



25 años siendo
líderes en la Industria

CVA Siempre contigo



GRAN PREMIO
CDMX 2024

TECH
DAY 2024
CVA Innovación. Conectividad. Sin límites.

GIRA DE NEGOCIOS
CVA EN TU CIUDAD

GIRA DE NEGOCIOS
CVA 2024

Servicios
Financieros CVA

Servicios
Logísticos CVA

meu
herramienta personalizada

¡Date de alta aquí!





Directorio Alfabético



Audio y Video



Ciberseguridad



Componentes



Cómputo



Conectividad



Energía



Gaming



Impresión



Mayoristas



Periféricos



Seguridad



Smart Home



Software



DIRECTOR GENERAL

Marco A. Maytorena

• marcomaytorena@htech.com.mx

ADMINISTRACIÓN

Elena Maytorena

• elenamaytorena@htech.com.mx

CEO

DIRECTOR COMERCIAL - PROYECTOS

Iván Castro

• ivancastro@htech.com.mx

EVENTOS

Ernesto Becerril

• ernestobecerril@htech.com.mx

SUSCRIPCIONES

Antonio Orozco

• antonioorozco@htech.com.mx

DIRECCIÓN DE OFICINAS

Avenida Tres No. 51,
Col. San Pedro de los Pinos
03800 México CDMX
Tel: (52) 55 5278-8100
• www.infochannel.info

PUBLICIDAD

Raúl Calles

• raulcalles@htech.com.mx

Aldo Santos

• aldosantos@htech.com.mx

EDITOR GENERAL

Ernesto López C. / [@ernestolopezmx](https://twitter.com/ernestolopezmx)

• ernestolopez@infochannel.com.mx

EQUIPO EDITORIAL

Ana Arenas A.

• anaarenas@infochannel.com.mx

Diana Ellis Payán

• dianapayan@infochannel.com.mx

IOL

Lilia Chacón

• liliachacon@htech.com.mx

Omar Barrera

• omarbarrera@htech.com.mx

DISEÑO

Alejandro Borja

• alejandroborja@htech.com.mx

Natalia Vígueraz

• nataliavigueraz@htech.com.mx

Francisco Vargas

• franciscovargas@htech.com.mx

IMPRESIÓN

Direct Press

Tel: 55-52-78-81-00

REPRESENTANTES DE VENTAS

EN EUA Y CANADÁ

GLOBAL AD-NET:

PO Box 459 47 Laurel Street

• Marlborough, NH 03455

Phone 603-525-3039

• Fax 603-525-3028

ed@globalad-net.com

• www.globalad-net.com



@InfochannelMX



@InfochannelMX



Infochannel Videos



Infochannel

Infochannel, revista 01 de Enero del 2024, Editor Responsable: Marco Antonio Maytorena Rodríguez. Número de Certificado de Reserva otorgado por el Instituto Nacional del Derecho de Autor: 04-2010-022319343700-102. Número de Certificado de Licitud de Título: 10389. Número de Certificado de Licitud de Contenido 7306. Domicilio de la publicación: Av. 3 No. 51, Col. San Pedro de los Pinos, CP 03800, México DF. Imprenta: Direct Press SA de CV. Av. 3 No. 51, Col. San Pedro de los Pinos, CP 03800, México DF. Distribuidor: Correos de México, Registro Postal PP09-0231.

Infochannel, publicación de negocios para la industria TIC, de High Tech Editores, S.A. de C.V. Circula en forma controlada entre los ejecutivos de la industria mexicana de tecnologías de información y de sus canales de distribución. El diseño gráfico y el contenido informativo propietario de Infochannel son derechos reservados por High Tech Editores, S.A. de C.V. Queda prohibida su reproducción total o parcial, por cualquier medio, sin la autorización por escrito de High Tech Editores, S.A. de C.V.

La opinión de los analistas y colaboradores de Infochannel no refleja necesariamente el punto de vista de los editores. Para cualquier asunto relacionado con esta publicación, escribir a: htech@htech.com.mx



Exel del Norte es una empresa mexicana, líder nacional en mayoreo de

Cómputo

Consumibles

Papelería

Accesorios

Telefonía

Electrónica de Consumo

Software

Impresión

Servidores y Redes



Comercio
electrónico
actualizado



Chat en línea



Marcas



16 Sucursales



Product
Manager



Soluciones
de crédito

¡Síguenos en redes!

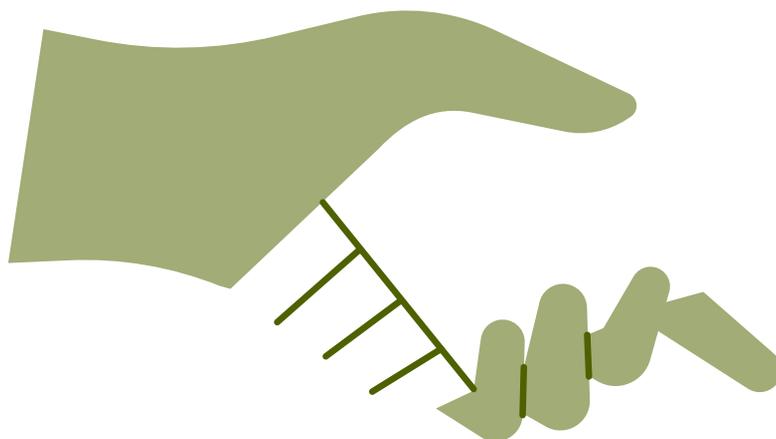
 [/exeldelnortemayorista](#)

 [@exeldelnorte](#)

 [/exel-del-norte-sa-de-cv](#)

 [@ExeldelNorte1](#)

 [@exeldelnorte](#)



¿Qué nos espera en 2024?

Retos y Oportunidades para tu negocio

El año que comenzamos luce verdaderamente prometedor.

Ya en los últimos meses del 2023 se confirmó la recuperación económica tras la pandemia de COVID-19, impulsada por el aumento de la demanda mundial, especialmente de Estados Unidos, el principal socio comercial de México.

Esto continuará beneficiando al sector manufacturero, que es el motor del crecimiento económico de nuestro país.

