



35 Años

35 Historias

De la visión al logro:
Historias de una trayectoria empresarial.

A Compucad.



Manifiesto Compucad

Creemos en las empresas y su poder de transformar la sociedad.

Creemos en la tecnología y su poder de transformar las empresas.

Y creemos en el poder de las personas que usando la tecnología lo hacen posible.

A ellos servimos. A los agentes transformadores que buscan desbloquear el máximo desempeño de la tecnología. Les servimos.

Les servimos eligiendo soluciones de clase mundial. Les servimos garantizando que su tecnología funcione. Les servimos antes, durante y después. Les servimos cuando sí y cuando no. Les servimos porque creemos que el respaldo, la garantía y la certeza hacen la diferencia.

Les servimos porque creemos en lo que hacen. Porque creemos que el impacto que tienen en sus empresas, en el país y en la sociedad es extraordinario. Y no merecen menos.

Propósito

Creemos que un Servicio Extraordinario libera el potencial de TI

Mensaje de dirección

Decidimos hacer este pequeño libro para compartir en 35 historias lo que ha sido la trayectoria de Compucad en estos 35 años. Gracias a nuestros clientes, fabricantes, mayoristas, colaboradores, excolaboradores y amigos que nos compartieron “su entendimiento y experiencia” de lo que ha sido nuestra empresa y la historia compartida que hemos escrito con cada uno de ustedes.

En estas historias aparecen diferentes situaciones de colaboradores trabajando en proyectos de clientes, son historias que describen cómo se vive nuestro compromiso con el servicio al cliente y que representan nuestra vivencia del propósito mismo que nos une a todos los “Compuqueños”. **Creemos que un servicio extraordinario libera el potencial de TI.**

Encontramos también historias que reflejan nuestra cultura donde siempre ponemos los valores como la primera piedra y sobre ellos construimos lo que hoy llamamos “ADNCompucad”. Así con estas bases, tenemos un grupo de personas comprometidas permanentemente con su desarrollo, autogestión, el trabajo en equipo, la productividad y el respeto además del vínculo con el entorno por mencionar algunas de las características que ponemos en nuestro trabajo cada día.

Se describe en algunas historias cómo hemos obtenido algunos premios tanto de la industria de TI, como de la gestión de la empresa. Algunos de los cuales son “Great Place to Work”, “Mejores Empresas Mexicanas”, “Top Companies de Expansión”, y premios con los diferentes fabricantes y mayoristas con los que tenemos una alianza estratégica. Siempre que recibimos un premio repetimos que son estos premios los que nos confirman que **hemos hecho bien las cosas, pero a la vez, nos comprometen a hacerlo mejor hacia el futuro.**

Hay también historias que hablan del desarrollo que han tenido colaboradores y ex colaboradores de Compucad. Esto sin duda es algo que me hace sentir un gran orgullo, ya que estamos comprometidos con tener siempre “un interés genuino en las personas”, lo que para nosotros implica ofrecer la posibilidad permanente de que se desarrollen como personas y como profesionistas, aún cuando sabemos que parte de ese desarrollo los llevará a otras empresas. También

“Hay muchas cosas mejores hacia adelante que las que dejamos atrás”

y no menos importante es nuestro compromiso **con cada uno de los colaboradores para que su trabajo que realizan cada día los haga sentirse felices, plenos, y con retos permanentes.**

Hay otras historias que hablan de profesionalización, institucionalización y de crecimiento. Para nosotros el “Crecimiento Rentable” siempre ha sido una prioridad, pero siempre con las 2 palabras juntas. Cada año al terminar buscamos haber logrado nuestras metas comerciales y financieras, pero también revisamos que hayamos avanzado en ser una empresa mejor gestionada a través de inversiones e iniciativas de mejora en nuestras áreas administrativas, de servicio, de gestión de talento, mercadotecnia, operaciones y logística. Esto nos permite ser una mejor empresa.

Finalmente, estas historias sin duda logran recapitular lo que hemos logrado, pero sobre todo cómo lo hemos logrado, enfocados siempre en innovar y buscar ser mejores, en relaciones honestas, en comunicación abierta, en compromisos profundos, en el respeto a todas nuestras relaciones, todo esto formando parte de lo que **hoy es lo más importante para nosotros, la cultura Compucad.**

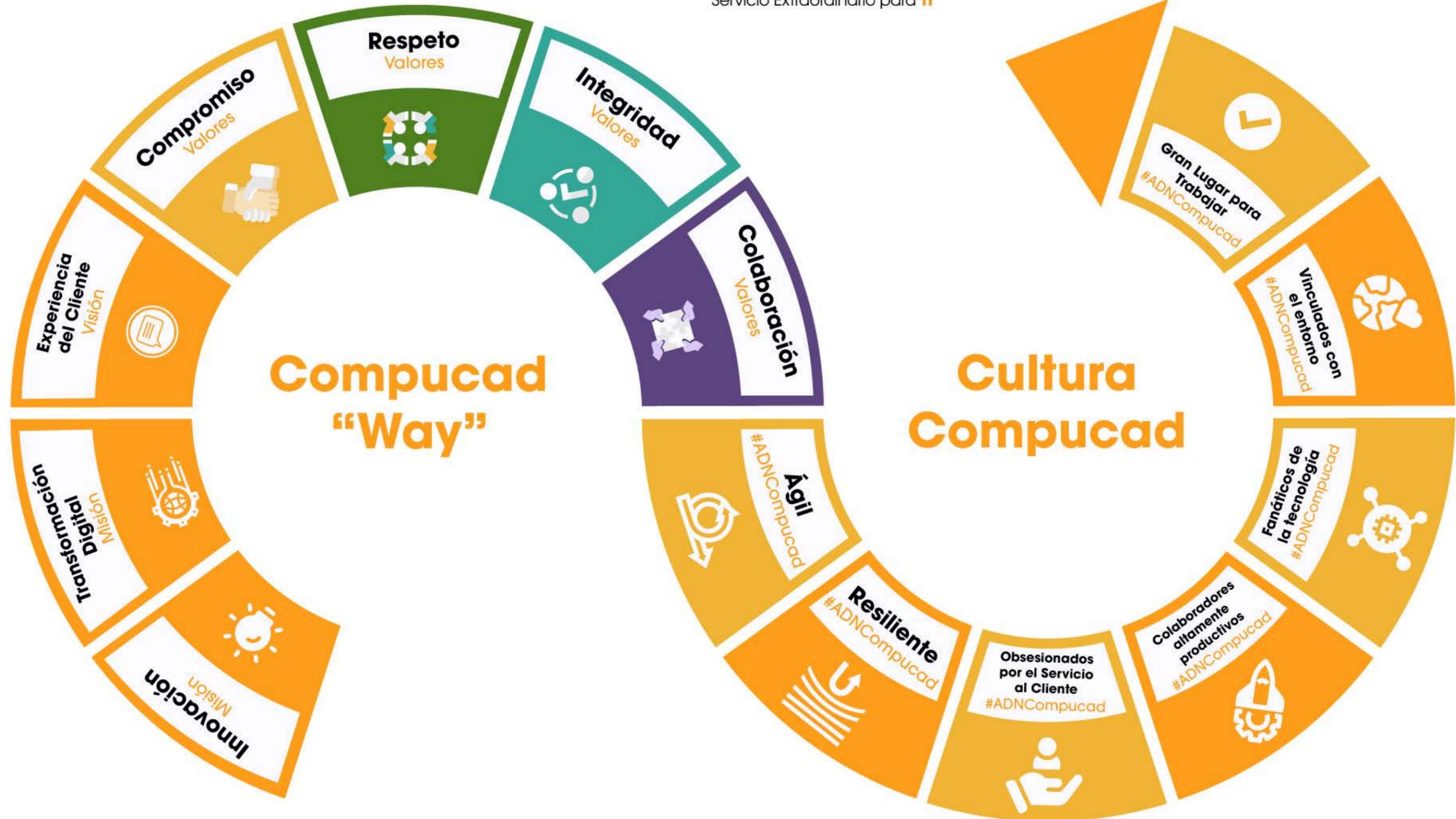
Tenemos decidido que esta empresa trascienda a los que comenzamos este proyecto y a todos los que hoy estamos. Sabemos que en los años por venir Compucad seguirá aportando valor a nuestros clientes, proveedores, colaboradores, gobierno, accionistas y a la sociedad de la que formamos parte.

“No puedes regresar atrás y cambiar el principio, pero puedes empezar hoy y cambiar el final”



**Juan Carlos
González Dipp**
Director

Noviembre 2023



35 Años de impacto



9760

Cientes Totales

Atendemos a la mediana y grande empresa, así como a los corporativos. Servimos con especialización a la industria de la construcción, manufactura, salud, logística, automotriz, financiera entre otras.



+100

Premios Ganados

Hemos sido galardonados con una gran variedad de premios de nuestros fabricantes mayoristas e importantes instituciones como Mejores Empresas Mexicanas, Great Place To Work, Endeavor y Súper Empresas Expansión.



+750000

Horas de Capacitación

Dentro de nuestro ADN y cultura priorizamos el desarrollo personal y profesional de nuestros colaboradores. Incentivamos el aprendizaje de nuevos conocimientos que nos ayuden a ser mejores personas y profesionistas para así tener un gran lugar para trabajar.



15%

Promedio de Crecimiento Anual

La salud financiera de la empresa es nuestra prioridad. Buscamos generar valor en todas nuestras interacciones para así lograr un crecimiento rentable y constante en nuestros 35 años de operación.

Antigüedad Promedio



Número de colaboradores



31 Años

Colaborador con más antigüedad en Compucad

20 Años

Colaborador más joven

+650

Colaboradores en 35 años

58 Años

Colaborador de mayor edad



Cimientos de institucionalización

La dirección de Compucad siempre tuvo claro que quería crecer y llegar a ser una gran empresa. Tenía claro que el crecimiento debería de ser controlado. Para lograrlo invirtió tiempo, dinero y esfuerzo en lograr sentar las bases para soportar ese crecimiento.

En el año que yo llegué como consultora a Compucad como parte de un programa de Desarrollo Empresarial, nos planteamos implementar un proyecto modular. La empresa ya contaba en aquellos momentos con un sistema incipiente de ERP, pero tenía desvinculada la tesorería. Por ahí empezamos, automatizamos todo el ciclo de ingresos y egresos con Cheppaq y lo pasábamos directamente a la contabilidad. Recuerdo muy bien la emoción

que nos dio a su contador y a mí cuando vimos salir su primer cheque impreso directamente en el sistema, con su póliza contabilizada y demás aspectos incorporados automáticamente a la contabilidad.

De ahí siguieron automatizaciones para controlar todo el tema de inventarios, después para fijar las políticas de ventas y comisiones y años más tarde, todos los procesos de desarrollo de talento. Lo más importante es que hasta la fecha la empresa no ha detenido ese proceso de mejora e innovación en sus procesos, que han acompañado palmo a palmo a la estrategia de crecimiento rentable, lo que la convierte en una empresa exitosa y un modelo de institucionalización a seguir.

Patricia González Zepeda

Consejera Independiente en Grupo MATSA y Compucad

Rol

Consejera

¿Qué significa Compucad para mí?

Empresa Institucional

Una frase que resume mi relación con Compucad

Relación profesional de aprendizaje mutuo

Periodo de historia

2002

Mi gran y emotiva historia en Compucad

En Compucad no importa si eres auxiliar de mercadotecnia, ejecutivo comercial, gerente o director; el respeto, apoyo y oportunidad de crecimiento es igual para todos y todas.

24 años después de que entré a Compucad, estoy escribiendo esta historia como directora de la UN de Autodesk y me siento exactamente en el mismo Compucad que cuando era auxiliar de mercadotecnia.

Volteo hacia atrás, y veo la mitad de mi vida, vida que he compartido en Compucad con todo tipo de situaciones personales y profesionales; con todo tipo de proyectos retadores, en todo tipo de industrias interesantísimas, en posadas y eventos muy divertidos, en diplomados, cursos, talleres, webcasts llenos de aprendizaje y crecimiento, en viajes nacionales y al extranjero, de trabajo y de placer, repletos de emoción, satisfacción y alegría.

Recuerdo que hace 24 años éramos uno de tantos distribuidores de Autodesk en México, vendiendo AutoCAD, ni siquiera imaginábamos poder competir con los grandes de CDMX. Éramos tan solo 3 personas trabajando para la

UN y hoy somos un equipo de 30 colaboradores liderando el mercado nacional y atendiendo más de 700 clientes en todo el país.

Definitivamente ha sido un camino largo, excitante, divertido y retador. Se ha logrado gracias al compromiso y pasión que ponemos todos los días en Compucad.

Uno de los momentos más importantes en el crecimiento de nuestra Unidad de Negocio fue cuando el entonces director de Autodesk México, Roberto Mikse, hoy Director de Latinoamérica; se acercó con Juan Carlos González Dipp y le dijo: "Ustedes pueden vender el doble el siguiente año, tienen todo para hacerlo". Ahí comenzó un camino de crecimiento, de sueños, de inversión, de trabajo y de creernos lo que realmente somos: Un equipo extraordinario con pasión por lo que hacemos y con el cliente como prioridad.

