



DOSSIER

SOLUCIONES DE ENERGÍA:

Entre las tecnologías heredadas y
el rol estratégico en la economía
digital

PARTICIPAN DEL INFORME



SUMARIO

4 | Mercado de UPS: Entre las tecnologías heredadas y el rol estratégico en la economía digital

16 | Osrami: “Ahora las demandas de soluciones de energía llegan desde ambos extremos de la pirámide de clientes”

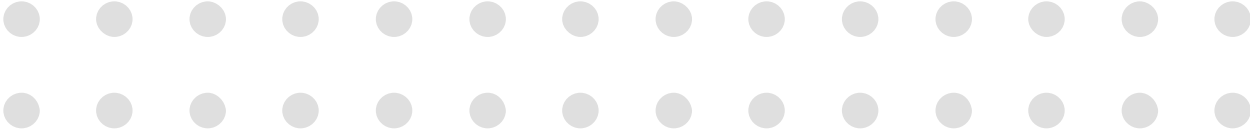
20 | Vertiv: “Nuestra misión es empoderar al canal con soluciones diferenciadas y respaldo constante”

24 | HiRef: “La industria de enfriamiento de precisión deberá ser al mismo tiempo eficiente y sustentable”

28 | CyberPower: “Se viene una oportunidad muy interesante para el mercado de energía en México”

32 | CDP: “Buscamos distribuidores con visión de negocio y capacidad de detectar proyectos”

36 | Panduit: “Se abren oportunidades potenciales para expandir las habilidades del canales de integración sobre nuevas tecnologías”



40 | Schneider Electric:

"Buscamos partners con enfoque en soluciones, valor agregado y visión digital"

44 | Complet: "Estamos haciendo algo más interesante para la industria"

48 | Koblenz: "Ofrecemos equipos fabricados en México para las condiciones particulares de nuestro país"

52 | Forza: ""Somos una empresa de canal, lo cual significa un respeto total a nuestros socios de negocio"

54 | Ingram Micro: "Buscamos incrementar el ticket promedio de venta de nuestros clientes"

56 | Grupo DICE: "Nos interesa dar un concepto de llave en mano a nuestros partners"

60 | CVA: "Estamos trabajando en campo, anticipándonos a las distintas necesidades del mercado"



Oscar Suárez

Director Ejecutivo
osuarez@mediaware.org



Matias Perazzo

Director ITseller México
mperazzo@mediaware.org



Andrea Sánchez

Marketing & Content
Estrategy - México
asanchez@mediaware.org

Para publicar en este medio:
www.itseller.mx/publique-aqui-2/

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

Prohibida su reproducción parcial o total sin autorización.

Edita, comercializa y distribuye:



AVENIDA PRES ROQUE SAENZ PEÑA 1145.
C1035AAG Edificio Diagonal Plaza . Piso 2
Buenos Aires - Argentina.





Informe Especial

MERCADO DE UPS: ENTRE LAS TECNOLOGÍAS HEREDADAS Y EL ROL ESTRATÉGICO EN LA ECONOMÍA DIGITAL



La demanda de infraestructura de cómputo para correr las aplicaciones de IA, la criticidad de un número cada vez mayor de infraestructuras de cómputo y redes, y las nuevas necesidades de sectores como el industrial, el residencial y el comercial, entre otros, abren un panorama realmente positivo para los sistemas de energía ininterrumpida (UPS). ¿Cuáles son los motores que están impulsando este mercado en el mundo, en América Latina y en México en particular? ¿Qué tendencias se están afianzando?

Varias fuerzas contribuyen al dinamismo que hoy tiene el mercado de protección de la energía y de sistemas de alimentación ininterrumpida (UPS), tanto a escala regional como global. Según el **informe de Triton**, el mercado de UPS en Latinoamérica se mantiene en crecimiento a tasas anuales compuestas del 3,9% entre 2023 y 2030, con Brasil (alrededor del 40%) y México (alrededor del 30%) como locomotoras de este tren. Según los analistas de Triton, “este mercado está impulsado por la necesidad de soluciones de respaldo de energía confiables a través de varios sectores, que incluyen el industrial, el comercial y el residencial”.

Acaso uno de los motores más evidentes del mercado de UPS sean las vulnerabilidades de las redes eléctricas; sin embargo, también contribuyen en el crecimiento de la demanda el desarrollo de la infraestructura digital y la creciente criticidad de sistemas y plataformas en Salud, Manufactura, Telecomunicaciones y Centros de Datos, por citar algunas verticales de industria.

Mordor Intelligence ubica el tamaño del mercado global de UPS modulares en US\$ 8.020 millones en 2025, y espera que alcance los US\$ 13.030 millones en 2030.

Al mismo tiempo, siempre según Triton, la región ya está avanzando en un cambio hacia tecnologías más avanzadas y eficientes de UPS. “La adopción de sistemas de batería de UPS, particularmente los que incorporan baterías de Litio-Ion, se vuelve más frecuente debido a su mayor esperanza de vida y a su mayor eficiencia, en comparación con las baterías de Plomo-Ácido tradicionales”, explicaron los analistas.

“Las oportunidades en torno a UPS son abundantes, particularmente en el sector de centros de datos, que está en expansión, y en el contexto de digitalización de varias industrias. En la medida que los gobiernos y los negocios a través de

Latinoamérica sigan invirtiendo en infraestructura digital, se espera que la necesidad de soluciones robustas de UPS crezca, proveyendo oportunidades significativas para la expansión del mercado”, indicaron los analistas de Triton.

La oportunidad de los centros de datos

Según **Mordor Intelligence**, el mercado global de UPS para centros de datos está alcanzando los US\$ 4.200 millones de dólares en 2025 y se prevé que aumente a US\$ 6.800 millones en 2030 (creciendo a una tasa compuesta anual del 7,05%). La expansión está vinculada a la construcción de instalaciones a hiperescala, los requisitos de densidad

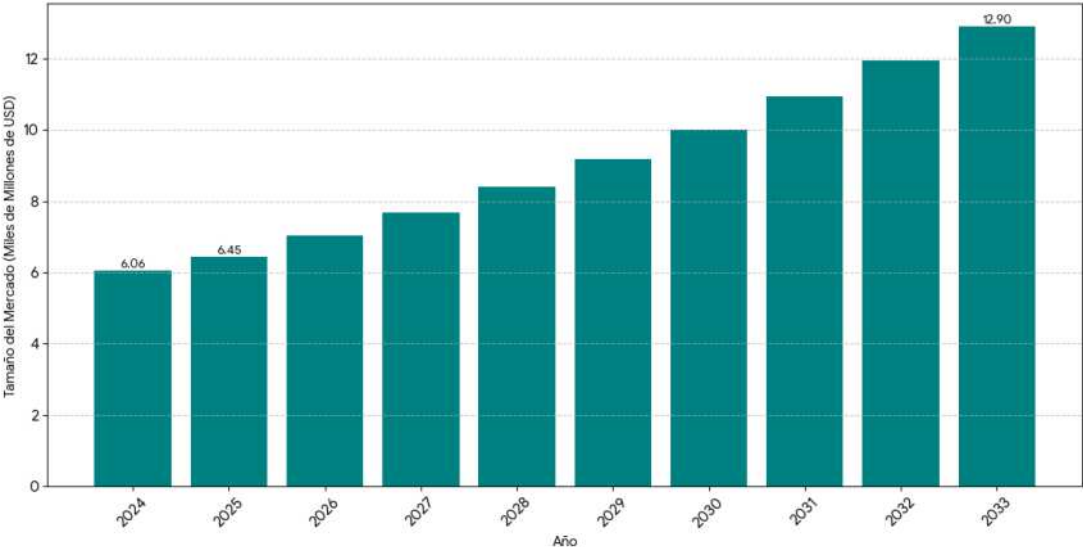


de energía de la Inteligencia Artificial (IA) y la economía de las baterías de iones de litio que mejoran el costo total de propiedad.

