

Dell PartnerDirect Se Fortalece A Través De CVA

enero 7, 2009

México D.F.

- **Dell firma acuerdo con CVA, uno de los más importantes distribuidores mayoristas en México.**
- **CVA comercializará la línea Vostro Serie A, enfocada a atender las necesidades diarias de cómputo de negocio para las PyMEs**

Dell anunció la firma de un acuerdo de distribución con Comercializadora de Valor Agregado (CVA), con la finalidad de complementar la cobertura geográfica y facilitar la disponibilidad de productos Dell a los Canales. Mediante estos acuerdos, Dell busca simplificar la adopción tecnológica en el país y acercar la más avanzada tecnología a diferentes regiones y tipos de usuarios. CVA ofrecerá al Canal crédito, así como también entrenamiento y capacitación bajo los estándares de Dell.

“Este acuerdo es de suma importancia para Dell. Pretendemos de esta forma contribuir a la simplificación y democratización de la tecnología, facilitando el acceso a la misma, a través de nuestros socios de negocios. CVA es un aliado clave para el crecimiento y consolidación de nuestro programa de canal [Dell PartnerDirect](#)” señaló José Luis Apan, director de Canales de Dell México.

“En Grupo CVA estamos seguros que el Canal en todo el país espera distribuir las computadoras Dell a nuestros muy exigentes clientes comunes, dando con estos productos seguridad a su inversión. Grupo CVA, fundado en 1999, cuenta con altos estándares de servicio, calidad y desarrollo interno, que han permitido convertirnos en un importante mayorista”, comentó Fernando Miranda Martín, director general de CVA.

Vostro: Sistemas diseñados para hacer crecer los negocios

Como parte del acuerdo, CVA comercializará a partir de esta semana la línea de computadoras de escritorio y laptops [Dell Vostro Serie A](#), creadas específicamente para atender los planteamientos de tecnología más importantes enfrentados por los clientes de las PyMEs

“En los países con mercados emergentes, como México, existe una creciente penetración de las tecnologías de información. Por ello, los mayoristas están sumamente interesados en distribuir los equipos Dell Vostro Serie A, pues son sistemas enfocados a hacer crecer las PyMEs, importante segmento de mercado por ser atendido.” señaló Apan.

Los sistemas que están disponibles a través de CVA son:

- Vostro A860: Laptop de 15.6” para las tareas diarias del negocio.
- Vostro A840: Laptop de 14.1” para una mayor movilidad.
- Vostro A180: Desktop accesible y optimizada para uso básico de oficina y acceso a Internet.
- Vostro A100: Desktop básica y confiable que ofrece el mayor valor para cada negocio.

Dell PartnerDirect: Programa en expansión

Desde su lanzamiento, [Dell PartnerDirect](#) ha sido un programa destinado a los proveedores de soluciones en México. Dell PartnerDirect es un programa global creado para fortalecer las relaciones de Dell con los integradores de soluciones y ofrecer a los clientes mayor flexibilidad y una gama más amplia de opciones que contribuyan a la Simplificación de TI.

Dell PartnerDirect ayuda a los socios a aprovechar la experiencia y liderazgo de Dell en la cadena de suministro. Desde la fabricación de sistemas según especificaciones hasta la integración personalizada en fábrica, los socios pueden aprovechar las fortalezas de Dell para lograr mayores niveles de eficiencia y rentabilidad así como entregar las últimas propuestas tecnológicas diferenciadas a los clientes.