

Los **20** programas de canal **+** disruptivos



Lleva tu negocio al siguiente nivel

Los programas de canal se han convertido en la clave para que tu empresa crezca con rentabilidad y visión a largo plazo. Este año te describimos las 20 propuestas que fueron diseñadas para impulsar tu especialización y generarte ingresos recurrentes. Descubre qué ofrecen y cómo elegir el programa ideal para transformar tu empresa en un socio estratégico de alto valor.

AMD Partner Network Program



Contacto de negocio



Nombre: Gabriela Alvarado.
Cargo: SMB Manager
para México, Centroamérica
y El Caribe en AMD.
Correo de contacto:
gabriela.alvarado@amd.com

¡Ve la entrevista completa!

Información general del programa

Nombre del programa: AMD Partner Program

Objetivo principal: Impulsar la adopción de soluciones AMD en cómputo y servidores mediante capacitación, marketing y acompañamiento a mayoristas y VARs, ayudándolos a generar mayor valor para sus clientes.

Socios participantes: Mayoristas y VARs.

Socios clave en México: CVA, CompuSoluciones, CT Internacional, Exel del Norte, Ingram Micro e Intcomex.

Estructura del programa

Niveles de membresía: Mayoristas y VARs.

Enfoque actual: Reventa de equipos de cómputo y servidores; no incluye esquemas específicos para nube o servicios administrados (MSP).

Capacitación y especialización

Entrenamientos disponibles:

- Webinars y capacitaciones organizadas por AMD o junto con fabricantes.
- **AMD Arena:** plataforma de autocapacitación con recompensas.
- **AMD Library:** recursos de marketing.

Certificaciones: No se requieren certificaciones oficiales para vender AMD. Los cursos son gratuitos y pueden otorgar reconocimientos dentro de AMD Arena.

Herramientas y soporte

Plataformas digitales:

- **Meet the Experts:** webinars mensuales con expertos de AMD.
- **AMD Arena:** capacitación y recompensas.
- **AMD Library:** materiales de marketing listos para usar.

Recursos tecnológicos: Información especializada sobre procesadores AMD con capacidades de IA (Ryzen AI y Ryzen AI 300 Pro), aprovechables en conjunto con socios estratégicos como Microsoft.

Beneficios y diferenciadores

Beneficios para los socios:

- Acompañamiento directo de AMD.
- Acceso a equipos demo.
- Capacitaciones y entrenamientos dedicados.
- Materiales de marketing y herramientas abiertas para el canal.

Diferenciadores del programa:

- Relación cercana y personalizada con mayoristas y VARs.
- Selección de socios estratégicos como embaajadores de la marca.
- Filosofía de colaboración entre AMD, canales y clientes finales.

Programa de Canal Cisco 360



Contacto de negocio

Nombre: Francisco Naranjo
Cargo: Director de Canales en México
Correo: fnaranjo@cisco.com

Información general

Nombre del programa: Cisco 360
Objetivo: Habilitar a los socios para ofrecer soluciones *end-to-end* bajo nuevos modelos de consumo, aumentar la coinversión y mejorar la rentabilidad.
Tipos de socios: Integradores, ISVs, operadores de telecomunicaciones, service providers y socios de valor agregado.
Socios activos en México: 1,000
Mayoristas en México: TD Synnex, Ingram Micro y Grupo Dice

Estructura del programa

Niveles de membresía: Cisco Partner y Cisco Preferred Partner.

Evaluación: Partner Value Index (escala de 0 a 10, medición mensual).

Beneficios por puntaje: mayor coinversión, descuentos por registro de oportunidad, rentabilidad incremental y acceso a licencias de uso Cisco.

Flexibilidad de modelos: fomenta servicios administrados (MSP), suscripciones y modelos en la nube.

Herramientas de negocio: integración de Marketplace y portal PXP para consumo y delivery digital.

Capacitación y especialización

Áreas de entrenamiento: Networking, Ciberseguridad, Inteligencia Artificial, Splunk, Centros de Datos, servicios administrados, implementación y performance.

Certificaciones oficiales: CCNA (Asociado), CCNP (Profesional), CCIE (Experto) y CCAr (Arquitecto).

Inversión en certificaciones: 80 millones de dólares.

Plataforma de especialización: Black Belt Academy (ventas, implementación, soporte y renovaciones).

Herramientas y soporte

Portal digital: Partner Platform Experience (PXP) para gestión de certificaciones, capacitaciones y relación con Cisco.

Análisis de desempeño: Partner Value Index, herramienta con base en inteligencia de datos que mide y premia el rendimiento del socio.

Beneficios y diferenciadores.

Incremento de coinversión y rentabilidad.

Descuentos por registro de oportunidades.

Licencias de uso Cisco.

Acceso a entrenamientos, certificaciones y especializaciones.

Incentivos por responsabilidad social y Cisco Networking Academy.

Avance al nivel Preferred Partner.

Acceso al Marketplace Cisco.

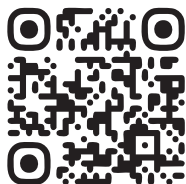
Diferenciador: programa integral con medición mensual de desempeño, nuevas certificaciones y enfoque en múltiples tecnologías y modelos de negocio.