¿Cuál es uno de mis mejores recuerdos en Compucad? Nunca olvidaré cuando tenía 22 años, y con tan sólo unos meses de haber entrado a trabajar en Compucad, viajé a Puerto Rico para visitar a

Laura Paredes

Directora de Unidad de Negocio Autodesk en Compucad

Rol

Colaborador

¿Qué significa Compucad para mí?

Apoyo y guía para el crecimiento integral

Una frase que resume mi relación con Compucad

Acompañamiento de vida

Periodo de historia

1999



mi mejor amiga que estaba estudiando de intercambio; era mi primer viaje al extranjero. Un día antes de irme, me llamó el director a su oficina, me deseó buen viaje, me dio algunos tips y me regaló 150 usd. Con esto pude rentar un coche y conocer Puerto Rico de punta a punta junto con mi amiga. Para esa chica que apenas arrancaba su vida laboral y que aún seguía estudiando por las tardes, fue maravilloso sentirse en un ambiente donde te tratan y te desarrollan de manera genuina, pensando en tu crecimiento, motivación y felicidad.

Gracias Compucad por todo y, por tanto. Sé que seguirás otros 35 años sumando a este país, ayudando a sus colaboradores y sus familias, a la industria, a la sociedad y a todos los que te rodean.

Mi más sincero reconocimiento a Juan Carlos González Dipp y Alejandro González Dipp, que día con día construyen y permean su visión y pasión por hacer un México mejor.



“ Ahí comenzó un camino de crecimiento, de sueños, de inversión, de trabajo y de creernos lo que realmente somos: Un equipo extraordinario con pasión por lo que hacemos y con el cliente como prioridad.

Rescatando un proyecto

Corría el año del 2011 cuando comenzamos un proyecto de tecnología, era el proyecto más importante del año de la empresa por el riesgo de mover todas las aplicaciones “Core” de la empresa en el “Datacenter”, consolidando todos los servidores, virtualizando aplicaciones, centralizando el almacenamiento y replicarlo a un “Datacenter” espejo en otra ciudad, todo al mismo tiempo, sin dejar de operar.

Cuando se estaba terminando de implementar la infraestructura, nos dimos cuenta de que hubo errores de cálculo, y no podíamos continuar, el proyecto se detuvo, el proveedor inicial nos abandonó, desapareció, nos comentó que requeríamos más inversión. Entré en desesperación, había que detener todo el proyecto en la empresa, no se iba autorizar más presupuesto en finanzas, y se iba a tener un serio problema con la Dirección General.

Un día, en medio de esa crisis, llegó Juan Carlos a presentarse en la oficina, a ofrecer toda la ayuda con Compucad. Recuerdo que me comentó: “Estoy enterado del caso, no te preocupes, Compucad te resolverá todos los problemas,

asumiré las diferencias en costos, y nos encargaremos de entregártelo funcionando”. Así fue, el proyecto fue todo un éxito, sin ningún contratiempo en tiempo y costos. Lo sacó adelante, y se generó una relación a largo plazo entre empresas.

Quedamos muy contentos y ya renovamos tres veces el “Datacenter”, siempre con éxito. Compucad y su equipo han sido unos aliados en el tiempo para nuestra empresa, sabemos que cada vez que los necesitamos nos apoyan en todas las situaciones, confiamos en las soluciones que ofrecen, entienden al cliente, lo tratan primero como persona y siempre buscan generar valor con todas las soluciones que ofrecen.

**Guillermo
A. Carlín
Espinosa**

Director de TI en Fábricas
de Calzado Andrea

Rol
Cliente – Calzado Andrea

**¿Qué significa
Compucad
para mí?**
Empresa Institucional

**Una frase que
resume mi
relación con
Compucad**
Compucad sabe atender
a sus clientes como
personas y entiende las
necesidades del negocio.

**Periodo de
historia**
2011

Estratégico socio de negocios para HP

En HP, el canal de distribución forma parte de nuestro ADN, por ello, nuestra asociación con Compucad nos ha llevado a conseguir una relación muy estrecha. A lo largo de los años, hemos colaborado fuertemente en el ámbito comercial de una extensa gama de productos innovadores que nos han llevado a crecer en conjunto y a satisfacer las necesidades de un amplio abanico de clientes.

Como un socio estratégico, Compucad ha demostrado su compromiso inquebrantable con la excelencia, la innovación en la venta y entrega de productos al cliente. Su enfoque en la colaboración y la entrega de soluciones tecnológicas de vanguardia ha sido fundamental para impulsar el crecimiento y la competitividad de HP en el mercado local.

Prueba de ello la encontramos en el reconocimiento que

recibieron durante las últimas ediciones de los Premios Monarca, un galardón de suma importancia para HP donde destacamos a nuestros socios de negocio, y en el que se han destacado en diversas ocasiones por recibir el reconocimiento al socio con mayor crecimiento en servicios de cómputo. Esto se dice fácil, pero se logra sólo con mucho trabajo, dedicación, conocimiento del sector y una gran habilidad para identificar las necesidades de los clientes que encajen con la innovación de HP.

La relación de negocio entre Compucad y HP ha sido sobresaliente en la industria tecnológica, el hecho de cumplir 35 años en el negocio es un motivo de celebración y una oportunidad perfecta para planear conjuntamente enormes logros durante los siguientes años por venir.

Carlos Cortés

VP y director general de HP México

Rol

Fabricante - HP

¿Qué significa Compucad para mí?

Compucad es un socio de negocios para HP, y se han convertido en un aliado estratégico que impulsa el desarrollo de todo el sector.

Una frase que resume mi relación con Compucad

Una importante y fuerte relación de negocios que nos ayuda a entregar la mejor innovación en tecnología a todos los clientes.

Periodo de historia

2009

El asombro, la incertidumbre y la determinación al éxito

Roberto Mikse

Sr Managing Director Latin America / Head of Sales Autodesk

Rol

Fabricante - Autodesk

¿Qué significa Compucad para mí?

Un socio comprometido.

Una frase que resume mi relación con Compucad

Nuestra relación ha sido un testimonio de confianza, respeto y una comunicación sincera y efectiva.

Periodo de historia

2011

En este momento de celebración, en nombre de Autodesk deseo expresar nuestra profunda gratitud por los más de veinticinco años de colaboración empresarial excepcional y además felicitarlos por los 35 años de éxito desde la fundación de Compucad. Nuestra relación ha sido un testimonio de confianza, respeto y una comunicación sincera y efectiva.

Recuerdo perfectamente nuestra primera reunión hace casi 13 años, era una reunión típica de revisión de resultados anuales. Juan Carlos y equipo estaban muy felices por sus logros; eran muy buenos los resultados. Aunque los felicité por sus éxitos, compartí mi visión y les dije que veía en ellos un potencial mucho mayor. Las caras fueron de asombro, pero inmediatamente la determinación que los caracteriza se hizo presente.

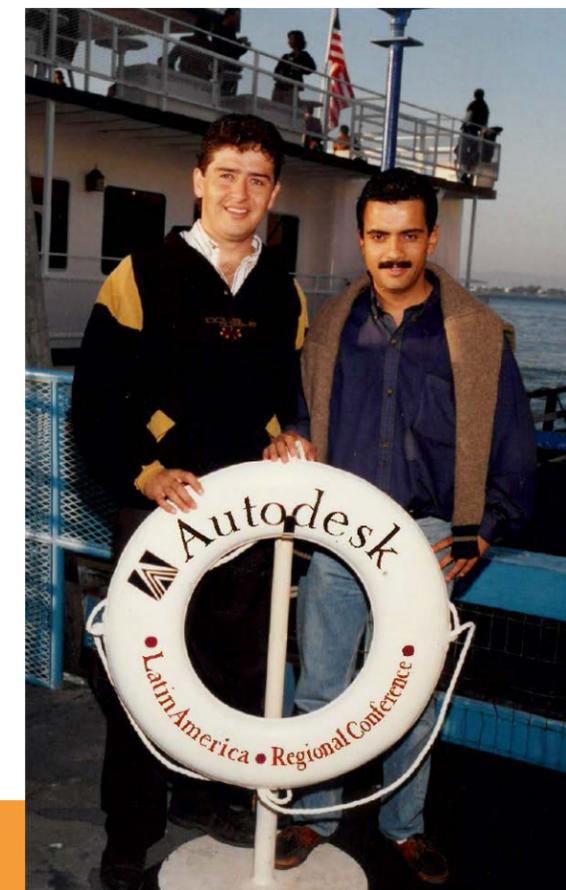
Hoy, viendo hacia atrás, esa incertidumbre original fue superada con creces; habiendo permitido al equipo de Compucad lograr un crecimiento exponencial en las ventas de nuestro negocio; ¡confirmando que la intuición original se podía cumplir!

Muchísimas felicidades por todos los logros hasta ahora alcanzados.

Mirando hacia el futuro, estamos emocionados por las oportunidades que están por venir, valoramos cada momento compartido y esperamos con entusiasmo continuar trabajando juntos, explorando nuevas oportunidades y superando obstáculos como lo hemos hecho durante más de un cuarto de siglo.

Expresamos nuestro más sincero agradecimiento por la confianza, la amistad y los logros que hemos compartido. ¡Que sigan los éxitos y la prosperidad en los años venideros!

Con mucho aprecio.





El día que el reto venció a la comodidad

Compucad fue invitado a participar como emprendedor de Endeavor, era entonces una empresa líder en el occidente del país, había sido reconocida tanto por HP como por CompuSoluciones como el mejor distribuidor del occidente del país. La expectativa era que Compucad fuera seleccionada para competir en el panel nacional y de allí al panel internacional de Endeavor.

La sorpresa fue que Compucad no fue seleccionada para el panel nacional. La pregunta clave que reprobó Compucad fue cuando le preguntaron sus planes de expansión; en ese tiempo, Compucad no pensaba salir del occidente del país.

Haber reprobado el panel de Endeavor fue un duro revés para los éxitos acumulados de Compucad. Sin embargo, lejos de disminuirlos, este hecho hizo que Compucad reconsiderara su estrategia y decidiera salir de la comodidad del occidente y proyectarse a nivel nacional. Compucad buscó alianzas con empresas exitosas que conocían los mercados y así inició la aventura en el Bajío y en CDMX. Después de varios años y de arduo trabajo, Compucad se convirtió en un distribuidor de alcance nacional y logró el reconocimiento de parte de HP como el mejor distribuidor a nivel nacional y el reconocimiento de CompuSoluciones durante varios años como el mejor asociado de la cadena CompuSoluciones.

José Medina Mora Icaza

Presidente del Consejo de Administración de CompuSoluciones

Rol

Mayorista - CompuSoluciones

¿Qué significa Compucad para mí?

Empresa profesional con personas de alta calidad y calidez

Una frase que resume mi relación con Compucad

Una gran amistad forjada a través de la relación de negocios

Periodo de historia

2013



Una dura lección

La base de Compucad siempre ha sido su gente y sus valores.

A principios de los 90's, éramos una joven empresa en sus inicios y con alrededor de 10 colaboradores. Dábamos servicios a particulares y empresas de Guadalajara en su transformación digital mediante la instalación de computadoras aisladas. Ethernet estaba en sus inicios en la ciudad y las únicas organizaciones que tenían redes contaban con sistemas conocidos como Minicomputadores o Mainframes.

Yo encabezaba el área técnica formada por dos o tres personas cuya función principal era recibir las computadoras, instalarles los sistemas y montarlas en las oficinas o casas de nuestros clientes. En algunas ocasiones recibíamos discos o memorias que agregábamos a las computadoras de nuestros clientes en sus instalaciones.

Una tarde, una importante empresa farmacéutica, con más de 20 años de trayectoria, nos pidió agregar un disco duro de mayor capacidad a su computadora destinada a las funciones de contabilidad. En esos días, toda la inteligencia y señalización de los discos duros se llevaba a cabo en una

tarjeta embebida en el propio disco, por lo que cualquier implementación debía ser realizada con el mayor de los cuidados.

Hice la cita para el servicio, solicitando que se realizara previamente el respaldo de la información pues este se hacía en discos flexibles. Llegué a la hora acordada, sin embargo, me notificaron que no habían podido realizar el respaldo. Acordamos que se podía realizar en ese momento y esperé a que vinieran a realizarlo; pasaron los minutos, luego más minutos... lo que a mí me pareció horas. Entonces tomé una de las peores decisiones de mi vida: "voy a hacer la instalación sin respaldo". Ya había hecho varias anteriormente y, aunque complejas, todas las últimas habían sido exitosas.

Quedé horrorizado cuando vi que ambos discos, existente y nuevo, se inicializaban destruyendo toda la información mientras el encargado de contabilidad llegaba a la oficina con los discos.