“Los proveedores de infraestructura se centran en diseños modulares, funciones interactivas con la red y topologías de alta eficiencia alineadas con

los mandatos de sostenibilidad. Las densidades de potencia de los racks que se espera que avancen hacia el rango de 500-1000 kW para 2026 están remodelando las reglas de diseño para cada nueva implementación. Los continuos riesgos de la cadena de suministro de componentes electrónicos de energía y las moratorias

Tendencia de Crecimiento del Mercado de UPS Modulares (2024-2033)



Fuente: Straits Research

regionales sobre los servicios públicos de los centros de datos introducen volatilidad, pero los grandes compromisos de capital de los proveedores de la nube mantienen el impulso. Como resultado, el mercado de UPS para centros de datos está evolucionando desde equipos de respaldo estáticos hacia activos dinámicos que generan ingresos que estabilizan las redes y soportan cargas de trabajo de IA”, explican los analistas de Mordor.



La oportunidad en torno a este segmento es particularmente grande en México, país que viene posicionándose como uno de los destinos más atractivos para la inversión en centros de datos al ritmo del nearshoring y la explosión de los servicios digitales. Un reporte de DatacenterDynamics señaló que México es el segundo mercado más grande de América Latina en potencia de data centers.

Dicho informe también prevé que en un período de cinco años (hasta 2027) la industria de los centros de datos (tanto para co-location como los hiperescalares) invertirá más de US\$ 7.000 millones, lo que supone pasar (en el

mismo período) de 81MW a más de 500 MW (co-location), lo cual, sumando los hiperescalares llegarían a más de 1 GW (1.269 MW). El mayor foco de estas inversiones se encuentra en Querétaro, seguido de Nueva León, CDMX y Zona Metropolitana. Esta virtual explosión del mercado de centros de datos en México abre, sin dudas, las puertas para todo el espectro de negocios relacionados con energía, siempre y cuando se tenga en cuenta los imperativos de la eficiencia y la sostenibilidad que demandan los inversores.

La consultora **Credence Research** ofrece cifras específicas para este segmento, valorando el mercado de UPS para centros de datos en México

Según los datos de OMDIA compartidos con este medio por Vertiv, el mercado de UPS en México (sumando los segmentos monofásico y trifásico, sin incluir baterías) viene creciendo con un CAGR de 14.5% para alcanzar un potencial de más de US\$ 250M para 2028.

en \$105.07 millones de dólares en 2023. Se proyecta que este nicho alcance los \$135.31 millones de dólares para 2032, con una CAGR del 3.21%. Este crecimiento está directamente ligado a la necesidad de garantizar la estabilidad y fiabilidad de la infraestructura crítica que soporta la economía digital mexicana.



Modularidad como factor esencial

El mercado de sistemas de UPS modulares se ha posicionado como un habilitador crítico de la economía digital global, dado que se encuentra en la intersección de dos grandes tendencias en el mercado global: el crecimiento explosivo de las tecnologías intensivas en datos, como la inteligencia artificial (IA), y el impulso urgente hacia la eficiencia energética y la sostenibilidad.

Este mercado está experimentando a escala global un crecimiento sostenido, con una tasa anual compuesta entre el 9,2% (**Straits Research**) y el 10,2% (**Mordor Intelligence**).



Las estimaciones de distintos analistas sitúan al mercado en un rango de US\$ 5.500 a 6.000 millones en 2024, con un crecimiento proyectado a US\$ 6.000 a US\$ 6.500 millones en 2025. Particularmente Mordor ubica el tamaño del mercado de UPS modulares en US\$ 8.020

millones en 2025, y espera que alcance los US\$ 13.030 millones en 2030. Estas cifras son las más optimistas, probablemente asociadas a una definición del mercado más amplia.

El mencionado impulso hacia la eficiencia energética y la sostenibilidad está ligado a la expansión de los centros de datos, que son los principales adoptantes de estos sistemas. Con todo, la dinámica de este mercado soporta una tensión entre una propuesta de valor a largo plazo —menor Costo Total de Propiedad (TCO) y escalabilidad— y una barrera a corto plazo: el alto gasto de capital inicial (CAPEX).

Un reporte de DatacenterDynamics prevé que en un período de cinco años (hasta 2027) la industria de los centros de datos (tanto para co-location como los hiperescalares) invertirá más de US\$ 7.000 millones en México, lo que supone pasar de 81MW a más de 500 MW (co-location).

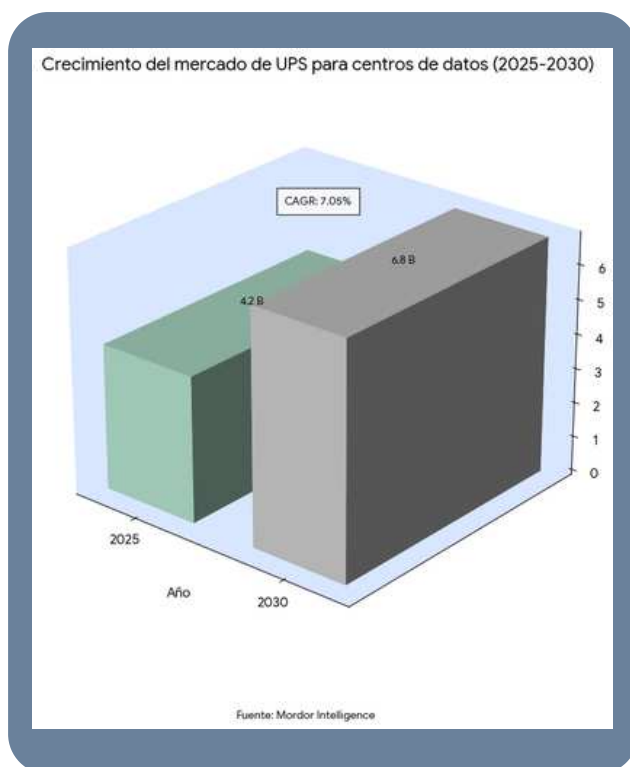
La sensibilidad al precio hace que muchos compradores en la región favorezcan los gabinetes monolíticos, que pueden costar entre un 15% y un 25% menos en la adquisición inicial. Este enfoque en el CAPEX a corto plazo ha



frenado la penetración de las soluciones modulares. Sin embargo, siempre según los analistas, esta tendencia podría cambiar. El principal impulsor de esta transformación es el rápido crecimiento de la economía digital, el despliegue de la tecnología 5G y las significativas inversiones en infraestructura de IA por parte de hiperescaladores. Por ejemplo, Microsoft ha anunciado planes para invertir US\$ 2.700 millones en Brasil y US\$ 1.300 millones en México para expandir su infraestructura de IA.

Para añadir una capa de análisis más específica, **Grandview Research**

posiciona a los sistemas UPS como el segmento más grande y de más rápido crecimiento dentro del mercado general de "Equipos de Calidad de Energía" en México, un mercado que se estimó



en \$1,369.2 millones de dólares en 2024 y que se proyecta crecerá a un CAGR del 7.8% hasta 2030.2 Esto subraya la importancia fundamental de los UPS en la estrategia de infraestructura energética del país.

Este contexto posiciona a América Latina como un mercado en un "punto de inflexión". Aunque todavía está algo rezagada en la adopción de UPS modulares debido al costo, la escala y la sofisticación tecnológica de los nuevos proyectos de centros de datos forzarán inevitablemente un cambio de los sistemas monolíticos a los modulares.

