

Los 20 programas de canal + disruptivos

A large, illuminated digital screen displays the year "2026" in a stylized, blue font with glowing outlines. The screen is set against a background of abstract, glowing yellow and orange wavy lines and a grid of small dots, suggesting a futuristic or digital environment. In front of the screen, a group of approximately 15 business people, dressed in dark suits and dresses, stand in a single row, facing away from the viewer towards the screen. The floor is a polished surface reflecting the light from the screen.

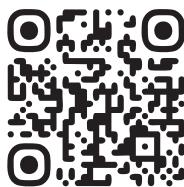
Lleva tu negocio al siguiente nivel

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 embajadores 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: CompuSolucoes, 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, Daisytek y Nexsys.

Estructura del programa

Niveles de membresía: Registrado, Bronze, 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



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-SYNEX.

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 personalizables) 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, CompuSoluções, Team, Grupo CVA, CT Internacional, Exel del Norte y TD SYNNEX.

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



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 Syntex e Ingram Micro.

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.

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, pre-ventas, 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



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 Synnexy 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



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

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.

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



Schneider
Electric

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



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.

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.

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-SYNEX 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



TERAMIND

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 Viyi).

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 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, Viyi 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.