El objetivo de esta historia no es el de contar cómo fue que aprendí una lección que he transmitido como enseñanza a decenas de ingenieros en los últimos 30 años, sino mostrar las raíces de una empresa de la que me enorgullezco de pertenecer.

La respuesta fue inmediata, tuve que ir a hablar con el Gerente Administrativo de la empresa para explicar lo sucedido y asumir la responsabilidad; al día siguiente me citaron para hablar con el dueño. Asistí con Juan Carlos y Arturo, los fundadores de Compucad, quienes al enterarse del problema me apoyaron en todo. La cita fue dura y breve, pero nuestra postura fue que nosotros éramos los responsables y haríamos todo lo que estaba a nuestro alcance para remediar la situación.

Empezando ese día y durante las siguientes 3 semanas, reinstalamos la computadora y sus sistemas, ayudamos a cargar el último respaldo existente y nuestro director administrativo, Carlos Guzmán (QEPD) asistió a las oficinas del cliente para capturar los movimientos contables, dedicando su tiempo por el bien de Compucad y por apoyo a un compañero. Todos formamos un equipo, el apoyo que recibí fue indispensable para resolver la situación.

Al final, todo quedó en una buena anécdota y una dura lección. Hoy 30 años después la empresa farmacéutica sigue siendo uno de nuestros principales clientes. La historia ejemplifica bien la esencia de Compucad: Servicio al Cliente, Honestidad, Compromiso, Compañerismo, foco en las personas. Todas ellas me reafirman que me encuentro en un gran lugar para trabajar.

Juan Panas Aguilera

Director de Unidad de
Negocio de Microsoft y
Transformación Digital en
Compucad

Rol
Colaborador

¿Qué significa Compucad para mí?

Compucad es una parte
integral de mi vida

Una frase que resume mi relación con Compucad

Espero haber impactado
a Compucad al menos
en una fracción de lo
que Compucad me ha
impactado a mi para bien

**Periodo de
historia**
1993



La base de Compucad siempre ha sido su gente y sus valores.





Fue a partir de ese momento, que comenzó nuestra aventura para buscar ofrecer servicios en la Nube de AWS para todo el país.

Con e-mail masivo inicia historia de **Compucloud**

La historia de Compucloud como empresa hermana de Compucad comenzó a forjarse a principios del 2012 mediante el envío de un primer email masivo a una base de datos de contactos y prospectos de la empresa. Preparamos un email promocional ilustrando los nuevos servicios en Nube. Posteriormente en reunión con socios y colaboradores (5 en total) presionamos a “enviar el e-mail” y así marcar el inicio de una historia de éxito.

Fue a partir de ese momento, que comenzó nuestra aventura para buscar ofrecer servicios en la Nube de AWS para todo el país y que nos llevó a crear una oferta dinámica e innovadora con un despliegue comercial basado 100% en la atención y soporte remoto. Esto se convirtió en uno de los pilares de nuestro crecimiento.

Con el aumento de la demanda de servicios en Nube pronto nos enfrentamos a una constante escasez de talento capacitado, lo que nos orilló a crear una nueva estrategia para buscar el desarrollo de talento desde nuevas perspectivas:

- Buscar involucrarnos en la preparación temprana de jóvenes estudiantes de la carrera de ingeniería en sistemas, que estuvieran próximos a graduarse.
- Nosotros como organización abrimos a iniciar la búsqueda de talento fuera de las grandes y tradicionales urbes.

Fue así que decidimos iniciar el acercamiento con universidades públicas localizadas en ciudades intermedias de diferentes estados siendo el Tecnológico de Minatitlán (Veracruz) nuestro primer objetivo para buscar colaborar en conjunto con el desarrollo de talento desde la misma universidad buscando preparar estudiantes que pudieran competir por varias posiciones de trabajo mediante concursos de Talento o “HACKATON Compucloud”.

Subsecuentemente se realizó también acercamiento con el Tecnológico de Zamora (Michoacán) con quien mantenemos estrechos lazos para el desarrollo continuo de jóvenes talentos con la especialidad de Computación en la Nube.



Marie- Pierre Mercier

Directora General
Autodesk de México

Rol

Fabricante - Autodesk

¿Qué significa Compucad para mí?

Un socio real de negocio

Una frase que resume mi relación con Compucad

Trabajar hombro a hombro, con alineación, confianza, mutuo compromiso y compañerismo.

Periodo de historia

2019

Businessman of the year!

Compucad gana muchos premios, en muchos eventos, pero el que más valoro y admiro es el premio de “Businessman of the year” que ganó Juan Carlos González Dipp hace unos años (reconocimiento que entregó CompuSoluciones en su 30 aniversario a Compucad por su trayectoria). Fue la primera vez que fui testigo.

Es una broma constante entre Juan Carlos González Dipp y yo, porque atrás de la picardía, está la admiración que tengo por su trayectoria y el liderazgo que ejerce con su empresa y sus colaboradores. Compucad es único por su gente, por sus valores, y por sus ganas de lograr nuevos retos año con año. Por eso Compucad sigue evolucionando y perdurará como un importante socio de negocio en el ecosistema de tecnología en México.



“

En Compucad desarrollé muchas habilidades que hoy en día me siguen haciendo crecer profesionalmente.

Esta historia sigue en proceso de construcción, pero ahora es una relación que se ha fortalecido y juntos vamos por ese proceso de mejora continua.

Descubriendo el retail con los líderes del mismo

Tuve la fortuna de ser parte del equipo de Compucad desde el 2010 y formé parte de la empresa por casi 10 años. En Compucad desarrollé muchas habilidades que hoy en día me siguen haciendo crecer profesionalmente.

En 2013 me tocó visitar una de las compañías de retail más importantes del país con más de 700 puntos de venta. Al día de hoy, sigo atendiendo a esta importante compañía junto con el equipo de Compucad, pero ahora, mi rol es desde la empresa Autodesk directamente.

El inicio de la relación con esta importante empresa del sector Retail se dio después de varios intentos por contactarlos por diversos medios, finalmente tuvimos una confirmación de cita presencial. A lo largo de los primeros meses, fortalecimos la relación hasta que tuvimos la oportunidad de conocer de primera mano y

detalladamente sus procesos. En esa ocasión, tuvimos en sus oficinas más de 30 entrevistas en 1 semana con la mayoría de sus departamentos enfocados en el diseño de las tiendas, terminando así, mi primer BPA (Business Process Assessment).

Años después, con la relación constante, fui parte de sus primeros entrenamientos en su cambio de plataforma de diseño de 2D a 3D, dando inicio a su proceso de transformación digital.

El resultado de ese primer levantamiento fue para mí, la semilla de la importancia de ser un consultor y aún más, ser un aliado estratégico para los clientes; el explorar los detalles del negocio hacen que se genere una relación de confianza que ha permitido crecer en conjunto con esta empresa. Hoy en día cuenta con más de 1,700 puntos de venta.

**Roberto
Tsuru
Jiménez
Valdéz**

Industry
Territory Sales Executive
en Autodesk

Rol
Ex Colaborador

¿Qué significa
Compucad
para mí?

Amistad y profesionalismo
para los clientes

Una frase que
resume mi
relación con
Compucad

La formación profesional y
el compañerismo están en
el ADN de Compucad

Periodo de
historia

2013

Un embudo desconocido

Gabriel Ortiz Godínez

Director de Sistemas en Bansi

Rol

Cliente - Bansi

¿Qué significa Compucad para mí?

Soluciones de TI con eficiencia y calidad humana

Una frase que resume mi relación con Compucad

Una relación comercial de la más alta calidad con muchos tintes de amistad y calidez

Periodo de historia

1999

Mi experiencia personal al tratar con Compucad a lo largo de estos casi 25 años que tengo de conocerlos, ha sido como tratar con un “embudo”, o con un “hoyo negro”, me explico.

Los conozco desde mi ingreso a la institución bancaria cuya área de tecnología encabezo. Los conocí porque eran proveedores de Bansi, yo ni siquiera sabía de su existencia. A mi llegada los descarté en primera instancia, dado que yo tenía mis proveedores de confianza y así permanecí por algún tiempo. Sin embargo, Compucad nunca quitó el dedo del renglón, poco a poco, producto tras producto, proyecto tras proyecto, nos fueron convenciendo y se fueron metiendo como la humedad.

Recuerdo algunas líneas de negocio en las que originalmente no eran competitivos, pero nuevamente, no quitaron el dedo del renglón, se volvieron competitivos, y regresaron por sus fueros. ¡Nuestra relación se fue haciendo más y más grande y cercana, al grado de que ya casi no nos dejan voltear para otro lado! Prácticamente cualquier tema relacionado con infraestructura, soluciones y servicios de TI me lo resuelven muy bien. Por su parte pienso

que esa “terquedad” profesional que tanto los distingue es un pilar fundamental en su innegable éxito a lo largo de estos 35 años. Siempre creciendo, siempre viendo la manera de mejorar, siempre atentos a lo que el cliente necesita, y lo más importante, siempre con la mejor actitud de servicio y calidad humana. No en balde han acaparado cuanto premio está disponible, no dejan nada para los demás.

Muchas felicidades no sólo a Compucad por este gran aniversario, sino a los hermanos González y a todo su equipo de profesionales y amigos, ya que ciertamente lo son aparte de inmejorables proveedores. ¡Enhorabuena y que sigan los éxitos por muchos años más!



Luis Miguel Quiroz Ibarra

Consejero Independiente en Compucad

Rol

Consejero

¿Qué significa Compucad para mí?

Venta de equipos de cómputo.

Una frase que resume mi relación con Compucad

Una relación cordial y amable no obstante lo difícil de su adecuación al volátil mercado.

Periodo de historia

2011

Una servilleta que vale millones

Cuando Compucad se inscribió a Endeavor por el año 2011, fui de sus primeros consejeros. La empresa estaba en crecimiento, pero no veían por dónde era el camino a la formalidad de procesos, información y toma de decisiones. Como era de suponer, una de las primeras cosas que se le pidió a Compucad de parte de nosotros los consejeros fue sus estados financieros y, efectivamente, los presentaron casi en una servilleta y a mano.

El camino a las presentaciones amplias, profesionales y analíticas que tienen hoy, ha sido difícil y complicado por la diversidad de caras que deben verse y analizarse de la empresa, pero está logrado. Ahora las servilletas son para limpiar las lágrimas de emoción al ver cómo siguen creciendo.



Socio de Negocio comprometido con Frigus Bohn

Compucad ha sido en estos 10 años para nosotros, un socio tecnológico estratégico en diferentes proyectos. Su valor lo encontramos justamente en la diversidad de servicios tecnológicos y su preocupación de tener personal profesional y bien capacitado.

En nuestro caso, hemos tenido la experiencia en arrendamiento de equipo, licenciamiento de Autodesk, servicios de Microsoft, asesoría en temas de bases de datos, inteligencia de negocio y continuidad de las operaciones.

Para nosotros es muy importante el acercamiento de los directivos de Compucad con nuestra empresa, se toman el tiempo de entender las necesidades de nuestros negocios y siempre están abiertos a llegar a un punto medio principalmente en temas de costos. En periodo de pandemia fueron fundamentales para poder mantener la continuidad de nuestras operaciones con abastecimiento de diferentes

soluciones tecnológicas en tiempos adecuados. El equipo de Compucad ha entendido cuando, por circunstancias de negocio, bajan los presupuestos y los volúmenes de compra, y siempre han mantenido el excelente nivel de servicio.

He sido testigo de sus estrategias de diversificación de servicios y del crecimiento que han planeado y logrado de acuerdo con las necesidades de sus clientes. Definitivamente sin su ayuda y aportaciones, Frigus Bohn no tendría el éxito en el área de tecnología que nos permite entregar servicios y productos a nuestros clientes internos. No me queda más que desearles muchas felicitaciones y una larga vida como compañía. ¡Un abrazo a cada uno de los colaboradores de Compucad!

Álvaro Lopez Alba
Gerente Corporativo de TI en Frigus Bohn

Rol
Cliente – Frigus Bohn

¿Qué significa Compucad para mí?
Socio de Negocio

Una frase que resume mi relación con Compucad
Socio estratégico con un alto valor humano

Periodo de historia
2012

Oferta para colaborar juntos

Hace 16 años era un proveedor más de Compucad, la relación de cliente con el proveedor existe y es una dinámica de respeto y profesionalidad, “pero” una tarde de revisión de negocios, Juan Carlos González Dipp me invitó a formar parte del equipo Compucad. Si bien esta oferta no fue concretada, me abrió las puertas de Compucad. Desde ese día el sentido de pertenencia por compartir los mismos valores, ganas de crecer y visión de futuro en la industria sigue vigente y con mucho profesionalismo, pero de la mano de una gran familia y amigos.