Las nuevas instalaciones, especialmente las diseñadas para IA, tendrán densidades de potencia más altas y requerirán la escalabilidad y eficiencia que solo los sistemas modulares pueden proporcionar. Como resultado, es muy probable que la tasa de crecimiento de los UPS modulares en América Latina supere el crecimiento general del mercado de UPS para centros de datos, a medida que gana cuota de mercado del segmento monolítico.



A collection of gaming peripherals including a backlit keyboard, a glowing controller, a headset, and a mouse, all set against a dark background with blue and purple lighting.

GAMING

¿Querés participar como auspiciante y dar a conocer tu marca a todo el canal de México?

Consultá espacios para publicar



“Ahora las demandas de soluciones de energía llegan desde ambos extremos de la pirámide de clientes”

Para Enrique Chang Aguirre, Key Account Manager de Osrami, México está pasando por una coyuntura que favorece las oportunidades relacionadas con la energía eléctrica. Por un lado, los grandes clientes de centros de datos demandan sistemas trifásicos de gran tamaño para proteger su infraestructura. Pero, en el otro extremo de la pirámide de clientes, están las PyMEs, que comienzan a demandar sistemas monofásicos para dar estabilidad a la energía que alimenta sus propios sistemas.

Osrami tiene ya más de veintiocho años en el mercado mexicano, con un abanico de soluciones que abarca desde alimentación eléctrica crítica y el gerenciamiento térmico, a CCTV, por citar tan solo algunos de los ocho verticales de su oferta. En varios de estos verticales, su principal aliado es Vertiv. Sobre la mencionada demanda de soluciones de

energía, Chang sintetiza: “En ambos extremos de la pirámide de clientes esta evolución se basa en la necesidad de continuidad de los negocios y, por lo tanto, de disponibilidad de la energía. Por eso prevemos un crecimiento exponencial, tanto en lo referente a los grandes usuarios como a los pequeños”.

A portrait of Enrique Chang Aguirre, a middle-aged man with dark hair, wearing a dark pinstripe suit, white shirt, and a patterned tie. He is smiling slightly. The background is a light gray gradient.

ENRIQUE CHANG
AGUIRRE,
KEY ACCOUNT
MANAGER DE OSRAMI.

A blue graphic of two overlapping speech marks.

“Las PyMEs deben incorporar estabilidad a sus sistemas. Antes los procesos administrativos o de ventas eran manuales. Ahora requieren de tecnología: servidores que deben estar disponibles todo el tiempo. Y esto demanda cada vez más y mejor energía para mantenerlos funcionando adecuadamente”.

En ese sentido, el Key Account Manager de Osrami de Osrami explica que “uno de los grandes nichos de oportunidad en la industria son las UPS monofásicos, trifásicos y aires acondicionados de precisión de Vertiv.

Al mismo tiempo, cree que se está dando una adopción cada vez mayor de UPS modulares (que se extiende ahora a las pequeñas organizaciones), asociada a la mencionada imprevisibilidad del consumo futuro por parte de la infraestructura y al protagonismo de tecnologías como IA, computación en el borde e IoT, a lo que se suman también las demandas de Green Energy de parte de los clientes.

En ese sentido, señaló que con la inteligencia artificial van a surgir retos importantes de cómo suministrar esa energía: “Si bien al día de hoy



“El fenómeno de la mayor adopción de UPS modulares está relacionado con los cambios radicales que estamos teniendo en materia de tecnología, que no permiten estimar el crecimiento a futuro. La modularidad permite la escalabilidad, y así no dejar obsoleto un sistema eléctrico que tenemos en uso”.

tenemos elementos, tenemos que considerar cómo va a ir evolucionando. Yo creo que ese es el reto, el cómo alimentar hasta los sistemas de enfriamiento. La alimentación crítica tiene que volverse un elemento más de un total de todos los demás elementos que tenemos en un centro de datos”, concluyó.





Programa Trade-In



Productos Participantes

PSL, GXT-MT, GXT-RT
GXT5, PSI5 Lithium-Ion
PSA5, GXE

Productos en Inventario

PDX: 5 toneladas, 8 toneladas

Mini-mate: 3 toneladas

DS: 10 toneladas

DataMate: 2 toneladas, 3 toneladas

GXT5: 1 KVA, 1.5 KVA,
2 KVA, 6 KVA

EXM: 100 KVA

En OSRAMI te ayudamos a actualizar tus equipos con tecnología de punta.

Participa en la campaña Trade In de Vertiv y aprovecha nuestro inventario con productos de entrega inmediata.

APLICAN TÉRMINOS Y CONDICIONES. DESCUENTO DEL 15% SOBRE EL PRECIO DEL MAYORISTA EN LA COMPRA DE EQUIPOS VERTIV MONOFÁSICOS SELECCIONADOS (VERTIV™ LIEBERT® PSL, VERTIV™ LIEBERT® GXT-MT, VERTIV™ LIEBERT® GXT-RT, VERTIV™ LIEBERT® GXT5, VERTIV™ LIEBERT® PSI5 LITHIUM-ION, VERTIV™ LIEBERT® PSA5 Y VERTIV™ LIEBERT® GXE). SOLO VÁLIDO PARA ACTUALIZACIÓN DE BASE INSTALADA. SUJETO A VALIDACIÓN DOCUMENTAL Y DISPONIBILIDAD DE STOCK. CAMPAÑA VIGENTE DEL 20 DE MAYO AL 20 DE JULIO DE 2025. MÁS INFORMACIÓN EN TÉRMINOS Y CONDICIONES.



“Nuestra misión es empoderar al canal con soluciones diferenciadas y respaldo constante”

Vertiv potencia a sus partners en México como pilar estratégico, ofreciéndoles un portafolio integral y soluciones UPS de vanguardia para capitalizar la demanda en salud, finanzas y Edge Computing. La firma busca canales con visión consultiva, brindándoles capacitación, soporte y tecnología avanzada para asegurar la continuidad operativa y el crecimiento en la era digital.

En México, Vertiv ofrece un portafolio integral de soluciones para diferentes verticales de la economía, que incluye UPS, soluciones de climatización de precisión, racks y regletas rPDU, distribución eléctrica, soluciones de centros de datos modulares e inteligentes, ductos de barra, tableros

eléctricos (switchgears y switchboards), sistemas de transferencias estáticas, sistemas PDUs, sistemas de energía en corriente continua, BESS, soluciones de monitoreo y gestión remota, así como servicios profesionales de implementación y soporte técnico especializado.



EFRÉN MARTÍNEZ, DATA
CENTER PROJECTS
DIRECTOR DE VERTIV.



“Nuestros equipos utilizan topologías de doble conversión con altos factores de potencia y certificaciones de eficiencia. Además, integramos capacidades avanzadas de gestión remota y apostamos por arquitecturas modulares y diferentes tecnologías de baterías, como Ion-Litio y LFP de ion-litio, para mayor flexibilidad y durabilidad”.

Durante el último año, desde Vertiv han visto un crecimiento sostenido en la demanda de soluciones UPS, especialmente en sectores como salud, manufactura, servicios financieros y retail. “La digitalización acelerada, la necesidad de maximizar continuidad operativa y el aumento de la necesidad de procesamiento en el borde (Edge Computing), han llevado a las organizaciones a reforzar sus infraestructuras eléctricas con soluciones más confiables, eficientes y escalables. Además, el crecimiento de la nube híbrida y la descentralización de cargas de TI también están impulsando inversiones en soluciones UPS para entornos distribuidos”, comentó al respecto Efrén Martínez, Data Center Projects Director de la marca.