Otros aspectos que favorecerán el buen desempeño del comercio son la

promoción de la creación y consolidación de las MIPYMES productivas, mediante programas de apoyo financiero, capacitación, innovación y mejora regulatoria.

Esto fomentará la inclusión productiva, el empleo y el desarrollo regional, además de la puesta al día de los acuerdos comerciales con la Unión Europea, lo que ampliará las posibilidades de exportación de bienes y servicios a esa región del planeta.

Para que saques partido de esos y otros aspectos, elaboramos el **Anuario 2024 de Infochannel**.



El 2024 será el año de la reactivación económica, social y ambiental en México

En él encontrarás información valiosa y actualizada para impulsar tu negocio TIC con la información de las principales marcas, mayoristas, del sector TIC en México; sus datos de contacto, ubicación, entre otros aspectos.

Te aportamos también una selección de **Los 20 programas de Socios más innovadores de la industria**.

Se trata de las iniciativas que más se apegan a las tendencias tecnológicas de vanguardia.

Estos programas te ofrecen beneficios como descuentos, incentivos, soporte técnico, marketing, certificaciones y acceso a soluciones tecnológicas avanzadas.

Además, te ofrecemos una colección de **10 infografías** sobre los temas que más relevancia tienen en el sector TIC.

Nuestro interés es que el anuario 2024 de Infochannel se convierta en una herramienta indispensable para el éxito de tu negocio TIC. Te deseamos un muy productivo y dinámico 2024.

ELECCIONES 2024

¿Cómo sobrevivir a la parálisis económica?

El principal reto de este año será el impacto del proceso electoral, el más grande en la historia de México.

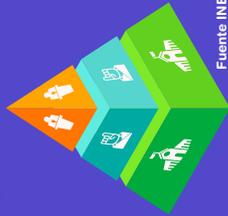
01

ELECCIONES

No sólo se disputa la **Presidencia de la República**, también se renuevan:

- 628 cargos entre diputados y senadores
- 1,078 entre gobernadores y legisladores locales
- 17,952 cargos municipales

Además del proceso electoral de Estados Unidos y las amenazas que presenta contra el país, ubica **Ricardo Zermeno**, director general de **Select**.



Fuente: INE

ENTORNO ECONÓMICO 02

El Fondo Monetario Internacional indica que 2024 mantendrá una fuerte presión por las altas tasas de inflación en el mundo y un crecimiento débil, que llegará al 2.9% del PIB global.

Para México, la proyección de crecimiento es de 3.1% del PIB, con presión inflacionaria y del tipo de cambio.



México

República Trump

Democrata

03 INDUSTRIA RECUPERA TASA DE CRECIMIENTO PREPANDEMIA

La consultora espera un **crecimiento positivo en este año** +5.6% de las **inversiones (en pesos corrientes) en gobierno y corporativos**

Segmentos con mayor crecimiento

- +20% en nube pública
- +10% en servicios
- 1 y 4% en venta tradicional de equipo



04 CRECIMIENTO CON DIFERENTES VELOCIDADES

Las empresas contendrán sus inversiones en innovación y reacomodarán sus presupuestos (tras los resultados electorales) para diciembre.

Grandes proyectos se aplazarán

En las Pymes comercio y servicios serán los más afectados.



Se concentrarán en el mantenimiento de su infraestructura (80% del total del presupuesto)

05 GOBIERNO ACELERA INVERSIONES TECNOLÓGICAS

Habrá una mayor inversión en TI por el gobierno por el cierre de las administraciones.

2024, presenta el mayor presupuesto para TI del gobierno federal con \$45,403 millones, 35% más que 2023 en pesos corrientes.

4 trimestre se espera una pequeña recuperación con el arranque de las nuevas administraciones

Reto, que las dependencias no caigan en subejercicio.



CRECIMIENTO A DIFERENTES VELOCIDADES

06 ALTERNATIVAS PARA EL CANAL

Prever su desarrollo de acuerdo con el ciclo que enfrenten sus clientes
Etapa de bajo crecimiento, invertir en el desarrollo de sus capacidades

Acelerar su migración al mercado de servicios y consultoría, principalmente:

- nube y servicios por suscripción.
- Prever la baja de ingresos por la reducción de los proyectos tradicionales.



20

Oportunidades de **Negocio**

Programas de Canal



Appgate te ayuda a crecer de manera orgánica



Objetivo General

Crear un ecosistema de asociados robusto que le permita entregar soluciones que ayuden a cerrar la brecha en ciberseguridad.

Categorías de Socios

- Silver
- Gold
- Diamond

Diamond es la categoría de socios más alta del programa; agrupa a canales que atienden a cuentas corporativas.

A este grupo de asociados, la compañía los desarrolla para que posicionen la tecnología de la marca y brinden servicios adicionales, algunos de estos implementan soluciones de otras marcas que pueden complementar con el portafolio de Appgate.

Para formar parte del ecosistema de distribución de la compañía es necesario que tengas experiencia en el mundo de ciberseguridad y conocimiento de la tecnología de otras marcas como firewalls.



Ve la entrevista



- **Nombre:** Arturo Agudelo
- **Cargo:** Channel manager para Latam en Appgate
- **Teléfono:** +57 30 1398 0303
- **Correo:** arturo.agudelo@appgate.com

Beneficios

David López, vicepresidente de ventas para Latinoamérica y USA en **Appgate**, dijo que a los miembros de su programa de canal les ofrece entrenamiento y ayuda para desarrollar capacidades de ciberseguridad, Networking y de industria a fin de atender la problemática de sus clientes.

Cada nivel demanda cierto compromiso por parte de los asociados, quienes a cambio reciben:

- Beneficios exclusivos,
- Acompañamiento a cuentas,
- Fondos de marketing,
- Servicios
- Descuentos

[appgate.com](https://www.appgate.com)

Distribuidores mayoristas que lo operan:



Avaya agrupa a canales, carriers y desarrolladores

AVAYA

Objetivo General

Generar experiencias en la digitalización de sus canales, automatizar acciones y ser más eficientes en su relación.