Conservar un muy importante cliente

Una compañera que era una sobresaliente ejecutiva de ventas de Compucad, me pidió que fuera a revisar un error de Autodesk en una muy importante empresa manufacturera del centro del país. Esta empresa nos había indicado que ya no querían equipo HP porque no soportaba el software. Recuerdo que el Ingeniero que me recibió sólo me conocía como mensajero (Puesto que tuve anteriormente). Le comenté que iba a revisar un error de Autodesk y sentí que me quería regresar antes de llegar a su oficina recalcando que él ya lo había revisado y que había instalado todos los controladores. Insistí que me dejara revisar los equipos ya que probablemente era error de controladores. Lo convencí.

Recuerdo haber instalado controladores directos del fabricante de componentes (AMD) ya que los de la página de HP no funcionaban. Lo más gracioso fue que en unos minutos llegaron los ingenieros corriendo con sus portátiles porque se corrió la voz que estaban reparando los equipos con los controladores correctos y ya no se presentaba el error con Autodesk.

Es fascinante cómo un proyecto aparentemente desafiante puede convertirse en una oportunidad para el crecimiento y la innovación. Otro proyecto fue la clonación, puesta a punto, migración de datos y entrega exitosa de 1,300 portátiles para el ayuntamiento de uno de los municipios más grandes del país en tan sólo un mes es un logro impresionante por sí solo, pero lo que destaca aún más es

Irving Sánchez

Channel Sales Manager en Microsoft

Rol
Fabricante - Microsoft

¿Qué significa Compucad para mí?
Aliados

Una frase que resume mi relación con Compucad
Cuando te diviertes con tus amigos nunca se puede decir que es trabajo

Periodo de historia
2007

la capacidad de adaptación y el enfoque en la calidad que el equipo demostró en medio de este desafío.

El hecho de que se pudiera aumentar la plantilla de manera efectiva en un corto período de tiempo demuestra una gran flexibilidad y capacidad de respuesta. Es un ejemplo claro de cómo la determinación y la colaboración pueden superar incluso los desafíos más complicados.

Además, el hecho de que esta metodología de trabajo haya demostrado su eficacia en múltiples proyectos, es un testimonio del éxito continuo del equipo y su compromiso con la entrega de servicios extraordinarios.

Esta historia es un recordatorio inspirador de cómo los desafíos pueden ser oportunidades disfrazadas y cómo la dedicación y la innovación pueden conducir al éxito en cualquier situación.

Jorge García Díaz

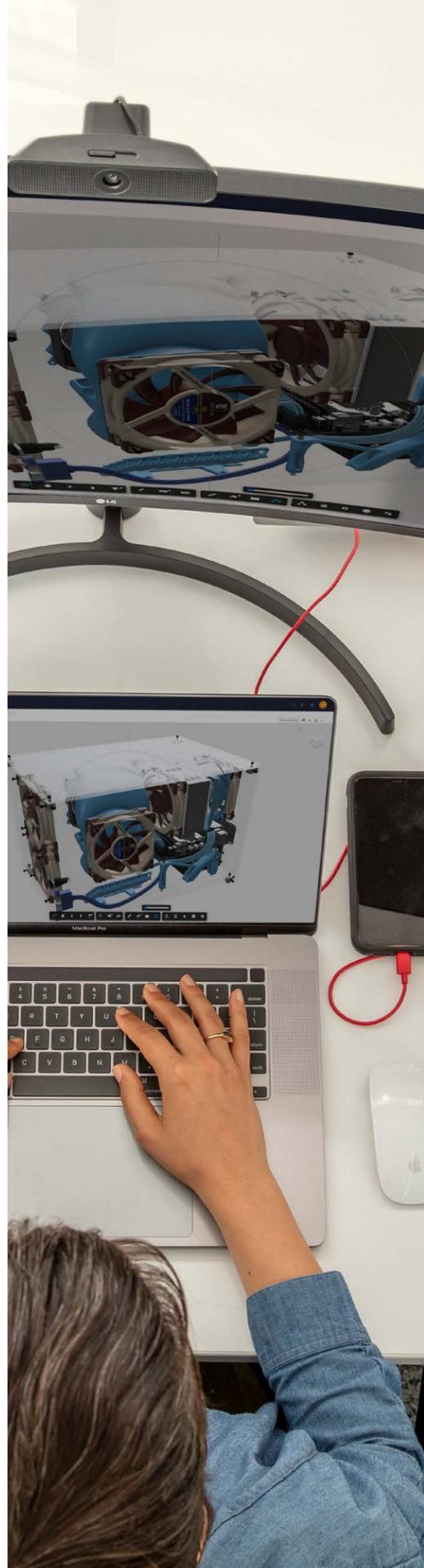
Coordinador de Servicios Técnicos en Compucad

Rol
Colaborador

¿Qué significa Compucad para mí?
Mi familia

Una frase que resume mi relación con Compucad
Gracias por confiar en mí

Periodo de historia
2014



Cambio de residencia, cambio de vida

El 24 de marzo de 2010 es una fecha muy importante para mí ya que ese día a las 12:20am nació mi hija Karol, sin embargo un día antes recibí la llamada de Gris, la gerente de Gestión de talento, pidiéndome presentar en Compucad para que me hicieran mi propuesta formal de trabajo, así empezó mi historia en Compucad hace ya 13 años.

Desde el momento que entré a Compucad sentí una vibra interesante, compañerismo, integración y conocimiento. Dentro de mis responsabilidades en Compucad me tocaba salir a las oficinas foráneas (León y Querétaro), las cuales se inauguraron poco tiempo después de mi ingreso. Esto fue un reto interesante pues en conjunto con otros compañeros íbamos a un territorio nuevo en el cual Compucad no era tan conocido como en Guadalajara.

Esos viajes eran muy interesantes ya que me di cuenta de que la idiosincrasia de las personas cambia en los diferentes territorios que pasábamos, sin embargo, hubo una ciudad en particular que me llamó la atención. Un día de 2016, aproximadamente en

julio se abre una oportunidad en Querétaro, le platico a mi esposa esta idea y ella me dice "si tú crees que ahí es donde tenemos que ir, adelante" con estas palabras fui con Felipe Ochoa quien lidera la Unidad de Negocio de Centro de Datos Híbridos y le comenté mi intención, él se extrañó de momento y así como a Felipe, a Alejandro González también le llamó la atención tal petición, sin embargo me dieron el voto de confianza y así un 18 de octubre partimos a Querétaro mi familia y yo.

Al principio fue complicado, pero gracias al compañerismo y colaboración del equipo se logró afianzar la posición en Querétaro. Han sido 14 años en Compucad de los cuales 9 los he pasado fuera de GDL. Estos años y experiencia han logrado hacer en mi persona y familia una historia de éxito y esto es debido a la confianza, compromiso y sobre todo al equipo que se ha logrado formar dentro de Compucad y particularmente en la oficina de Querétaro.

Samuel Trejo

Gerente de Oficina Compucad Querétaro

Rol
Colaborador

¿Qué significa Compucad para mí?
Familia

Una frase que resume mi relación con Compucad
Cuando hay confianza dentro del equipo, los éxitos son el resultado

Periodo de historia
2016

Manos a la obra

En mi caminar con Compucad, me ha tocado vivir muchas innovaciones, transformaciones, crisis, crecimientos, en fin, retos de diversas índoles. Uno muy particular, en el cual me tocó participar, se dio a finales de 2017, ya que, a pesar de haber realizado muchas entregas, migraciones, integraciones e implementaciones, nunca había participado en la entrega de una solución para una obra en construcción.

Una de las compañías financieras más importantes del país con sede en Guanajuato estaba en proceso de construcción de su nueva sede y nos invitó a participar en la licitación para la integración de su centro de datos, equipo de red, equipo de audio y proyección en el auditorio, sala de consejo y salas de juntas. Un proyecto integral para proveer de comunicaciones a los colaboradores de la nueva sede.

Fuimos ganadores de este proyecto que fue liderado por mi compañero Ernesto Becerra se complementó con un equipo extendido de Compucad, integrado por administradores de proyectos, servicios profesionales, preventas, gerencia regional, gestión de talento, etc.

Tradicionalmente, cuando participamos en proyectos de soluciones para nuestros clientes, realizamos dimensionamientos, juntas para revisar temas de crecimiento, alcances, etc. Pero para el caso de una obra en construcción, el reto comenzó desde el mismo momento de la licitación, ya que se tenía que dimensionar sobre una serie de supuestos (materiales, ubicaciones, alcances y capacidad y cobertura), todo basado en planos.

Casco, chaleco, zapatos industriales con casquillo, baño portátil y la comida para todos los proveedores de acuerdo con un rol fueron aspectos nuevos sobre los que tuvimos que aprender, nada parecido a lo que nos dedicamos en el día a día.

Todas las semanas, los miércoles, se tenía que participar en un "tour" de revisión con todos los proveedores de la obra, una gran caminata que comenzaba desde las 10:00 am y terminaba después de las 6:00 pm. Revisábamos cada detalle y aspecto de la obra ya que todo está relacionado y cualquier omisión o mala práctica de cualquiera de los proveedores podía afectar el proceso de entrega de todos. Aprendimos

a colaborar y planear fuera de nuestro tradicional ambiente de TI.

Estar preparados para adaptarnos, entender las necesidades del cliente e innovar fue todo un reto, ya que fue un proyecto con muchos cambios y mucha incertidumbre que nos llevaron a entregar un extraordinario servicio. Esta es una de las muchas historias de éxito que me ha tocado vivir desde mi ingreso en noviembre de 1992.

Manuel Mendoza Ares

Gerente de Preventa y Servicios de la Unidad de Negocio de Centro de Datos Híbridos Compucad

Rol
Colaborador

¿Qué significa Compucad para mí?

Oportunidad, crecimiento
y éxito

Una frase que resume mi relación con Compucad

Una oportunidad
compartida, para recorrer
un camino de innovación
y compromiso hacia la
excelencia.

Periodo de
historia
2017



Como ese “primer amor”

Soy egresado del Instituto Tecnológico de Zamora y mi historia dentro de Compucad fue increíble, no me dí cuenta cuando ya habían pasado casi dos años desde mi llegada. Cuando llegué a la empresa, tenía un gran anhelo de que alguna empresa me diera la oportunidad para comenzar a desarrollarme profesionalmente ya que anteriormente había pasado por malas experiencias. Esta es una razón por lo que le tengo un afecto a Compucad como si fuese mi primer amor.

La confianza que me brindó Compucad para asignarme y gestionar proyectos fue algo crucial en mi trayectoria personal y profesional, ya que permitió lograr cosas que han generado mucho valor a la compañía como el portal de vacaciones.

Me llevo conmigo muchas anécdotas que difícilmente podré olvidar. Gracias a Compucad pude encontrar amigos para toda la vida, algunos con quienes comparto momentos fuera del trabajo jugando juegos de video.

Fue emocionante conocer que otros compañeros tenían gustos en común conmigo, las primeras veces resultó extraño jugar en

conjunto e interactuar, pero las cosas se dieron de manera muy natural y nos divertíamos mucho. En mi experiencia, las dinámicas de dedicar tiempo de recreación al mes en el equipo de Transformación Digital nos hacía sentir que éramos más que un equipo de trabajo. Por cierto, no olvido como Juan Panas nos desconocía jugando UNO, es muy bueno cuando de competir se trata.

Considero que aprendí mucho de todos y cada uno de los Compuqueños con quien compartí espacio, por ejemplo, siempre llevo presente que Armando Morales, quién fue mi líder en su momento, tuvo muchísima paciencia para explicarme un sinfín de temas técnicos, cuando teníamos sesiones con clientes siempre lideró aquellas donde él tenía expertis y me dió la oportunidad de llevar las sesiones donde mis conocimientos salían a relucir, esas son algunas actitudes que distinguen a los líderes y que todos debemos de llevar presentes.

Me quedo con muy buenos recuerdos y muchísimo aprendizaje... No importa que ahora sea ex Compuqueño, siempre llevaré el ADN Compucad conmigo.

Nicolás García Lira

Ingeniero de Desarrollo de software en Compucad

Rol

Ex - colaborador

¿Qué significa Compucad para mí?

Quien sabe apreciar a las personas por sus cualidades, no por la experiencia

Una frase que resume mi relación con Compucad

Sumamente feliz, ha sido todo un honor ser parte de Compucad

Periodo de historia

2011

Cómo llegué a Compucad

Estudiando en la universidad en la UNIVA, un compañero del salón me dijo que lo acompañara para ver unas computadoras que tenía que comprar. Llegamos a una empresa que se ubicaba en la calle Piscis y Jesus Rojas en el fraccionamiento Juan Manuel Vallarta. En ese momento me llamó la atención que por medio de un catálogo empezó a configurar una computadora que necesitaba para vender porque tenía un negocio en Michoacán. Yo solamente observaba lo que estaban haciendo y me llamó la atención porque no conocía nada sobre esto.

Días después un conocido que se dedicaba a vender cocinas me comentó que estaba buscando comprar una computadora para el programa AutoCAD y hacer los planos de las cocinas más rápido y de mejor presentación, en ese momento le comenté que yo le podría cotizar una computadora para lo que él requería, por supuesto que yo no sabía nada computadoras, marcas o modelos. En aquel entonces en mi casa teníamos una computadora “Commodore 64” que prácticamente se usaba para jugar.