Finalmente, el ejecutivo destacó que en Vertiv están enfocados en atraer e



“Las oportunidades actuales son muy amplias: desde proyectos de modernización de centros de datos, hasta despliegues en entornos edge y soporte para cargas distribuidas. Los integradores que apuesten por soluciones UPS eficientes y gestionables encontrarán en Vertiv un aliado con innovación tecnológica, soporte robusto y una estrategia de canales clara”.

impulsar partners con experiencia en infraestructura de TI, automatización industrial, energía crítica o soluciones edge. “Valoramos especialmente a aquellos con visión consultiva, capacidad de integración y cercanía con clientes de sectores clave como salud, industria, educación y finanzas”, puntualizó.



Liquid Cooling, la tecnología del futuro

El avance de la digitalización ha provocado un aumento en la demanda de capacidad de procesamiento y almacenamiento de datos.

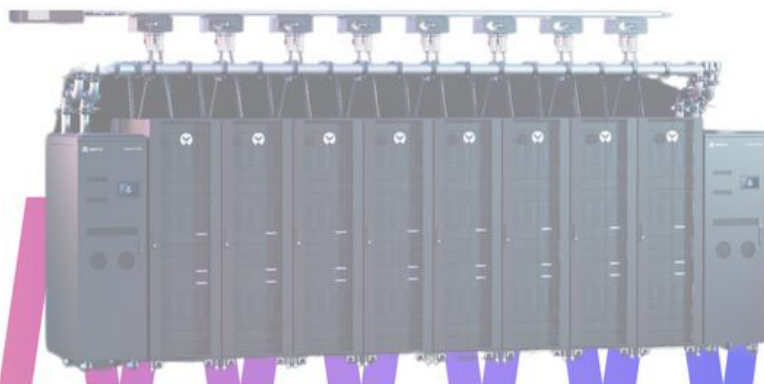
La refrigeración líquida es una alternativa que aprovecha las propiedades de transferencia térmica de los fluidos, siendo hasta 3.000 veces más eficiente que el aire.

¡Confíe en las soluciones de Vertiv para enfrentar los nuevos desafíos de su infraestructura crítica!

Descubre más



[Vertiv.com](https://www.vertiv.com)





“La industria de enfriamiento de precisión deberá ser al mismo tiempo eficiente y sustentable”

Ante el desafío de enfriar data centers en la era de la IA de forma eficiente y sustentable, la marca italiana busca partners especializados en México. Con un foco en el ahorro energético y tecnologías como el enfriamiento líquido directo al chip, HiRef ofrece al canal de TI la oportunidad de abordar un mercado en crecimiento con un sólido programa de apoyo técnico y comercial

HiRef es un fabricante italiano dedicado a la innovación y el desarrollo de soluciones de Aire Acondicionado de Precisión para Centros Datos de los sectores de Telecomunicaciones, Bancario - Financiero, Industrial y Farmacéutico, entre otros. Las soluciones de la empresa se dividen en cuatro grandes segmentos tecnológicos: Centros de Datos, Telecom, Chillers y Minichillers, así como Gestión y Control.

De acuerdo con Xóchitl Franco, Channels Sales Manager para HiRef, en México existe una demanda de información enorme de sus casi 130 millones de habitantes. “Esto ha generado la atención de la inversión local y extranjera en el desarrollo de Centros de Datos y no solo en los sectores tradicionales, como son las TIC y las telecomunicaciones: la oferta de HiRef se encamina también a otros sectores



XÓCHITL FRANCO,
CHANNELS SALES
MANAGER PARA HIREF
MÉXICO.



“HiRef está especialmente enfocado en el desarrollo de aplicaciones especiales para generar un mayor ahorro energético, reducción de los costos de funcionamiento, aumento de eficiencia, optimización de espacios y principalmente ser sustentables y aminorar el impacto ambiental”

industriales y segmentos no tradicionales que demanda este tipo de soluciones. Lo anterior es extensivo al nicho de los CPDs, donde también se ha presentado un crecimiento en la inversión en el último año”, dijo.

A esto hay que agregar que los Centros de Datos emiten el 3% de CO2 a nivel mundial. Si bien no es una suma menor, ya que la energía usada podría alimentar de electricidad a urbes enteras por un tiempo prolongado, Franco advierte que en el futuro se producirán mucho más calor por la inmensa demanda del procesamiento de datos que requieren las herramientas de la IA, y que paralelamente deberán reducir su impacto en la huella de carbono.



“Los canales deben aprovechar las oportunidades de negocio que se abren en el rubro de enfriamiento de centros de datos en todas las industrias, ya sea IT, Telco, industrial, etc., y pueden hacerlo de la mano de HiRef como socio de negocios”, dijo al respecto la ejecutiva.

NRG ES FIABILIDAD

AIRE ACONDICIONADO
DE PRECISIÓN PARA
DATA CENTERS

- Capacidades desde 5 hasta 31 TR
- Opciones de descarga upflow, downflow y directa
- Compresor inverter
- Incluye flooding detector
- Válvulas de expansión EC
- Para alta densidad de carga térmica



Solicita más información

www.hiref.com.mx



“Se viene una oportunidad muy interesante para el mercado de energía en México”

Francisco Álvarez, Director Comercial y de Marketing de CyberPower Systems, invita a los canales a registrarse desde agosto en su nuevo portal para partners, que ofrecerá registro de proyectos y recompensas. Así, la firma consolida su propuesta de valor, basada en la innovación y tecnologías únicas para proteger las operaciones críticas de sus clientes en todas las verticales de negocio.

El Director Comercial y de Marketing de CyberPower Systems México, destacó que el mercado local de energía está actualmente en el orden de los 175 millones de dólares y que se espera un crecimiento para alcanzar aproximadamente los 270 millones en un periodo de 5 a 8 años.

A la hora de justificar este crecimiento, el ejecutivo mencionó la transformación digital constante, la adopción de tecnologías en la nube, el 5G y la demanda energética, que está creciendo en el país. “Esto está provocando fallos en la red eléctrica nacional, incrementando la necesidad de soluciones de protección y administración de energía”, comentó.

FRANCISCO ÁLVAREZ,
DIRECTOR COMERCIAL Y
DE MARKETING DE
CYBERPOWER SYSTEMS
MÉXICO.



“Quiero invitar a los canales a que se registren a partir de agosto en nuestro nuevo portal de partners, donde van a poder hacer registros de proyectos, acceder a contenidos de marketing, recompensas, a un portal de rewards y a todas las iniciativas de incentivos de la marca, además de consultar nuestro catálogo de productos y fichas técnicas”.

En lo que respecta a los sectores, señaló los centros de datos, que están creciendo de manera exponencial, no solo los hiperescala, sino también de pymes, que “definitivamente se han vuelto un cliente interesante y constante y que está adoptando soluciones mucho más genéricas”, destacó Álvarez. “Sigue creciendo la parte de manufactura, Industria 4.0, salud y gobierno. Se está robusteciendo la infraestructura gubernamental y creo que ahí hay una buena oportunidad para nuestros canales en temas de licitaciones. La parte de finanzas y la hospitalaria en México está creciendo de manera abrupta”, sostuvo.

Al ser consultado sobre la estrategia de CyberPower Systems con el ecosistema de partners, el entrevistado

recordó que en 2024 la compañía lanzó un programa de canales al que calificó de “muy exitoso”. Asimismo, adelantó que en agosto próximo se hará el lanzamiento oficial del nuevo portal, que les permitirá tener una interacción directa con el cliente.



“Nuestro sistema PowerPanel Cloud nos permite monitorear en tiempo real entornos críticos. También contamos con dos patentes muy importantes, principalmente la de GreenPower UPS, que permite tener ahorros de energía por encima del 40% versus un UPS convencional, y Smart Battery Management, una tecnología para prolongar la vida útil de las baterías”.