Automatizar acciones operativas le dará al canal la agilidad que hoy necesita, sobre todo porque, como afirmó **Arturo Vargas**, director de Canal de **Avaya México**, el canal debe tener más astucia que nunca para identificar casos de uso, proponer un diseño y ocuparse de la instalación y el servicio, no por el proceso administrativo.

Categorías de Socios

- Esmeralda
- Zafiro
- Diamante

Se otorgan estos niveles conforme la cuota de los canales, indistintamente de que venda nube, soluciones on premise, suscripciones o hardware para una nube privada.

Avaya también trabaja con carriers que entran en la ecuación haciendo ventas por volumen.

La manera en que se venden las soluciones de Avaya da cabida a incluir a los desarrolladores de software dentro del ecosistema de canales.



- **Nombre:** Arturo Vargas
- **Cargo:** Director de Canales de Avaya
- **Correo:** avargas@avaya.com

Beneficios

El programa de certificación de Avaya comprende tres niveles:

- **Avaya Certified Sales Specialist (APSS)** (Especialista en ventas certificado por Avaya)
- **Avaya Implementation Professional Specialist (AIPS)** (Especialista profesional en implementación de Avaya)
- **Avaya Certified Support Specialist (ACSS)** (Especialista en soporte técnico certificado por Avaya)

Avaya actualizó su programa de certificaciones y añadió dos a fin de que conozcas las soluciones con las que podrás desarrollar mejores experiencias en el cliente, integrar soluciones y hacer interconexión de nubes y sistemas, como, por ejemplo, el CRM con la nube de Avaya Contact Center.

Tendrás un tiempo de gracia durante 2024 para poder reunir los conocimientos y acreditar los exámenes, especialmente los Diamante para quienes sí serán obligatorias.

“Hay certificaciones optativas para el canal que puede o no tomar en función de su propia especialización, y estas dos nuevas certificaciones pertenecen a ese rubro, aunque es importante que los canales Diamante las tengan”, dijo Vargas.

Distribuidores mayoristas que lo operan:



Cisco impulsa los Enterprise Agreements



Objetivo General

Marcar un camino de trabajo con integradores, service providers, consultores y revendedores que forman parte de su ecosistema.

El programa de canales de Cisco impulsa la venta de *Enterprise Agreements*, que le dan un mejor control al *partner* y al cliente de los servicios y soluciones que tiene contratadas con Cisco.

Francisco Naranjo, director de canales de Cisco México, explicó que con los *Enterprise Agreements* el socio identificará dónde puede crecer el *ticket* de venta.

Categorías de Socios

- Autorizado
- *Select Premiere*
- *Gold*

Beneficios, material en el portal de canales y rebates. Únicamente los canales registrados tienen acceso al programa de recompensas.

Las recompensas e incentivos van de acuerdo con el nivel de ventas de cada *partner*.

Estos también deciden si reinvierten sus rebates en la renovación de certificaciones o en eventos de generación de demanda.

Por lo regular se entregan entre el 2 y el 4% de las compras de todo el año.



- **Nombre:** Francisco Naranjo
- **Cargo:** Director de canal de Cisco México
- **Correo:** fnaranjo@cisco.com

Beneficios

Cisco tiene un programa de certificación que debe cubrir todo aquel que quiera hacer negocios con la marca.

De inicio, los *partners* deben tener la certificación básica CCIE porque avala la calidad de los servicios de los socios en software, redes e infraestructura.

En cambio, la certificación CCNP es para configurar redes empresariales.

Hay más certificaciones, cada canal elige la que va más acorde a su negocio. Además, existe un Master en Arquitectura en el que se dan niveles de descuento por contratos.

Aunado a las certificaciones está el programa de entrenamiento *Black Belt*, que tiene tres niveles. Ser 'cinta negra' equivale al nivel tres.

Hay varias especialidades, de las más populares en el país están *Meraki* y otra en seguridad.

Los canales *Gold* requieren 4 personas con especialidad avanzada y un certificado en CCIS.

Tanto las certificaciones como las especializaciones están disponibles continuamente, porque, en el caso de las certificaciones, estas se tienen que renovar cada año.

Distribuidores mayoristas que lo operan:



ESET te entrena y reconoce



Objetivo General

Promover el crecimiento de tu empresa, brindarte asesoramiento y acompañamiento técnico y comercial.

Gabriela Rodríguez, gerente de Ventas en **ESET México**, dijo que el programa de canal se basa en cuatro pilares: Categorización, entrenamiento, beneficios e incentivos, y reconocimiento.

Categorías de Socios

- Registrado
- Bronce
- Plata
- Oro
- Platino

Cada categoría o nivel del programa cuenta con requisitos específicos para que pertenezcas a uno u otro, estos van desde cuotas hasta certificaciones y conocimiento del portafolio de soluciones.

A la categoría Registrado corresponden los canales interesados únicamente en comercializar las soluciones y que no cuentan con una estructura completa técnica y comercial.

A partir de la categoría Bronce se establece una cuota y se hace el registro al programa de acompañamiento. Hay acuerdos en función de cuotas y requisitos. Además, se requiere de dos técnicos comerciales y dos ingenieros.



- **Nombre:** Gabriela Rodríguez
- **Cargo:** Gerente de Ventas en ESET México
- **Correo:** gabriela.rodriguez@eset.com

Beneficios

ESET ofrece herramientas a través de una plataforma de entrenamiento a la que tienes acceso al adquirir una membresía desde 20 a 60 dólares, dependiendo la categoría del canal, y que te ofrece contenido de valor para tu profesionalización.

Aunque los márgenes de utilidad son variables, únicamente por comercializar una solución puedes obtener 20%, sin embargo, el software al ser un producto noble te permite llegar hasta el 30% de utilidad dependiendo el nivel de servicio que entregues.

eset.com



Ve la entrevista

Fortinet te convierte en un “solucionador” de problemas



Objetivo General

Premiar el compromiso de los socios de la marca por certificarse, establecer las cuotas de venta, especialización y el modelo comercial con socios.

