



28 de Noviembre 2022 · Año 31 | No. 1503

# eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

## TEMPORADA DE FIN DE AÑO: Desafíos y Oportunidades



### INDUXSOFT

Sólido y con  
negocios para el  
canal

### INTCOMEX

Mejora sus servicios  
con el nuevo CEDIS

### CONTPAQI

Realizó con éxito su  
Convención Algarabía



# 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)

## ATÍPICA TEMPORADA DE FIN DE AÑO 2022 EN EL CANAL



• Álvaro Barriga

El desabasto de componentes para equipos de cómputo sigue siendo un tema que preocupa a los canales de distribución, de hecho, muchos me comentan que debido a ello no han podido o querido participar en licitaciones, ya que las penalizaciones son altas y prefieren no comprometerse por la incertidumbre en los tiempos de entrega.

La temporada de fin de año siempre había sido buena para la industria de TIC, sobre todo antes de la pandemia; hoy los especialistas comentan que aunque habrá crecimiento, existen ciertos sectores que están cautelosos, sobre todo con aquellos canales que atienden proyectos de gobierno.

En cuanto a la venta de soluciones de seguridad y cloud, las cifras aumentaron, pero se prevé una madurez en el mercado, aunque advierten que los CIOs y responsables de las áreas de TIC ya están más conscientes de las necesidades tecnológicas.

Los expertos consideran que para el canal este cierre de año es atípico, debido a que la gente quiere salir a la calle a vivir experiencias, sobre todo después de haber estado resguardados durante dos años y medio por la pandemia. En esta edición, el equipo editorial conversó con especialistas de CompuSoluciones, CVA y Limberg, para conocer retos y oportunidades que enfrenta el canal de distribución, y aunque hay muchas recomendaciones, los expertos hablan de buscar ventas de soluciones 'a la medida', con financiamiento y servicios que el canal pueda integrar como valores agregados a su oferta.

Sin duda, escuchar las necesidades del canal y sus clientes les ayudará a encontrar diferenciadores, ya que ejecutar un buen proyecto les dará una buena recomendación con otros canales.

**eSemanal** estuvo en la celebración del 35 Aniversario de Kingston, el evento estuvo encabezado en México por Oscar Martínez, Director Regional para Miami, México, Centroamérica y El Caribe, quien además de ser el primer empleado de la marca en la región, también cumplió 35 años en nuestra industria, además celebró 23 años de presencia de Kingston en el país. El director agradeció al canal su lealtad y expresó que gracias a ellos, la compañía está en el lugar que tiene ahora.

Cristina Carvajal, Gerente General en México en Kingston, se dijo agradecida con los asociados y dejó en claro que continuarán trabajando para ser un socio en las buenas y las malas. Por su parte, Marisol Fernández, Latam PR & Strategic Alliances Manager en la compañía, expresó que seguirán brindando apoyos y mucha capacitación para impulsar el negocio de sus canales.

Cabe destacar que el evento contó con la presencia del staff de la marca y directivos como Saúl Rojo, Director de CT Internacional, y ejecutivos de mayoristas del todo el país como Intcomex, Team, ApC, entre otros.

**¡Enhorabuena!**

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

**15 EL FIN DE AÑO:** oportunidades de crecimiento y consolidación para el canal



## PUBLIRREPORTAJE

**6 INDUXSOFT** se renueva

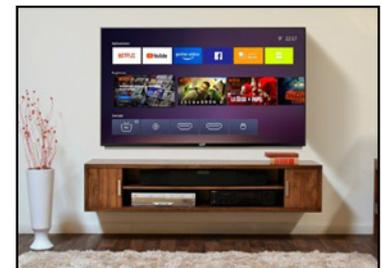


**INDUXSOFT**

**12 MI CUMPLE ESEMANAL**

## GUÍA DE COMPRA

**24 SOLUCIONES AUDIOVISUALES**



**GUÍA DE COMPRA**

## MAYORISTAS

**29 CVA** gana posicionamiento en proyectos:  
Eduardo Coronado

**45 INTCOMEX** presentó sus nuevas oficinas y Cedis ubicadas al norte de la Ciudad



**INTCOMEX**

**50** A través de su área de servicios **TD SYNEX** capacita y apoya al canal en sus proyectos

## DESARROLLADORES

**31 CONTPAQI** realizó con éxito su Convención Algarabía 2022



## CONTPAQI

## FABRICANTES

**41 KINGSTON** festeja su 35 Aniversario con sus canales en México



## KINGSTON

**48 SIM:** El servicio de administración de impresión de Canon



## PRODUCTOS

## 52 PRODUCTOS

## BÚSCANOS EN:



/NOTICIASDELCANAL



/NOTICIASDELCANAL



ESEMANAL



ESEMANAL



55 7360 5651

WWW.ESEMANAL.MX

## DIRECTORIO

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

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

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

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

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

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

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

# induxsoft®

**Funciona mejor** It works better

## se reinventa

IP

**I**nduxsoft anunció oficialmente sus nuevas líneas de negocio con las que pretende integrar todos sus productos de software conocidos, al tiempo que ayuda a las empresas y organizaciones en general a acelerar su transición digital, aprovechar nuevas oportunidades y posicionarse como un proveedor global de tecnología.

Induxsoft es una empresa mexicana joven, con la experiencia de dos décadas dedicadas exclusivamente a desarrollar software.



**EMMANUEL MANCILLA ESQUIVEL**

**La empresa cuenta actualmente con el portafolio de productos y soluciones más amplio de México distribuido en tres líneas de negocio principales:**

- **Sistemas Administrativos y Contables (enfocados a las MPyMEs)**
- **Plataforma en Línea (comercio electrónico, infraestructura en la nube y sitios Web)**
- **Ecosistema de Desarrollo de Software**

## Sistemas Administrativos y Contables

Estos productos específicos para el mercado mexicano ayudan a las empresas de todos los tamaños a vender más, perder menos, ser más eficientes, cumplir con las autoridades fiscales y tomar mejores decisiones.

- **Induxsoft MaxiComercio.** El ERP y Punto de venta perfecto para las empresas de giro comercial de cualquier tamaño.
- **Induxsoft FactuDesk.** La solución en facturación electrónica disponible en cualquier lugar y a través de cualquier dispositivo.
- **Induxsoft Déminus.** El software para restaurantes más completo y al mejor precio ideal para establecimientos con servicio a la mesa, comida rápida o a domicilio.
- **Induxsoft CFDI Explorer.** Herramienta para administrar archivos CFDI, indispensable para todos los contadores.
- **Induxsoft Nómina SE.** Aplicación para cálculo de nóminas y generación de comprobantes fiscales.
- **Induxsoft Contabilidad SE.** Software de registro y procesamiento de asientos contables.

## Plataforma en Línea

Con estas soluciones se habilita a las organizaciones a transitar hacia la digitalización, aprovechar nuevas oportunidades y canales de venta, así como a mejorar la administración, colaboración y comunicación interna.

- **Induxsoft PlazaMundial.** La plataforma E-Commerce que habilita a las empresas para vender a través de su propia tienda en línea o App.
- **Induxsoft Websencia.** Diseñador visual de sitios Web disponible en Inglés y Español que ofrece total independencia, libertad y flexibilidad.
- **Induxsoft Workspaces.** La sinergia perfecta en la nube entre el CRM, ERP y la Intranet.
- **Induxsoft PractiHost.** Plataforma de alojamiento de sitios Web, aplicaciones y bases de datos en la nube.

## Ecosistema de Desarrollo de software

Induxsoft es la única empresa mexicana que ha creado un lenguaje de programación inédito que se utiliza en ambientes reales de alto desempeño y que facilita la construcción de aplicaciones empresariales robustas, flexibles y confiables.

El lenguaje, software de servidor y los servicios de desarrollo de software constituyen un ecosistema completo para construir y desplegar soluciones a la medida de los requerimientos de gobiernos, empresa y organizaciones de todos los tamaños, con menores costos y tiempos de puesta en productivo.

- Lenguaje de programación Devkron (devkron.org).
- Devkron Applications Server. Servidor multiplataforma (Linux/Windows) para aplicaciones escritas en lenguaje Devkron.
- Servicios de desarrollo de software a la medida

**“Hemos trabajado mucho y por mucho tiempo, para transformar a Induxsoft de una empresa que ofrecía únicamente aplicaciones administrativas y de punto de venta, en una empresa capaz de entregar soluciones de software para cualquier organización, sin importar su tamaño o actividad, con tecnología propia, en menor tiempo y con menor costo”. Emmanuel Mancilla Esquivel, Director General.**

Con más de 35mil clientes en todo el país y fuera de México, las soluciones de Induxsoft tienen entre sus diferenciadores:

- Soporte técnico personalizado y sin costo al que pueden acceder usuarios finales y distribuidores a través de chat Web, WhatsApp o teléfono.
- Capacitación gratuita mediante Webinars frecuentes y videos de entrenamiento grabados.
- Amplia documentación disponible a través de su sitio Web.