**MEDIO DE NOTICIAS
PARA EL CANAL
TECNOLÓGICO DE
MÉXICO.**



**EVENTOS
SERVICIOS DE MARKETING
INFORMES ESPECIALES
BOLETÍN DIGITAL**

**TODO LO QUE NECESITA EL CANAL
PARA DESARROLLAR SU NEGOCIO.**





“Buscamos distribuidores con visión de negocio y capacidad de detectar proyectos”

Para capitalizar la creciente demanda de energía de respaldo en México, la firma busca sumar distribuidores con capacidad para generar proyectos. La propuesta se apoya en un portafolio con baterías de litio y monitoreo remoto, y un sólido programa de acompañamiento comercial y técnico para que los partners respondan a las necesidades de la industria, salud y retail.

En CDP Energy ofrecen soluciones completas de respaldo y protección eléctrica, lo que incluye reguladores, UPS interactivos y online, tanto monofásicos como trifásicos, además de modelos con baterías de litio para hogar y negocios.

De acuerdo con Daniel Pensabé, Director Comercial en CDP Energy, la demanda de soluciones de energía en México continúa en aumento, donde sectores como salud, retail,

educación e industria lideran este crecimiento por su necesidad de respaldo eléctrico constante.

Al ser consultado sobre los principales diferenciales de la propuesta tecnológica de CDP Energy para atender esta demanda creciente, Pensabé destacó: “Nuestros UPS consumen menos energía y algunos modelos incluyen baterías de litio, que ofrecen mayor duración y menor peso.

DANIEL PENSABÉ,
DIRECTOR
COMERCIAL EN CDP
ENERGY



“Trabajamos junto a mayoristas y distribuidores, brindando capacitaciones, asesoría técnica y acompañamiento comercial para ofrecer soluciones adecuadas al cliente final”.

Además, la serie UPO cuenta con monitoreo remoto para detectar fallas en tiempo real”.

En lo que refiere al rol del ecosistema de socios en la estrategia de CDP Energy, Pensabé destacó que la empresa trabaja junto a mayoristas y distribuidores, brindando capacitaciones, asesoría técnica y acompañamiento comercial para ofrecer soluciones adecuadas al cliente final. En ese sentido, informó: “Buscamos distribuidores con visión de negocio y capacidad de detectar proyectos. Ofrecemos apoyo técnico, presentaciones y servicios de garantía para cerrar ventas con éxito”.

Finalmente, a la hora de analizar las expectativas del mercado mexicano

para lo que resta del año y de cara a 2026, el ejecutivo aseguró que “aunque el contexto económico es complejo, en CDP lo vemos como una oportunidad para crecer, consolidar nuestra presencia y responder a las nuevas demandas del mercado eléctrico”.





Potencia constante con **equipos Online**



Capacidad desde: 1kVA hasta 900kVA

Ideales para proteger:



Equipos médicos, centros de datos, punto de venta,
telecomunicaciones, automatización industrial, etc.



www.cdpenery.com



“Se abren oportunidades potenciales para expandir las habilidades del canales de integración sobre nuevas tecnologías”

Ampliando su foco más allá de la conectividad tradicional, Panduit impulsa su portafolio de distribución de energía en México. La estrategia busca que sus partners expandan sus habilidades técnicas y capitalicen las oportunidades de negocio que surgen en los pujantes sectores industrial y de energías renovables, donde el canal actúa como su principal motor de innovación.

Además del portafolio tradicional de conectividad; Panduit cuenta con disponibilidad en México de un portafolio muy completo que va desde las rPDU con diferentes grados de inteligencia y monitoreo, llegando a UPS de 1kW hasta 10kW.

Al ser consultado sobre la evolución de la demanda de soluciones de energía en el

país en el último año, Juan Pablo Borray, Business Development Manager LATAM de Panduit, sostuvo que el crecimiento es liderado por la industria (40% del crecimiento), renovables (30%) y generación distribuida, aunque señaló que persisten retos de infraestructura y regulación. “La transición hacia redes inteligentes y descentralizadas define la nueva fase del sector”, afirmó.

A portrait of Juan Pablo Borray, a man with dark hair and a slight smile, wearing a dark suit, light blue shirt, and patterned tie. He is standing in front of a blurred background that includes a blue and white logo and the word "PANDUIT".

JUAN PABLO
BORRAY, BUSINESS
DEVELOPMENT
MANAGER LATAM DE
PANDUIT.

A large, stylized blue quote icon consisting of two nested shapes, located to the left of the text box.

“El FMPS de Panduit es un novedoso sistema de suministro de energía con gestión de fallas que permite a los integradores de sistemas proporcionar energía significativa de manera segura, a largas distancias y a equipos remotos”.

El ejecutivo también dio cuenta de las innovaciones tecnológicas que Panduit está implementando en sus soluciones para responder a las nuevas necesidades del mercado, como el FMPS, un sistema de alimentación eléctrica con gestión de fallas. “Es un novedoso sistema de suministro de energía que permite a los integradores de sistemas proporcionar energía significativa de manera segura, a largas distancias y a equipos remotos”, explicó. Y aseguró: “El FMPS de Panduit es el primer sistema de energía Clase 4 en el mercado en cumplir

con el nuevo estándar UL 1400-1 para un sistema de suministro de energía más seguro, confiable y fácil de instalar que proporciona ahorros sustanciales de tiempo y costos”.

Finalmente, Borray se refirió al trabajo que están realizando con sus partners del canal, y destacó que “se abren oportunidades potenciales primero para expandir las habilidades del canales de integración sobre nuevas tecnologías y, segundo, oportunidades de negocio para incrementar la facturación con soluciones de distribución de energía, como rPDU, UPS y FMPS.”



NOTICIAS DEL SECTOR IT EN LATINOAMÉRICA



ITWARE
LATAM.COM



- INFORMACION ACTUALIZADA PARA CIOs
- ENTREVISTAS EXCLUSIVAS.
- COBERTURA INTERNACIONAL DE EVENTOS



Manténgase informado suscribiendo a nuestros newsletter



@ITwareLatam



@ITwareLatam



ITware Latam



ITware Latam



ITware Latam



Life Is On

Schneider
Electric

“Buscamos partners con enfoque en soluciones, valor agregado y visión digital”

Schneider Electric impulsa a sus partners en México a ser socios estratégicos, ofreciendo soluciones integrales de energía para el mercado IT. La compañía busca canales con visión digital para capitalizar la creciente demanda de UPS y liderar la transición energética, apoyándolos con un portafolio completo, capacitación y soporte para un crecimiento sostenido en 2025 y 2026.

En México, Schneider Electric comercializa un portafolio integral que abarca desde soluciones de energía segura como UPS, hasta integración de energías renovables, sistemas de refrigeración para centros de datos, continuidad eléctrica, automatización industrial, software y servicios digitales que impulsan la eficiencia y sostenibilidad.

De acuerdo con Alberto Llavot, Gerente de

Preventa y Desarrollador de Negocios en Schneider Electric para México y Centroamérica, en el último año, la demanda de UPS ha crecido notablemente en México, impulsada por sectores como centros de datos, manufactura, salud, tecnologías de la información, logística y retail, donde la continuidad operativa es crítica frente a retos como variabilidad eléctrica o digitalización acelerada.

A portrait of Alberto Llavot, a middle-aged man with dark hair and a beard, smiling. He is wearing a dark suit jacket over a white button-down shirt. The background is a lush green wall of plants.

ALBERTO LLAVOT,
GERENTE DE
PREVENTA Y
DESARROLLADOR DE
NEGOCIOS EN
SCHNEIDER
ELECTRIC PARA
MÉXICO Y
CENTROAMÉRICA.