María José Albarrán, directora de Canales para **Fortinet en México**, informó que Fortinet Engage agrupa a 2,002 canales, de los cuales mil 670 son de la categoría *Advocate* o de nivel de entrada.

A Fortinet le interesa que estés capacitado para hablar con tus clientes sobre tendencias y propongas soluciones de nube, Zero Trust, SD Branch, SD Wan, entre otras.



- **Nombre:** María José Albarrán
- **Cargo:** Directora de Canales para Fortinet México

Categorías de Socios

- *Advocate*
- *Select*
- *Advanced*
- *Expert*

La categoría *Advocate* refiere al nivel de entrada.

Los canales *Select* atienden a la mediana empresa, y a cuentas *Enterprise*; tienen acceso a una parte más amplia del portafolio a medida que consiguen certificaciones.

El canal *Advanced* tiene más personal certificado. Además de una facturación recurrente con la marca y está capacitado para resolver por sí mismo diferentes proyectos.

El canal *Expert* de Fortinet cuenta con más personas certificadas a fin de poder soportar arquitecturas más grandes.

Para el canal especializado en la nube, y también para el integrador tradicional que quiere diversificar su negocio, dispone de una ruta de especialización y precios preferenciales sobre el portafolio Cloud de Fortinet.

El único requisito es que trabaje en sociedad con algún proveedor de nube pública como Google, Azure o AWS.

En México, Fortinet colabora además con dos Partners de Servicios Profesionales; se trata de los canales certificados en nivel experto *Advanced Consulting*

Group (ACG) y One IT, del área metropolitana del país y Guadalajara, Jalisco, respectivamente.

Ambas compañías pueden prestar servicios a los canales *Advocate*, *Select*, *Advanced* y *Experto* de Fortinet e incluso brindar atención a los clientes a nombre del fabricante.

Beneficios

Las especializaciones están disponibles en la página de Fortinet lo mismo que su ruta de certificación.

Los canales *Select* deben tener personas certificadas en el nivel NS4, en tanto que los canales *Advanced* deben tener tres personas en NS4; dos personas en NS5, y una persona en NS6.

Los canales *Expert* deben tener cuatro personas en NS4; tres en NS5; dos en NS6 y una persona en NS8.

fortinet.com/lat

Distribuidores mayoristas que lo operan:



HP Amplify crece en socios y beneficios



Objetivo General

Brindarte conocimientos, capacidades y herramientas de colaboración para impulsar tu crecimiento.

Categorías de Socios

- Sinergy
- Power
- Power Services

Sinergy es la membresía de entrada al programa, de ahí sigue *Power*, un nivel con un revenue más alto; y *Power Services* que engloba a los socios especializados en un modelo de venta contractual como servicios administrados de impresión y cómputo.

Para formar parte del programa lo primero que debes hacer es contar con un contrato de relacionamiento con la marca, posteriormente para alcanzar la membresía *Sinergy* requerirás de un monto de ventas mínimo y de alguna especialización, ya sea en workstation, servicios, hospitalidad o retail.

Para ser un canal con membresía *Power* cambia el revenue y adicional la marca trabaja contigo para darte acceso a la plataforma *Data Insights* y tengas una visión más profunda de tu negocio.

En el caso de los *Power Services*, esta figura de asociado requiere contar con certificaciones tanto en servicios administrados de impresión como en cómputo.



Ve la entrevista



- **Nombre:** Héctor Ramírez
- **Cargo:** Gerente de desarrollo de canales en HP Inc. México
- **Correo:** hectorr@hp.com

Beneficios

Héctor Ramírez, gerente de Desarrollo de Canales en **HP Inc. México**, dijo que el programa aumenta en número de socios y beneficios para los partners, gracias a que aprovecha las especializaciones y certificaciones que la marca te brinda.

Las certificaciones a las que se refiere el ejecutivo son en: software, seguridad, software de monitoreo, soluciones de pago, y en servicios administrados en cómputo e impresión.

Pese a que se trata de un programa de canal global, en el caso de México mantiene algunos beneficios que son de valor para los asociados.

Entre estos destacan el programa *HP Experto* que brinda entrenamiento y capacitación para la fuerza de venta y preventa de los socios.

Otro de los programas particulares de México es *Bootcamp*, plataforma regional que integra otros programas de incentivo de ventas como *Bluecarpet* y *VIP Club*.

Asimismo, tiene la plataforma *HP Connect* con la que puedes consultar y tener toda la información que requieres en un solo lugar, lo que facilita la búsqueda de producto, cotizaciones, seguimiento a pedidos, acceso a precios especiales, y más.

Distribuidores mayoristas que lo operan:



HPE entrega membresías a canales comprometidos

**Hewlett Packard
Enterprise**

Objetivo General

Habilitar a los socios comerciales y hacerlos más rentables a partir de la venta de soluciones de valor.

Categorías de Socios

- Silver
- Gold
- Platino

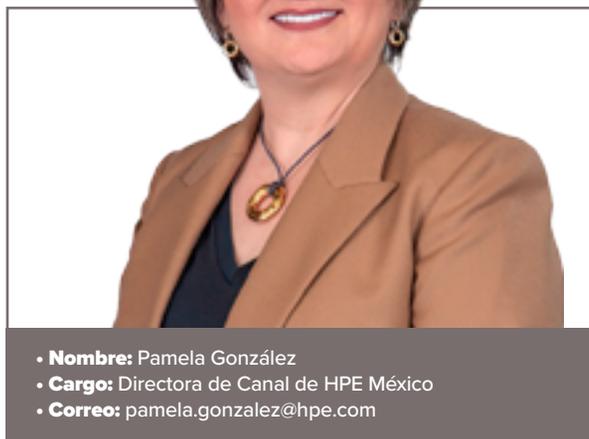
Los *Business Partners* no tienen cuota, pero, a través del programa SMB Select pueden acceder a precios especiales con la venta de los equipos considerados 'de run rate', y llegar a un 3% de rebates.

Los interesados en vender la marca tienen que inscribirse en la página de la empresa y completar un curso virtual. Recibirán de los mayoristas toda la información sobre beneficios y papeleo.