Me puse a buscar en la sección amarilla esperando

encontrar una empresa que vendiera computadoras y en la primera página de la sección de computadoras aparecía el anuncio de media página de Compucad, donde también tenía el Logo de AutoCAD.

Llamé a Compucad, cuando me contestaron comenté que estaba interesado en comprar una computadora para el programa de AutoCAD, inmediatamente me comunicaron con Juan Carlos González Dipp. Tuvimos una breve plática en la que me comentó que al día siguiente tenía la cotización lista, pasé por ella a recepción porque yo no tenía fax y me faltaba agregarle mi margen previo a entregarla.

Esa cotización que me entregó no tuvo mucho futuro porque la persona de las cocinas no le llegó al precio y pues siguió los diseños de las cocinas en papel, al año siguiente tuvo que cerrar su negocio, creo que el AutoCAD le hubiera ayudado con el negocio.

Sin mucho éxito con la primera cotización, fui con el subdirector de la preparatoria donde estudié debido a que llevaba una muy buena relación con él. Le pregunté si le interesaba comprar computadoras para la prepa

Felipe Ochoa

Director de Unidad de Negocio de Centro de Datos Híbridos en Compucad

Rol

Colaborador

¿Qué significa Compucad para mí?

Empresa comprometida con sus clientes y evolución constante.

Una frase que resume mi relación con Compucad

Con 30 años de trayectoria en Compucad ya es un plan de vida.

Periodo de historia

1993

porque no tenían y era importante que las prepas y universidades tuvieran un salón de cómputo para dar clases. Acordamos que le prepararía una cotización de 5 computadoras para poder utilizar Windows y Office.

Nuevamente hablé con Juan Carlos a Compucad y le comenté sobre la cotización que necesitaba, me dijo que al día siguiente la tenía lista y cuando la recogí, Juan Carlos me recibió para entregarme la cotización en persona. Cabe aclarar que en aquel entonces las cotizaciones se entregaban en papel y engargoladas con el folleto del fabricante para conocer todas las características.

Juan Carlos me empezó a explicar sobre las computadoras. Posteriormente le comenté que estas computadoras se las quería vender a la prepa donde había estudiado. Le solicité si podía hacer una cotización que incluyera una ganancia o comisión para mí.

Inmediatamente preparó la cotización incluyendo mi margen para presentarla, una semana después, la prepa me pidió algunos cambios en la cotización. Posteriormente le hablé a Juan Carlos para comentarle esto y quedó que prepararía otra cotización.

Cuando fui a recoger la propuesta con los cambios, me comentó que si me interesaba

vender computadoras pero a nombre de Compucad. Le dije que sí me interesaba y acordamos que le llevaría la solicitud de empleo con una copia de identificación. Ese día que fui por la cotización, en la entrada de Compucad me encontré con Alejandro González Dipp que estaba platicando creo que con el "Palapo" o el "Tinguindin". Yo solamente lo conocía de vista porque éramos compañeros en una clase de 9no semestre en la universidad, por lo que nomás fue un "qué onda" de saludo.

Saliendo de la reunión pasé a una papelería para comprar un formato de solicitud de empleo, la llené como pude y con la mejor letra posible. Fue un gran reto, algunos conocen mi letra y saben de lo que hablo.

Un par de días después le llevé la información a Juan Carlos y tuve una entrevista con él, después con Arturo Peña en aquel entonces socio de Juan Carlos, con Carlos Guzmán (QEPD) y al final con Alejandro donde platicamos del puesto.

Una semana después recibí una llamada de Alejandro González para avisarme que si tenía el puesto de Compucad como vendedor. La fecha de ingreso 1 de mayo 1993, después de esa fecha es otra historia y cambió el rumbo que tuvo mi vida.





En momentos de grandes desafíos, he podido atestiguar la fortaleza de la cultura organizacional de Compucad

Mi historia con Compucad inicia en diciembre del 2017, si bien conozco a Juan Carlos González Dipp desde hace más de 35 años, no había tenido la oportunidad de conocerlo en su faceta de empresario y fundador de esta extraordinaria empresa.

Estoy plenamente convencido que cualquier sociedad es un reflejo de sus líderes y la cultura que de ellos emana, y el éxito que ha tenido Compucad a lo largo de su historia, es resultado de un liderazgo auténtico, congruente, responsable y resiliente, en donde claramente existe un profundo compromiso por entregar valor a cada uno de sus grupos de interés.

En seis años he visto los ingresos de Compucad casi duplicarse, he sido testigo del surgimiento de nuevos modelos de negocio y de nuevos servicios de valor ofrecidos a sus clientes, del fortalecimiento de su estructura organizacional y la consolidación de su gobierno corporativo, he podido profundizar en su ejemplar cultura organizacional, la cual fue sobre todo evidente en la época de confinamiento por el COVID, en los años 2020 y 2021.

Durante la pandemia, Compucad demostró gran capacidad para adaptarse con agilidad a los retos y al entorno de ese momento, implementó esquemas de trabajo y colaboración eficientes, aceleró su ruta de transformación digital, mitigó el impacto de los problemas de abastecimiento

con las cadenas de suministro, pero, sobre todo, reforzó su vocación de servicio y mostró una gran solidaridad con sus colaboradores, incluyendo situaciones tan difíciles como la lamentable pérdida de Carlos Guzmán.

35 años de tenacidad y esfuerzo, seguramente de varios desaciertos, de grandes aprendizajes, de incontables historias de vida para todos aquellos que han tenido la oportunidad de ser parte de esta compañía, de gran satisfacción, de sentirse orgullosos, privilegiados y agradecidos por haber sido parte de este proyecto de vida.

Enhorabuena a todos los colaboradores de Compucad y sus familias, que vengan muchos años más de trabajo y éxito, han demostrado tener una gran visión y pasión por lo que hacen.



Eduardo Pérez Figueroa

Chief Product Officer en Ezaudita

Rol

Consejero

¿Qué significa Compucad para mí?

Compucad es la conjunción de un equipo apasionado por entregar el máximo valor posible a sus clientes

Una frase que resume mi relación con Compucad

Darles valor a las personas por sobre todas las cosas es una forma de vida

Periodo de historia

2017

Mi segunda familia

En 1998 mientras estudiaba, ingresé a Compucad a trabajar medio tiempo, inicié desempeñándome como soporte comercial, en ese momento éramos alrededor de 24 personas, el ambiente siempre fue cálido y fue fácil que se convirtiera en mi segunda familia.

Durante 3 años estuve en ese puesto hasta que la universidad me ofreció un intercambio fuera del país, recuerdo que lo platiqué con Alejandro González Dipp (Director Comercial) y me dijo que no dejara pasar la oportunidad.

En mi último día de trabajo en Compucad, Juan Carlos González Dipp me regaló unos dólares dentro de una taza que aún conservo con una frase que la he llevado conmigo desde entonces: "Nunca te des por vencido hasta llegar a la meta".

Sentir ese apoyo a pesar de irme de la compañía significó mucho para mí. Me encontraba respaldada también por mi segunda familia. Como el ejemplo anterior tengo muchos que he vivido y he visto en compañeros durante los 25 años que llevo en Compucad.

Regresando del intercambio volví a Compucad, se vino una gran avalancha de

crecimiento tanto personal como profesional. Les platicaré 2 historias:

La primera fue el reto de migrar a SAP en 2008, fue un gran salto, aún recuerdo cuando Juan Carlos antes de tomar la decisión, nos invitó a una cita para preguntar nuestra opinión. Recuerdo que en ese momento me sentí muy importante de ser tomada en cuenta para una decisión de ese tamaño y al mismo tiempo una gran responsabilidad de decir "Sí, vamos migrando".

Esta migración fue una gran experiencia, se vivió un gran compromiso por parte de todos los colaboradores, siempre dispuestos a hacer el cambio y dar todo lo necesario para que funcionara, fue un reto que nos permitió crecer, lograr los resultados esperados y ser más ágiles. En 2021 lo repetimos, migramos a SAP Hana con gran éxito y excelentes resultados, hoy trabajar sin SAP no es una opción.

La segunda historia que quisiera compartir fue cuando en 2019, tenía la inquietud de abrir un área que se encargara del staff operativo, estaba segura de que nos ayudaría a mejorar el servicio interno y externo. Trabajé en la idea para primero presentarla a 2

directores de la compañía. Me dieron retro sobre mi plan, seguí trabajando, buscando el apoyo con algunos proveedores para posteriormente presentarla a Juan Carlos, nuestro director general.

Recuerdo que pensé en la taza: "Nunca te des por vencido hasta llegar a la meta", me dije a mi misma, "tengo 30 minutos para convencerlo". Inicé la presentación diciéndole: "necesito que te olvides de cómo trabajamos hoy y que tengas total apertura". Lo que presenté le gustó y me dijo: "va, solo vamos afinándolo". Hoy existe el área de operaciones con un equipo de 18 personas.

Sin duda Compucad tiene la escucha 360° y la ha tenido durante estos 35 años, donde todos somos parte de esta gran familia, todos somos Compuqueños.

Sandra Rosales

Gerente de Operaciones en Compucad

Rol

Colaborador

¿Qué significa Compucad para mí?

Mi segunda familia

Una frase que resume mi relación con Compucad

Nunca te des por vencido hasta lograr la meta

Periodo de historia

2000



Miguel Ángel Morales G

Director de TI en Grupo DMI

Rol

Cliente – Grupo DMI

¿Qué significa Compucad para mí?

Confianza y transparencia

Una frase que resume mi relación con Compucad

Valoro a Compucad como socio estratégico en el camino hacia la excelencia

Periodo de historia

2013

“ Sentir ese apoyo a pesar de irme de la compañía significó mucho para mí. Me encontraba respaldada también por mi segunda familia.

Problema con compra de laptops

En algún momento realicé la renovación de un número importante de equipos de cómputo portátiles y evidentemente uno como Director de TI, siempre estás buscando obtener ahorros para la compañía. Le comuniqué esto al ejecutivo correspondiente de Compucad, el cual estuvo insistiendo en que adquiriera equipos con una marca de procesador específica (que no era líder en el mercado) pero que tenía precios competitivos y que se adaptaban a mi presupuesto. Accedí después de semanas sin estar convencido, nos entregaron los equipos y recuerdo que aproximadamente el 50% de los usuarios que recibieron un equipo nuevo, comenzaron a quejarse de los equipos por no tener un rendimiento acorde a lo esperado.

Yo trasladé esa misma queja a Compucad, tuvimos discusiones, fricciones (siempre de manera profesional) y al final llegamos a un acuerdo que benefició a ambas partes. Nosotros devolvimos los equipos de los usuarios quejosos a Compucad los cuales fueron sustituidos por otros mejores, continuando la relación por muchos años.

A lo largo de los años y de las diferentes empresas en las que he trabajado, los problemas no dejan de aparecer, sin embargo, tengo la confianza de tener a un proveedor que tiene empatía y ante algún problema, se puede hablar y resolver de la mejor manera para ambos.



El viaje más trascendente de mi vida

Si mi trayectoria en Compucad se pudiera representar como un corazón, late una historia de desafíos y superación que ha dado forma a mi crecimiento profesional y personal. Desde el momento en que crucé por primera vez las puertas de esta gran empresa en la que me recibieron con gran calidez esperando con gran gusto e ilusión iniciar mi primer día laboral, supe que estaba ingresando a un mundo de posibilidades infinitas. No sólo por la industria en la que se encuentra, si no por su gente, los valores, la cultura, y muchas virtudes. Así fue cómo aquel 4 de abril del 2011 se imprime una fecha.

Mi primer viaje empieza en la unidad de negocio de Cloud como Consultor de Soluciones Jr., con una mezcla de emoción y curiosidad. Empecé este camino ya que era algo nuevo de lo que poco se hablaba y mucho los clientes temían, pero a medida que me sumergía en las responsabilidades y tareas de mi puesto, me di cuenta de que estaba en un área donde la innovación, el aprendizaje permanente y la excelencia eran necesarias para trascender y evolucionar. Cada proyecto, por pequeño que fuera, llevaba consigo la promesa de un aprendizaje acompañado de un gran compromiso de entrega de un servicio extraordinario hacia nuestros clientes.

Después de aproximadamente un año de ingresar a Compucad, nace la empresa hermana CompuCloud, una empresa dedicada 100% a soluciones cloud y que hoy en día después de 11 años, continúa operando, creciendo y formando parte de los 35 años de Compucad.

En Compucloud, somos líderes a nivel nacional en el segmento. Tuve el privilegio de ser el primer empleado de esta nueva empresa, y de la cual tengo el orgullo de decir que la vi nacer, he

crecido con ella y ahora, gracias a la confianza de los socios, tengo el privilegio de dirigir a la empresa que vi nacer.