Dell Technologies Partner Program



DELL Technologies

Contacto de negocio



Nombre: Fabiano Ornelas.
Cargo: Director de Canales para Latinoamérica
Correo:
Fabiano.ornelas@dell.com

[¡Ve la entrevista completa!](#)

Información general del programa

Nombre del programa: Dell Technologies Partner Program

Objetivo: Impulsar a los socios de canal con un programa simple, predecible y rentable que facilite el crecimiento en todas las áreas de Dell, fortaleciendo relaciones de confianza y ofreciendo herramientas para generar demanda, modernizar procesos y desarrollar habilidades.

Tipos de socios: Revendedores de valor agregado (VAR), integradores de sistemas, proveedores de nube, MSP, socios OEM e ISVs.

Socios activos en México: No hay cifra oficial; globalmente, el 50% del negocio de Dell proviene del canal.

Mayoristas aliados en México: CompuSoluciones, CT Internacional, CVA, Exel del Norte, Ingram Micro y TD Synnex, entre otros.

Estructura del programa

Niveles de membresía: Autorizado, Oro, Platino y Titanium.

Distinción de canales: Canales tradicionales basados en ventas directas; MSP y proveedores de nube bajo modelos de servicios y consumo, incluyendo Dell APEX para arrendamiento de infraestructura y venta de servicios escalables.

Capacitación y especialización

Entrenamientos: Técnicos y comerciales, virtuales y presenciales, con énfasis en IA, multinube, modernización, ciberseguridad, servidores, storage, networking y PCs.

Certificaciones: Más del 80% gratuitas; algunas especializadas pueden cubrirse con fondos de marketing del programa.

Rutas de especialización: Por producto/solución (servidores, almacenamiento, nube, ciberseguridad, IA) y verticales (salud, educación).

Herramientas y soporte

Plataforma digital: Portal de socios con seguimiento de ventas, gestión de leads, capacitación, marketing y materiales para eventos.

IA y análisis de datos: Herramientas para generar leads personalizados según el enfoque de cada partner.

Beneficios y diferenciadores

Beneficios: Rebates, descuentos, campañas especiales, portafolio integral, acompañamiento en ventas y soporte técnico.

Diferenciadores: Portafolio extremo a extremo; ecosistema consolidado; colaboración directa en oportunidades; herramientas que aseguran transparencia y registro de leads; enfoque en simplificar y rentabilizar la relación con los canales.

ESET Partner Program



Contacto de negocio



Nombre: Gabriela Rodríguez.
Cargo: Gerente de ventas de ESET México
Correo: gabriela.rodriguez@eset.com

¡Ve la entrevista completa!

Información general del programa

Nombre del programa: ESET Partner Program

Objetivo principal: Impulsar a los canales en su desarrollo comercial y técnico, ayudándoles a potenciar su negocio, identificar nuevas oportunidades y maximizar la rentabilidad en soluciones y servicios de ciberseguridad.

Tipo de socios: Resellers, distribuidores de ciberseguridad, socios que buscan complementar su portafolio o iniciar en la venta de soluciones de seguridad.

Socios activos en México: Aproximadamente 1,000 personas certificadas, además de socios registrados que no requieren certificación.

Mayoristas asociados en México: Ingram Micro, MAPS, Tasmicro, CVA, Daisytex y Nexsys.

Estructura del programa

Niveles de membresía: Registrado, Bronce, Silver, Gold y Platinum.

Cobertura de canales: Apoyo a resellers tradicionales y proveedores de servicios administrados (MSP).

Modelo de negocio en la nube y servicios: Incluye Ethical Hacking, Premium Support, test de vulnerabilidad y concientización, permitiendo incrementar ticket promedio y frecuencia de compra.

Capacitación y especialización

Entrenamientos disponibles: Clases virtuales, talleres de soporte, cursos comerciales y técnicos a través de la plataforma de entrenamiento de ESET.

Certificaciones: Disponibles para perfiles técnico, comercial o dual; costo de 20 a 60 USD. Algunos cursos son gratuitos.

Rutas de especialización: Por solución o segmento vertical (SMB, educación y empresarial).

Herramientas y soporte

Plataformas digitales: ESET Partner Center (herramientas de marketing y materiales) y plataforma de capacitación/certificación.

Inteligencia artificial y análisis: ESET Inspect con AI Advisor para soporte y consultas más eficientes.

Beneficios y diferenciadores

Beneficios para socios: Licencias para empleados y familiares, licencias de prueba, prioridad en cuentas, precios especiales, apoyo en preventa, soporte remoto, talleres, acceso al laboratorio de investigación, herramientas de marketing, asignación de leads y certificaciones.

Diferenciadores del programa: Acompañamiento técnico-comercial continuo, integración de servicios, participación en iniciativas sociales como México Ciberseguro y enfoque en SMB y educación para crear conciencia en ciberseguridad.

Fortinet Engage Partner Program



FORTINET

Contacto de negocio



Nombre:
María José Albarrán Ceballos
Cargo:
Dirección de Canales México
Correo: canales@fortinet.com

[¡Ve la entrevista completa!](#)

Información general

Objetivo principal:

Impulsar la especialización de los socios en ciberseguridad, adaptando el modelo de negocio a nivel y tipo de canal

Tipos de socios:

- Integradores
- Proveedores de servicios en Marketplaces
- Proveedores de servicios administrados (MSSP)

Mayoristas autorizados en México: Grupo Dice, MAPS y TD-SYNNEX.

Estructura del programa

Niveles de membresía: Advocate (entrada), Select, Advanced y Expert (máximo nivel).