A graphic element consisting of two overlapping blue speech marks or quotation marks.

“Nuestro objetivo es que los canales de distribución no solo vendan productos, sino que se conviertan en socios estratégicos de sus clientes, ofreciendo soluciones integrales de gestión energética, automatización e infraestructura digital que respondan a las necesidades del mercado actual y futuro”.

“Dentro de los planes hacia la segunda mitad del 2025 estaremos fortaleciendo la cobertura a través de las sucursales de nuestros distribuidores mayoristas, invitando a nuevos canales a formar parte nuestro programa promoviendo el portafolio de soluciones para la gestión energética más completo del mercado, considerando productos de respaldo de

energía UPS, rack, PDU, soluciones de enfriamiento, software y servicios, así como continuar fortaleciendo el mensaje de sustentabilidad en beneficio de las empresas y de nuestro planeta”, informó. “Tendremos algunas capacitaciones y certificaciones disponibles que se estarán comunicando y confirmando en su debido momento para que estén atentos”, anunció.

Energía Inteligente: Cómo la IA está redefiniendo la resiliencia operativa en las empresas

Por José Alberto Llavot, Gerente de Preventa y Desarrollador de Negocios en Schneider Electric para México y Centroamérica.

La inteligencia artificial está impulsando un crecimiento acelerado del consumo energético global. Tan solo los centros de datos podrían duplicar su demanda eléctrica para 2026, según el informe Electricity 2024 de la Agencia Internacional de Energía (IEA, por sus siglas en inglés).

En paralelo, el costo promedio por minuto de inactividad no planificada en un centro de datos ya supera los 9,000 dólares, y en el 16% de los casos los incidentes generan pérdidas superiores al millón de dólares, de acuerdo con el Annual Outage Analysis 2024 del Uptime Institute.

Leé el artículo completo



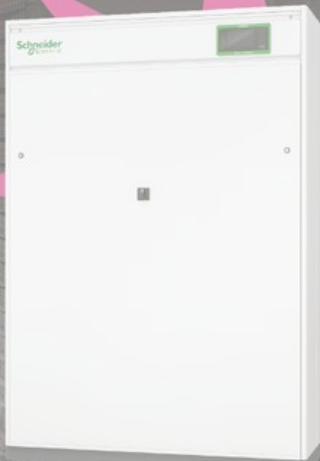
Somos más que un proveedor de UPS.

Somos el socio estratégico **que el canal prefiere** para maximizar su crecimiento.

Innovación, eficiencia y sostenibilidad... todo en uno.

Uniflair SDAV0601

Aire de precisión de
expansión directa con
compresor scroll,
R410A, 20kW



Galaxy VL

UPS de 200 a 500 kVA / kW altamente eficiente
y escalable con diseño modular, redundante y
bajo costo total de propiedad

Life Is On

Schneider
Electric



“Estamos haciendo algo más interesante para la industria”

COMPLET, el fabricante mexicano de soluciones de energía, expande su portafolio para el sector industrial. Nadia Pineda, Gerente Comercial de la firma, explica cómo están posicionando sus UPS trifásicos de hasta 100 kVA y sus nuevos reguladores robustos, abriendo una oportunidad de negocio de alto valor para los canales que atienden a este demandante mercado.

Conocida históricamente por sus soluciones para oficina y hogar, COMPLET está realizando una apuesta estratégica para expandir su presencia y la de sus canales en el sector industrial. “Mucha gente nos conoce por reguladores pequeños, pero hoy estamos haciendo algo más interesante para esa industria que no necesita tiempo de respaldo, sino que realmente le regulen la energía de sus máquinas”,

declaró Nadia Pineda, Gerente Comercial de la firma mexicana.

La punta de lanza de esta estrategia es la nueva familia de reguladores industriales de 2,500, 3,000 y 5,000 VA. Estos equipos robustos, con gabinete de lámina y opción de conexión por clemas, están diseñados para proteger maquinaria especializada como impresoras de gran formato, brazos robóticos, máquinas CNC o equipos

TANIA PINEDA,
GERENTE
COMERCIAL DE DE
COMPLET MÉXICO.



“Queremos que sepan que somos un apoyo nacional de preventiva, venta y postventa a nivel industria. Somos energía confiable, como siempre lo hemos dicho, pero no solamente en regulador y en no break, como nos ubican; también en la parte industrial. Pueden confiar en que COMPLET los va a ayudar en cualquier momento 24/7”.

de refrigeración industrial, un mercado con altas exigencias y grandes oportunidades para el canal.

Paralelamente, la compañía está enfocando sus esfuerzos en posicionar su portafolio de UPS de alta capacidad, que incluye equipos bifásicos de 6 y 10 kVA y trifásicos que escalan desde 10 hasta 100 kVA. Para los canales, la ventaja competitiva no solo está en el producto, sino en el servicio. “Nuestros tiempos de entrega para estos equipos son prácticamente inmediatos. Los tenemos

preensamblados y en una semana pueden estar listos”, aseguró Pineda.

Complet entiende que vender a la industria requiere un soporte especializado, por lo que respaldan a sus partners con levantamientos técnicos, apoyo en el cierre de negociaciones y toda la asesoría postventa, garantizando que el canal pueda abordar estos proyectos complejos con total confianza.

“Una gran ventaja de ser una marca mexicana es nuestro centro de investigación y desarrollo; tenemos equipos diseñados específicamente para la calidad de la energía en México, lo que garantiza su durabilidad”.



COMPLET
ENERGIA CONFIABLE

SIGNAL
UPS Online

Sistemas de Energía
Ininterrumpida Trifásicos
de 10 kVA hasta 100kVA

Complet te ofrece
Asesoría Técnica y Dimensionamiento
de Equipo Sin Costo*
Envío Sin Costo a Cualquier Parte del País*
Instalación y Arranque Sin Costo*
*Consulte alcance

The logo for Compleat, featuring a stylized orange lightning bolt inside a circle, followed by the word "COMPLET" in blue, bold, sans-serif capital letters with a registered trademark symbol (®).

“Protégete con los
UPS SIGNAL”



 55 3185 1054

 tania.pineda@complet.mx

 @Compleat  complet.mx



"Ofrecemos equipos fabricados en México para las condiciones particulares de nuestro país"

Hugo Morales, Director de Canales Mayoristas de Koblenz, anunció el lanzamiento de soluciones modulares de hasta 140 KVA y bancos de baterías de litio. La compañía, fabricante 100% mexicana, busca sumar nuevos socios de negocio para llevar estas innovaciones a los segmentos industrial y PyME, ofreciéndoles capacitación y herramientas para que generen ingresos adicionales a través de los servicios.

Koblenz, empresa mexicana con 66 años de trayectoria en la industria, presentó una importante evolución tecnológica en su portafolio de energía. En una entrevista con este medio, Hugo Morales, Director de Canales Mayoristas de la empresa, si bien aseguró que se trata de la marca número uno en reguladores del país, detalló

las innovaciones con las que buscan expandir su presencia en el mercado corporativo y sumar nuevos socios estratégicos a su ecosistema.

El ejecutivo anunció la próxima expansión de su línea de soluciones corporativas, que pasarán de un máximo de 40 KVA a ofrecer equipos modulares de hasta 140 KVA.

HUGO MORALES,
DIRECTOR DE
CANALES
MAYORISTAS DE
KOBLENZ,



“Invitamos a los canales e integradores a acercarse a Koblenz, una empresa 100% mexicana que entiende sus necesidades como distribuidor mexicano, para hacer juntos negocios de doble dígito”.