Las cuotas empiezan en el nivel *Select* que debe facturar 600 mil dólares; los *Gold* un millón 600 dólares y los *Platino* 3 millones 600 dólares. A medida que cumplen su cuota reciben los rebates de *Partner Ready*.

El canal *Silver* recibe de 1 a 3% en rebates por la venta transaccional de productos específicos. El canal *Gold* recibe entre 5 y 7% de rebates, mientras que el canal *Platino* puede generar hasta 17% sobre el monto total del contrato.

Un canal *Platino* debe tener al menos 5 ingenieros certificados, y cada uno tiene de cuatro a cinco certificaciones en diferentes niveles.



- **Nombre:** Pamela González
- **Cargo:** Directora de Canal de HPE México
- **Correo:** pamelagonzalez@hpe.com

Beneficios

HPE Círculo Elite, un programa pensado para premiar la labor de los vendedores del canal que, durante un periodo establecido, registraron sus facturas a fin de sumar el mayor monto.

Este programa replica el programa **VIP Club** y busca premiar a los canales que confían en la marca y la promueven día a día.

Las certificaciones son una parte de la base del programa **HPE, Partner Ready**, cada año se actualizan. Por lo general, las certificaciones salen a principios de cada año, y a partir del segundo trimestre los canales tienden a actualizarse, para que, llegado el final del año fiscal, en octubre, todos estén actualizados.

Los canales certificados en *GreenLake* pueden recibir hasta 17% del monto total del contrato a manera de rebates.

Pamela González, directora de Canal de **HPE México**, dijo que no hay restricción sobre la membresía o cuota para el canal que quiera certificarse en *GreenLake*; todos, desde un *Business Partner* pueden tomar el curso y el examen para validar sus conocimientos en este modelo de ventas en donde la tecnología de la empresa se pone como servicio.

Distribuidores mayoristas que lo operan:



Todos los canales ganan con Kaspersky

kaspersky

Objetivo General

Regir el trabajo cotidiano con sus canales, con los que cierra la totalidad de sus ventas en México.

La empresa tiene 9 mil 500 socios registrados en el país, de los cuales 600 son los más activos.

Categorías de Socios

- Registrado
- Silver
- Gold
- Platino

Capacitación

Kaspersky tiene certificaciones técnicas y comerciales de los siguientes temas: Mail Security; EDr; KICs; Threat Intelligence; Endpoint Security Cloud; EDR Expert Cloud; Security Awareness; Manage Detection and Response; Web Traffic Security; Scan Enginee; Hybrid Cloud Security; Industrial Cybersecurity y XDR.

Hay distintos niveles de estas certificaciones: Básico, Optimo y Experto.

También hay dos nuevas especializaciones: Enterprise y Enterprise +, más otras cinco especializaciones.

Para acceder a estos rebates, de acuerdo con **Jaime Berditchevsky**, director general para México en Kaspersky, la empresa evalúa el estado de la instalación del *partner*; de aprobar estas pruebas se les confiere un porcentaje.

Los entrenamientos parten desde lo más básico hasta el más alto nivel de ciberseguridad; es un path pensado para hacer de los partners especialistas.



Jaime Berditchevsky

Director general para México en Kaspersky

Beneficios

Los canales reciben beneficios base que van aumentando conforme la categoría.

El programa empieza con capacitación en línea sin costo desde Academia Kaspersky 360.

Soluciones **NFR (Not For Resell)**, hay oportunidad para registro de proyectos, específicamente para casos de SMB o debajo de mil nodos, también para proyectos Enterprise.

Incluye un programa de incentivos y rebates.

Los incentivos suben con el nivel de canal, en la misma medida que crecen las obligaciones.

Por ejemplo, los canales *Silver* deben facturar medio millón de pesos, tener una persona comercial y otro técnico certificados, y tienen acceso a un nivel atractivo de rebate.

En tanto, los canales *Gold* deben tener dos personas certificadas en lo técnico y dos comerciales, además de facturar un millón y medio de pesos.

A cambio, se les asigna un gerente de cuenta que le da seguimiento al plan de desarrollo que la marca traza con cada uno de ellos. Estos canales también tienen acceso a la especialización.

Finalmente, los canales *Platinum* lo son por invitación. Deben facturar cuatro millones de pesos, y requieren tres personas con certificación técnica, y tres comerciales. Ellos también tienen un *Partner Account Manager*.

- **Nombre:** Diana Molina
- **Cargo:** Directora de Canales
- **Correo:** diana.molina@kaspersky.com

Distribuidores mayoristas que lo operan:



Lenovo te recompensa desde el primer dólar que vendas



Objetivo General

Desarrollarte, impulsarte y crecer tu negocio y, en conjunto, llegar a más cuentas.

Claudia Machado, gerente de **Canal en Lenovo México**, dijo que, **Lenovo Partner Engage 360** es un programa integral con un portafolio de producto que va desde smartphones hasta soluciones en la nube pasando por cómputo, servidores, almacenamiento, software y servicios.

Categorías de Socios

- Autorizado
- Silver
- Gold
- Platino

Para formar parte del programa de canal debes registrarte en el portal **Lenovo Partner Hub**.

Una vez registrado en el portal comienzas con la membresía de canal Autorizado, y, por ejemplo, en la parte de cómputo para ascender a la categoría Silver requieres una cuota de cien mil dólares.

Una vez alcanzada la cuota subes a la categoría metálica y obtienes un bono de reconocimiento por mil dólares para la parte de cómputo y de dos mil si vendiste datacenter.

En el caso de datacenter se requiere cubrir la cuota y cumplir con determinadas certificaciones por membresía.



- **Nombre:** Claudia Machado
- **Cargo:** Channel manager en Lenovo México
- **Correo:** clamachado@lenovo.com

Beneficios

En la parte de cómputo, un canal Silver, a partir de este nivel recibe incentivos, cobra a partir de un dólar de venta.

Hay incentivos base en Silver desde 1%, mientras que por Workstation recibe 1% adicional y por la compra de software también obtiene un porcentaje extra.

De tal manera que el objetivo de la marca es que no solo vendas hardware, sino que agregues software y servicios para que sumes más porcentaje en rebates.

