de 500 GB, 1 TB y 2 TB.



P40



SN850X

Finalmente, la marca también recordó que su portafolio se complementa con las familias Blue orientado a creadores de contenido y Green para computación básica, pero las oportunidades y ganancias siguen focalizadas en el mercado gaming, ahondando en el tema la gerente de marketing para Centroamérica, Colombia y México en Western Digital: “En la actualidad vemos que el sector gamer es el que está creciendo y este lanzamiento es un parteaguas para el aficionado como para el experto y en Western Digital tenemos muy presente lograr mejores experiencias a nuestros clientes, con nuestro portafolio de almacenamiento”.

# LEXMARK LANZA MPS EXPRESS PARA PYMES

**Autor:** Karime Vázquez

- SISTEMA DE OPERACIÓN TOTALMENTE ALOJADO EN LA NUBE CON PROTOCOLOS DE CIBERSEGURIDAD Y MONITOREO
- CONTEMPLA PROGRAMAS QUE CUBRAN LAS NECESIDADES ESPECÍFICAS DE CADA EMPRESA
- COLABORACIÓN DIRECTA CON CANALES ESPECIALIZADOS EN LA INSTALACIÓN DE INFRAESTRUCTURA

# E

El fabricante dio a conocer su solución de servicios administrados de impresión MPS Express dirigido a las Pequeñas y Medianas Empresas, se trata de un sistema diseñado para cubrir las necesidades de gestión y administración de materiales impresos que incorpora un sistema de abastecimiento de consumibles automático para impresoras y equipos de digitalización.

El propósito de MPS Express es conocer y entender las necesidades de impresión de las compañías que hacen uso de sistemas de impresión para desarrollar planes que se ajusten a las características de cada una, de manera que puedan reducir costos de impresión y digitalización.

MPS Express opera a través de dos tecnologías: la nube y los datos recabados por Inteligencia artificial (IA) incorporada en los equipos. De esta manera, los datos de impresión de los equipos son recabados por la IA y almacenados en la nube con la finalidad de analizarlos para el desarrollo de planes de suministro que se ajusten a las necesidades de cada una de las empresas.



## GABRIEL OCADIZ

Este sistema de soluciones de abastecimiento automático en impresión permitirá a las PyMEs, que representan el 99.8% del total de las compañías en México, eficientar, simplificar y ahorrar en procesos de gestión.

Si las marcas conocen con precisión cuánto imprimen y qué equipos se adecuan a sus requerimientos, tendrán la posibilidad de ahorrar no sólo en costos y administración, sino también, reducir el consumo de suministros vinculados a la impresión como el consumo de electricidad de las máquinas y el consumo de papel.

Además, al ser una solución que se encuentra alojada de manera total en la nube, permite que haya un monitoreo exacto de los suministros físicos (papel, toner, tintas) y el funcionamiento de la infraestructura para la programación de abastecimiento y mantenimiento de cada unidad, lo que surpime los tiempos de espera en envíos, solicitudes de reparación y/o reposición de los equipos, eliminando así, una carga administrativa cuantiosa.

### **Los canales establecidos en instalación de infraestructura serán los más beneficiados**

El plan de Lexmark contempla alianzas y colaboración con los principales canales de distribución e instalación de infraestructura que les permitan tener un crecimiento en

el número de empresas a las que se les brinde servicios. “Se trata de un modelo de solución colaborativo con los canales más importantes de México, ya que conocen las empresas y sus necesidades y por ello, pueden aprovechar para ofrecer otros servicios vinculados con la impresión y digitalización”, expuso Gabriel Ocadiz, Director de Canales y PyMEs en Lexmark México.

La compañía busca crear estrategias conjuntas con los canales más importantes y ofrecerá capacitaciones para la instalación de los sistemas, con el objetivo no sólo de aumentar las unidades en funcionamiento (28 mil a la fecha), sino también, llegar a más ubicaciones en México y Latinoamérica, siguiendo el modelo desarrollado en Estados Unidos y la Unión Europea en donde ya cuentan con seis mil socios directos.