Esta modularidad permitirá a los clientes escalar sus soluciones, comenzando con una capacidad menor, como 60 KVA, y añadiendo módulos y bancos de baterías conforme crezcan sus necesidades. La innovación más disruptiva será la incorporación de bancos de baterías de litio, comenzando en equipos de 30 KVA, que prometen un rendimiento y una vida útil de hasta 7 u 8 años, muy superior a las baterías tradicionales.

Como principales diferenciales, el directivo subrayó la condición de Koblenz como fabricante nacional con tres plantas en México, lo que garantiza productos "tropicalizados" para las condiciones locales y un amplio inventario para entrega inmediata. A esto sumó su certificación ISO 9000 y una red de 160 centros de servicio en todo el

país, un factor medular para el canal al momento de gestionar garantías.

Finalmente, Morales hizo un llamado a nuevos canales e integradores, especialmente aquellos con foco en la industria y la PyME. "Estamos buscando al canal que nos lleve con sus clientes y que vean las soluciones y capacidades que podemos darle, no como una marca doméstica, sino de soluciones integrales más grandes", afirmó.

"Vamos a estar comercializando la tecnología en bancos de baterías con litio.

Consideramos que es una tecnología muy innovadora en el tema del rendimiento de una batería normal de plomo a lo que sería litio, que puede ser hasta de 7, 8 años de duración".

Conoce nuestra LÍNEA PROFESIONAL DE UPS Y NO BREAKS

Visita nuestra página www.koblenz.com.mx

NO BREAKS FABRICACIÓN NACIONAL

UPS de Tecnología Interactiva.
Con protección contrapicos de corriente, sobrecargas y cortes de energía.
Indicadores LED y alarma para identificación de fallas.
Puerto USB para administración por computadora.
Protección telefónica y de redes.
Carcasa metálica.
Hasta 180 minutos* de tiempo de respaldo.
Cuenta con 5 Años de GARANTÍA en equipo.
Cuenta con 2 Años de GARANTÍA en baterías.
Certificaciones ISO y NOM.

15007 USB R



UPS ONLINE



UPS Monofásico

Contamos con equipos de 2 y 3 kVA, Plug and Play, con Factor de Potencia 0.9, escalables en bancos de baterías, administrados vía USB o SNMP, cuentan con 3 Años de Garantía en Equipo y 2 Años en Baterías.



UPS Bifásico

Contamos con equipos de 6 y 10 kVA, conexión Hard Wired, Factor de Potencia 1, escalables en bancos de baterías, administrados vía USB o SNMP, cuentan con 3 Años de Garantía en Equipo y 2 Años en Baterías.



UPS Trifásico

Contamos con equipos de 15 a 40 kVA, conexión Hard Wired, Factor de Potencia 0.9, escalables en bancos de baterías, administrados vía USB o SNMP, cuentan con 3 Años de Garantía en Equipo y 2 Años en Baterías.

Servicios Incluidos

Contamos con servicios pre-venta y post venta para brindarte asesoría especializada antes de tu compra y soporte integral después de la venta, asegurando una experiencia confiable y satisfactoria, así mismo ofrecemos capacitación de producto y arranque y puesta en marcha completamente GRATIS a nivel nacional.

Contáctanos

55-58-64-03-00 ext. 1037, 1040
moralesh@koblenz.com
becerril@koblenz.com
dominguezgm@koblenz.com





“Somos una empresa de canal, lo cual significa un respeto total a nuestros socios de negocio”

Forza reafirma su compromiso con el canal en México, garantizando un respeto total a sus socios al operar exclusivamente a través de mayoristas. Para atender la demanda de equipos de alta capacidad, ofrece innovaciones como factor de potencia unitario, escalabilidad y conexión en paralelo para misiones críticas, brindando un portafolio de alto valor al ecosistema.

El portafolio de Forza Power Technologies disponible en México incluye seis niveles de protección: Barras multicontactos, Supresores de picos, Protectores de voltaje, Reguladores electrónicos de voltaje, Fuentes de poder ininterrumpibles UPS Interactivos y Fuentes de poder ininterrumpibles UPS On Line, monofásicos y Trifásicos.

De acuerdo con Gustavo Valdez, Regional Territory Manager de Forza Power Technologies, el mercado

en México cada vez demanda equipos de mayor capacidad. “En la línea interactiva ha crecido la demanda en soluciones de 1KVA de potencia hacia arriba y, por el lado de los equipos On Line, se requieren UPS con conectividad remota al igual que soluciones trifásicas en 30KVA y más”, informó.

Al ser consultado sobre las innovaciones que Forza incorporado a su oferta de soluciones para atender la demanda actual del mercado mexicano, Valdez enumeró destacó, por ejemplo, el factor de potencia



“Esencialmente, buscamos canales comprometidos en generar alianzas a largo plazo, donde puedan ver a la unidad de energía como parte fundamental de su negocio”.

GUSTAVO VALDEZ, REGIONAL TERRITORY
MANAGER DE FORZA POWER TECHNOLOGIES.



unitario, lo cual da como resultado “la máxima eficiencia energética para todos nuestros equipos con topología On Line”. También mencionó el software de monitoreo propietario de la marca y 100% compatible con todos sus UPS, tanto On Line como interactivos. Por otra parte mencionó la posibilidad de conectar hasta 3 equipos en paralelo redundante, algo que resulta muy útil para aplicaciones de misión crítica, a lo que se suma la capacidad de escalabilidad para crecimiento en potencia, lo que permite crecer hasta el triple

de capacidad aprovechando la infraestructura actual.

En lo que respecta al ecosistema de partners, el ejecutivo aseguró que “son fundamentales para una marca como Forza, que es una empresa de canal, lo cual significa un respeto total a nuestros socios de negocio”. Y aclaró: “Esto quiere decir que solamente llegamos a nuestros distribuidores por medio de nuestros mayoristas autorizados –CT Internacional, Grupo CVA, Exel del Norte e Intcomex– y nunca de forma directa al distribuidor y mucho menos al usuario final”.



"Buscamos incrementar el ticket promedio de venta de nuestros clientes"

Arturo Badillo, Supervisor de la Unidad de Negocio de Energía en Ingram Micro México, detalló la estrategia del mayorista para que sus canales dejen de vender cajas y se enfoquen en soluciones integrales de energía. El objetivo es complementar otras ventas de TI para proteger la inversión del cliente final y elevar la rentabilidad del socio de negocios con un portafolio robusto y servicios de valor.

Ingram Micro presentó su estrategia para la unidad de Energía, con el objetivo de posicionarla como un complemento que eleve la rentabilidad de sus socios de negocio. Arturo Badillo, Supervisor de esta unidad en el mayorista, que gestiona las marcas APC Schneider, CyberPower, Tripp Lite y Vertiv, explicó que el foco pasó de mover cajas a la venta de soluciones de valor.

La estrategia se centra en el cross-selling. "Nosotros como energía no somos competencia de cómputo, no somos competencia de punto de venta, de server, sino somos un complemento a la solución", afirmó Badillo. El objetivo, explicó, es proteger la inversión del cliente final, por lo que capacitan a sus canales sobre los riesgos del suministro eléctrico.



"Queremos que los clientes estén evangelizados en que es importante proteger nuestros dispositivos con un UPS, un regulador de voltaje, un supresor de picos".

ARTURO BADILLO, SUPERVISOR DE LA UNIDAD DE NEGOCIO DE ENERGÍA EN INGRAM MICRO



El ejecutivo señaló que la pandemia fue un punto de inflexión. La necesidad de continuidad operativa, visibilizada por el trabajo desde casa, impulsó una fuerte demanda de soluciones de respaldo. Este fenómeno, aprovechado estratégicamente, se reflejó en un crecimiento del 40% para la unidad de negocio entre 2023 y 2024.