**“Creemos que la clave del éxito de nuestra tecnología está en que distribuidores, desarrolladores y usuarios finales puedan aprender a usarla y encuentren ayuda fácilmente”: Emmanuel Mancilla Esquivel, Director General.**

#### Más información:

Productos y servicios

 [induxsoft.net](https://induxsoft.net)

Portal de partners

 [partners.induxsoft.net](https://partners.induxsoft.net)

Portal de capacitación

 [marketing.induxsoft.net](https://marketing.induxsoft.net)

Centro Único de Atención (CUA)

Teléfono y WhatsApp

 961 224 99 99

 [cua@induxsoft.net](mailto:cua@induxsoft.net)



2022

 **3 eSemanal**  
DÉCADAS NOTICIAS DEL CANAL

Apoyando el  
negocio del canal

Tu día es más fácil con  
**Verbatim**



La tecnología  
que hará tu negocio  
**crecer**

**Javier Lugo**  
javier.lugo@verbatim.com.mx

**Nestor Ayon**  
nestor-ayon@verbatim.com.mx

**Carlos Valdez**  
carlos-valdez@verbatim.com.mx



Verbatim Latino



Verbatim Mexico

verbatim-latinoamerica.com



En toda la línea  
Gaming

**20%**  
de descuento

Y accesorios  
de Cómputo

**¡PROMOS  
DE FIN  
DE AÑO!**

Los mejores regalos  
para la temporada  
navideña

Aprovecha también

**Diademas a un precio irresistible**



70721



70722



70723

Almacenamiento al mejor precio

**SSD Ext de 480GB**

**HDD 2.5" de 4TB**

Javier Lugo

[javier.lugo@verbatim.com.mx](mailto:javier.lugo@verbatim.com.mx)

Nestor Ayon

[nestor-ayon@verbatim.com.mx](mailto:nestor-ayon@verbatim.com.mx)

Carlos Valdez

[carlos-valdez@verbatim.com.mx](mailto:carlos-valdez@verbatim.com.mx)



Verbatim Latino



Verbatim Mexico

[verbatim-latinoamerica.com](http://verbatim-latinoamerica.com)

## FELICITA

### LUNES 28 NOVIEMBRE

GUSTAVO DE LOERA ALCANTAR, BIZOPS MANAGER EN **INDUXSOFT**  
OLIVER MIRANDA, PRESIDENTE DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DE **GRUPO CVA**  
RAYMUNDO RODRÍGUEZ, SALES COUNTRY MANAGER EN **SEAGATE**  
VÍCTOR MANUEL URZÚA, SUBDIRECTOR DE VENTAS EN **COMPUSOLUCIONES**  
KEEPMOVING POR SU **21 ANIVERSARIO**  
NACEB POR SU **8° ANIVERSARIO**  
REDLEAF POR SU **16 ANIVERSARIO**

### MIÉRCOLES 30 JUNIO

LUIS ENRIQUE PÉREZ GONZÁLEZ, SENIOR CHANNEL MANAGER EN **HONEYWELL BUILDING TECHNOLOGIES**  
PABLO EDUARDO PADILLA REYES, KEY ACCOUNT SALES EXECUTIVE PARA CUENTAS CORPORATIVAS EN **ALESTRA**  
44 CONCRETO POR SU **11° ANIVERSARIO**  
CDC GROUP POR SU **33 ANIVERSARIO**  
HIKVISION POR SU **21 ANIVERSARIO**  
SELECT POR SU **33 ANIVERSARIO**

### JUEVES 1 DICIEMBRE

ALEJANDRA COLÍN, ASISTENTE DE DIRECCIÓN Y MERCADOTECNIA EN **LUGUER**  
ANTOLÍN MARTÍNEZ PABLO, ENCARGADO DE SOPORTE EN **PC-DATOS**  
CARLOS MARTÍN, GERENTE DE OPERACIONES EN **DECOME**  
JOSÉ ANTONIO PÉREZ BARRÓN, DIRECTOR COMERCIAL DE **COMERCIALIZADORA FET**  
JOSÉ EDUARDO SERRANO DÍAZ, GERENTE DE MARCA NEC EN **GRUPO CVA**  
ROBERTO AYALA, DIRECTOR COMERCIAL EN **CYBERPUERTA**  
SUSANA VELÁZQUEZ MONTIEL, DIRECTORA GENERAL DE **SU IMAGEN COMUNICACIÓN**  
SMARTBITT POR SU **12 ANIVERSARIO**  
VERTIV POR SU **6° ANIVERSARIO**

### VIERNES 2 DICIEMBRE

ANAYELI RODRÍGUEZ DOMÍNGUEZ, EJECUTIVO DE VENTAS EN **TOP DATA**  
GERARDO ROMERO RAZO, DIRECTOR GO TO MARKET EN **INGRAM MICRO**  
IVONNE REYES, LATAM REVENUE MARKETING LEAD EN **POLY HP - HYBRID WORK SOLUTIONS**  
DOMINION POR SU **22 ANIVERSARIO**

### SÁBADO 3 DICIEMBRE

JAVIER JIMÉNEZ AGUIRRE, EJECUTIVO DE VENTAS EN **TOP DATA**  
LUIS ALBERTO CARRASCO GÓMEZ, ADMINISTRADOR EN **BAMBÚ CODE**

### DOMINGO 4 DICIEMBRE

JOSÉ LUIS ROSALES GARCÍA, COUNTRY MANAGER DE **NORTON**

acer

intel®

# El equipo adecuado para tus tareas



**Aspire 3**

A315-58-52YL  
NX.ADDAL.00E

Acer BlueLight Shield™, protege tu vista de los efectos de la luz azul

Pantalla 15.6"

Intel® Iris® Xe graphics

Almacenamiento de Unidad de  
Estado Solido **SSD** y Disco Duro **HDD**

Diseño ligero 1.7kg



Procesador Intel® Core™ i5



**Laptops ACER** únicas protegidas contra robo y catástrofes naturales  
**GRATIS POR UN AÑO**

Solicita informes al correo [mex.ventascanal@acer.com](mailto:mex.ventascanal@acer.com)  
Conoce más de éste y todos nuestros productos en [showroom.acer.com.mx](http://showroom.acer.com.mx)



# NITRO

- Diseño térmico aerodinámico, con enfriamiento de doble ventilador.
- Laptop con GPU NVIDIA® GeForce RTX™ 30 Series.
- Prioriza tu juego con Killer DoubleShot™ Pro y mantén el tráfico de datos priorizado con velocidad de hasta 1 Gbps.
- Disfruta de nuestra tecnología MUX Switch y aumenta el rendimiento de los juegos eligiendo entre GPU integrada y Dedicada.



intel.  
CORE™  
i5

Procesador Intel® Core™ i5

\*Las especificaciones pueden variar según el modelo y/o la región. Todos los modelos sujetos a disponibilidad.

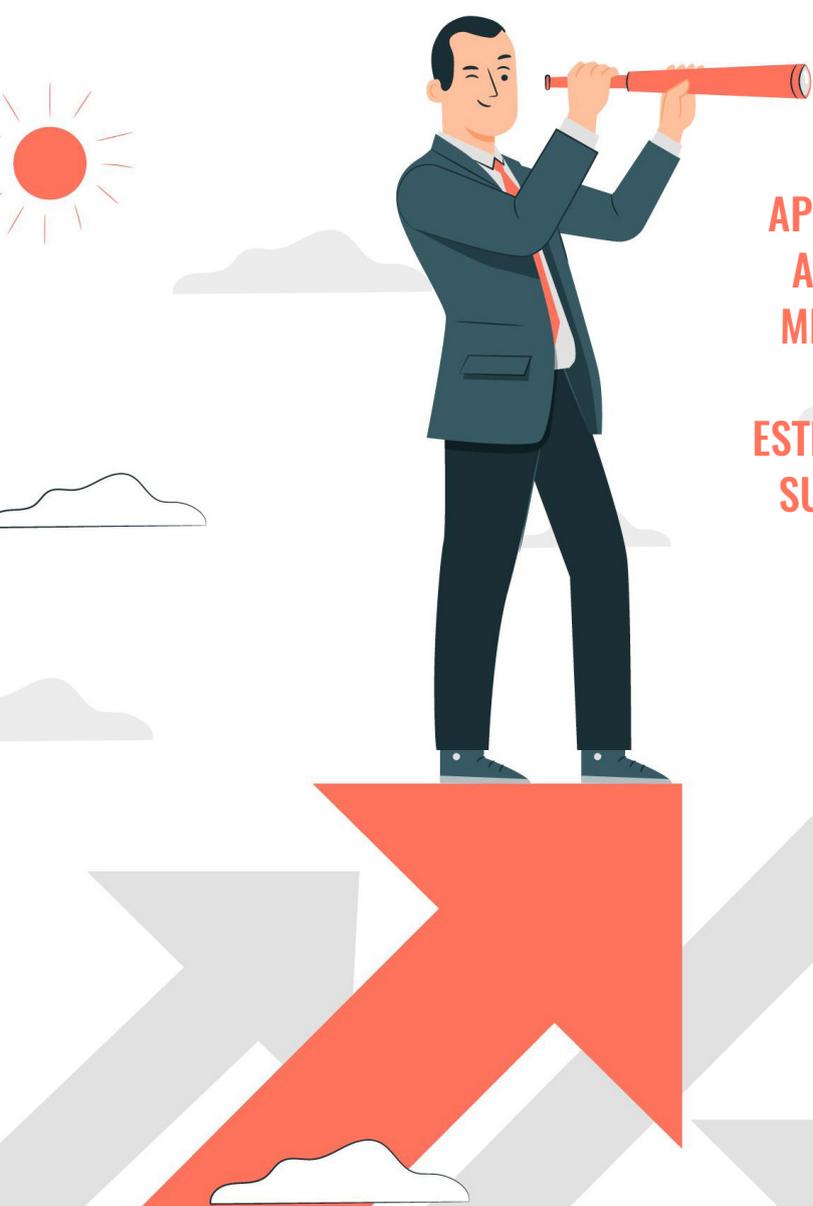


**Laptops ACER únicas protegidas contra robo y catástrofes naturales GRATIS POR UN AÑO**

Solicita informes al correo [mex.ventascanal@acer.com](mailto:mex.ventascanal@acer.com)

Conoce más de éste y todos nuestros productos en [showroom.acer.com.mx](http://showroom.acer.com.mx)

# El fin de año: oportunidades de crecimiento y consolidación para el canal



EL ÚLTIMO TRIMESTRE DEL AÑO SE CARACTERIZA POR SER EL DE MAYOR ACTIVIDAD ECONÓMICA DEBIDO A QUE LAS EMPRESAS APROVECHAN LOS CIERRES FISCALES PARA ADQUIRIR PRODUCTOS Y SERVICIOS A UN MEJOR PRECIO. POR ELLO, ES IMPORTANTE PARA LOS CANALES CONTAR CON ESTRATEGIAS QUE LES AYUDEN A AUMENTAR SUS VENTAS Y HACER PRONÓSTICOS PARA EL AÑO QUE COMIENZA.

**Autor:** Karime Vázquez



**L**os últimos meses del año son de suma relevancia para el sector tecnológico, debido a que se presenta un aumento en la demanda de sus productos. Además, las fechas de importancia comercial, como el Buen Fin o el Cyber Monday, se presentan como oportunidades importantes para la distribución de productos de alta demanda.

Sin embargo, los usuarios finales no son los únicos dispuestos a adquirir productos vinculados al área tecnológica, ya que las empresas y el gobierno también aprovechan el cierre de año para realizar inversiones en proyectos tecnológicos y adquirir servicios que potencien sus actividades.

Dentro de los sectores que más inversiones realizan durante el fin de año está el sector gubernamental, que de acuerdo con estimaciones de la consultora Select, se espera aumenten en la adquisición de servicios de software y desarrollo de centros de datos.