Modelo de negocio:

- Distinción entre integradores, MSSP y socios en Marketplaces.
- Esquemas de consumo Opex y Capex.
- Opciones de pago mensual, bimestral.

Capacitación y especialización

Entrenamiento:

- Cursos gratuitos en Fortinet Training Center para canales, clientes y usuarios finales.

Certificaciones:

- Certificaciones gratuitas del nivel NS1 al NS8.
- Desde NS4 en adelante, requieren examen oficial en centro de certificación.

Rutas de especialización:

1. Network Security
2. Seguridad en nube pública
3. Operaciones de seguridad
4. Zero Trust Access
5. Seguridad en OT (Tecnología Operacional)

Herramientas y soporte

Portal de socios:

- Cotización y renovaciones
- Librería de presentaciones
- Lista de precios
- Materiales de marketing

Soporte digital:

- Herramienta con inteligencia artificial y chat de lenguaje natural para entrenamientos, presentaciones y contenido comercial.

Beneficios y diferenciadores

Principales beneficios:

- Certificaciones y entrenamientos gratuitos.
- Inclusión en Fortinet Partner Locator.
- Gratificación con leads y proyectos especializados.
- Acompañamiento de Channel Account Managers (CAM).
- Acceso a eventos como Accelerate.

Diferenciadores clave:

- Flexibilidad en modelos de negocio
- Especializaciones alineadas a tendencias de ciberseguridad (Zero Trust, OT, nube pública).
- Auditorías bimestrales que fortalecen el cumplimiento y la confianza con clientes.

Programa de Canal de Genesys



Mauricio García, director general



Contacto de negocio

Nombre: Ana Valderrabana

Cargo: Directora de Alianzas y Canales, Genesys

Correo: ana.valderrabana@genesys.com



¡Ve la entrevista completa!

Información general

Nombre: Programa de Canal de Genesys

Objetivo: Garantizar la rentabilidad de los socios y fomentar negocios exitosos.

Tipos de socios: Resellers, referidos, VARs, directivos e ISVs.

Socios activos en México: 15 VARs y una amplia base de revendedores y referidos.

Mayorista: CompuSoluciones.

Estructura del programa

Niveles: Acreditado, Elite y Premiere, según inversión y certificación del canal.

Modelo de colaboración: Genesys trabaja con revendedores y MSP; busca canales consultivos que integren servicios recurrentes y conozcan a fondo a sus clientes.

Capacitación y certificaciones

Entrenamientos: Cursos gratuitos y webinars en la Academia Genesys.

Certificaciones: Track oficial con acompañamiento directo del fabricante.

Herramientas y soporte

Portal para canales: Acceso a laboratorios, seguimiento de oportunidades, dashboards, facturación y fondos de generación de demanda.

Soporte con IA: Genesys Cloud integra inteligencia artificial y analítica para optimizar la gestión de los socios.

Beneficios y diferenciadores

Beneficios:

- Reembolsos por KPIs.
- Apoyo preventa y posventa.
- Certificaciones y capacitación continua.
- Laboratorios para crear agentes virtuales.

Diferenciadores:

Permite a los socios desarrollar agentes virtuales personalizados y ofrecer servicios profesionales de implementación y formación.

El 85% de las ventas en México se realiza a través del canal, con más de 7,500 clientes activos.

Hitachi Vantara Partner Program



HITACHI

Contacto de negocio



Nombre: Claudia Haro
Cargo: Gerente de Canales y Alianzas, Hitachi Vantara México
Correo: claudia.haro@hitachivantara.com

¡Ve la entrevista completa!

Información general

Objetivo: Dar a los socios flexibilidad para elegir su modelo de negocio y competencias, impulsando crecimiento y éxito.

Socios en México: Aproximadamente 100 canales, entre revendedores, integradores y proveedores de servicios.

Mayoristas: Dacas, Intcomex y TD-SYNNEX.

Estructura del programa

Niveles: Discover (transaccionales vía mayoristas), Member, Premier y Elite (requieren certificaciones y cuotas).

Everflex (IaaS): Permite a los partners vender infraestructura como servicio con pagos mensuales. Incluye **Everflex Control** para administrar equipos propios y de terceros. Retorno de inversión desde el segundo contrato.

Los socios que deseen vender servicios deben certificar mínimo a dos ingenieros.

Capacitación y certificaciones

Partner Portal: Cursos en línea y entrenamientos con mayoristas.

Requisitos:

- **Member:** 1 ingeniero y 1 recurso comercial certificado.

- **Premier y Elite:** 2 ingenieros de preventa y 2 vendedores certificados.

Exámenes con apoyo en los dos primeros intentos; desde el tercero, USD \$75.

Especialización: Cursos en IA y sesiones **Tech Dojo** para todos los niveles.

Herramientas y soporte

Partner Portal: Información de producto, marketing y campañas de demanda.

A aplicada:

- **Clu:** Predicción basada en históricos de ventas.

- **Generador de propuestas de valor en lenguaje natural.**

Beneficios y diferenciadores

Incentivos por ventas, certificaciones y nuevos clientes.

Leads asignados directamente por Hitachi.

Acceso a Centros de Excelencia y visitas a oficinas globales.

Modelo centrado en canales con impulso a esquemas de servicios e infraestructura como servicio.