La oportunidad para el canal, destacó, trasciende la venta del UPS, con nuevos negocios en monitoreo, administración y servicios. "A raíz de la pandemia pasamos de vender cajas a enfocarnos en el segmento de soluciones y valor", concluyó.





“Nos interesa dar un concepto de llave en mano a nuestros partners”

Grupo DICE detalla su estrategia de valor agregado para el ecosistema de canales que comercializa soluciones de Schneider Electric. El foco está puesto en el acompañamiento integral en proyectos de misión crítica, desde la preventa y la ingeniería hasta la postventa, abriendo oportunidades de negocio en sectores como la banca, la industria y el e-commerce para sus partners.

En un mercado tecnológico que exige cada vez más especialización, Grupo DICE reafirma su estrategia como mayorista de valor, con un enfoque 100% orientado a proyectos de la mano de su socio estratégico, Schneider Electric.

La propuesta del mayorista se centra en ofrecer un concepto de “llave en mano” a sus canales, proveyendo un acompañamiento integral que abarca desde la

que abarca desde la detección de la necesidad hasta la implementación final.

“Nuestras líneas de producto son los UPS que van muy enfocados a la protección de servidores o equipos delicados, como las líneas SMART hasta 20 KVA y, para soluciones de centro de datos, manejamos las líneas Galaxy y Symmetra PX de misión crítica”, explica Luis Cortes, Product Manager de APC en Grupo DICE.

LUIS CORTÉS,
PRODUCT MANAGER
DE APC EN GRUPO
DICE.



“Sabemos a lo que se enfrentan nuestros canales al momento de implementar un Aire Acondicionado o un UPS Trifásico; les vamos mencionando ese tipo de detalles a medida que avanza el proyecto para que llegue a buen puerto y con el mínimo de contratiempos”.

EDWIN SOLIS;
GERENTE GENERAL
DE GRUPO DICE
GUADALAJARA.



“Nos ponemos la camiseta del partner para poder resolver cualquier situación que se presente en el camino, desde lobbying con el usuario hasta un tema de garantías”.



Este enfoque ha permitido capitalizar la creciente demanda en industrias clave. “Hemos tenido muy buena penetración en el tema de delivery y empresas de venta en línea, lo que generó un boom en confinamiento, enfriamiento y energía”, comentó Edwin Solís, Gerente General de Grupo DICE Guadalajara. Asimismo, identificó oportunidades claras para los integradores en el sector financiero, “desde la banca de primer piso, segundo piso, y también las cajas populares”.

El gran diferencial de Grupo DICE radica en su capacidad para complementar las habilidades de sus partners. “Hay canales muy enfocados en sistemas que no son especialistas en aires acondicionados o UPS de misión crítica. Ahí es donde les podemos apoyar para desarrollar esas nuevas oportunidades”, agrega Cortés. Este apoyo se materializa en asesoramiento técnico profundo, basado en la experiencia en campo para sortear desafíos logísticos, eléctricos y de instalación, asegurando que cada proyecto llegue a buen puerto.



donweb **day**

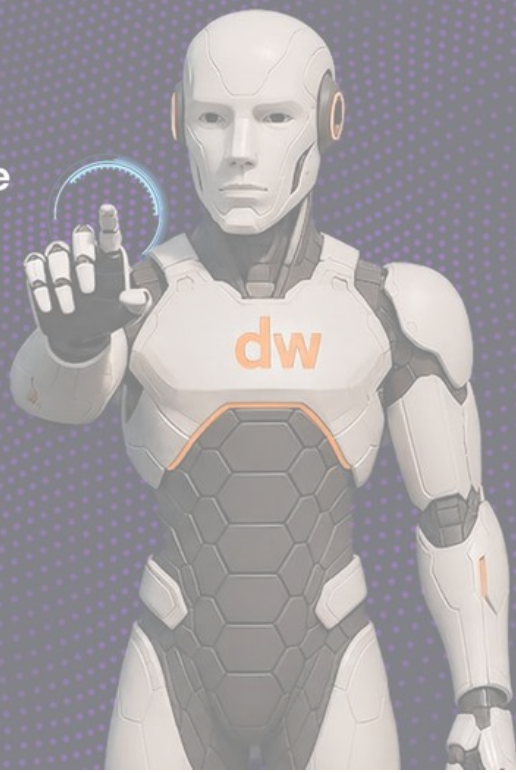
Evento 100% Gratis y en vivo vía streaming

LIBERÁ EL PODER DE LA IA



Miércoles 3 de Septiembre

REGISTRO GRATUITO





“Estamos trabajando en campo, anticipándonos a las distintas necesidades del mercado”

Grupo CVA impulsa un modelo de negocio basado en el cross-selling entre sus soluciones de energía y las marcas líderes de TI para potenciar la rentabilidad de su canal. Anticipándose a la demanda en centros de datos e industria, la estrategia se apoya en la capacitación y certificación continua de sus partners para que puedan capitalizar las nuevas oportunidades del mercado.

En lo que respecta a soluciones de energía, Grupo CVA distribuye en México PDUs UPS, aires de precisión, accesorios, baterías, servicios y licenciamiento, de marcas como APC, Eaton, Tripp Lite, CDP, Vica, Smartbitt, Koblenz y Vertiv.

Desde CVA informaron que se está implementando un modelo de negocio crossselling con las marcas líderes del

mercado, como HPE, Dell y Lenovo, entre otras, para explorar y hacer converger las bases de datos y así potencializar el negocio. “Se busca incentivar al ecosistema a trabajar en un modelo que sea más rentable y que le asegure mayor rentabilidad en la venta transaccional y en los proyectos abarcando toda la solución”, dijo al respecto Carlos Quintero, PM del mayorista.

CARLOS
QUINTERO, PM EN
GRUPO CVA.



“Nos caracterizamos por el acercamiento con el canal para escuchar sus necesidades, trabajar en conjunto y anticiparnos a las necesidades constantes de la industria, generando para nuestro ecosistema mayor rentabilidad mediante capacitación y certificación continua”.

A la hora de analizar específicamente la evolución de la demanda de soluciones de UPS en México en el último año, el ejecutivo aseguró que ha mostrado un crecimiento significativo, debido a factores como la expansión de centros de datos, la industrialización y expansión de infraestructura y la frecuencia de cortes de energía. Asimismo, informó que los sectores que están impulsando este crecimiento incluyen las TICS, Salud, Manufactura, y Banca y servicios financieros (BFSI).

En este contexto, señala como las principales oportunidades que se generan para los integradores la digitalización y automatización, el respaldo y protección eléctrica, la domótica, relacionada con el auge del trabajo remoto. y la oferta de programas de capacitación y soporte técnico especializado en soluciones de energía, especialmente relevante en áreas con menos acceso a recursos técnicos avanzados.



“Se está trabajando en fortalecer la comunicación con nuestros partners y capacitar de manera continua, impulsando las distintas certificaciones que nos brinda cada una de las marcas de energía”.

Servicio 360 **MARKETING Y VENTAS**

Especializado en Tecnología y Consumo



MEDIOS
DE
COMUNICACIÓN



DISEÑO
INTEGRAL



MARKETING
DIRECTO Y
SOLUCIONES DIGITALES



Desarrolle su **PLAN** con
NOSOTROS



SitioSimple

Crear tu página web es tan rápido como leer esta publicidad

Hoy podés tener tu página web o tienda
online ¡sin programar y en menos de
una hora!



Más de 200 plantillas
pre-diseñadas



0% comisiones
por venta



Lista para
celulares



Optimizada
para Google



Múltiples opciones
de pago y envíos



En pesos
argentinos

ESCANEA
Y EMPEZÁ GRATIS



DonWeb.com