### **Estrategias de distribución y comercialización son clave**

Las oportunidades para el canal son amplias en esta temporada del año y por ello es importante contar con estrategias enfocadas en proveer, no sólo productos sino también servicios que sean relevantes para todos los sectores económicos.

Uno de los consejos útiles para el desarrollo de planes de comercialización es contar con herramientas digitales de atención y servicio al cliente eficientes. El comercio electrónico y la atención remota, ocupan un lugar importante para las compañías que buscan adquirir tecnología hacia el cierre de año.

Otra área que debe mantenerse en desarrollo y constante evolución es el catálogo de productos que ofrecen las empresas desarrolladoras de tecnología. Es importante que los productos se mantengan actualizados y disponibles, además de mantener concordancia con las tendencias y demandas de los clientes.

*“Es muy importante reforzar la comunicación y la visibilidad en el comercio digital en un entorno híbrido como el que vivimos. Se deben reforzar los mecanismos de compra, y, en el caso de los distribuidores, pensar cuáles son las ventanas de distribución y demanda. Definitivamente, hay que tener presencia en línea sin descuidar los puntos de venta físicos”:* Ana María Arreola, Directora Comercial y de Mercadotecnia en CompuSoluciones



**ANA MARÍA ARREOLA**



# Manténte Cerca



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

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

De esta manera, al mantener una estrategia de atención sólida y un portafolio amplio, los canales pueden encontrar oportunidades de desarrollo de proyectos que impliquen la integración de varios servicios, que aumenten el valor de las soluciones y sean un puente para generar nuevos negocios.

### La demanda del software aumenta

En cuanto a la demanda de productos, es importante señalar que las fechas de comercio más importantes de fin de año, como el Buen Fin o el Cyber Monday, son conocidas por sus altas tasas de venta de artículos de cómputo, accesorios y gadgets, por lo que es relevante ofrecer una serie de productos que se adecuen a la demanda de los usuarios finales.

El sector de gaming también cobra relevancia en estas fechas ya que muchos de los artículos de este sector se vinculan de manera directa con las compras para regalos y fiestas decembrinas. Es importante reconocer que la oferta de productos es amplia y que contar con canales de comercialización diversos (físicos y digitales) posibilita el aumento de las ventas y una distribución mayor.

## Cifras Buen Fin 2022

- Las ventas online, generaron \$31.7 mil millones de pesos, lo cual representó 16.5% de las ventas totales de El Buen Fin, así como 30.5 millones de operaciones totales.
- El ticket promedio de los mexicanos durante el Buen Fin estuvo entre los 1,500 hasta los 10 mil pesos.
- El área con mayor demanda de productos fue cómputo y accesorios de tecnología

Además de los sectores vinculados a los productos tecnológicos, existe también una demanda importante en la compra y adquisición de suscripciones de software. Este sector puede ser aprovechado de múltiples maneras, ya que en muchas ocasiones, las soluciones de software pueden ser acompañadas con dispositivos e infraestructura. Esta es una de las posibilidades de negocio más importantes para el canal, que puede convertirse en proveedor de ambos servicios, aumentando el valor de estos.

Es importante señalar que el fin de año también funciona como un escenario sobre el que las empresas pueden basarse para hacer predicciones para el año que comienza, ya que los productos y servicios más buscados durante este periodo pueden convertirse en los más solicitados al iniciar el año.



## Pequeñas y Medianas Empresas: un sector importante

Para las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES) el cierre de año representa una oportunidad para adquirir y renovar servicios y productos, sobre todo aquellos vinculados al área tecnológica. Los canales deben tener en cuenta sus necesidades así como ser capaces de proveer una oferta de soluciones que integre más de un servicio.

Las PyMES en México representan un mercado del 95% del total de la producción económica, por lo que se posiciona como un mercado al que pueden ofrecérsele soluciones diversas. La estrategia del canal para atender las demandas de este sector debería apuntar a una integración de productos que abarquen desde la infraestructura básica, hasta la adquisición de servicios de software especializados.

Además de las PyMES, el sector gubernamental es uno de los que más inversiones

realiza durante el cierre de año. De acuerdo con datos de Select, el penúltimo trimestre del año este sector invirtió cerca de 40% de su presupuesto en soluciones TIC, entre las que destacaron la adquisición de software y el desarrollo de centros de datos.

A pesar de que las adquisiciones del sector gubernamental aumentan a finales de año, el panorama no es muy optimista debido a la falta de proyectos que otorga el gobierno federal a las empresas del sector tecnológico.

Una de las preocupaciones que mantienen fabricantes y mayoristas es el desabasto de algunos de los productos de mayor demanda como equipo de cómputo e infraestructura. A pesar de ello, los proyectos que implican la transformación digital y la implementación de tecnología en espacios como oficinas y centros de trabajo continúan en aumento y se estima que estos sean uno de los pilares importantes durante el cierre de año.

Jesús Sánchez, Director de Limberg, considera que los niveles de compra han aumentado con el levantamiento de las medidas sanitarias impuestas durante la pandemia. “Las fortalezas que hay para el mercado son el aumento de las compras debido a la reactivación económica y el mantenimiento del tipo de cambio que ha mantenido al peso en un lugar favorable. Esto nos permite ofrecer los productos y servicios a un precio competitivo y que genere ganancias”, resaltó.



JESÚS SÁNCHEZ





**SÍGUENOS EN  
FACEBOOK**

## Gasto gubernamental en TIC durante el tercer trimestre

Durante el tercer trimestre del 2022 el sector gubernamental invirtió 12,903 millones de pesos en el sector TIC, de los cuales:

- El 40% se destinó a la compra de soluciones de software y desarrollo de centros de datos
- Telecomunicaciones ocupó el 34%, seguido de la adquisición de equipo con el 22%

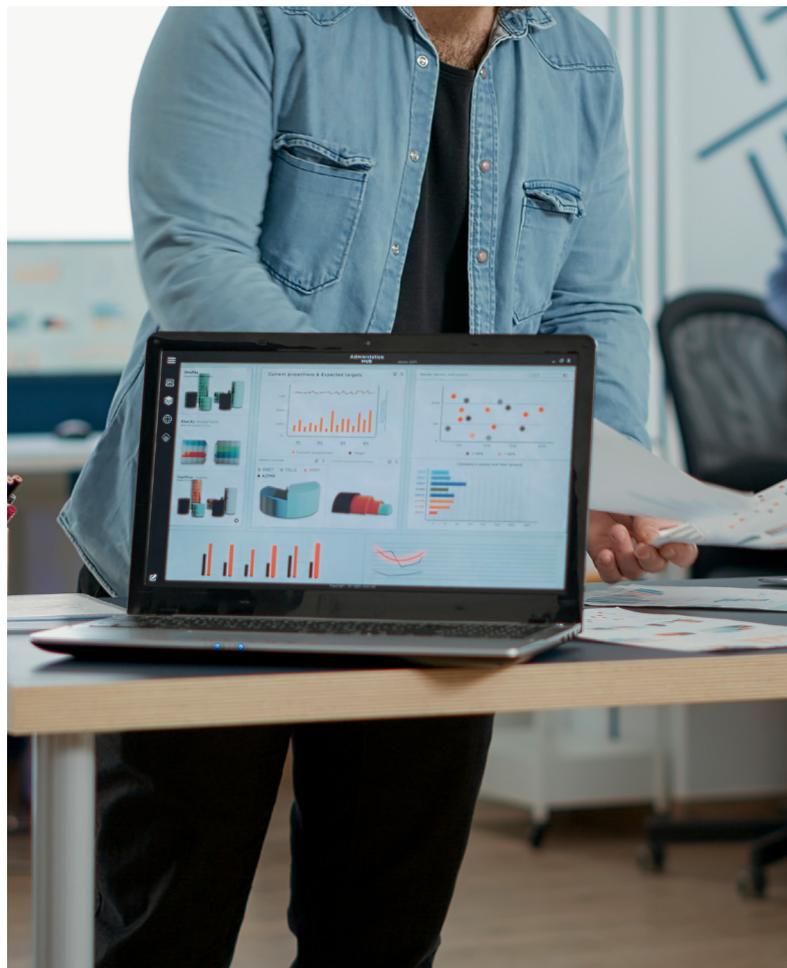
Otros sectores que adquieren relevancia hacia el final del año son el sector educativo, de salud y manufactura. Estos sectores realizan adquisiciones importantes en cuanto a renovaciones de equipos e infraestructura, sin embargo, debido al aumento de la transformación digital, se estima que el gasto en áreas de software y servicios administrados crezca de manera importante.

*“En esta temporada es importante que las empresas cuenten con una oferta de servicios y no sólo de productos, ya que la demanda de soluciones integrales es cada vez mayor y es importante incluir este tipo de productos a los catálogos para generar valor y proyectos a largo plazo”:* Eduardo Coronado, Director de Mayoreo en CVA.



**EDUARDO CORONADO**

Ante este panorama, es importante que los canales identifiquen las áreas de oportunidad que se abren hacia al final de año y desarrollen estrategias que se enfoquen en la comercialización por diversos medios, la atención de sus clientes y las necesidades que cada sector demanda. Conociendo las demandas de cada área, es posible consolidar negocios que vayan más allá de la comercialización tradicional, sino que se vuelvan negocios a largo plazo, con valor para ambas partes.



## PROMOCIONES FIN DE AÑO DE ACER

### •Cómputo

**Modelo:** a315-58-34s8

**Descripción:** Notebook acer aspire 3 core i3-1115g4; pantalla 15.6" fhd ips; 8 gb RAM; disco de estado sólido 128 gb ssd pcie nvme + disco mecánico de 1 tb hdd; windows 10 home; 1 año de seguro contra robo color plata

**Precio:** \$10,997.00 + IVA



### •Monitores

**Modelo:** v206hql abi

**Descripción:** monitor de 19.5" hd+ con resolución de 1600 x 900; 60 hz; vga; hdmi; vesa; incluye cable vga y viene con 3 años de garantía

**Precio:** \$ 1,745.00 + IVA



### •Gaming

**Np:** nh.qekal.00h

**Modelo:** an515-57-512p

**Descripción:** laptop gamer acer nitro 5 con tarjeta gráfica nvidia geforce gtx 1650 4gb; core i5-11400h; pantalla 15.6" fhd 144hz ips; 8 gb ram; disco de estado sólido de 512 gb ssd; win 11 home; 1 año de seguro contra robo en color negro

**Precio:** \$17,142.14 + IVA



## PROMOCIONES FIN DE AÑO VERBATIM

•20% de descuento en toda la línea gaming y accesorios de cómputo, además de precios especiales en diademas y almacenamiento a precios atractivos.