**“MPS EXPRESS ES UNA SOLUCIÓN EFICAZ, SIMPLE Y SEGURA CON LA QUE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS YA NO TENDRÁN QUE PREOCUPARSE POR LA GESTIÓN DE SU INFRAESTRUCTURA DE IMPRESIÓN”:** GABRIEL OCADIZ.

Por último, Ocadiz invitó al canal a acercarse a sus mayoristas Grupo CVA, Exel de Norte e Ingram Micro, donde podrán encontrar todo el conocimiento y apoyo para desarrollar sus negocios.

# DELL TECHNOLOGIES CUMPLE 30 AÑOS DE APOYAR Y TRABAJAR CON EL CANAL EN MÉXICO

**Autor: Raúl Ortega**

- EL FABRICANTE RECONOCIÓ LA IMPORTANCIA DE LOS CANALES EN SU ESTRATEGIA COMERCIAL EQUIVALENTE A MÁS DEL 60% DEL TOTAL
- CON UN REPASO POR LOS MOMENTOS MÁS IMPORTANTES EN SU HISTORIA, DELL TECHNOLOGIES CELEBRA TRES DÉCADAS EN MÉXICO

# U

na de las compañías con fuerte presencia en la industria TI, Dell Technologies cumplió 30 años en México y lo celebró recordando la trayectoria de la compañía durante ese tiempo e hizo énfasis en el compromiso que ha mantenido y mantiene con sus partners, clientes finales y el mercado mexicano.

Con un recorrido que comenzó en 1992, Dell Technologies hizo un repaso por los eventos más significativos que transcurrieron durante las últimas tres décadas, deteniéndose en eventos o lanzamientos significativos para la marca y que cambiaron el rumbo de compañía, asimismo Juan Francisco Aguilar, Director General de Dell Technologies México, inauguró la celebración agradeciendo a sus partners por todo lo construido hasta el momento y aseguró: "En estas tres décadas hemos contribuido a que las organizaciones públicas y privadas, cuenten con productos y soluciones de tecnología necesarias para operar de manera ágil y sistematizadas, lo que sin duda es clave para el desarrollo digital del país; a lo largo de estos años hemos escuchado a nuestros clientes y socios de negocio, su retroalimentación nos ha ayudado a entender la industria tan multifacética como es la de TI".



**JUAN FRANCISCO  
AGUILAR**

#### UN RECORRIDO POR LAS ÚLTIMAS TRES DÉCADAS DE DELL TECHNOLOGIES:

**1992:** Llega Dell Computer Corporation a México y en paralelo era incluida en la lista de las 500 compañías más grande del mundo. Se realizaba venta directa, el portafolio estaba conformado por equipos de cómputo y se inauguraba la primera oficina.

**1993:** Dell lanza su línea de computadoras OptiPlex y se inaugura la primera planta de manufactura en Toluca.

**1994:** El fabricante lanza al mercado la primera línea de laptops empresariales: Dell Latitude.

**1996:** Se lanzan los primeros servidores PowerEdge y la compañía comienza a vender online.

**1997:** Presentan la línea Workstation Dell Precision enfocada al segmento de profesionales en diseño y lanzan las portátiles Dell Inspiron.

**1998:** Llega PowerVault los primeros equipos de almacenamiento y respaldo para los servidores.

**1999:** EMC concreta la adquisición de Data General y que daría como resultado una de las soluciones más populares de almacenamiento unificado: EMC VNX.

**2000:** Dell embarca el servidor PowerEdge número 1 millón y se presentaba al mercado la línea de servidores basado en aplicaciones Dell PowerApp.

**2005:** Debido a la explosión de las redes sociales, aumenta la demanda de servicios de data center.

**2006:** La marca adquiere Alienware e incursiona en el mercado gamer que en ese momento ya estaba valorado en 10 mil millones de dólares.

**2007:** Se lanzan las computadoras de escritorio Dell Inspiron.

**2008:** El fabricante presenta el Partner Direct; un programa innovador, diferente y disruptivo para sumar y desarrollar canales y distribuidores en el mundo, en la región y México.