De 1 a 1.75% puedes ganar en la categoría más alta que es Platino, en la que cobras la ganancia base, más extras que generan hasta un 7% de rebato si incluyes servicios y software.

El fabricante impulsa la venta de proyectos vía Device as a Service (DaaS) o TruScale.

Si vendes proyectos por esta vía recibes un incentivo base sobre la operación del 4%.

Esquema de certificación: Lenovo cuenta con un programa de certificaciones y acreditaciones del portafolio, unas dirigidas a cómputo y otras a servicios.

Las certificaciones de datacenter son en ventas y técnicas.

También ofrece para storage, software, hiperconvergencia y cloud.

Estas certificaciones las paga la compañía.

Las acreditaciones son distintas, el canal interesado toma el curso, aplica el examen y obtiene su documento de acreditación con dos años de valor curricular.

Todos ganan con Lexmark



Objetivo General

Brindar acceso a soluciones y tecnologías de imagen innovadoras, además de herramientas, recursos y beneficios.

Gabriel Ocadiz, director de Canales y Pyme en **Lexmark México**, explicó que el Lexmark Connect Partner Program contempla dos perfiles de socios: los Business Solutions que tienen la capacidad de poder entregar soluciones y servicios administrados de impresión y los Comercial que realizan la venta transaccional.

Categorías de Socios

- Autorizado
- Silver
- Gold
- Diamond



- **Nombre:** Gabriel Ocadiz
- **Cargo:** Director de Canales y Pyme en Lexmark México
- **Correo:** gabriel.ocadiz@lexmark.com

Beneficios

El programa ofrece hasta 7 beneficios clave como:

- Capacitación
- Acceso a PartnerNet, portal exclusivo para socios
- Herramientas de mercadeo y oportunidades de publicidad compartida
- Reembolsos y promociones especiales de productos
- Habilitación de ventas y generación de demanda
- Líneas de productos únicas adaptadas al segmento específico de tu mercado

Soluciones más allá de las acciones convencionales para lograr mayor diferenciación

lexmark.com



Ve la entrevista

Distribuidores mayoristas que lo operan:



Logitech refuerza su B2B

logitech®

Objetivo General

Se enfoca en productos de video colaboración, teclados y ratones para corporativo, Pyme y proyectos de gobierno.

Joel Herrera, Enterprise Account Manager en **Logitech**, informó que los socios que pertenecen al programa son empresas que venden al corporativo, ahí se cuentan aproximadamente 30 canales en los niveles Premier y Elite que son los más altos.

Categorías de Socios

- Silver
- Premier
- Elite

Los socios que están en el nivel de entrada *Silver* son los que se han acercado a la marca para vender los productos, pero que su foco no está al 100% en este tipo de soluciones.

Mientras que los socios *Elite*, es decir los del nivel más alto del programa, deben cumplir con una cuota de ventas, pero a cambio cuentan con incentivos adicionales que se traducen en fondos de marketing y otros beneficios.



- **Nombre:** Joel Herrera
- **Cargo:** Enterprise Account Manager en Logitech
- **Correo:** jherrera@logitech.com

Beneficios

Ofrece escalas de descuentos dependiendo el nivel del socio. Cuenta con un sistema de registro de oportunidades, esto se realiza a través del portal de socios, una vez que registras el proyecto si este es aprobado, recibes un descuento de 5% adicional sobre el precio acordado para el nivel de *partner*.

Dispone de un programa de equipo demo que te permitirá mostrar a tus clientes la experiencia que pueden tener con la tecnología de Logitech y sus funcionalidades avanzadas acopladas a su plataforma de colaboración actual.

También cuenta con acceso a la plataforma Logitech University que brinda entrenamiento y capacitación para el equipo comercial, de preventa e implementación.

Para los socios *Elite* se genera un micrositio que se incrusta en su sitio web con el objetivo de mostrar las soluciones de la marca y así atraer a nuevos clientes.

Logitech contempla tres factores para el desarrollo del canal hacia un nivel más alto dentro del programa, se trata de cubrir los rangos de venta estipulados para cada nivel, la cantidad de personas comerciales y técnicas capacitadas; y la disponibilidad de equipo demo.



Ve la entrevista

Distribuidores mayoristas que lo operan:



Lumu Technologies te da autonomía



Objetivo General

Brindarte beneficios a través de un programa de canal enriquecido.

Categorías de Socios

- Silver
- Gold
- Platinum

Germán Patiño, vicepresidente de Ventas para Latinoamérica, explicó que el programa brinda una ganancia específica por cada nivel y por la capacidad de integración del partner para diferenciar su oferta.

El nivel *Silver* corresponde a los canales tradicionales que se interesan únicamente en realizar la reventa de la solución.

Mientras que los canales *Gold* y *Platinum* enriquecen su oferta de ciberseguridad a nivel de servicios con la tecnología de Lumu, pero pueden complementar esta oferta con la integración de otras soluciones de ciberseguridad con las que trabaje.

- **Nombre:** Aleyda Valencia
- **Cargo:** Directora de Desarrollo de Negocios en Lumu Technologies México
- **Correo:** avalencia@lumu.io



Germán Patiño

VP de Ventas para Latinoamérica

Beneficios

El programa brinda una ganancia específica por cada nivel y por la capacidad de integración del partner para diferenciar su oferta.

- **Esquema de certificación:** Cada nivel del programa cuenta con requerimientos particulares y los socios deben cubrir cierto nivel de capacitación y certificaciones.

Las certificaciones técnicas y comerciales las puedes realizar sin costo a través de la plataforma Lumu Academy.

lumu.io



Ve la entrevista

Nutanix 'eleva' tu negocio



Objetivo General

Aportar herramientas a todo el ecosistema de canales, considerando los distintos perfiles.

Categorías de Socios

- Enrolado o Registrado
- Autorizado
- Profesional
- *Champion*

Beneficios

A partir del canal registrado, **Nutanix** da acceso a todas las herramientas del programa, registro de oportunidades y capacitación.