**SÍGUENOS EN  
LINKEDIN**

**/NOTICIASDELCANAL**

# GUÍA DE COMPRA

## Soluciones Audiovisuales

DURANTE LOS AÑOS DE PANDEMIA Y EN LA ACTUALIDAD, LAS SOLUCIONES AUDIOVISUALES SE HAN CONVERTIDO EN UNA HERRAMIENTA DE SUMA IMPORTANCIA, DEBIDO A SU VERSATILIDAD PARA INTEGRARSE A DIFERENTES VERTICALES DE MERCADO Y MÁS IMPORTANTE, MEJORAR LA EXPERIENCIA DE LOS USUARIOS FINALES QUE SE PUEDEN INTEGRAR EN LOS PORTAFOLIOS DEL CANAL QUE ATIENDEN RESTAURANTES Y HOSPITALIDAD.

Texto: Raúl Ortega

### Bose

#### VBI

**Características:** Dispositivo USB todo en uno para videoconferencias. Cámara 4K UHD, sistema direccional con seis micrófonos programables por zonas, altavoces. Certificada para Microsoft Teams, Zoom, compatible con Google Meet. Configuración sencilla, múltiples opciones de montaje, ideal para salas de 6x6 metros.

**Garantía:** Un año.



### Bose

#### VB-S

**Características:** Dispositivo USB todo en uno para videoconferencias. Cámara 4K UHD, sistema direccional con cuatro micrófonos programables por zonas, altavoces. Certificada para Zoom, compatible con Microsoft Teams y Google Meet. Configuración sencilla, múltiples opciones de montaje, ideal para salas de 3x3 metros.



# GUÍA DE COMPRA

## Ghia

GSB-014

**Características:** Sistema de altavoces detachable de 2.1 canales con subwoofer de alta fidelidad, bluetooth 5.0, potencia de salida 2 x 30w rms + 40w rms = 100w rms.

**Garantía:** Un año.



## Ghia

G65NTFXUHD20

**Características:** Pantalla de 65 pulgadas 4k, sistema smart linux netflix 5.1 totalmente compatible con netflix, youtube y más.

**Garantía:** Un año.



**SÍGUENOS EN**  
**+ TWITTER**

@eSemanal



# GUÍA DE COMPRA

## Ginga

TZDIA01

**Características:** Diadema con sonido estéreo y conexión alámbrica USB con control de volumen, cable de 2m de extensión, compatible con apps de videoconferencia. Frecuencia de 20 ~ 20,000Hz, sensibilidad de  $105 \pm 3\%$ , impedancia de  $32\Omega$ , potencia máxima de entrada de 30MV, controlador de altavoz de 30mm.

**Garantía:** Un año por defectos de fábrica.



## Ginga

TZDIBT01

**Características:** Diadema mono-estéreo que permite realizar conferencias sin perder detalle del alrededor, conexión inalámbrica Bluetooth 5.0 hasta 10m, batería de litio de 400mAh, hasta 16 horas de uso, compatible con apps de videoconferencia. Fuente de alimentación 5V, frecuencia de 2.4GHz, Diámetro exterior 40mm.

**Garantía:** Un año por defectos de fábrica.



# GUÍA DE COMPRA

## Logitech

### Brio 505

**Características:** Cámara web Full HD de 1080p con corrección de luz y encuadre automático. Facilita las videoconferencias desde cualquier lugar gracias a su facilidad de conexión a la computadora con la modalidad “plug and play”. Cuenta con certificación para plataformas y ajuste automático a cualquier iluminación.

**Garantía:** Un año en hardware limitada.



## Logitech

### Logi Dock

**Características:** Conecta y carga hasta 5 periféricos USB y hasta dos monitores, sustituye cargadores y cables de alimentación para despejar el escritorio. Incluye 6 micrófonos que capturan claramente la voz, al mismo tiempo que reducen los ruidos de fondo.

**Garantía:** Un año en hardware limitada.



# CVA gana posicionamiento en proyectos: Eduardo Coronado

Autor: Álvaro Barriga / Karime Vázquez

• EL DIRECTOR DEL ÁREA DE MAYOREO, DESTACÓ QUE PRONOSTICA UN CIERRE DE AÑO HISTÓRICO GRACIAS A LA IMPLEMENTACIÓN DE SU ESTRATEGIA QUE TIENE COMO PRIORIDAD LA ATENCIÓN Y EL DESARROLLO DE DIVERSOS PLANES DE FINANCIAMIENTO PARA EL CANAL.



Con el fin de año próximo, las empresas de la industria realizan un balance del su desempeño y áreas de oportunidad para el año próximo. En ese sentido, Eduardo Coronado, Director de Mayoreo en CVA, explicó a eSemanal, que este año será histórico para la empresa.

El número de proyectos a cargo del mayorista ha aumentado de manera importante debido a la estrategia que se enfoca en atender las sucursales y presentar opciones de financiamiento a los distribuidores. De esta manera, muchos de los proyectos que se desarrollaron durante este año provinieron tanto de la industria privada como del sector gubernamental.

De acuerdo con Coronado, a pesar de que muchos sectores han mencionado que los proyectos con el gobierno federal son difíciles de llevar a cabo, para la compañía ha sido un sector que ha aumentado su demanda de manera importante.

Además del desarrollo de proyectos para gobierno, hay áreas de oportunidad interesantes como el sector educativo, de salud y manufactura. Para hacer frente a las nuevas demandas del mercado, la firma se ha concentrado en construir un portafolio que no sólo ofrezca productos, sino principalmente soluciones integrales.

El mayorista pronostica que el fin de año sea como en otras ocasiones, una temporada alta en actividades debido a que muchas empresas hacen renovaciones y solicitan proyectos de mayor tamaño.

Finalmente, Eduardo Coronado, reiteró el compromiso con los distribuidores y el canal para ofrecer un portafolio más amplio en soluciones e invitó al canal a tener apertura con las ofertas que realizan en el último periodo del año.

**“PRONOSTICAMOS UN EXCELENTE FIN DE AÑO Y ESO ES GRACIAS A LOS DISTRIBUIDORES Y CANALES, QUE HAN CONFIADO EN LA MANERA EN LA QUE HACEMOS LAS COSAS Y QUE SI ANTES NO NOS TENÍAN COMO SU PRINCIPAL MAYORISTA AHORA SÍ. LOS INVITO A ACERCARSE SIEMPRE A LOS PRODUCT MANAGERS DE CVA Y CONOCER LAS OFERTAS QUE TENEMOS EN TODOS LOS PRODUCTOS”:** EDUARDO CORONADO.



**EDUARDO CORONADO**

# CONTPAQi REALIZÓ CON ÉXITO SU CONVENCIÓN ALGARABÍA 2022

**Autor: Raúl Ortega**

- **ANUNCIAN CAMBIOS EN SU PROGRAMA COMERCIAL EN PRO DE LOS SOCIOS DE NEGOCIO**
- **LOS CANALES VEN CON BUENOS OJOS LAS ADECUACIONES QUE EL DESARROLLADOR IMPLEMENTARÁ EN 2023**
- **EL 2023 SERÁ EL AÑO PILOTO PARA IMPULSAR LOS CAMBIOS Y PARA 2024 SE ESTIMA YA ESTÉ OPERANDO CON NORMALIDAD**

**L**a Convención Algarabía 2022 buscó y lo logró, ser un espacio de trabajo, encuentro y oportunidades para los canales, al tiempo que los socios tuvieron actividades recreativas para convivir y conocer la cultura, gastronomía, flora y fauna de Costa Rica.

Con una celebración amenizada por música y bailes regionales de Costa Rica, comenzó la Convención Algarabía 2022 de CONTPAQi, donde se dieron cita más de 400 invitados, incluyendo canales, socios, patrocinadores y colaboradores del desarrollador, lo que permitió compartir durante cinco días convivencias, experiencias, premiaciones, reconocimientos, así como: conferencias y ponencias con información de valor para los asistentes.



La bienvenida comenzó con palabras de agradecimiento compartidas por los directivos René Torres, Marlene García, Lizbeth Ortega y Angélica Barragán de CONTPAQi, quienes destacaron que los canales se hayan dado el tiempo de asistir y ser parte de la convención, pero más importante, ser parte de la familia CONTPAQi.

### MENSAJES DE BIENVENIDA A LA CONVENCIÓN ALGARABÍA 2022 CONTPAQi:

**René Torres, Director y Co-creador:** “Muchas gracias por estar aquí y hacer el esfuerzo de venir hasta Costa Rica. Viejos amigos, amigos de toda la vida que hemos hecho de CONTPAQi un proyecto de vida y considero que somos una gran familia de corazón azul, lo que nos une en un propósito de vida, en un marco como Costa Rica y al lema de: Pura vida. Espero que puedan vivir y disfrutar cada uno de los instantes aquí para que puedan llevarlos Guadalajara, a la Ciudad de México, Hermosillo y a todos los lugares y rincones de nuestro país”.

**Marlén García, Directora de Operaciones:** “Bienvenidos y es un enorme gusto tenerlos aquí, en Costa Rica. Lo planeamos con mucha dedicación y cariño todo el equipo CONTPAQi, queremos conocerlos un poco más, además de agradecer a este hermoso país y su gente por recibirnos, agradecer a todos ustedes por hacerse presentes”.

**Lizbeth Ortega, Directora Comercial:** “Muchísimas gracias, para nosotros es un gusto tenerlos aquí, sabemos que ha sido un travesía para llegar pero ya estamos juntos y esto no sería posible sin ustedes, sin que continuarán cultivando la pasión por el servicios, por el negocio y el usuario final, lo cual les agradecemos mucho, pues esto es posible por ustedes y es para ustedes. Sea bienvenidos”.

**Angélica Barragán, Gerente de Relaciones Públicas:** Finalmente, la gerente dio la bienvenida a todos los canales, socios y colaboradores con aplausos y palabras fraternales que concluyeron en un último mensaje: “¡Les damos la bienvenida oficial a la Convención Algarabía 2022 de CONTPAQi!”.

El segundo día de actividades comenzó con la fotografía grupal, donde todos los invitados se dieron cita en el área de las palmeras para inmortalizar el recuerdo de la familia CONTPAQi y de la cual, cada uno ha aportado su esfuerzo, dedicación y compromiso.