**2009:** Connected Workplace, un programa que permite a los colaboradores la opción de poder trabajar de manera remota en cualquier lugar y adquieren Pert Systems. La solución de Scale-out Data EMC formó parte de la infraestructura que se usó para la película Avatar.

**2010:** Se fortalece el programa de canales en México que tenía como principal desafío ganarse la confianza de los socios de negocio.

**2011:** Se lanza la línea Dell Inspiron All in One que combina todos los componentes de una computadora de escritorio y una pantalla en una sola unidad.

**2012:** Dell cumple 20 años en México y para celebrarlo inauguran oficinas

centrales en Santa Fe y la Ciudad de México. Juan Francisco Aguilar, asume como director general de Dell Technologies México.

**2013:** Michael Dell y la empresa Silver Lake Partners, vuelven a comprar Dell a los accionistas.

**2014:** Dell Financial Services (DFS) inicia operaciones a través de Dell Leasing México, el banco de Dell en México, siendo el brazo financiero para facilitar a las empresas el acceso de tecnología al ofrecer productos financieros.

**2015:** Se formalizaba la compra de EMC, una de las mayores transacciones recientes (67 mil millones de dólares) y con la adquisición surge Dell Technologies.

**2016:** Lanzamiento de VxRail, el primer sistema hiperconvergente.

**2017:** Se realiza la carrera Dell EMC 5K.

**2018:** Reapertura del Customer Solution Center (CSC). Se inaugura el primer laboratorio solar en México y se lanza el programa de becarios Dell Tigers.

**2019:** Se lanza la Arena Borregos Alienware en conjunto con el TEC de Monterrey Campus Guadalajara.

**2020:** 120 mil miembros de Dell Technologies a nivel global comenzaron a trabajar desde casa. Por primera vez el Dell Technologies Word se realizó en formato virtual.

**2021:** Se inaugura el segundo laboratorio solar en Xalapa, Veracruz. Forum 2021 se realiza de manera virtual.

**2022:** Se inaugura la segunda Arena Borregos en TEC de Monterrey Campus Monterrey y se celebran 30 años de Intel en México.

#### Canales

Para cerrar y después del recorrido por los diversos logros, retos y oportunidades, el directivo detalló que los desafíos continúan, pero ahora en torno a los ambientes multinube, el Edge computing, la movilidad privada, la gestión de datos y la seguridad, lo que también hará espacio para nuevos negocios para los partners de la marca, asimismo, comentó que la tecnología impulsa soluciones que ayudan a las organizaciones a enfrentar retos y prepararlos para el futuro. “En Dell Technologies seguiremos impulsando el progreso humano a través de la tecnología, ya que es por medio de ella que podemos ser más inclusivos y continuar promoviendo el crecimiento de nuestro país”: concluyó Juan Francisco Aguilar.

“LOS CANALES SON ALIADOS MUY IMPORTANTES PARA DELL TECHNOLOGIES, YA QUE MÁS DEL 60% DE LAS VENTAS ES A TRAVÉS DE LOS DISTRIBUIDORES Y CANALES, POR LO QUE QUEREMOS SEGUIR DESARROLLANDO EL PROGRAMA, QUEREMOS SEGUIR ESCUCHÁNDOLOS, PUESTO QUE SU RETROALIMENTACIÓN ES IMPORTANTE PARA SEGUIR FORTALECIÉNDOLO Y QUEREMOS SEGUIR ACOMPAÑÁNDOLOS EN LAS NUEVAS TENDENCIAS QUE ESTAMOS VIENDO EN EL MERCADO: EL 5G, EL IOT, EL EDGE, AL SIGUIENTE NIVEL EN TÉRMINOS DE ANALÍTICA DE DATOS, SEGURIDAD Y MÁS; ENTONCES, EL CANAL Y LO QUE PODAMOS COMBINAR EN CONJUNTO PARA COMPLEMENTARNOS Y SERVIR AL MERCADO ES MÁS QUE CLAVE”: JUAN FRANCISCO AGUILAR, DIRECTOR GENERAL DE DELL TECHNOLOGIES MÉXICO.