Programa de Canal HP Amplify



Contacto de negocio

Nombre: Vanessa González
Cargo: Directora de Canales HP Inc. México
Correo: vanessa.gonzalez@hp.com

Información general del programa

Nombre del programa: HP Amplify
Objetivo principal: Potenciar a los socios de canal mediante capacitación, herramientas y compensaciones, para vender soluciones completas de HP en cómputo, impresión y colaboración.
Tipo de socios: Distribuidores, resellers, proveedores de servicios y partners especializados en impresión, cómputo y colaboración.
Socios activos en México: Más de 1,000 socios registrados.

Mayoristas asociados en México:

CompuSoluciones, CT Internacional, Exel del Norte, CVA, Ingram Micro.

Estructura del programa

Niveles de membresía:

- **Sinergy:** Nivel de entrada con beneficios básicos y acceso al portal de partners.
- **Power:** Incluye Power Elite y Global Power Elite, con mayores beneficios y soporte especializado.

Adaptación a MSP y nube: Reconoce la venta tradicional y la evolución hacia servicios administrados, incluyendo impresión, colaboración y soluciones en la nube.

Capacitación y especialización

Entrenamientos: HP Bootcamp (productos, capacitaciones y presentaciones personalizadas) y AI Hub (casos prácticos y estrategia de inteligencia artificial).

Certificaciones: AI Masterclass y otras certificaciones oficiales incentivadas para el canal.

Especializaciones: Inteligencia artificial, impresión segura, servicios administrados y soluciones integrales.

Herramientas y soporte

Plataformas digitales para gestión de oportunidades, capacitación y soporte: HP Bootcamp y AI Hub.

Soporte con inteligencia artificial y análisis de datos para impulsar ventas de soluciones inteligentes.

Beneficios y diferenciadores

Capacitación continua presencial y virtual.
Compensaciones económicas.

Acceso a portafolio completo: cómputo, impresión, colaboración, software y seguridad.

Soporte especializado.

Diferenciador: claridad en políticas de canal, capacitación integral, soporte y compensación competitiva.

HPE Partner Ready Vantage



**Hewlett Packard
Enterprise**

Contacto de negocio



Nombre: Pamela González
Cargo: Directora de Canal,
HPE México
Correo:
pamela.gonzalez@hpe.com

¡Ve la entrevista completa!

Información general del programa

Nombre: HPE Partner Ready Vantage

Objetivo: Consolidar en un solo esquema los beneficios para canales de reventa, servicios y networking, incluyendo a los partners de Aruba y próximamente de Juniper. El programa busca ser transparente, rentable y fortalecer las capacidades de servicio del canal.

Socios participantes: Resellers, mayoristas, integradores, service providers, solutions providers e ISVs, nacionales y globales.

Socios activos en México: 350 partners directos de HPE y Aruba Networking, más de 2,000 atendidos vía mayoristas.

Mayoristas autorizados: Ingram Micro, CompuSoluciones, Team, Grupo CVA, CT Internacional, Exel del Norte y TD SYNEX.

Estructura del programa

Niveles de membresía: Business Partner (entrada), Silver, Gold y Platino.

Tracks y especializaciones:

- **Construcciones y servicios**
- **Venta:** Cómputo, Nube Híbrida, GreenLake
- **Networking**

El partner puede tener diferentes niveles en cada track. También existe un esquema para MSPs y Service Providers, con posibilidad de integrar servicios propios o gestionar ambientes en infraestructura propia.

Capacitación y certificaciones

Entrenamientos continuos sobre portafolio y lanzamientos.

Eventos como “Consultor Bootcamp” y competencias entre Silver y Gold.

Certificaciones comerciales y técnicas en Cómputo, Nube Híbrida, Networking y Servicios.

Rutas de especialización por solución; próximamente en Inteligencia Artificial y Nube Soberana.

Herramientas y soporte

Partner Portal: registro de proyectos, precios, apoyo para sector público y capacitación.

IA aplicada: chatbots, análisis en Aruba Central, GreenLake Intelligence y consolas internas para optimizar ventas y soporte.

Beneficios y diferenciadores

Incentivos, financiamiento, acompañamiento de HPE y mayoristas.

Modelo flexible y rentable, adaptado a la evolución del mercado.

Alianzas estratégicas que impulsan innovación, diferenciando al programa frente a otros fabricantes.

IBM Partner Plus

Estructura del programa

Niveles de membresía: Silver, Gold y Platinum, cada uno con incentivos financieros, beneficios exclusivos y soporte de mercado.

Modalidades de participación:

- Build:** Para asociados que crean soluciones propias usando tecnología IBM (ISV, CSP, MSP).
- Sell:** Para asociados que revenden tecnología IBM a clientes finales.
- Service:** Para asociados que implementan soluciones personalizadas, servicios gestionados e integraciones de sistemas.

Adaptación a la nube y servicios: Modelos de negocio alineados con esquemas cloud y de servicios mediante los “motions” de IBM.

Capacitación y certificación

Entrenamientos: Acceso gratuito a recursos educativos y tecnología IBM para desarrollar habilidades técnicas equivalentes a las de empleados de IBM.

Certificaciones oficiales: Incluidas y sin costo para socios registrados.

Herramientas y soporte

Plataforma digital: IBM Partner Portal para gestión de oportunidades, capacitación y soporte.

IA y análisis de datos: Herramientas que simplifican configuración de productos, cotizaciones y órdenes de compra, mejorando la eficiencia comercial.

Beneficios y diferenciadores

Beneficios clave: Incentivos financieros, fondos de co-marketing, recursos técnicos y de desarrollo, soporte para go-to-market y oportunidades de co-creación de soluciones.