Posterior a la fotografía grupal, el itinerario previamente organizado por CONTPAQi comprendió una excursión a la catarata de la Paz, posteriormente consintieron a los canales con un recorrido por el santuario animal más grande del país y que alberga a más de 100 especies de animales.



LIZBETH ORTEGA, ANGÉLICA BARRAGÁN, RENÉ TORRES  
Y MARLENE GARCÍA

El día cerró con una visita guiada a la plantación de café Doka, el cual encabeza la familia Vargas desde 1940 y considerada una de las principales en todo Costa Rica debido a su producción y proceso del café; recorrido que todos los invitados de la Convención Algarabía 2022 de CONTPAQi disfrutaron formidablemente.



### CONTPAQi: Un proyecto de vida

El tercer día de actividades inició con la conferencia “Empresas centradas en la experiencia del cliente” a cargo de René Torres, Marlene García y Angélica Barragán, quienes abordaron diversos puntos que van desde la relevancia de maximizar la experiencia del cliente, pasando por comprender los elementos que pueden ayudar en el proceso, así como las estrategias en cuales se basará planeación, así lo compartió Marlene García, Directora de Operaciones: “Cuando vendemos un producto de CONTPAQi no sólo es para llevar tu contabilidad, sino que realmente nos tenemos que transformar en consultivos y entender toda su organización porque no solamente les estamos vendiendo un producto, les estamos vendiendo todo un servicio, toda una experiencia y para lograrlos debemos cambiar todo nuestro ADN”.



“LA ETAPA CENTRADA EN LA EXPERIENCIA QUE VIVEN NUESTROS CLIENTES Y USTEDES COMO SOCIOS DE NEGOCIO TAMBIÉN SON NUESTROS CLIENTES, POR ESO YO NO LOS INVITO A QUE SEAN VENDEDORES DE CONTPAQi, YO LOS INVITO A QUE HAGAMOS DE CONTPAQi UN PROYECTO DE VIDA”: RENÉ TORRES.

RENÉ TORRES Y MARLENE GARCÍA

En el cierre de la primera conferencia, Angélica Barragán, Gerente de Relaciones Públicas, enfatizó su participación en los detalles que deben buscar las empresas hacia con sus clientes. “Se debe buscar la expectativa y entregar una experiencia personalizada y esto se logra orientando todo hacia el cliente, con un interés genuino, alineado a que todo lo que se haga en la compañía, sea para el bien del cliente y satisfacer sus necesidades”: explicó.



ANGÉLICA BARRAGÁN

### Nuevo programa comercial

El primer programa comercial y con el cual el desarrollador seguía trabajando recientemente, se remonta al año 2005 y si bien, se han realizado adecuaciones estas no han permitido dar el siguiente paso para convertirse en “cliente-céntricos”, así lo detalló en su ponencia “Transformación del Programa Comercial CONTPAQi”, Lizbeth Ortega, Directora Comercial: “Continuamos con nuestra red de socios de negocios; continuamos con este modelo de negocio de trabajar y hacer todo lo que hacemos a través de ustedes, pero queremos seguir ayudándolos a desarrollarse, crecer y también generar nuevas generaciones de socios de negocios”.

“EL NUEVO PROGRAMA COMERCIAL COLOCA AL CLIENTE COMO EL CENTRO DE TODO, PERO EN GENERAL ES CÓMO VAMOS A DESARROLLAR SU NEGOCIO DE ACUERDO A SU CATEGORÍA Y LA PIEDRA ANGULAR DEL PROGRAMA COMERCIAL ES EL MARKETPLACE, PORQUE ES LA TECNOLOGÍA EN LA CUAL ESTARÁN BASADAS LAS REGLAS O LINEAMIENTOS PARA QUE SE HAGA REALIDAD, ES POR ELLO POR LO QUE AÚN NO LO HEMOS LANZADO”: LIZBETH ORTEGA.

La Directora Comercial aseguró que 2023 será una etapa transicional o de prueba para ir moviendo a los partners al nuevo programa comercial y tienen estimado que para 2024 se haya completado.



**SÍGUENOS EN  
YOUTUBE**

/eSemanal Periodismo del Canal TIC

## ADECUACIONES DEL PROGRAMA COMERCIAL:

**Categorías de socios de negocio:** De acuerdo con la maduración de cada partner. Con esto se busca resolver los crecimientos y decrecimientos en los niveles y convirtiéndose en “cliente-céntricos”.

**Respetar al cliente del socio de negocios:** Se busca que la base instalada de cada uno de los socios no pueda ser robada.

**Transformación a consultores que agreguen valor al cliente final:** Tanto CONTPAQi como los socios deben avanzar hacia la consultoría.

**Responder a los nuevos hábitos de los clientes:** La inmediatez que estará apalancada desde el Marketplace de la marca, lo que creará experiencias que mejoren la vida de los socios y clientes.



LIZBETH ORTEGA

“QUISIMOS HACER AQUÍ EN SAN JOSÉ, COSTA RICA, EL ANUNCIO DE ESTE NUEVO PROGRAMA COMERCIAL, YA QUE IMPLICA CERTIDUMBRE A TODOS LOS ACTORES; EL MARKETPLACE Y LA NUBE NOS DARÁN CERTEZA DE ESTO, YA QUE SI EL CLIENTE FINAL LLEGA Y COMPRA DIRECTO EN EL PORTAL, NOSOTROS COBRAMOS, PERO DISPERSAMOS AL PARTNER QUE TENGA EN SU CARTERA A ESE CLIENTE Y ESTO ES PARA FACILITARLE AL USUARIO FINAL LA ADQUISICIÓN DEL SOFTWARE”: RENÉ TORRES.



RENÉ TORRES

En la actualidad los descuentos que ofertan a los canales están basados en función de niveles: Autorizado, Asociado y Master, pero el problema que la compañía identifica es que cuando un asociado sube de nivel, por ejemplo, de Asociado a Master, deja de comprarle al Master y le compra directamente a CONTPAQi, lo que reduce los niveles de ventas del Master. “Esto nos crea un problema de ascensos y descensos, entonces ahora lo que buscamos es que ya no sea por niveles y sí por volumen de ventas, lo que incluye cuatro dimensiones: la comercial (generación de demanda, atención de clientes, etcétera), Customer centric (servicio a los clientes, cómo los atiendes), socios de negocio (sí desarrollas socios de negocio)

y la dimensión del negocio propio (en qué estatus estás de madurez). Por lo que, los hemos clasificado en Oro, Platinum y Diamante de acuerdo al nivel de madurez empresarial y de estas cuatro dimensiones sólo nos estamos basando en la dimensión comercial porque las otras tres aún no están maduras para nuestros socios de negocio, por eso durante 2023 será un año piloto de implementación para que todos logren madurar en las otras tres dimensiones y 2024 comenzar formalmente el programa”: René Torres.

## UNA MIRADA AL PASADO DE CONTPAQi PARA ENTENDER SU FUTURO:

José Luis de Alba, Accionista y socio Co-creador de CONTPAQi habló sobre la evolución del mundo, en específico la valoración o desvalorización que se hacía sobre del desarrollo de software, lo que ha ido cambiando principalmente por el desarrollo de un ecosistema que tomó muchos años y explicó: “En el caso de CONTPAQi, lo que tuvimos fue un batalla, no éramos el número uno y llegamos cinco años después de nuestro competidor principal, pero hubo un cambio que nos permitió ese brinco: la facturación electrónica. Fuimos visionarios y llegamos dos años antes que nuestro competidor principal y eso le dio la vuelta a la historia; una ventana de oportunidad son los cambios de tecnologías y se generan nuevos paradigmas, lo mismo con internet y la nube. El modelo es que tú pagas por lo que usas y cómo ha cambiado la sociedad y en función de eso alinear todo”.

Cabe mencionar que dentro del Marketplace que tiene planeado implementar CONTPAQi, los socios de negocio también podrán colocar servicios como implementaciones, capacitaciones, pólizas de servicio, consultoría, lo que le permitirá al usuario final encontrar todo en un solo lugar.

Dando continuidad a la agenda se presentaron las conferencias: Servicio al Cliente en Amazon, impartida por Luis Caro, Sr. Manager Solution Architect en Amazon Colombia; La improvisación y el enfoque al cliente: elementos clave para experiencias exitosas de servicio por José Antonio Espinoza, Coach ejecutivo y Director de Talents; y Divierte y aprende con enfoque al cliente, encabezada por José Antonio Espinoza, Coach ejecutivo y Director de Talents.



JOSÉ LUIS DE ALBA

## OPINIÓN DEL CANAL A PROPÓSITO DEL NUEVO PROGRAMA COMERCIAL:



**Grupo Becma:** Mauricio Reyes, Director General dijo: “Me parece muy bueno, ya que el plan comercial que teníamos y que viene desde 2005, había muchos huecos; ahora con el nuevo plan nos han tomado en cuenta para diseñarlo, estamos realizando algunas pruebas piloto con CONTPAQi y creo que ayudará con el objetivo principal que es la atención al cliente, la inmediatez, la

transición a la nube, creo que vamos por buen camino y creo que funcionará de maravilla”.

Respecto de la facturación 4.0, Grupo Becma compartió que el desarrollador ha puesto a disposición seminarios para facilitar la transición, asimismo detalló que otro de los retos será la ruta hacia la nube, lo cual también deben informar y ayudar a sus clientes. “Los mismos usuarios finales de la marca deben apoyarnos en adaptarse a la nube y no tener miedo a los cambios, y así poder ayudar a sus empresas”: Mauricio Reyes.



**CTI Consultores:** Pedro Oropeza, Director General, dijo ver con buenos ojos y oportunidades de negocio las adecuaciones que CONTPAQi implementará en su programa comercial, siendo el Marketplace una herramienta que los ayudará a crecer y añadió: “Estamos por implementar el Marketplace que es una forma más rápida para nosotros de acceso

a la compra de los sistemas y la distribución”; asimismo, el directivo compartió su visión sobre la facturación 4.0 y cómo ha observado el comportamiento de las empresas, por lo que aseguró: “Aunque a partir del primero de enero ya es obligatorio el timbrado 4.0, aun existen muchas empresas que no se han integrado y que deben hacerlo y nosotros como canales estamos capacitando a nuestros clientes, promoviendo cursos gratuitos explicándoles qué deben hacer ellos y qué vamos hacer nosotros para que su empresa esté lista para antes del 31 de diciembre de 2022”.