Además de toda esta historia de crecimiento personal y profesional que sigo viviendo, no puedo dejar atrás ni mucho menos subestimar el gran poder de las relaciones que he construido a lo largo de este tiempo. Mis compañeros de trabajo se han convertido en amigos, mentores y colaboradores en quienes confío, admiro y respeto profundamente.

Juntos, hemos caminado por senderos iluminados y celebrado victorias, pero también navegado por aguas turbulentas que se convierten en retos desafiantes pero llenos de aprendizaje. Siempre nos hemos apoyado en el trabajo en equipo y el apoyo mutuo. También fomentamos y vivimos día a día la gran frase: "Team Work We Make Ideas Possible".

Hemos salido adelante y construido un maravilloso equipo que no le teme a los retos y del cual hoy me siento muy orgulloso.

Hoy, cuando miro hacia atrás y veo aquel 4 de abril del 2011 me siento lleno de gratitud hacia toda la gente que ha confiado en mí. Mis jefes, compañeros, clientes y colaboradores que me han apoyado en cada paso, cada desafío superado y cada logro obtenido para convertirme en la persona y profesional que hoy soy, aprendiendo a abrazar la innovación, a abordar los problemas con valentía y sobre todo, a valorar las conexiones humanas que rodean mi trayectoria en estas dos grandes empresas Compucad y Compucloud.

Mi historia que el día de hoy relato, es una de muchas historias de evolución constante que se viven en Compucad y que representa lo que es

posible cuando uno se compromete con pasión, compromiso y determinación, pero, sobre todo, que existen empresas como Compucad que gracias a su cultura, valores y principios da pie a que estas historias sean una realidad en el mundo empresarial.

Me es grato contar esta historia, que es parte fundamental de mi vida, pero me siento aún más contento que esta historia no termina aquí y que a medida que miro hacia el futuro, estoy emocionado por lo que está por venir y listo para enfrentar nuevos desafíos con la confianza que he cultivado aquí.

Mi trayecto continúa, impulsado por la convicción de que el aprendizaje y el crecimiento nunca se detienen. Esta convicción ha dejado una marca indeleble en mi vida, donde mi trabajo se convirtió en mi estilo de vida.

Oswaldo Luna

Director de Compucloud

Rol

Colaborador

¿Qué significa Compucad para mí?

Donde el talento, los valores, el compañerismo, el desarrollo y la tecnología coexisten en un punto de equilibrio perfecto para brindar un servicio extraordinario para TI

Una frase que resume mi relación con Compucad

Una relación llena de confianza, apoyo, hermandad y crecimiento constante

Periodo de historia

2011



Un buen comienzo

A veces lo importante es empezar con algo pequeño...y todo puede cambiar.

En el 2013, nosotros utilizábamos una marca de equipo de cómputo ya por mucho tiempo, y no imaginábamos cambiarla, o al menos eso pensamos. Sin embargo, por azares del destino conocimos a Compucad y nos ofrecieron HP. Al principio no estábamos convencidos, pero, nos pidieron probar algunos equipos y si no cumplían nuestras expectativas los podíamos regresar. Ese fue el inicio de una relación de negocios que después se ha transformado en una amistad derivada de múltiples proyectos que hemos realizado juntos y en los que en cada uno de ellos se han superado las expectativas. Ahora entendemos que su forma de trabajar, de entender nuestras necesidades y requerimientos son la parte principal que Compucad toma en cuenta y que se enfoca en entregar lo que nosotros realmente necesitamos.

Creo que el éxito en una relación así es ser profesional, ético, empático y sobre todo resiliente,

ya que esto, te permite ser transparente en todo y estar preparado para todos los cambios que se dan. Y vaya que ha habido cambios interesantes, pero a pesar de ello han estado ahí adaptándose y cumpliendo en todo momento.

Quiero aprovechar el momento, para agradecerles todo el apoyo brindado y desearles que vengan muchos años más, sé que lo lograrán porque Compucad y su equipo de liderazgo tienen una visión muy clara de lo que quieren hacer, hay bases y valores fuertes que servirán para que siga el éxito como hasta el día de hoy.

Muchas felicidades a todo el equipo de Compucad, Juan Carlos González, Alejandro González, Jessica de Loera, Manuel Mendoza, Samuel Trejo, Manuel Pradillo, Mauricio Islas, David Otero, Michelle Bárcenas, Alan Martínez, Karla Barajas... a todos, sé que me faltan muchos, pero gracias por todo el apoyo que nos han dado, un abrazo para toda la familia Compucad.

José Juan González

Jefe de Infraestructura en Transportadora Egoba

Rol
Cliente - Egoba

¿Qué significa Compucad para mí?

Un socio de negocio confiable, seguro, innovador y resiliente

Una frase que resume mi relación con Compucad

Compucad es y será un socio de negocio en el que Egoba confía el éxito de los proyectos que se implementen.

Periodo de historia
2013

De apertura a liderazgo: Compucad Bajío

Alfonso Rello

Enterprise Sales Director en HPE

Rol

Fabricante - HPE

¿Qué significa Compucad para mí?

Confianza.

Una frase que resume mi relación con Compucad

Perseverancia y confianza total

Periodo de historia

2019

Durante el año de 2019 en Hewlett Packard Enterprise llevábamos dos años impulsando la estrategia y posicionamiento de HPE Greenlake en el mercado mexicano. Nuestra estrategia incluía el tener a los mejores canales para incursionar en el mercado. En ese momento el Bajío mexicano representaba un gran reto y oportunidad para nosotros, pues este alojaba a una gran cantidad de empresas manufactureras internacionales que buscábamos atraer a esta oferta.

En esas épocas Compucad decide abrir operaciones en Bajío donde Samuel Trejo toma el reto no sólo de atender el mercado, sino de aprender, desarrollar y liderar la oferta de HPE Greenlake para transformarlo en la venta de contratos "as a Service".

Mucho trabajo con los clientes, liderazgo personal, compromiso, frustraciones, propuestas y muchas negociaciones trajeron

finalmente resultados: durante octubre de 2019 Samuel cerró el primer contrato de HPE Greenlake de todo Compucad. El cliente fue Honda México. Manuel Mendoza y Felipe Ochoa de Compucad, así como Edith García, Iván Cirkovic y Alejandro Contreras de HPE acompañaron a Samuel en esta historia de éxito.

Pero Honda no fue casualidad, el trabajo duro y constante, además de la capacidad de replicar este éxito generó en poco tiempo nuevos éxitos para Compucad y HPE en el Bajío. A la fecha este equipo ha logrado cerrar los contratos de HPE Greenlake con algunas de las principales empresas en México de manufactura, automotriz, calzado, alimentos y transporte.

Todo inició como un plan de expansión de Compucad y en pocos años Samuel, Manuel, Felipe y Alejandro González Dipp convirtieron a Compucad en el líder indiscutible de HPE Greenlake en el Bajío.





Raúl Cámara Rodríguez

Director Unidad de Negocio
de Infraestructura IP en
Compucad

Rol
Colaborador

¿Qué significa
Compucad para
mí?

Mi casa

Una frase que
resume mi relación
con Compucad

Todo se lo debo a Compucad

Periodo de historia
2012



¿Y qué hace usted aquí?

Corrían los últimos días del mes de septiembre del 2012 cuando nuestra compañera Fabiola Tril (en estado avanzado de embarazo) y su servidor trabajábamos en un proyecto de renovación de equipos de cómputo para una importante empresa Jalisciense de producción y distribución de productos lácteos.

Aquel jueves asistimos a las instalaciones del cliente para una sesión de trabajo sin saber que por una confusión el director de sistemas nos llevaría a la oficina del director general para entregar la propuesta definitiva del proyecto, misma que obviamente no llevábamos y que aún estábamos lejos de poder elaborar. Durante la sesión tratamos al menos darle forma a una propuesta, pero ante la imposibilidad de hacerlo y sobre todo el riesgo de proporcionar una información errónea, solicitamos más tiempo para poder entregar la propuesta final a lo que amablemente nos respondieron que no había ningún problema. Una vez terminada la sesión y ya platicando de una manera más informal con el director general este se dirige con Faby y le pregunta:

- Y entonces señorita, ¿para cuándo?

Faby, pensando que se refería a en qué momento le entregaríamos la propuesta le responde:

- Para mañana temprano.

Es cuando el director exclama de una manera muy ruidosa.

- ¿Y qué hace usted aquí?
Debería estar en su casa o camino al hospital.

Fue hasta ese momento que entendimos que la pregunta del director era referente a cuándo tendría Faby a su bebé. Adicional a lo anterior y una vez aclarado el punto amablemente se ofreció a que, en caso de que el bebé naciera dentro de sus instalaciones, este tendría leche, crema, yogurt y todos los productos que ahí se fabrican de manera gratuita y de por vida.

Otra anécdota en mi historia con Compucad sucedió hace aproximadamente 13 años. Durante una sesión de Conversaciones de 2do. Nivel, le pregunté a Alejandra Arámbula que cómo se imaginaba que sería su vida en el futuro, quizá 10 o 15 años después. Su respuesta me llamó la atención porque no

solamente se visualizó a ella misma, sino que argumentó que se veía trabajando en Compucad pero además que los colaboradores del área seguiríamos siendo, en su mayor parte, los mismos. Alejandra dijo: veo al área con los mismos integrantes, pero ya "viejitos". La verdad es que tuvo boca de profeta, después de 13 años el grupo no ha cambiado mucho y efectivamente estamos más viejitos (algunos llevamos la delantera en esa parte). Compucad es un gran lugar para trabajar, hacer carrera y progresar en el ámbito personal y profesional.

Luis Ferez

SVP, Global Group
President, Latin America
Ingram Micro

Rol

Mayorista – Ingram Micro

¿Qué significa Compucad para mí?

Líder tecnológico en el aprovechamiento de los datos como servicio al cliente.

Una frase que resume mi relación con Compucad

Sinergia al impulsar la Transformación Digital

Periodo de historia 2010



Cloud, el siguiente paso

La tecnología avanzaba a pasos agigantados, y la necesidad de almacenar, administrar y acceder a datos de manera eficiente se volvía cada vez más apremiante. En este mundo, un grupo de visionarios y expertos en tecnología se unieron para dar vida a una revolución que cambiaría la forma en que las empresas y las personas interactuaban con la información: el desarrollo de la nube, o “cloud computing”.

A nivel mundial, gigantes tecnológicos como Amazon, Google y Microsoft se dieron cuenta del potencial de la nube y comenzaron a invertir masivamente en su desarrollo.

Fue en 2010 que Compucad tuvo la visión de tener realmente una división de negocios basado en Cloud para atender la demanda de sus clientes e incorporar soluciones dirigidas a la computación en la nube y almacenamiento, marcando el inicio de una oportunidad de negocio poco explorada.

Para lograr este objetivo Compucad seleccionó al mejor socio de negocios que le permitiera el desarrollo y que fuera un catalizador de nuevas tecnologías. Fue así como da inicio una nueva etapa en la

relación Compucad-Ingram Micro.

Compucad inició una relación de negocios con Ingram Micro el 8 de enero de 1997, y desde entonces se ha caracterizado por ofrecer equipos de cómputo y aplicaciones a través de una única plataforma. Incorporó servicios como proteger los datos de sus usuarios finales, simplificar la gestión de escritorios y aplicaciones, así como transformar los escritorios estáticos en espacios virtuales seguros de trabajo que se pueden suministrar bajo demanda.

La adopción de la nube creció rápidamente a medida que las empresas y los individuos comenzaron a comprender los beneficios. Compucad se convirtió en el distribuidor líder de Cloud en la zona de Occidente y después a nivel nacional. Ya no era necesario invertir en costosas infraestructuras de TI locales; en su lugar, podían alquilar recursos de cómputo y almacenamiento según sus necesidades cambiantes. Esto permitió una mayor flexibilidad, escalabilidad y agilidad en la forma en que se desarrollaban y ejecutaban aplicaciones y servicios.

Con el tiempo, el desarrollo de la nube llevó a la creación de una variedad de modelos de implementación, como la nube pública, privada e híbrida. Las organizaciones también comenzaron a adoptar conceptos como contenedores y microservicios para desarrollar aplicaciones más modulares y fáciles de escalar en entornos de nube.

A medida que la tecnología de la nube avanza, seguramente vienen más retos. Hoy estamos más firmes que nunca en la sinergia de trabajo que hacemos en conjunto Compucad e Ingram Micro. De una cosa estamos seguros, sin importar los retos y los cambios tecnológicos que vengan hacia adelante, seguiremos innovando y mejorando en estas áreas, desarrollando soluciones más sólidas y garantizando un alto nivel de seguridad para los datos y aplicaciones alojados en la nube.

Felicidades, Compucad por estos 35 años y que vengan muchos más años llenos de éxito.



“ Hoy estamos más firmes que nunca en la sinergia de trabajo que hacemos en conjunto Compucad e Ingram Micro.

Cómo se trasciende y se crea una dinastía

Marco López Guzmán

Socio Director en LOGU Consultores

Rol

Consultor

¿Qué significa Compucad para mí?