Diferenciador: Estructura de incentivos simple y transparente que permite a los asociados controlar su potencial de ingresos en hardware y software.



Contacto de negocio

Nombre: Ricardo Matto

Cargo: Líder de IBM Ecosystem México

Correo: rmatto@mx1.ibm.com

Información general

Nombre del programa: IBM Partner Plus

Objetivo principal: Fortalecer la experiencia técnica de los asociados, acelerar la comercialización y generar clientes mediante iniciativas de transformación digital exitosas.

Tipos de socios: Todo tipo de asociados de negocio, sin importar su modelo de operación.

Mayoristas en México: CompuSoluciones, TD Synnex e Ingram Micro.

Kaspersky United Programa de Canal



kaspersky

Contacto de negocio

Nombre: Diana Molina

Cargo: Directora de Canales México y LATAM

Correo: canales.Mexico@kaspersky.com

Información general del programa

Nombre del programa: Kaspersky United

Objetivo principal: Acompañar a los socios de canal mediante formación, recursos y herramientas que les permitan capitalizar tendencias y atender mejor las necesidades de sus clientes.

Mayoristas aliados en México: CT Internacional, CompuSoluciones, Nexsys y MAPS

Estructura del programa

Categorías y niveles de membresía:

El programa se organiza en cuatro pilares según modelo de negocio:

1.Sell: Para distribuidores, integradores y resellers, con incentivos comerciales y de venta.

2.Deploy: Especialistas en implementación, preventas, demostraciones y pruebas de concepto, con apoyo técnico y beneficios financieros.

3.Manage: Proveedores de servicios administrados y gestionados; incluye tres niveles de asociación con beneficios diferenciados en reembolsos, soporte y marketing.

4.Build: Socios tecnológicos y desarrolladores que buscan enriquecer su oferta.

Distinción entre canales: Sí, Sell para reventa tradicional y Manage para MSP.

Adaptación a la nube: El programa facilita la adopción de soluciones basadas en la nube, permitiendo atender Pymes ágilmente y ofrecer funciones avanzadas para clientes corporativos sin requerir grandes inversiones iniciales.

Capacitación y especialización

Entrenamientos ofrecidos: Programas integrales combinando formación técnica y comercial por línea de producto.

Certificaciones oficiales: Gratuitas, preparan a los socios para brindar soluciones avanzadas y posicionarse como asesores de confianza.

Rutas de especialización: Bootcamps técnicos y bootcamps comerciales para la fuerza de ventas.

Herramientas y soporte

Plataforma digital: El portal Kaspersky United Partner Program concentra herramientas de marketing, laboratorios de prueba, soporte técnico y comercial, licencias gratuitas y protección de la red interna del socio.

Beneficios y diferenciadores

Beneficios del programa:

- Acceso a formación, recursos y soporte integral.
- Incentivos financieros por desempeño y registro de oportunidades.
- Capacitación continua.

Microsoft AI Cloud Partner Program



Microsoft

Contacto de negocio

Nombre: Ignacio Garduño

Cargo: Director de Partners de Servicios, Microsoft Latinoamérica

Correo: ignaciog@microsoft.com

Información general

Nombre del programa:

Microsoft AI Cloud Partner Program

Objetivo principal:

Impulsar la innovación de los socios de canal mediante acceso a tecnología de nube e inteligencia artificial, capacitación, soporte técnico y recursos comerciales que faciliten el crecimiento y la escalabilidad de sus soluciones.

Tipos de socios:

Abierto a todos los modelos de negocio y niveles de madurez: revendedores, ISV, integradores, desarrolladores y proveedores de servicios.

Mayoristas autorizados en México:

CompuSoluciones, Ingram Micro, Intcomex, Licencias Online, TD Synnex y TEAM.

Estructura del programa

Categorías de membresía:

- Socios de servicios
- ISV Partners
- Partners de capacitación
- Azure Expert MSP

Capacitación y especialización

Entrenamientos disponibles:

Capacitación técnica y comercial continua a través de Microsoft Learn, con contenidos sobre desarrollo de soluciones, IA, nube, seguridad y habilidades de negocio.

Certificaciones:

Incluye certificaciones oficiales. Algunas forman parte de los beneficios del programa y otras tienen costo, dependiendo del nivel de especialización o del examen.

Rutas de especialización:

Programas enfocados en IA, seguridad, nube, modernización de aplicaciones y verticales industriales.

Herramientas y soporte

Plataforma de gestión:

El Partner Center integra en un solo entorno la gestión de clientes, ventas, soporte, capacitación, Marketplace y métricas de desempeño.

Beneficios y diferenciadores

Principales beneficios:

- Acceso a recursos técnicos y comerciales
- Capacitación y certificaciones
- Incentivos financieros y soporte especializado
- Co-comercialización con Microsoft en el Marketplace

Diferenciadores clave:

Un portafolio integral de inversión y soporte diseñado para que socios de cualquier tamaño o madurez desarrollen rutas innovadoras hacia el mercado y maximicen su rentabilidad en la nube.

One Partner Program de Panduit



PANDUIT™

Contacto de negocio

Nombre: Mauricio Escobar.

Cargo: Estratega de Negocios
para Panduit Latinoamérica.

Correo: mauricio.escobar@panduit.com

Objetivo:

Fortalecer la relación con integradores de infraestructura de redes mediante un modelo rentable, sustentable y basado en capacitación continua

Socios ideales:

Integradores certificados en infraestructura de redes. (El área eléctrica cuenta con un programa independiente).