**Etia Soluciones:** La Directora General, Catalina Moreno, expuso que los cambios siempre existen, por lo que lo relevante es saber adaptarse y coincidió con la visión del desarrollador al asegurar que lo más importante es el bienestar y experiencia del cliente y manifestó: “El enfoque ahora será buscar el mercado correcto para las nuevas aplicaciones que estarán en la



nube y conservar a los clientes que ya tenemos en el escritorio, por lo que creo que son mercados totalmente diferentes y nosotros como empresa también nos debemos reinventar para ofrecer mejores servicios”. Además, afirmó que el cambio de tipo de clientes por niveles y los rebates no son preocupantes y que confía abiertamente en CONTPAQi; así bien, Catalina Moreno anunció que Etia Soluciones ya está emitiendo CFDI 4.0 desde el mes de septiembre para ayudarles con una transición paulatina y apoyarlos con herramientas como cartas informe para que extiendan la invitación a otros clientes, aunque también detalló que no se debe fomentar el temor, porque es más sencillo de lo que parece con las soluciones correctas y cerró observando un 2023 con oportunidades: “Debemos apoyar a las empresas para que cumplan con la emisión de las facturas y aunque se vendrá un alza de precios para el próximo año en razón de la inflación, nosotros podremos contener un poco de la afectación al mantener los costos de nuestros servicios y así conversar los clientes, apoyar la economía interna y CONTPAQi hará lo suyo”: finalizó la directiva.

**PEYSA Consultores:** María

Patricia Parra, Directora General, declaró que las convenciones de CONTPAQi además de servir como un incentivo lúdico, también sirve para motivarlos y capacitar a los socios, además un acercamiento con toda la familia CONTPAQi, lo que a su vez permite una ventana de oportunidad para hacer nuevos negocios, así lo detalló la directiva:

“Aprovechamos esas relaciones para hacer negocios, ya que hay distribuidores que ofrecen servicios que son complementarios con nuestro giro, lo que nos permite ofrecerle más opciones a los clientes, respecto al CFDI 4.0, la mayoría (80%) de nuestros clientes ya están arriba, lo hemos realizado con cursos y han respondido bien los clientes. Por otra parte, los incentivos económicos también son favorables”. María Patricia Parra también comentó que entre más organizadas estén las empresas en las operaciones, ventas, financieramente, se reduce considerablemente el fracaso.



## Patrocinadores

Es de reconocer que la convención también fue posible gracias al trabajo y apoyo de patrocinadores como: AWS, National Soft, I-open, TeamViewer, TS Plus y Kickidler, quienes coincidieron en que el futuro las empresas se encuentra en la nube, por lo que Eleazar Carrillo, Director de PC Software Innovation dijo: “Creemos que con CONTPAQi hay una alternativa IaaS, ahí colocas el software como desktop y ya no debes tener nada instalado en las máquinas, sino que lo colocas en tu servidor y lo usas; también los puedes hacer a través de un servidor llamado TS Plus que es un software que publica las aplicaciones desktop y las hace accesibles a través de cualquier explorador web en cualquier sistema operativo y dispositivo”.



**ELEAZAR CARRILLO**



**ELIZA MARÍN**

“EN TEAMVIEWER Y EN ESPECIFICO EN LATINOAMÉRICA QUE ES NUESTRO MERCADO, SÍ NOS AFECTÓ CONSIDERABLEMENTE LA PANDEMIA, PERO YA VAMOS DE SALIDA Y VEMOS MUCHO POTENCIAL PARA CRECER Y TENEMOS QUE SER MÁS FLEXIBLES EN PRECIOS Y A LAS

NECESIDADES DE LOS CLIENTES”: ELIZA MARÍN, GERENTE DE DISTRIBUCIÓN PARA LATINOAMÉRICA EN TEAMVIEWER.

Finalmente, aunque no por ello menos importante, durante el último día se realizaron las conferencias: Conexión y flujo operativos de sistema Nube CONTPAQi de Edgar Mestas, Coordinador de Gerentes de mercado CONTPAQi; Estrategias de Desarrollo de soluciones y servicios CONTPAQi por Pablo Riedel, Director de Desarrollo y Sistemas de información, Salvador Flores, Gerente de Desarrollo de Aplicaciones y José Aldana, Gerente de Producto; Interfaz Soft Restaurant – CONTPAQi Contabilidad Desktop impartido por Guillermo Mantilla, Director comercial en National Soft; No caigas en cartas invitación del SAT de Benito Barragán, Asesor y Vocero Fiscal en CONTPAQi; CONTPAQi Despachos Contables por Kenia Espinoza, Gerente de Producto; Efecto WOW con servidores en la nube + PC Software encabezado por Marcela Martínez, Gerente de Mercado, Eleazar Carrillo, Director General Corporativo PC SOFTWARE y Nadia González, Directora Comercial Corporativo PC SOFTWARE; Estrategias de Desarrollo de soluciones y servicios CONTPAQi con Pablo Riedel, Director de Desarrollo y Sistemas de información, Salvador Flores, Gerente de Desarrollo de Aplicaciones y José Aldana, Gerente de Producto; y por último, la conferencia: Saliendo al mercado con nuestras soluciones “como servicio” con Antonio Paz, Head of ISVs/DNB en Amazon Web Service México.

En la recta final de la Convención Algarabía 2022 de CONTPAQi, la marca celebró, reconoció y premió a sus partners que durante el último año se hicieron destacar por su compromiso y lealtad hacia la marca, además de su trabajo y esfuerzo constante, por lo que, en un gesto de agradecimiento, los directivos René Torres, Marlene García y Lizbeth Ortega, entregaron premios por las ventas de acuerdo con las zonas del país, con lo cual refrendaron su acuerdo de trabajar con y para los socios.

## CENA DE CLAUSURA: PREMIACIÓN Y GANADORES:

---

### VENTAS POR OFICINA:

- **Chihuahua:** Primer lugar Alderete Soto Christian Mauricio; Segundo lugar Adsis Soluciones Integrales; Tercer lugar Imatica Empresarial.
- **Culiacán:** Primer lugar Franco Cabanillas Consultores; Segundo lugar Spenlinea; Tercer lugar Procesos y Diseños informáticos.
- **Guadalajara:** Primer lugar Asesoría Limac; Segundo lugar Bios 2.0; Tercer lugar Plataforma Consultores.
- **Hermosillo:** Primer lugar Compuventas Hermosillo; Segundo lugar Like Solution; Tercer lugar Ventas Computacionales de Navojoa.
- **León:** Primer lugar Centro de Solución Empresarial; Segundo lugar ITE Soluciones; Tercer lugar Grupo Soaddi.
- **Mérida:** Primer lugar ABC de Cómputo; Segundo lugar 7M Ideas Tecnológicas; Tercer lugar Byte Asesores.
- **Ciudad de México:** Primer lugar Asesoría Limac; Segundo lugar Plataforma Consultores; Tercer lugar Alfa Diseño de Sistemas.
- **Monterrey:** Primer lugar Mty Consultores; Segundo lugar Alactech Consulting; Tercer lugar Mendoza & Martínez Dinámica Empresarial.
- **Morelia:** Primer lugar Compuright; Segundo lugar Eleazar Frías Carillo; Tercer lugar Grupo Compumás.
- **Puebla:** Primer lugar KMG System Soluciones Integrales; Segundo lugar Software Paquetería e Informática; Tercer lugar Dicompak.
- **Tijuana:** Primer lugar Prestadora de Servicios de Tecnología Delta; Segundo lugar Uni-Red; Tercer lugar Solutica.
- **Veracruz:** Primer lugar Ingeniería de Servicios de Computo; Segundo lugar Corporativo Ceyka; Tercer lugar Click Naranja.
- **Ventas de socios de negocio asociados:** Primer lugar Mascote González Ulises Manuel.; Segundo lugar Middoni Dinora Charlot González Martínez; Tercer lugar Quimarad Consulting Group.
- **Empresas nuevas:** Primer lugar Asesoría Limac; Segundo lugar Consultoría lunit; Tercer lugar Plataforma Consultores.
- **Ventas a nivel nacional:** Primer lugar Asesoría Limac; Segundo lugar Plataforma Consultores; Tercer lugar Mty Consultores; Cuarto lugar Bios 2.0; Quinto lugar Compuventas Hermosillo.





# KINGSTON

## FESTEJA SU 35 ANIVERSARIO

### CON SUS CANALES EN MÉXICO

- LA COMPAÑÍA AGRADECIÓ SU ÉXITO AL CANAL
- DEMASIADA EXPERIENCIA EN EL STAFF DE KINGSTON MÉXICO
- ASEGURAN QUE MÉXICO TIENE EL CANAL MEJOR ESTRUCTURADO DE AL

**Autor:** Álvaro Barriga

**P**ara celebrar su 35 Aniversario, la filial mexicana realizó una celebración entre el personal de la marca con sus principales socios, canales y amigos de todo el país. Oscar Martínez, Director Regional de Kingston para Miami, México, Centroamérica y Caribe, se dijo contento por celebrar los primeros 35 años de la fundación de la marca a nivel mundial y 23 años en el país.

“Me siento afortunado de haber sido el primer empleado contratado para América Latina, desarrollando el mercado mexicano, y desde los inicios, México ha sido el país más fuerte de la región, incluyendo Brasil”, afirmó.

Añadió que Kingston es un líder de tecnología, que invierte en innovación, además tiene alianzas con otras marcas importantes como AMD e Intel, entre muchos otros.

“A través de nuestra tecnología, buscamos hacer al hombre más eficiente, productivo, tener mejor nivel de vida. Ahora con tendencias como el IoT, la realidad virtual, los automóviles autónomos, en donde la marca es parte fundamental desarrollando productos que van internos (todos ellos requieren memorias, seguridad, procesar información), muchos ellos tienen que ver con el almacenamiento y ahí está Kingston, lo que nos garantiza muchos años más”, resaltó el director.

Explicó que en 35 años han visto la evolución de la industria de TI, en la que muchas compañías han desaparecido y otras crecieron; pero dejó en claro que la marca ha estado ahí, para atender al canal, a quienes deben su éxito en el mercado.



**OSCAR MARTÍNEZ**

“Gran parte del éxito de Kingston se la debemos al canal, son nuestros socios con quienes hemos estado en las buenas y las malas; hemos hecho muy buenos amigos en México, relaciones sólidas desde hace mucho tiempo y hoy celebramos con ellos el fruto de todos esos años”: Oscar Martínez.