Tienes acceso a incentivos cuando construyes tu propia arquitectura; en ese caso obtienes un porcentaje de la venta final. Los mayoristas también se ven recompensados al colaborar en tiempo y forma con las cotizaciones para tales proyectos.

Nutanix recompensa vendedores e ingenieros de preventa del canal que consiguen nuevas cuentas.

El tope de los montos que pueden obtener por la venta de hardware y servicios profesionales es de 7 mil dólares.

De igual forma, el canal recibe un incentivo a manera de rebate, por el cumplimiento de su cuota.



- **Nombre:** Fernando Zambrana
- **Cargo:** Gerente general de Nutanix en México
- **Correo:** fernando.zambrana@nutanix.com

Recursos Exclusivos

Todos los canales tienen acceso al registro de oportunidades, el cual está soportado en una plataforma de terceros, por lo que es auditable y el fabricante no interviene ninguna de las bases de datos.

- **Capacitación y Soporte:** Su programa de certificaciones de Nutanix persigue hacer de los canales entidades autónomas, ágiles, que capten oportunidades.

La empresa ofrece una certificación obligatoria y gratuita llamada *Sizing Associated*, que acelera los cierres de ventas.

Se compone de cuatro módulos de conocimiento en línea para ingenieros de preventa.

Adicional a ella hay dos certificaciones NCA por las siglas en inglés, *Nutanix Certified Associated*, curso en línea sobre conocimientos generales de la infraestructura hiperconvergente, la nube híbrida, migraciones a centros de datos y otros conceptos generales para conocer Nutanix.

Le sigue la *Certified Profesional, CP*, de mayor especialización enfocada a las herramientas de gestión de Nutanix que es donde está la diferencia de la marca de otras soluciones de hiperconvergencia.

Distribuidores mayoristas que lo operan:



Panduit regionaliza su propuesta

PANDUIT™

Objetivo General

Ayudar a sus socios a entregar mejores proyectos.

Categorías de Socios

- Registrados
- Silver
- Gold
- Platino (por invitación)

Beneficios

Cada nivel tiene beneficios y también la obligación de contar con un número de personas certificadas para que puedan atender varios proyectos a la vez.

Los canales que aspiren a llegar al nivel platino deben recibir una invitación que se da en función de los proyectos y niveles de facturación que tienen.

Descuento como beneficio al canal que registra la oportunidad.

Beneficios para socios que cambian la marca de un cliente hacia infraestructura Panduit.

Recursos Exclusivos

El canal de Panduit recibirá el apoyo de una persona dedicada; soporte de personal experto y de ingenieros para el diseño de sus proyectos.

Con cada socio certificado Panduit elabora un plan de negocios en el que estipula las ventas y los eventos que realizarán en conjunto en el año, los entrenamien-



- **Nombre:** Juan Pablo Borray
- **Cargo:** Director de Desarrollo de Negocios en Panduit Latam
- **Correo:** col-jpb@panduit.com

tos y certificaciones que se compromete a tomar y la designación de una persona para darle seguimiento.

• **Capacitación y Certificación:** De acuerdo con **Juan Pablo Borray**, gerente de Desarrollo de Negocios de **Panduit Latinoamérica**, la compañía tres certificaciones: Una para el equipo comercial de los canales para enseñar cómo vender; una más para enseñar a diseñar la ingeniería y otra para instalar.

Las certificaciones tienen una duración de dos años; por lo regular se actualizan conforme cambian los estándares del mercado.

Aunado a ello, hay tres especializaciones:

- Centros de datos
- Enterprise, en donde se ven temas de edificios inteligentes y edificios conectados, así como las necesidades de campus, sector financiero, edificios corporativos, salud.

- Industria, una nueva área en donde Panduit encuentra oportunidades de negocio conectando las redes operacionales (OT).

- Atlona, que forma parte de la familia de Panduit, tiene su propia ruta de certificación y especialización

Panduit tiene un fondo para financiar parte de la certificación de algunos canales

Distribuidores mayoristas que lo operan:

SYSCOM
Alta Tecnología

ABSA
Proveedor de Soluciones

W
wesco | anixter

gictronic
TELECOMUNICACIONES

LUGUER

GRUPO DICE
TELECOMUNICACIONES

Ruckus facilita la relación con socios



Objetivo General

Facilitar la relación con los integradores de sistemas y las empresas que se dedican a la venta, instalación y servicios de tecnología de redes.

Categorías de Socios

- Registrado
- Certificado
- *Elite*

La categoría Registrado es temporal. Su función es facilitar el proceso de entrada al programa de canal. Una vez que el partner adquiere y cumple los requisitos pasa a uno de los niveles oficiales.

El nivel Certificado requiere de dos personas con certificación en la parte comercial y técnica. La parte comercial debe aprobar cursos que están disponibles en línea y que son gratuitos. Mientras que para la parte técnica hay una especialización de ocho a diez cursos con temáticas como fundamentos de *routing* y *switching*, *ICX Implementer*, resolución de problemas, entre otros.

Para el nivel *Elite* la cantidad de certificaciones comerciales es la misma, sin embargo, también se incluyen otras certificaciones más robustas y completas que requieren la aprobación de un examen supervisado.

Tanto las acreditaciones como las certificaciones se tienen que renovar cada tres años.



- **Nombre:** Moisés Montañó
- **Cargo:** Sales director en Ruckus
- **Correo:** moises.montano@commscope.com

Beneficios

Los canales Registrados tienen acceso a recursos que lo llevarán a ser un canal autorizado.

Los *partners* del nivel Certificado acceden al registro de oportunidades; a fondos de mercadotecnia; equipo demo, capacitación gratuita y entrenamientos periódicos con un instructor en vivo.

Para los canales *Elite*, los apoyos de fondos de mercadotecnia son mayores, además presentan un plan de negocios y, con base en este, se coordinan para participar en eventos de manera conjunta y realizar campañas de generación de demanda.

Con base en el cumplimiento de cuotas y metas tienen premios económicos en forma de rebates. También hay otros incentivos para que mantengan el nivel Elite.

Asimismo, la marca te apoya con esquemas financieros para que realices tus proyectos a través de Commscope Financial Services.