## Optimize MI690 de **Acteck**

---

Mouse vertical inalámbrico, brinda tecnología óptica con tres niveles de ajuste para 1,000, 1,600 y 2,400 dpi. Integra botones principal y secundario, así como scroll para una fácil navegación.

### Descripción

Diseño vertical, la rueda tiene iluminación RGB con ocho modos de ajuste y cuatro botones con funciones para página siguiente (avanzar), mostrar escritorio, ajuste de iluminación y página anterior (retroceder).

### Características

- Funciona inalámbricamente vía Bluetooth
- Hasta 90 horas de uso por cada recarga completa
- Batería de Li-Ion que se alimenta a través de puerto USB-C
- Carga completa alrededor de 2.5 horas
- Compatible con Windows y Linux
- Un año de garantía

### Disponibilidad

CT Internacional, Grupo CVA e Ingram Micro.

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



## Home Cinema 1080 de **Epson**

---

Proyector para gaming con luminosidad de 3,400 lúmenes en color y 3,400 lúmenes en blanco, permitiendo que los jugadores vean colores nítidos y diferencien texturas para una experiencia inmersiva.

### Descripción

Fácil de transportar y sencilla instalación.

### Características

- Tecnología 3LCD para calidad y definición, colores reales, brillantes y naturales
- Se adapta a cualquier espacio sin perder definición
- Proyecta la imagen con un tamaño desde 60" y hasta 100"
- Ofrece una duración de 6,000 horas, y hasta 12,000 horas en modo Eco

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



## Cinema 4K PX1-PRO de **Hisense**

Proyector laser, permite escalar la imagen desde 90" hasta 130" gracias a su tiro ultracorto y auto calibrador. Cuenta con SO Android TV con más de 400,000 películas y programas, además de servicios streaming y los beneficios de Google Assistant.

### Descripción

Su tecnología TriChroma usa tres fuentes de luz independientes para el rojo, verde y azul. Su estándar de color DCI-P3 ofrece superar el estándar cinematográfico en un 140%.

### Características

- Resolución 4K UHD con más de 8 millones de píxeles
- Brillo de dos mil lúmenes
- Sistema de audio Dolby Atmos integrado de 30W y salida eARC
- Admite consolas o una PC
- Apagado automático para proteger los ojos de quien se aproxime a la luz del proyector
- Con certificación TÜV Rheinland Low Blue Light que ayuda a prevenir la fatiga visual

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



## CM 8100 de Opengear

Servidor de consola, gestiona dispositivos remotamente en centros de datos. Facilita el acceso remoto a la infraestructura para gestionar y controlar conmutadores, routers, PDU, firewalls, entre otros equipos.

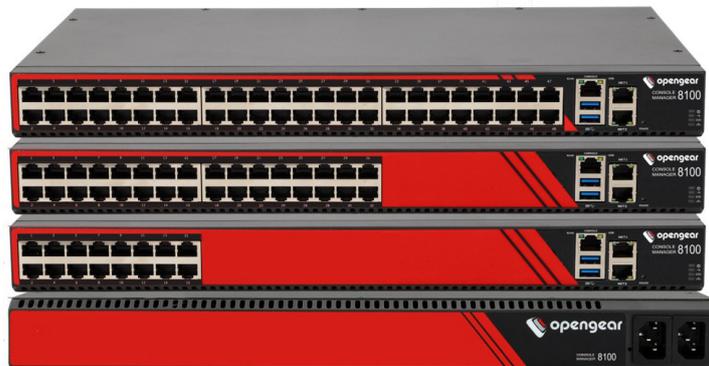
### Descripción

Incluye Smart OOB para la gestión inteligente fuera de banda, así como capacidades de NetOps, operaciones de red que prioriza la agilidad y los despliegues, por lo que es un aliado para los administradores de redes en ambientes densos de TI. Capacidades de ahorro energético.

### Características

- Puede gestionar hasta 48 dispositivos en serie
- Módulo de seguridad TPM 2.0 basado en hardware que proporciona cifrado de datos y arranque seguro
- Respaldo por un firmware basado en la API REST que admite herramientas de automatización, Docker y scripts de Python
- Cuatro veces más rápido que la generación anterior
- Refrigeración pasiva hasta 50 C
- Con dos fuentes de alimentación de CA con supervisión y alerta independientes

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



## Kishi V2 de **Razer**

---

Controlador móvil para iPhone, ofrece experimentar controles con la calidad de una consola y una experiencia de juego fluida ya sea en títulos AAA o de forma nativa en juegos móviles.