El directivo, compartió con eSemanal que él también está cumpliendo 35 años en la industria de TI; en su inicio trabajó con Atari, la marca de consolas de videojuegos, donde comenzó como personal de soporte técnico y a su salida era gerente de ventas. “Después entré a Dinamia y Merisel, que fueron de los primeros mayoristas en México y una gran escuela, ya que ahí es donde aprendes a entender las necesidades de los distribuidores”, recordó.

Martínez también trabajó en Tripp Lite durante cinco años y desde 1999 colabora con Kingston. Destacó que la evolución del canal ha sido grande.

“Ahora que tengo la oportunidad de atender asuntos regionales y conocer otros países, puedo asegurar que México tiene el canal más sofisticado, profesional y mejor estructurado de toda América Latina. Tiene todas las fortalezas, clientes VARs, ensambladores, corporativos, gente que atiende uno a uno, etail, y cada tipo de socio tiene su fortaleza”. Añadió que ahora hay una evolución de etail, desde su inicio la marca desarrolló cursos para ellos, pero también hicieron lo mismo para desarrollar al corporativo, a los de ensamble, al retail, etcétera.



“Una de nuestras fortalezas ha sido brindar apoyos a todo tipo de canal, todos ellos con grandes cualidades; hemos y seguiremos muy cercanos a ellos, para acompañarlos a donde necesitan ir con el cliente, brindarles el producto que requieran, por eso los respetamos a todos, porque ellos saben el tipo de compañía que tienen y sabrán elegir los tiempos en los que deben ir evolucionando, y sea cual sea, ahí estaremos con ellos”: Oscar Martínez.

#### Agradecimiento al canal

“Además de estar contentos, este es un momento para compartir, porque en el marco de esta celebración, en Kingston tenemos el lema: ‘tu éxito es nuestro éxito’, y eso es lo que vemos con nuestros socios, ya que el canal ha sido clave para llevarnos a donde estamos”, expresó Cristina Carvajal, Gerente General de Kingston México, quien añadió, que para los dueños, las relaciones personales son muy importantes, de ahí su compromiso para lograr relaciones de largo plazo con sus clientes, proveedores y canal. Dejó en claro que en la innovación de la marca, el trabajo del canal es clave para dárselos a conocer a los clientes y ayudarles a hacer su vida más productiva y lograr mejor desempeño.



Carbajal, quien tiene 14 años laborando para la marca, reconoció que el canal ha tenido la cualidad de saber adaptarse a los cambios tecnológicos, a satisfacer las necesidades de los clientes, así como a la manera de hacer negocios, reconoció su gran aportación a la industria y agradeció su compromiso con la compañía.

“Queremos que los canales sigan creciendo con Kingston, tenemos muchos recursos y productos para todo tipo de canal, gracias por su confianza”: Cristina Carbajal.

Por su parte, Marisol Fernández, Latam PR & Strategic Alliances Manager en Kingston Technology, se dijo contenta por la celebración de la marca, “tengo 16 años trabajando en esta compañía y 10 previos de haber tenido acercamiento con ellos. Además de trabajar en un ambiente de amistad y profesionalismo, siempre estamos preocupados por nuestros clientes, por ofrecerles los mejores productos y la atención que requieren. Es muy satisfactorio pertenecer a este equipo”.

La ejecutiva invitó al canal a acercarse a la marca, ya que en conjunto realizan estrategias para cada una de las necesidades, ya que el canal es muy amplio y diversificado, “hay socios especializados en gaming, corporativo, usuario final, incluso por industrias y sectores de mercado, entonces siempre tenemos herramientas que les ayudan a crecer su negocio”, señaló.

“Muchas gracias a todos nuestros canales, estos 35 años y 22 en México, no serían posibles sin ellos”: Marisol Fernández.



CRISTINA CARVAJAL



MARISOL FERNÁNDEZ



# INTCOMEX

## presentó sus nuevas oficinas y Cedis ubicadas al norte de la Ciudad

Autor: Raúl Ortega

- SOLUCIONES DE CRÉDITO, 17 DIVISIONES DE NEGOCIO, PLATAFORMA CLOUD Y UN ALMACÉN PROFESIONALIZADO, ALGUNOS ELEMENTOS CON LOS QUE LA MARCA IMPULSA SU EVOLUCIÓN
- EL MAYORISTA SE RENUEVA Y CENTRA ESFUERZOS EN SUS SOCIOS DE NEGOCIO
- MÁS DE SIETE MIL METROS CUADRADOS QUE INCLUYEN UN SHOWROOM, ALMACÉN, OFICINAS Y SALAS PARA IMPARTIR CAPACITACIONES Y/O CERTIFICACIONES, SON PARTE DE LA RENOVACIÓN DE INTCOMEX

**E**l nuevo espacio ubicado en Vallejo, al norte de la Ciudad de México, alcaldía Azcapotzalco, busca agregar valor a los partners del mayorista al contar con amplias instalaciones para almacenar, atender e incluso oficinas para impartir capacitaciones y certificaciones técnicas y comerciales a los canales, así como un showroom.

Durante el recorrido por los más de siete mil metros cuadrados que conforman la nueva sucursal, Intcomex manifestó que las nuevas oficinas buscan también ser un espacio que genere valor a los canales y clientes finales. Cabe mencionar que el mayorista tiene presencial en más de 14 países y en México desde hace más de 30 años con más de 10 mil canales activos. “Tenemos más de 300 empleados, ventas por más de 450 millones de dólares, somos el mayor proveedor de Cloud Solutions en América Latina, tenemos alianzas con más de 150 marcas líderes del mercado, así como distribución en los 32 estados de México y una superficie de almacenamiento de más siete mil metros cuadrados”, afirmó Simón Roitman, General Manager en Intcomex México.





“LES DAMOS LA BIENVENIDA Y AGRADECEMOS LA OPORTUNIDAD DE PRESENTAR LA EVOLUCIÓN DE INTCOMEX A TRAVÉS DE LOS AÑOS, LES PRESENTAMOS NUESTRO NUEVO CENTRO DE DISTRIBUCIÓN CON UNA MEJOR EXPERIENCIA Y MAYORES SERVICIOS PARA LOS SOCIOS DE NEGOCIO, PARA CLIENTES Y FABRICANTES; COLOCANDO EN EL CENTRO A NUESTROS CLIENTES COMO VA-

**SIMÓN ROITMAN**  
LOR”: SIMÓN ROITMAN.

### Soluciones de crédito

Los apoyos financieros son un elemento clave que debe ofrecer cualquier mayorista a los canales y aunque, Intcomex ya contaba con soluciones de crédito, ahora está buscando fortalecerlas, difundirlas y apuntalarlas como un valor agrado de la empresa, al respecto Manuel Parada, Director Finanzas Administración en Intcomex, profundizó: “Tenemos el crédito express que es muy tradicional y conocido, ya que está enfocado a créditos muy rápidos que ofrecemos y con requisitos mínimos, lo enfocamos hacia la división de core o clientes pulverizados en la que tenemos, también Cheque Post Fechado y hemos realizado alianzas con Dell Financial Services, HP Financial Services y algunos otros bancos, arrendamiento financiero con tasas competitivas y

finalmente, contamos con un crédito premium el cual está enfocado a otras divisiones y ahí no existe un límite de crédito”.

“NOSOTROS HACEMOS TRAJES A LA MEDIDA Y NUESTRA OBSESIÓN POR EL CLIENTE NOS LLEVA A SENTARNOS CON ELLOS PARA QUE EXPLICARLES Y QUE NOS VEAN COMO UN SOCIO Y ASÍ SU NEGOCIO CREZCA”: MANUEL PARADA.



### Divisiones de negocio

En su camino a fortalecer la apuesta de un portafolio robusto y que entregue todo lo que el canal requiere para los negocios de TI, Intcomex posee 17 divisiones de negocio y atiende a canales con diversos enfoques o mercados destino como: resellers, value added resellers, resellers Enterprise, retailers, eTailers & Marketplaces, Apple premium resellers, Scurity Specialized resellers, operators & service providers, speciality stores.

“EN ESTA TRANSFORMACIÓN TODOS LOS CANALES QUE TENEMOS SON COMPLETAMENTE VARIADOS, YA QUE ALGO QUE HEMOS FORTALECIDO DENTRO DE NUESTRAS 17 UNIDADES DE NEGOCIO SE ENCUENTRAN LOS ACCESORIOS, ELECTRÓNICA DE CONSUMO, DESCARGAS DIGITALES, SISTEMAS, CLOUD, GAMING, ENTRE LAS PRINCIPALES Y CON ESTE PORTAFOLIO SÓLIDO Y ROBUSTO ATENDEMOS LAS

**MANUEL PARADA**



NECESIDADES DE CLIENTES DE DISTRIBUCIÓN, RETAILERS Y OTRAS CADENAS DE DISTRIBUCIÓN”: HÉCTOR RAMÍREZ, DIRECTOR DE PRODUCTO BROADLINE EN INTCOMEX.

Asimismo, la empresa también cuenta con soluciones empresariales que engloban seguridad

## HÉCTOR RAMÍREZ

electrónica, punto de venta, dispositivos, infraestructura, IoT & transporte y más. “Son negocios muy especializados que van desde infraestructura, comunicaciones y que se han fortalecido con la pandemia y algo en lo que siempre hemos sido líderes es en componentes y periféricos, por lo que seguimos dándole cobertura a los clientes. Intcomex ahora es un distribuidor completamente renovado”: expuso Héctor Ramírez.

### Plataforma Cloud

Durante el año 2022 el negocio del cloud crecerá en un 20% y para 2023 se espera alcance un crecimiento del 30.4%, por lo que ahora más que nunca y con justa razón, Intcomex está impulsando fuertemente su plataforma cloud y desde donde acerca y ofrece a los canales soluciones de productividad, infraestructura, backup y protección, colaboración, movilidad y seguridad. “Nosotros vamos en un End to End, desde hardware o desde el chip hasta el cloud, brindándoles soluciones a nuestros clientes para que ellos puedan fortalecer el ecosistemas que tienen de distribución, así como los servicios que pueden ir alrededor de ellos”: Fernando Mendoza, Director de ventas Cloud en Intcomex.

Con esto, los canales tienen opción de cambiar o convertirse de transaccionales a consultivos y hacer crecer su portafolio a través de servicios profesionales, generando mayor valor a sus clientes finales.

El nuevo espacio cuenta con salas de juntas en las cuales se realizan capacitaciones y certificaciones técnicas y comerciales, un showroom con un abanico vasto de productos que pueden visitar los canales, además tienen áreas definidas para sus colaboradores de equipos de ventas, soporte, importaciones, finanzas, recursos humanos, oficinas de los directores, compras y otras.