Mayoristas en México:

Syscom, Luguer, Westco Anixter y Grupo Dice.

Niveles del programa:

Plata, Oro y Platino (este último por invitación).

Capacitación y certificaciones:

- Certificaciones en Implementación (obligatoria), Diseño, Desarrollo y Data Center.
- La certificación en Implementación otorga garantía de 25 años y acceso al programa.
- Modalidades:** online (USD \$199) y virtual con instructor (USD \$249).
- Panduit University:** portal de capacitación abierta en línea.

Herramientas y soporte:

Portal de partners y Panduit University.

Próxima plataforma con Inteligencia Artificial para optimizar la gestión de distribuidores.

Beneficios:

- Soporte de CAMs y TAMs.
- Incentivos AVIS por metas cumplidas.
- Fondos PDF para campañas conjuntas.
- Rebates por oportunidades nuevas:** Plata 6%, Oro 8%, Platino 10%.

Diferenciador:

Panduit promueve una comunidad de socios que agregan valor al mercado a través de conocimiento, especialización y rentabilidad compartida.

Red Hat Partner Experience Program

Mayoristas en México: Ingram Micro, Licencias on Line, CompuSoluciones y Team

Estructura del programa

Niveles de membresía: Ready, Advanced y Premium. La progresión depende de ventas, conocimiento y especialización. Cada nivel ofrece beneficios como fondos de marketing, campañas conjuntas, capacitaciones y acceso a programas avanzados.

Distinción de socios: Sí. Incluye resellers tradicionales, service providers, managed **service providers (MSP)**, ISPs y partners híbridos con soluciones de nube.

Capacitación y especialización

Entrenamientos disponibles: Acceso completo al catálogo de cursos desde el primer nivel vía **Partner Contact Center**, incluyendo temas técnicos de preventa, arquitectura, delivery y puesta a punto de plataformas.

Certificaciones oficiales: Sí, tienen costo a cargo del canal.

Herramientas y soporte

Plataforma digital: Partner Contact Center, con gestión de oportunidades, seguimiento de ventas y renovaciones.

Soporte de IA y análisis de datos: Integración parcial de inteligencia artificial en plataformas, pero sin herramienta específica para incrementar ventas.

Beneficios y diferenciadores

Beneficios para socios: Desarrollo e identificación de oportunidades, apoyo en **cuentas Enterprise** (grupo reducido en México).

Diferenciador frente a otros programas: Permite potenciar el negocio actual del socio, y facilita la transición ordenada desde **data centers locales** hasta nubes públicas, privadas y edge.



Red Hat

Contacto de negocio



Nombre: Iván Hernández.

Cargo: Partner Ecosystem Director, Red Hat NoLa

Correo:
ivan.hernandez@redhat.com

¡Ve la entrevista completa!

Información general del programa

Nombre del programa de canal: Partner Experience Program

Objetivo principal: Capacitar y habilitar a los socios para ir juntos al mercado, promoviendo la filosofía de código abierto de Red Hat.

Tipos de socios: Distribuidores, resellers tradicionales, hardware vendors, system integrators, hyperscalers, ISVs e integradores.

Socios activos en México: 120

Partner Net de SAS



Contacto de negocio

Nombre: Carlos Medina

Cargo: Gerente de Canal México

Correo: carlos.medina@sas.com

Objetivo del programa:

Ampliar la presencia de SAS en México mediante socios especializados en SMB y sectores como manufactura, retail, distribución y fintech, especialmente en Bajío, Monterrey y Guadalajara.

Socios: Integradores certificados con alta especialización.

Socios activos en México: 50

Mayorista autorizado: TD-SYNNEX

Niveles de membresía: Silver, Gold y Platinum (según ventas y certificaciones).

Modelo de negocio:

Reventa de licencias con ingresos recurrentes.

Servicios profesionales certificados.

Licencias XSP para partners que ofrezcan servicios gestionados.

Compatible con venta de hardware e infraestructura en la nube.

Capacitación y certificación:

Entrenamientos comerciales y de preventa en Partner Net.

Certificaciones obligatorias: mínimo 1 comercial y 1 técnico.

Primeras cinco certificaciones gratuitas; sexta con 50% de descuento.

Rutas de especialización: Customer Intelligence, detección de fraude, riesgo financiero; próximamente Retail y manufactura.

Herramientas y soporte:

Portal Partner Net: cursos, certificaciones, demos, material de marketing y licencias de prueba.

Acceso a soluciones SAS con inteligencia artificial integrada.

Beneficios clave:

Capacitación, certificaciones y soporte en proyectos.

Material de marketing, demos y licencias.

Fondos MDF con reembolso de hasta 50%.

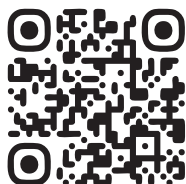
Registro y seguimiento de oportunidades.

Enfoque en especialización y verticalización: “menos socios, más negocio” (Andrés Bello, SAS México).

My Schneider IT Partner Program



Contacto de negocio



Nombre: Carlos Jaime
Cargo: Senior Manager de Ventas y Distribución de Secure Power
Correo: carlos.jaime@se.com

¡Ve la entrevista completa!

Información general del programa

Nombre del programa de canal: My Schneider IT Partner Program

Objetivo principal: Establecer una relación estrecha con los socios de canal, capacitarlos, empoderarlos y ofrecer un esquema de compensación y reconocimiento. Proporciona herramientas para que los asociados conozcan y vendan soluciones a clientes finales de manera efectiva.