Personas que generan cambios e innovan en el proceso.

Una frase que resume mi relación con Compucad

Profesionalismo y humanismo

Periodo de historia

2015

He tenido la fortuna de conocer a la familia González Dipp y a sus fundadores. No nada más a Juan Carlos y Alejandro González Dipp, sino a Don. Héctor González (QEPD) padre de Juan Carlos y Alejandro, todos ellos con valores familiares como la honestidad, compromiso al trabajo, calidez humana y aprendizaje permanente. Estos son los valores del Grupo Compucad.

Durante los meses de agosto de 2015 a febrero de 2016, contribuí a construir un Protocolo de Accionistas Familiares. Me tocó construir en conjunto con la dirección una idea que ahora es una realidad. Darle forma y rumbo a la empresa para el futuro es todo un reto para lograr una visión que permitirá establecer por medio de un documento las bases de los accionistas actuales y futuros.

En este documento de protocolo de accionistas familiares se plasmó lo que ya se había hablado, pero no escrito, también de lo que estaba escrito y se reafirmaba, pero sobre todo de lo que no estaba hablado y tampoco escrito.

Durante este proceso de definición del protocolo de accionistas familiares, pude conocer la visión de los 3 (papá

e hijos). Conocí los antecedentes que permitieron a la empresa estar en esa posición de liderazgo, fue muy importante saber de dónde vinieron, cómo construyeron su negocio y a dónde quieren llevarlo en el mediano y largo plazo.

Para mí, lo que me facilitó el proceso fueron 2 cosas:

1. La autoridad, es decir la ascendencia de la 1ª generación sobre la 2ª generación.
2. La claridad, de lo que querían, pero sobre todo de lo que NO querían que pasara hoy y en el futuro.

Una parte importante en el proceso fue la revalidación del documento de protocolo para firma. Uno de los socios me hizo una pregunta que pocas veces me han hecho, sobre todo en un proceso que está próximo a terminar.

Su pregunta hizo referencia a que si lo que se escribía no era demasiado "papista". Una pregunta que es difícil definir con una respuesta rápida y corta ya que no es suficiente, esto debido a que se puede abordar en varias vertientes. En realidad, el Protocolo establece prácticas que pueden implementarse en el momento, otras que se podrán implementar en un futuro lejano y probablemente algunas que nunca se lleven a cabo, sin embargo, son prácticas importantes de dialogar como socios y familia.

Por lo anterior, es complejo definir y asegurar que lo que se va a presentar, en un futuro suceda. Lo que se tiene que hacer es actualizar y validar todos aquellos acuerdos previos que tienen validez, sentido y significado para el presente y para el futuro más cercano.

Las normas familiares, las reglas de compañía, el respeto entre socios y el reconocimiento de lo que cada uno hizo en su momento ha sido algo muy significativo que permitió la continuidad y crecimiento del negocio.

Escuchar y conocer el orgullo que sentía la 1ª generación por lo que había logrado la 2ª generación, así como el respeto y valor de la 2ª generación con la 1ª generación, fue un gran regalo que Compucad me ha dado.



La imagen de HP

Cada año HP realiza los Premios Monarca. Premiamos lo mejor del canal. En el aniversario 10 pedí a Juan Carlos González Dipp que me grabara un video diciendo qué significa para él HP y los Premios Monarca. Como siempre lo hizo maravillosamente y yo seguí pidiéndole videos. A partir de ahí, lo nombramos la "Imagen de HP".

Después de unos años, Juan Carlos ya se desenvolvía como pez en el agua y realmente se notaba que era la imagen que nosotros queríamos dar. Compucad ha sido un canal ejemplar en todos los sentidos, con compromiso, lealtad y conocimiento. Puras cosas buenas significa Compucad para HP Inc. Felicidades a nuestra imagen por estos primeros 35 años. Gracias.

Vanessa González

HP Channel and SMB Sales director en HP Inc.

Rol

Fabricante – HP INC

¿Qué significa Compucad para mí?
Ética

Una frase que resume mi relación con Compucad

Compromiso y lealtad

Periodo de historia
2023

Compucad, una empresa profesional con gran calidad humana

Muy emocionado en escribir estas líneas para todo el equipo de Compucad liderado extraordinariamente por Juan Carlos González Dipp a quienes conocemos casi desde el inicio de la Compañía al otorgarnos la confianza de trabajar con ellos ininterrumpidamente por todo este tiempo y tener la oportunidad de entender muy bien la gran compañía que hoy es.

Más que una historia o anécdota es un reconocimiento a Juan Carlos, persona íntegra y de una gran calidad humana, con quien además me precio de ser su amigo. También a todo su gran equipo de colaboradores por estos primeros 35 años de operación, distinguidos por una impecable visión de negocios, liderazgo, crecimiento y responsabilidad social, fundados en los más altos valores éticos y morales, encontrando además espacios donde compartir el fruto del trabajo en beneficio de quienes lo necesitan.

No es casualidad que Compucad sea una de las no muchas empresas reconocidas con el distintivo "Great Place to Work", importante distintivo que califica entre otros los

atributos antes descritos.

En mi actividad profesional de más de 35 años, me ha dado la oportunidad de atender un buen número de empresas de distintos sectores y estructuras y sin lugar a dudas Compucad es una de las mejores empresas jaliscienses en las que he participado.

Seguro estoy que estos son los primeros 35 años de Compucad de los muchos que vendrán, enhorabuena y que sigan los éxitos.

¡Mil Felicidades!

José Hallal

Socio Director Oficina Guadalajara en Baker Tilly

Rol

Consultor - Bakertilly

¿Qué significa Compucad para mí?

Visión y liderazgo que permite crecimiento con responsabilidad social.

Una frase que resume mi relación con Compucad

Confianza y profesionalismo

Periodo de historia

1992



Compucad – Un socio de Negocio Estratégico de Microsoft

Gastón Oliver

Director de Socios de Negocio Microsoft México

Rol

Fabricante - Microsoft

¿Qué significa Compucad para mí?

Compucad es una empresa innovadora que me enorgullece conocer, dado por los años que la conozco y la transformación - crecimiento que ha impulsado durante los últimos años

Una frase que resume mi relación con Compucad

Pasión por la tecnología y talento profesional

Periodo de historia

2005

Compucad ha aprovechado la innovación tecnológica para consolidarse como un socio estratégico muy importante de Microsoft, diferenciándose por su gente, talento y servicio.

Es un honor para mí tener el gusto de conocer a Compucad durante los últimos 19 años, he tenido el privilegio de ver de cerca la historia de un socio de negocios de Microsoft que ha logrado destacarse de manera excepcional en el mundo de la innovación tecnológica.

Desde los primeros días que los conocí, me quedó clara la visión de la Dirección General y de su equipo directivo, el gusto y pasión por la tecnología y la proyección de crecimiento que en todo momento fue planteada. Impresionante como esto ha contribuido a lo largo de los años en los que la transformación de esta pasión en acciones concretas ha impulsado su consolidación como un socio estratégico de Microsoft en el mercado.

Desde el principio, su enfoque se centró en la creación de soluciones que fueran más allá de las expectativas convencionales. A través de la combinación de su profundo conocimiento tecnológico y

su habilidad para reunir a un equipo excepcionalmente talentoso, ha logrado desarrollar productos y servicios que abordaban desafíos empresariales de manera innovadora. Su enfoque en el talento humano se convirtió en una parte integral de su estrategia y acentúa su diferenciación, reclutando a profesionales apasionados y brindándoles un entorno propicio para desarrollarse profesionalmente con la libertad de proponer y brillar dentro de Compucad.

A medida que la industria tecnológica ha evolucionado, Compucad ha sabido adaptarse y anticipar las tendencias hacia el mercado, asegurando incorporar a la brevedad las soluciones (productos Microsoft asociados). No se ha limitado a seguir las tendencias, sino que las ha impulsado asegurando el dominio de estas y así poder ofrecer un portafolio robusto, completo e integral para acelerar la transformación digital, asegurando lealtad convirtiéndose realmente en consultores de confianza con todos sus clientes.

La innovación tecnológica que Compucad ha aportado no se

ha limitado a los productos, sino que también se han extendido a servicios de implementación y soporte, que definitivamente han fortalecido sus relaciones comerciales con clientes y ayudado a acelerar su crecimiento como empresa.

Compucad ha mantenido una comunicación abierta y constante con Microsoft, colaborando en la definición de metas y objetivos compartidos que han sido alcanzados y sobrepasados en el tiempo. Esta estrecha colaboración nos ha permitido que ambas partes se estén viendo beneficiadas mutuamente de sus fortalezas, y robustecer la asociación estratégica y duradera que a la fecha nos enorgullece tener.

En resumen, la historia de Compucad como socio de negocios de Microsoft es una narración de perseverancia, visión y pasión por la innovación tecnológica. A lo largo de 19 años, ha demostrado su capacidad para diferenciarse a través de su portafolio de soluciones, de su talento humano, por su energía y por la anticipación de las tendencias tecnológicas.

Su historia es un testimonio inspirador de cómo una combinación de visión, talento, transformación y colaboración puede llevar a una empresa a la vanguardia de la innovación y convertirla en un socio estratégico altamente valorado tanto por nosotros como fabricante "Microsoft" así como por todos sus clientes. Muchas gracias por su compromiso, apoyo y colaboración.



4 momentos/etapas

Mi historia y mi primera etapa con Compucad comenzó en 2016 cuando ingresé al Premio Emprendedor Coparmex 2016. En el proceso, viví distintos momentos, sin embargo, el más importante fue cuando me asignaron una empresa padrino que me acompañaría durante varios meses. Esta empresa padrino era Compucad.

Durante este proceso, Compucad estableció un equipo multidisciplinario para acompañar a mi empresa y a mí como emprendedor. Entre las personas involucradas estaban Juan Carlos González Dipp, Juan Panas y Octavio Flores. Llegué con una idea, sin estar constituido, sin ventas y sin un rumbo claro. Después de muchas sesiones de trabajo y un gran involucramiento del equipo Compucad, terminamos el proceso constituidos, con ventas, con una planificación estratégica y un rumbo claro para el corto y mediano plazo de la compañía. Todo con la ayuda e interés genuino de un empresario y sus directivos. En septiembre de 2016, Compucad y Audita fuimos ganadores del Premio Emprendedor Coparmex 2016.

Mi segunda etapa con Compucad comenzó en 2018 cuando Juan Carlos González Dipp me buscó para formar parte del primer consejo de su compañía. Un rol que nunca había tenido en una empresa que no fuera la mía. Formé parte del Consejo 3 años consecutivos.

Quisiera resaltar dos reflexiones personales. La primera es que se me estaba invitando a un consejo de cinco posiciones donde tres de ellas eran consejeros externos. Juan Carlos y Alejandro González Dipp pusieron en manos de externos el rumbo de la empresa. Una extraordinaria lección de madurez y profesionalización de la empresa y sus socios.

La segunda reflexión es sobre la confianza en la juventud. Compucad invitó a un joven externo de 28 años a participar en la toma de decisiones estratégicas de la compañía. Reconozco esa gran visión empresarial.

Mi tercera etapa se remonta al 1 de julio de 2022, cuando retomé mi relación con Compucad en un rol de consultor para el análisis y planificación de un proyecto estratégico. En esta etapa, viví de primera mano la increíble cultura de servicio, trato humano y liderazgo visionario que se encuentra en el ADN de la compañía.

Finalmente, mi cuarta etapa es como colaborador/ Compuqueño. Nunca imaginé que conocería a Compucad desde esta perspectiva, y puedo asegurar que ha sido una de las mejores etapas de mi vida profesional. Ayudar a construir el Compucad del futuro a través de proyectos estratégicos es un verdadero honor y un absoluto placer. Sobre todo, hacerlo rodeado de la increíble familia de Compuqueños y Compuqueñas apasionados por la tecnología y convencidos de que un Servicio Extraordinario libera el potencial de TI.



Elton Osorio

Líder de proyectos Estratégicos y de Transformación en Compucad

Rol

Consejero, Consultor, Colaborador

¿Qué significa Compucad para mí?

Una fuente de crecimiento profesional, una comunidad que valora la confianza y el servicio, y un lugar donde te sientes honrado y satisfecho de contribuir.

Una frase que resume mi relación con Compucad

Un habilitador de mi crecimiento personal y profesional

Periodo de historia

2016 - 2023

La institucionalización de la empresa

En los primeros 35 años de Compucad, me parece interesante enumerar las características que la definen como empresa:

Institucional: Que ha trabajado en la definición de lo que hacen y también en la definición de lo que no hacen; definen sus procesos de manera clara y bien estructurada.

Visionaria: Que es capaz de entender las tendencias de mercado que se van delineando e imaginan el futuro que quieren construir.

Disciplinada en la ejecución: Con la claridad de la necesidad de hacer bien las cosas que les gustan, al tiempo de hacer también las cosas que no les gustan, pero que son necesarias para la operación del negocio.