“DENTRO DE NUESTROS ACCESORIOS TENEMOS SMARTHOME, GAMING, INFRAESTRUCTURA, ENERGÍA, Y MÁS; HEMOS GENERADO ESTE ESPACIO DEL SHOWROOM PARA QUE LOS CLIENTES CONOZCAN LOS EQUIPOS Y ACCESORIOS”: MATÍAS LACQUANITI, DIRECTOR PRODUCTO EN INTCOMEX.



## MATÍAS LACQUANITI

“UNO DE LOS CAMBIOS EN EL ALMACÉN ESTÁ ENFOCADO A LAS BUENAS PRÁCTICAS, IDENTIFICANDO LOS PEDIDOS DE LOS CLIENTES POR COLORES Y DAR EL SERVICIO CORRECTO CON AYUDAS VISUALES Y MANUALES DE CONTROL; PROFESIONALIZACIÓN



## MIGUEL ALCÁNTARA

DE LAS OPERACIONES. EN ESCANDÓN TENÍAMOS MIL METROS CUADRADOS, AQUÍ TENEMOS MÁS DE SIETE MIL METROS CUADRADOS, 12 MIL POSICIONES Y APROXIMADAMENTE 12 METROS DE ALTURA, LO QUE NOS PERMITE UNA CAPACIDAD MÁS OPTIMIZADA, PERO LO MÁS IMPORTANTE ES LA DINAMICIDAD”: MIGUEL ALCÁNTARA, DIRECTOR DE OPERACIONES EN INTCOMEX.



# SIM: EL SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN DE IMPRESIÓN DE **CANON**

**Autor:** Karime Vázquez

**EL FABRICANTE DE IMPRESORAS BUSCA ATENDER AL MERCADO DE SOLUCIONES ADMINISTRADAS DE IMPRESIÓN A TRAVÉS DE SU PROGRAMA SIM (SISTEMA MENSUAL DE IMPRESIÓN) QUE TIENE COMO OBJETIVO PROVEER EQUIPOS E INSUMOS Y DAR MANTENIMIENTO Y MONITOREO A LOS SISTEMAS DE IMPRESIÓN, LIBERANDO A LOS SECTORES ADMINISTRATIVOS DE ESTAS LABORES.**

**L**a demanda de servicios administrados para labores específicas en las oficinas es cada vez mayor, dentro de este rubro se encuentran las soluciones de impresión cuyo objetivo es liberar a las áreas administrativas del monitoreo, mantenimiento y abastecimiento de los equipos de impresión. En este contexto, el fabricante de equipos de impresión presentó su Sistema de Impresión Mensual, un servicio que tiene el objetivo de proveer a las empresas con los equipos y suministros necesarios para la impresión que requieran a través del monitoreo y abastecimiento remoto. Este servicio está disponible a través de la página oficial de la compañía y puede ser contratado de manera directa para que el equipo y suministros sean enviados a la dirección indicada, o bien, a través de una suscripción mensual que se ajusta a los volúmenes de impresión concretos que cada cliente requiere.

“Hemos detectado una demanda importante de los clientes en hacer ventas B2B de manera rápida y fácil a través de las plataformas de comercio digital. Por ello, esta solución puede contratarse a través de nuestro sitio sin mayor esfuerzo”:  
Karla Ortiz, Directora de Soluciones de Marketing de Canon Mexicana



KARLA ORTIZ

La instalación y monitoreo se realiza en los centros de la compañía usando los datos emitidos por los equipos de manera automática. De esta manera se asegura que los centros de impresión y digitalización cuenten con los suministros necesarios sin necesidad de que se emitan órdenes de abastecimiento por parte del personal. De la misma manera, el mantenimiento se realiza basados en los datos de consumo emitidos por los equipos.

Esta solución de impresión busca, sobre todo, llegar a cubrir las necesidades de las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES) que no suelen contar con un departamento especializado en dar seguimiento a los equipos de impresión. Con esta solución, las empresas tienen la posibilidad de liberarse de este control y asegurar que sus empleados tengan acceso a los servicios siempre que lo requieran.

#### Oportunidad para el canal

En cuanto a la estrategia de comercialización y las alianzas con el canal, existe la posibilidad de habilitar a los partners interesados en proveer esta solución a través de un programa de resellers, cuyo objetivo es otorgar un precio preferencial en los equipos, además de proveer la solución de impresión a la que el canal puede añadirle otros servicios.

De esta manera, SIM se presenta como un servicio de impresión administrada que, en alianza con el canal, provea todos los servicios necesarios a las empresas de todos los sectores en cuestiones de impresión y digitalización. Los canales interesados en conocer más sobre el programa de resellers pueden hacerlo a través del correo:

[amancilla@cusa.canon.com](mailto:amancilla@cusa.canon.com)

# A través de su área de servicios **TD SYNnex** capacita y apoya al canal en sus proyectos

Autor: Karime Vázquez

• EL MAYORISTA DE SOLUCIONES TECNOLÓGICAS REITERÓ SU COMPROMISO CON LOS CANALES Y SU COLABORACIÓN DIRECTA A TRAVÉS DE SU ÁREA DE SERVICIOS PROFESIONALES QUE TIENE EL PROPÓSITO DE ATENDER Y CAPACITAR A LOS CANALES EN LAS DIVERSAS SOLUCIONES QUE OFRECEN.



Mediante el área de servicios profesionales, la empresa busca implementar, implantar, dar consultoría y capacitaciones a sus socios de negocio en todas las áreas que lo requieran. Francisco Tristán, Directivo del área de Seguridad, destacó que durante los últimos años, el enfoque ha estado en identificar y atender las necesidades de los canales, en este proceso intervienen alrededor de 50 colaboradores distribuidos en diferentes áreas.





**FRANCISCO TRISTÁN**

La estrategia de la firma se enfoca en conocer las necesidades de cada uno de sus clientes para llevar a cabo implementaciones tecnológicas en diferentes niveles. Los proyectos pueden llevarse a cabo desde cero o ser de reforma y actualización; para los segundos, existen áreas de consultoría enfocadas en dar acompañamiento durante todo el proyecto que puede ser a escala local, nacional y regional.

Adicional a los servicios profesionales, la empresa cuenta con un área especializada en dar capacitaciones para nuevas plataformas y formas de comercialización como el Software as a Service (SaaS) o los sistemas de nube. Las capacitaciones y entrenamientos son impartidas por ingenieros certificados y especialistas en diversas tecnologías.



**IVÁN HAIKEN**

Iván Haiken, Director de Centros de Soporte, explicó que el objetivo de los centros es atender necesidades específicas que se dividen en asistencia técnica, operaciones de redes y operaciones de ciberseguridad. Cada área es atendida por personal que cuenta con más de 50 certificaciones y dan atención en tres idiomas: español, inglés y portugués.



**KARLA PRECIADO**

Para integrar el área de capacitación y entrenamiento, la empresa cuenta con una academia que funciona como un centro autorizado de entrenamiento (ATC, por sus siglas en inglés) de 15 marcas. Karla Preciado, Training Account Manager, remarcó que la función de la academia es otorgar capacitaciones en toda Latinoamérica para los canales, y que de esta manera, puedan aumentar sus capacidades y mejorar su negocio.

Los cursos que brinda la academia son certificados por las empresas, sin embargo, cuentan con la posibilidad de adaptarlos a workshops y seminarios para aquellos canales que así lo requieran. Además, cuenta con un centro Peer On View, que permite la aplicación de exámenes y evaluaciones de manera presencial.



**URIEL TAPIA**

De esta manera, el mayorista busca consolidar su apoyo a los canales a través de un área de servicios que les brinde todas las herramientas para su crecimiento y el desarrollo de proyectos en todos los niveles. Uriel Tapia, Director de Servicios, invitó al canal a conocer su área de servicios y todos los beneficios que ofrece para el crecimiento y la consolidación profesional de los canales.

**Autor:** Claudia Alba

## Griffyn 4K35-RGB de **Christie**

---

Proyector 3DLP de iluminación de láser puro RGB, capaz de alcanzar 36.500 lúmenes de potencia. Concebido para espacios y aplicaciones de gran escala, como eventos en vivo, mapping o parques temáticos.

### Descripción

Diseño compacto, tiene un peso de 81 kg. Puede funcionar en modo monofásico a 200-240 VAC a pleno brillo, o a 100-120 VAC a brillo reducido, incrementando con ello la vida operativa del proyector.

### Características

- Alcanza el 98% del espacio de color Rec.2020
- Puede funcionar en modo silencio con un sonido de 44dBA
- Incorpora tecnología TruLife+ que garantiza una conectividad sin limitaciones
- Convergencia de color (ECC) ajustable por control remoto
- Twist para warping y blending
- Compatible con Mystique, la solución automatizada de alineamiento

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



## Momentum True Wireless 3 de **Sennheiser**

---

Audífonos inalámbricos, ofrecen conectividad de dispositivos multipunto y un modo de sonido de alta resolución para obtener mayor calidad y una cómoda experiencia sonora.

### Descripción

Los modos multipunto y de alta resolución están disponibles mediante actualización en la app Smart Control. El firmware para iOS y Android está en su versión 2.10.19, y contiene otras optimizaciones y mejoras para Bluetooth y funciones de control táctil.

### Características

- Sonido de alta resolución con una profundidad de 24 bits
- Capacidad de frecuencia de 96 kHz
- Permite cambiar instantáneamente entre dos dispositivos emparejados
- Ofrece conmutación a través de todos los códecs compatibles como aptX Adaptive y SBC
- Mediante aptX Adaptive aumenta la tasa de bits Bluetooth hasta 420 kilobits por segundo para entregar un sonido optimizado

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



## Blade A52 Lite de **ZTE**

Smartphone con pantalla HD+ de 6.52", incorpora procesador Octa-core a 1.6 GHz, Android 11 Go y tecnología 4G.

### Descripción

Con notch en forma de gota de agua y marcos reducidos. Viene en colores gris o verde.

### Características

- Memoria interna de 32 GB +MicroSD y 2 GB de RAM
- Batería 4,000 mAh a 10W
- Cámara principal de 13 Mpx con flash
- Bluetooth 4.2, WiFi 2.4 GHz
- Con acelerómetro, sensor de proximidad y sensor de luz

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



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



# MANTENTE INFORMADO EN NUESTRAS REDES SOCIALES