Tipo de socios: Integradores de TI

Socios activos en México: 700 canales registrados en distintos niveles del programa

Mayoristas asociados en México: Ingram Micro, Grupo CVA, Team, CT Internacional, Exel del Norte, Intcomex, Anixter y Grupo Dice

Estructura del programa

Niveles de membresía: Registrado, Select, Premier y Elite. Cada nivel se diferencia por certificación, facturación, ingenieros certificados y conocimiento de soluciones, permitiendo ofrecer un mayor valor a los clientes finales.

Tipos de canales: Distribuidores transaccionales, de soluciones (hardware y software) y enfocados en sustentabilidad.

Capacitación y especialización

Entrenamientos disponibles: Acceso a entrenamientos gratuitos y bajo demanda a través del portal MySchneider.

Certificaciones oficiales: Disponibles en línea (algunas gratuitas) y presenciales con costo según nivel del canal.

Herramientas y soporte

Plataforma digital: Portal MySchneider para gestión de oportunidades, capacitación y soporte.

Inteligencia artificial y análisis de datos: El portal utiliza IA para proporcionar información actualizada, soporte técnico y herramientas para configurar soluciones personalizadas para clientes.

Beneficios y diferenciadores

Beneficios para los socios:

- Fondos de marketing para generación de demanda
- Recompensas para vendedores de los canales
- Acceso a la Universidad Schneider
- Soporte de equipo de ventas
- Esquemas de compensación
- Precios especiales
- Registro de proyectos

Diferenciadores frente a otros fabricantes:

- Fortalecimiento de la estructura comercial
- Acceso 24/7 a portal especializado con información y herramientas de soporte

Sophos Partner Program

Estructura del programa

Categorías y niveles: Modelo escalable con multiplicadores de ingresos, descuentos por volumen y opciones de facturación flexibles.

Segmentación de socios: Rutas diferenciadas para canales tradicionales y MSP, con soporte especializado para cada tipo de socio.

Adaptación a la nube y servicios: Portafolio unificado gestionado desde Sophos Central, incluyendo servicios MDR, ITDR y SIEM, integrables a modelos de negocio basados en servicios.

Capacitación y especialización

Entrenamiento para socios: Capacitación técnica y comercial a través de Sophos Academy, con onboarding guiado.

Certificaciones oficiales: Certificaciones de ventas y técnicas **gratuitas** para toda la comunidad de socios.

Rutas de especialización: Especialización por solución y segmento vertical en áreas como XDR/MDR, correo electrónico, nube y detección y respuesta de amenazas.

Herramientas y soporte

Plataforma digital: Portal de socios con funciones de cotización, gestión de dispositivos, oportunidades comerciales, paneles de cumplimiento y acceso a Sophos Academy.

Herramientas basadas en IA: Asistente de Ventas impulsado por inteligencia artificial que guía en tiempo real sobre navegación, recursos y estrategias comerciales.

Beneficios y diferenciadores

Beneficios clave: Acceso al portafolio completo, incentivos de alto valor, soporte especializado, capacitación gratuita y recursos integrados de ventas y marketing.

Diferenciadores del programa: Integración de los ecosistemas de Sophos y Secureworks, herramientas basadas en IA, enfoque flexible y reconocimiento de socios mediante múltiples premios de la industria.



Contacto de negocio:

Nombre: Ketty Alvear

Cargo: Directora Senior de Ventas de Sophos para México, Centroamérica y el Caribe

Correo: Ketty.Alvear@Sophos.com

Información general del programa

Nombre del programa de canal: Sophos Partner Program

Objetivo principal: Impulsar el crecimiento, la rentabilidad y la ventaja competitiva de los socios, permitiéndoles escalar sus negocios de ciberseguridad de manera flexible.

Tipo de socios: Proveedores de servicios administrados (MSP), revendedores, socios de seguros cibernéticos, integradores de sistemas y otros actores del ecosistema.

Alcance en México: Más de 25,000 socios activos a nivel global confían en el programa.

Tenable Assure



Contacto de negocio



Nombre: Javier Salazar
Cargo: Director de Canal para Tenable México
Correo: jsalazar@tenable.com

¡Ve la entrevista completa!

Información general

Nombre del programa: Tenable Assure

Objetivo: Fortalecer el valor del portafolio de Tenable mediante implementaciones de excelencia, acompañamiento al cliente y control de todo el ciclo de venta.

Socios participantes: Canales de ciberseguridad, OT, nube, integradores (SMB y corporativos), MSSP y proveedores de servicios administrados.

Mayoristas en México: Adistec, Grupo Dice, TD-SYNNEX y Team.

Estructura del programa

Niveles: Bronce, Silver, Gold y Platino, con metas de certificación y cuota trimestral.

Modelos de negocio: Diferencia entre canales transaccionales y MSSP, con mayor impulso al modelo de servicios administrados.

Esquemas cloud y servicios: Los socios pueden ser dueños de licencias, empaquetar servicios a la medida y administrar módulos desde **Tenable One**.

Portal exclusivo MSSP: Facilita gestión de licencias y pruebas.

Capacitación y certificaciones

Tenable University: Portal de entrenamientos online.

Certificaciones:

- Venta y preventa (gratuitas y obligatorias).
- Delivery (curso especializado con costo y examen).

Especialización por tecnología: Vulnerability Management, Cloud, Identidad, Superficie Externa de Ataque, entre otras.