En constante evolución: A partir del entendimiento de las tendencias tecnológicas, y como estas nuevas tecnologías pueden contribuir a la competitividad de las empresas.

Con prestigio en el mercado: Construido a partir de la disciplina de hacer las cosas

bien, justo a tiempo y a la primera, es decir con calidad.

Con una cultura centrada en valores: que definen las reglas del juego y los límites de cancha en la ejecución, logrando una consistencia en las diferentes interacciones con sus clientes.

Buscando siempre una posición ganar + ganar en todas las interacciones con sus clientes y sus proveedores, privilegiando siempre la construcción de relaciones de largo plazo.

Aplicando la escucha activa, buscando entender las estrategias de los fabricantes para llevarlas al mercado y a la vez entendiendo las necesidades de los clientes para integrar las soluciones tecnológicas que apoyan su transformación digital.

Todos estos elementos constituyen la gran empresa que es hoy Compucad, una empresa ampliamente admirada.

Muchas felicidades por sus primeros 35 años.

Juan Pablo Medina Mora

Director General en CompuSoluciones

Rol

Mayorista - CompuSoluciones

¿Qué significa Compucad para mí?

Visión de largo plazo y disciplina de ejecución.

Una frase que resume mi relación con Compucad

Liderazgo centrado en principios

Periodo de historia

1998





Una visión transformadora

Durante los últimos 16 años, desde varias trincheras de HP/HPE he tenido el gran privilegio de trabajar de manera muy cercana con Compucad, tanto con la Dirección General y Comercial como con las diferentes áreas de preventa, venta y marketing, además de admirar profundamente la capacidad estratégica y de ejecución como la cultura de la empresa.

Quiero resaltar la vocación y audacia empresarial de Juan Carlos González Dipp quien ha logrado transformar y evolucionar a Compucad en una empresa que conecta con excelencia y precisión la oferta del fabricante a las necesidades de sus clientes a través del crecimiento constante de su equipo de trabajo y la generación de capacidades enfocadas a servir cada vez mejor a nuestros clientes.



Compucad se destaca por su innovación, lo cual lo ha llevado a convertirse en uno de los principales proveedores de Servicios Administrados. A lo largo de la última década he tenido el honor de caminar este viaje de transformación del modelo de negocio junto a Compucad y siempre he encontrado en Juan Carlos y su equipo la determinación para adaptarse a los cambios haciendo frente a los desafíos que nos presentan las diferentes tendencias tecnológicas. Sin duda, Compucad es una empresa preparada para el futuro y que seguirá dejando huella.

Pamela González de la Garza

Directora de Canales y Alianzas en HPE

Rol

Fabricante - HPE

¿Qué significa Compucad para mí?

Evolución constante

Una frase que resume mi relación con Compucad

El privilegio de caminar juntos

Periodo de historia

2016



Nos pasó la bala **muy cerca**

A lo largo de 35 años, hablar de una sola historia o anécdota se vuelve complicado. Durante este tiempo, hemos vivido numerosos eventos, situaciones y cambios, muchos de los cuales han aportado valiosas lecciones, a veces dolorosas y otras veces enriquecedoras.

Recuerdo que, alrededor del año 1992 o a principios de 1993, nos pusimos en contacto con una importante empresa mueblera de la zona, que amablemente nos dio la oportunidad de ser sus proveedores. Nuestra primera venta fue una tarjeta de red, y a partir de ahí, establecimos una sólida relación comercial que nos permitió aumentar nuestra participación en sus compras.

Hacia finales de 1994, posiblemente en octubre, se concretó lo que, en ese momento, era la compra más significativa en los primeros cinco o seis años de existencia de Compucad. Sin embargo, con el crédito otorgado, la fecha de pago se estableció para finales de noviembre. Por suerte, el pago se realizó en su totalidad unos días antes de la crisis económica de 1994. Si no hubiéramos recibido ese pago, es posible que no hubiéramos sido capaces de superar ese desafío financiero y continuar operando como empresa.

A lo largo de estos años, atesoro recuerdos importantes de los inicios de Compucad, cuando éramos un pequeño grupo de colaboradores con un sueño: estar cerca de nuestros clientes, proporcionar un excelente servicio y, por qué no,

establecer relaciones personales con muchos de ellos. A medida que han pasado numerosos colaboradores por Compucad a lo largo de los años, no podría enumerarlos a todos, pero cada uno ha dejado su huella y ha contribuido con sus opiniones, trabajo y servicio para dar forma a lo que es Compucad hoy en día.

No puedo dejar de mencionar la importancia de nuestros mayoristas y fabricantes, quienes han sido aliados fundamentales en nuestra trayectoria. Hemos aprendido de ellos para desarrollar nuestra cultura laboral, fortalecer nuestras capacidades financieras y comprender sus ofertas, entre otros aspectos.

Durante estos 35 años, hemos tenido la oportunidad de interactuar con una diversidad de clientes, y a todos ellos les estamos agradecidos. Cada día nos inspiran a seguir creciendo, a buscar nuevas soluciones y servicios, a evolucionar y a superarnos continuamente para mantener su preferencia.

Quiero expresar mi sincero agradecimiento a cada uno de ustedes: colaboradores, proveedores, fabricantes y clientes. Han sido parte fundamental de este camino de 35 años. A nivel personal, deseo agradecer a Dios y a mi familia por el apoyo constante en este viaje lleno de desafíos y alegrías, que ha sido una experiencia invaluable.

¡Felicidades, Compucad!

Alejandro González Dipp

Director Ejecutivo en Compucad

Rol
Colaborador

¿Qué significa Compucad para mí?

Una empresa de crecimiento, oportunidades y de respeto

Una frase que resume mi relación con Compucad

Satisfacciones, grandes aprendizajes y grandes amigos en todos estos años.

Periodo de historia

1994



El futuro de la empresa

Juan Carlos González Chávez

Al leer estas historias me permite comprender mejor la esencia de Compucad donde se busca un crecimiento integral de la empresa siempre cuidando mantener cimientos fuertes.

Hay algo que resalto y es la cultura que se ha formado en la empresa donde los colaboradores valoramos de forma muy importante el entorno en el que trabajamos y las oportunidades permanentes que hay para aprender y desarrollarse.

Comparto también que el concepto de “interés genuino en las personas” lo entendí aún mejor al ver cómo lo transmitimos a la sociedad a través del **Comité Enlace**, este comité del que recientemente soy parte elige causas sobre las muchas necesidades que existen en el entorno social donde hoy se encuentra la empresa y enfoca recursos de la compañía pero también de muchos colaboradores “Compuqueños”.

Tenemos también muchos clientes que hoy nos dan su confianza y a la vez, fabricantes líderes en la industria con los que trabajamos en equipo para llevar las mejores soluciones al mercado, hay sin duda mucha oportunidad hacia el futuro considerando la necesaria Transformación Digital que requieren las empresas en México.

Hoy sin embargo, hacia el futuro veo muchas preguntas que tendremos que responder para garantizar la trascendencia de la compañía:

¿Qué hacer para mejorar y mantener a Compucad en el liderazgo dentro de los mercados e industrias en las que hoy participamos?

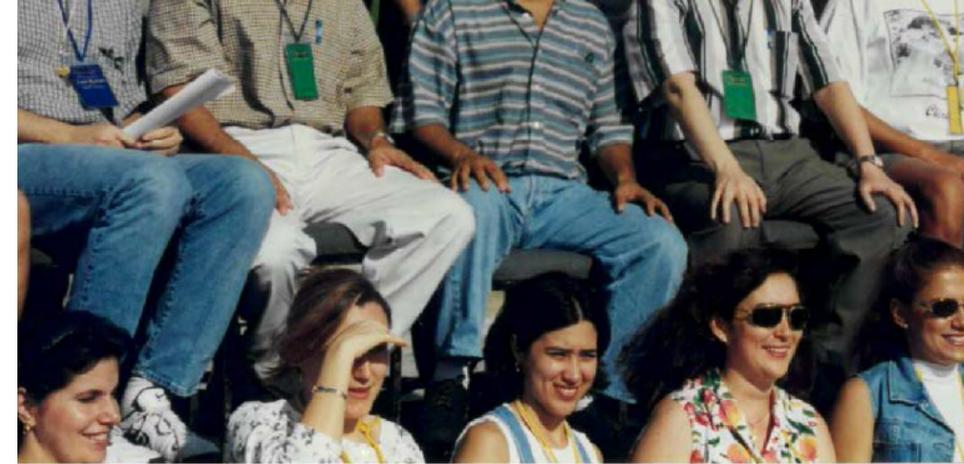
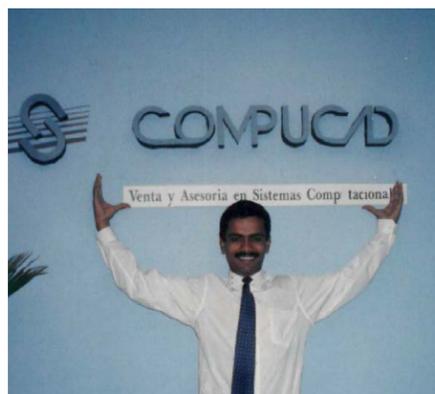
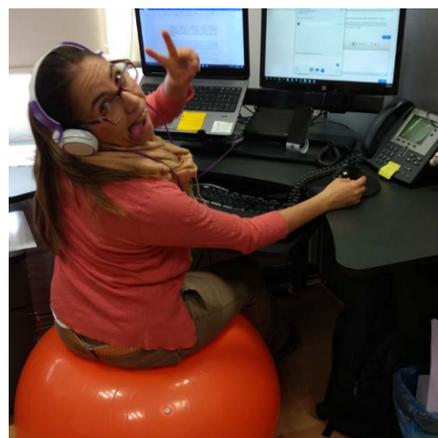
¿Cómo hacer que perdure la empresa en los años?

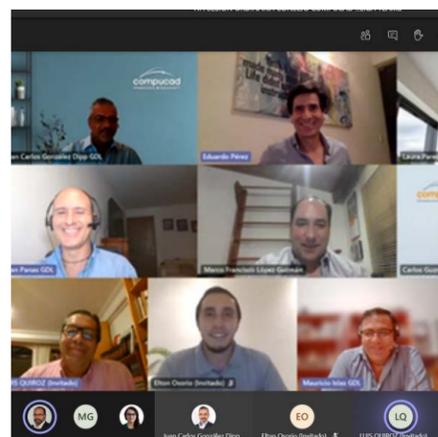
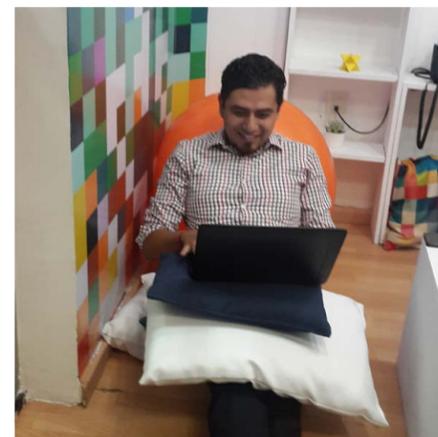
¿Cómo aprovechar la cultura corporativa que hoy tiene la empresa? ¿Cómo mantenerla?

¿Cómo mantener a Compucad en una mejora continua?

Estas y otras preguntas tendremos que contestarlas las nuevas generaciones que hoy estamos en la empresa. Lo haremos porque tenemos un *equipazo* con “ADNCompucad”, interés de seguir aprendiendo permanentemente y con una gran alineación de ofrecer un **Servicio Extraordinario para TI**.









Créditos y agradecimientos

Producción y edición

Elton Osorio

Diseño editorial

Ollin Monroy

Escritores participantes

Patricia González Zepeda. Laura Paredes. Guillermo A. Carlín Espinoza. Carlos Cortés. Roberto Mikse. José Medina Mora Icaza. Juan Panas Aguilera. Octavio Flores. Marie-Pierre Mercier. Roberto Tsurí Jiménez Valdéz. Gabriel Ortiz Godínez. Luis Miguel Quiroz Ibarra. Álvaro López Alba. Irving Sánchez. Jorge García Díaz. Samuel Trejo. Manuel Mendoza Ares. Nicolás García Lira. Felipe Ochoa. Eduardo Pérez Figueroa. Sandra Rosales. Miguel Ángel Morales G. Oswaldo Luna. José Juan González González. Alfonso Rello. Raúl Cámara Rodríguez. Luis Ferez. Marco López Guzmán. Vanessa González. José Hallal. Gastón Oliver. Elton Osorio. Juan Pablo Medina Mora. Pamela González de la Garza. Alejandro González Dipp. Juan Carlos González Chávez. Juan Carlos González Dipp.

Agradecimientos por colaboración

Paul Godínez. Alejandra Cervantes. Raúl Benhumer. Denisse González. Jessica de Loera. Lizette Pichardo. Michelle Vizcarra. Gricelda Santana. Paola Romo.

35 Años

35 Historias

De la visión al logro:
Historias de una trayectoria empresarial.