### Descripción

Diseño con puente extensible para una sensación estable y agarre cómodo. Preparado para futuros dispositivos iOS. Longitud: 181 mm, altura: 92 mm, profundidad: 33 mm y un peso de 123g.

### Características

- Dos joysticks analógicos (L3/R3), dos gatillos (L2/R2), dos bumpers (L1/R1) y dos botones multifunción programables (L4/R4)
- Un D-pad con clics mecánicos
- Botones frontales ABXY, botones de menú y opciones
- Botón de la app Nexus y botón Compartir (requiere Nexus)
- Conexión Lightning
- Puerto Lightning solo para carga de transferencia
- Requisitos del producto: iOS 15.4 o posterior
- Compatible con iPhone 13 Series, 12 Series, 11 Series, X, XS, XS Max, XR, iPhone 8 y 8 Plus, 7 y 7 Plus, 6S y 6S Plus, SE (primera y segunda generación)

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





**SÍGUENOS EN**  
**TWITTER**

**@eSemanal**

## Neo QLED QN90B de **Samsung**

Televisor con funciones exclusivas para gaming como experiencia inmersiva gracias a la tecnología Neo QLED, así como frecuencia de actualización de 144Hz que garantiza la exhibición de imágenes rápidas y transiciones fluidas entre escenas.

### Descripción

Pantalla ancha para una mejor visualización. Con opciones de formato de 21:9, 32:9 o 16:9. Modelos de 43 y 50 pulgadas.

### Características

- Herramienta Game Bar para cambiar la relación de pantalla, verificar el input lag, los ajustes de audio y del headset
- Freesync Premium Pro y cuatro puertos HDMI 2.1
- Con tecnología Mini Led para un contraste más real
- Sonido Dolby Atmos
- Función object tracking sound permite que el audio de la pantalla acompañe el sonido de los objetos en la escena

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



## Repetidor WiFi de 300Mbps A9 de **Tenda**

Extensor de alcance universal N300 inalámbrico para ampliar la cobertura WiFi existente, mejorar la intensidad de la señal en todos los rincones de la casa y optimizar la red.

### Descripción

Diseño de montaje en pared y compatibilidad universal. Integra LED de intensidad de señal WiFi inteligente para localizar una ubicación óptima.

### Características

- Velocidad de 300 Mbps (802.11n)
- Con dos antenas externas de 3 dBi que fortalecen la señal para ampliar la cobertura WiFi hasta más de 200 m<sup>2</sup>
- Botón de extensión (WPS) para ampliar la cobertura WiFi
- Compatible con los routers y DSL/fibra WiFi que admiten el estándar 802.11n de las principales marcas
- Admite ocultación del SSID
- Garantía de dos años

### Disponibilidad

- CT Internacional.

[support.mexico@tenda.cn](mailto:support.mexico@tenda.cn)



## Omni VX2418C de **ViewSonic**

Monitor gaming de pantalla curva de 24", cuenta con una resolución nativa de 1080p, tasa de refresco de 165 Hz y un tiempo de respuesta de 1 ms (MPRT). Para los profesionales de eSports o jugadores principiantes y/o casuales.

### Descripción

Integra tecnología AMD FreeSync Premium que sincroniza la salida de velocidad de fotogramas, lo que elimina el 'efecto bandera' y la intermitencia de la pantalla para un juego fluido.

### Características

- Panel VA y resolución Full HD 1080p
- Pantalla curva inmersiva 1500R
- HDMI v2.0, DisplayPort v1.2, y salida de audio
- Ajustes preestablecidos para juegos de consola

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



**165Hz**  
Refresh  
Rate

**AMD**  
Freesync

**1500R**  
Curved  
Screen

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



# MANTENTE INFORMADO EN NUESTRAS REDES SOCIALES