Herramientas y soporte

Partner Portal: Incluye registro de oportunidades, fondos de marketing, playbooks, casos de uso, fichas técnicas y materiales en español.

IA y analítica: Score de riesgo para priorizar acciones y herramientas para medir desempeño del canal, satisfacción del cliente y uso de soluciones.

Beneficios y diferenciadores

Beneficios clave:

- Fondos de marketing.
- Registro de oportunidades.
- Licencias NFR y de prueba (desde Silver).
- Descuentos escalonados.
- Demos guiadas.
- Derecho de renovación por incumbencia.

Diferenciadores:

- Convivencia de modelos tradicionales y MSSP.
- Canal como dueño activo de licencias.
- Portal exclusivo para MSSP.
- Certificaciones renovables anualmente y adaptadas al mercado.

Teramind Partner Growth Alliance



Contacto de negocio

Nombre: Oscar Lorenzana
Cargo: Director Teramind México
Correo: alorenzana@teramind.co

Información general del programa

Nombre: Teramind Partner Growth Alliance
Objetivo: Brindar certeza de negocio a los socios, fortalecer la presencia de Teramind en México y otorgar beneficios exclusivos a quienes cumplan metas de capacitación y ventas.
Perfil de socios: Canales de reventa e integradores de TI enfocados en ciberseguridad, productividad y prevención de pérdida de datos (DLP).
Socios activos en México: Teramind ha duplicado su base de partners desde el lanzamiento del programa.
Mayoristas autorizados: CompuSoluciones, WhipSolutions y Licencias OnLine.

Estructura del programa

Cuatro niveles de membresía: Emergentes, Rising, Experts y Master.
Segmentación para revendedores tradicionales y MSP.
Modelos de negocio flexibles: nube pública, nube de Teramind o despliegues on premise con opción de servicios gestionados.

Capacitación y especialización

Capacitaciones técnicas y de ventas (desde nivel Rising).
Bootcamps y entrenamientos semestrales obligatorios.
Ruta de certificaciones oficiales con especializaciones por solución y vertical.
Actualización de equipos de ventas alineada al roadmap de Teramind.

Herramientas y soporte

Portal exclusivo para registro de oportunidades y recursos de capacitación.
Sistema de puntaje por satisfacción de clientes.
Acompañamiento de un Customer Success Manager con apoyo en métricas y plataformas de seguimiento.

Beneficios y diferenciadores

Beneficios escalables según nivel:
Descuentos por referencia de negocios.
Soporte técnico y NFR sujeto a certificaciones. MDF y SPIF (a partir de Rising y Expert).
Fondos de marketing y eventos exclusivos (Expert y Master).
Leads directos en ferias como Infosecurity (Master).
Descuentos de hasta 70% y recurso dedicado (Master).
Diferenciadores:
Solución DLP y de productividad flexible, sin requerimientos de hardware.
Retorno de inversión rápido y alto potencial de venta cruzada.
Incentivos claros y escalables, con enfoque en la generación de eventos trimestrales con clientes.

Solution X Partner Program de TP-Link



Contacto de negocio



Nombre: Daniel Ritschl
Cargo: Director de Ventas en TP-Link México
Correo: daniel.ritschl@tp-link.com

[¡Ve la entrevista completa!](#)

Información general del programa

Objetivo: Fortalecer la relación de TP-Link con sus socios, ofreciendo mejores ofertas, soporte personalizado y herramientas para diseñar soluciones a la medida.

Tipo de socios: Canales que comercializan video-vigilancia, switches, routers y access points empresariales (líneas Omada, GPON y Viiy).

Presencia en México: Más de 500 canales registrados. De ellos: 35 Platino, 40 Gold, 60 Silver y el resto Calificados/Registrados.

Mayoristas autorizados: Adises, Centro de Conectividad, Grupo CVA, CT Internacional, Ingram Micro, Syscomm y TVC en Línea.

Estructura del programa

- **Niveles:** Platino, Gold, Silver y Calificado/Registrado.
- **Flexibilidad:** No distingue entre reventa y servicios, pero está adaptado al mercado mexicano y a integradores locales.
- **Crecimiento escalonado:** Todo canal inicia como registrado y avanza con certificaciones, recibiendo mayores incentivos.

Capacitación y especialización

- Capacitaciones gratuitas en línea y certificaciones mensuales (2 online y 1 presencial).
- Certificaciones oficiales ligadas a la compra de un demo kit (Access Point + switch) por 250 USD.
- Rutas de especialización en Omada, GPON, Viiy y tecnologías emergentes como WiFi 7.

Herramientas y soporte

- **Partner Portal:** Registro de proyectos, promociones exclusivas, presentaciones, retroactivos frente a la competencia e información clave para propuestas.
- **Análisis de mercado:** Uso de data sobre productos más vendidos y verticales en crecimiento para mejorar ofertas de valor.

Beneficios y diferenciadores

- **Descuentos upfront según nivel:** Silver (4%), Gold (6%), Platino (10%).
- Transparencia en registro de proyectos.
- Certificaciones mensuales y materiales de posicionamiento.
- Evento anual para canales Platino con reconocimientos.
- Acceso a equipos NFR a precio especial.
- Acompañamiento de ventas e ingeniería.
- Fondos para participación en eventos de industria.
- Programa tropicalizado a México, con relación cercana y herramientas digitales, a diferencia de los esquemas globales de otros fabricantes.