Ve la entrevista

Distribuidores mayoristas que lo operan:



Ecosistema diverso pero rentable para todos con SAP



Objetivo General

Volverse una empresa *Partner Centric* en el tema de implantaciones, ante la gran base instalada que tiene en el on premise y que necesita servicio.

Categorías de Socios

- Proveedores hiperescala
- *Partners* de servicio
- Revendedores

Con cada uno tiene una especialización y un plan de trabajo que responde a términos y compromisos distintos.

Los integradores y canales de implementación hacen la implementación luego de que un consultor global o regional atendió primero al cliente; los modelos operativos de estos canales son varios.

Entre los que identifican cuentas y las refieren y los que hacen la venta de las suscripciones, SAP tiene una mezcla.



- **Nombre:** Carlos Demichelis
- **Cargo:** VP de Alianzas Estratégicas de SAP México
- **Correo:** carlos.demichelis@sap.com

Beneficios

SAP tiene tres modelos para que los *partners* le ayuden a impulsar la venta:

El primero consiste en *Customer Choice Flexible*, es un incentivo económico al *partner* que identifica una oportunidad y va del 5 al 10% del total de la venta.

En un segundo modelo, el canal toma la figura de *Partner Management Cloud*. Aquí adquiere la suscripción de SAP y la ofrece con su precio y sus servicios añadidos.

En un tercer modelo, una persona comercial de SAP trabaja de la mano del *partner* para dar servicio a un cliente que previamente firmó con SAP. En estos casos, el fabricante selecciona aquellos cuya propuesta de valor se adecua mejor al requerimiento del cliente.

- **Capacitación y Certificación:** SAP está en un proceso de simplificación de certificaciones, porque estas son un requisito para la venta de su portafolio.

El canal también debe conocer la metodología de implementación que SAP propone llamada *Activated* (basada en metodología *Agile*).

Los canales pueden formar parte de *SAP Future Talent* un programa de capacitación y formación en el que se ha entrenado a tres mil nuevos mentores en toda Latinoamérica, de los cuales, el 40% son mexicanos.

ServiceNow tiene un programa vivo y en constante evolución



Objetivo General

Mejorar los procesos e incrementar la confianza del partner, ayudarlo a ganar más dinero y tener un negocio rentable.

Categorías de Socios

- Registrados
- Especiales
- *Premiere*
- *Elite*

Los niveles se designan conforme a los conocimientos técnicos del canal y su personal, las ventas, pero, sobre todo, por la experiencia de sus propios clientes.

El canal Especialista debe tener cinco personas certificadas y 10 acreditadas.

Los canales *Premiere* requieren siete personas certificadas y 20 acreditadas, mientras que en el canal *Elite* se demandan 10 ingenieros certificados y 25 acreditados.

El canal Especialista tiene una cuota de 500 mil dólares; el *Premiere* 750 mil y los *Elite* más de un millón de dólares.

En cuanto a la satisfacción del cliente, se mide a través de una encuesta que se le hace directamente.

Asimismo, los canales Especialistas deben haber registrado en un año al menos un caso de éxito; los *Premiere* dos y los *Elite* tres.



- **Nombre:** Alejandro Martínez
- **Cargo:** Director regional de Canales en ServiceNow
- **Correo:** alejandro.martinez@ServiceNow.com

Beneficios

Rebate por oportunidad generada de 5%; también se entrega un *rebate* de 7% cuando se trata de un nuevo cliente.

Registro de oportunidades, descuentos, herramientas, suscripciones y servicios.

Todos los canales, salvo los registrados, aparecen en el Finder partner.

Acceso a cotizadores, calculadoras de descuentos y herramientas que automatizan procesos operacionales.

• **Capacitación y Soporte:** El proceso de certificación prepara al canal en *delivery* e implementación.

Los cursos se dan en línea; certificaciones como ITCM tienen 80 horas de duración.

Certified Master Architect (CMA) valida que un canal está capacitado para guiar a los clientes con estrategia, diseño y arquitectura, y con el plan de implementación correctos, incluyendo el diseño del proceso de gobernanza de la plataforma y el modelo operativo.

Los canales toman los cursos que los preparan para tomar el examen que los certificará cuyo costo oscila en los 2 mil 500 dólares; ServiceNow entrega *vouchers* por el valor de esta certificación.

Son más de 40 aplicaciones en el portafolio de ServiceNow, más 12 módulos entre los que el canal puede escoger para enfocar su negocio y practicar en simuladores virtuales.

SonicWall te convierte en proveedor de servicios

SONICWALL™

Objetivo General

Ofrecer incentivos financieros y compartir cuotas para impulsar la rentabilidad de los canales.

Óscar Chávez-Arrieta, vicepresidente ejecutivo para América Latina en **SonicWall**, informó que, a partir de febrero, el programa operará en México y países de Latinoamérica.

Categorías de Socios

- *Velocity*
- *Mastery*
- *Service Provider*

Para participar en el programa debes contar con certificaciones, infraestructura y especializaciones, además de conocimientos técnicos.

El nivel *Velocity* busca generar mayor rentabilidad en el distribuidor, de tal manera que no solo transacciones por dos o tres puntos de margen, sino que obtengas una utilidad mayor, en la que, posteriormente agregues servicios.

En el caso del nivel *Mastery* se requieren hasta cuatro especializaciones y dos certificaciones.



Óscar Chávez-Arrieta

VP Ejecutivo para Latinoamérica

Beneficios

Ofrece incentivos financieros y cuotas para impulsar la rentabilidad de los canales.

En este programa de canal eres libre de cobrar lo que tú desees. De tal manera que podrás vender un producto o solución y decir cuál es el margen que quieres ganar.

Para ello se encuentra el nivel *Mastery*, el cual está diseñado para canales que quieren dejar de ser proveedores de producto y pasar a ser proveedores de su propio servicio con la marca.

sonicwall.com



Ve la entrevista

- **Nombre:** Eustolio Villalobos
- **Cargo:** Director regional de Ventas en SonicWall
- **Correo:** centralamerica@sonicwall.com

Veeam tiene beneficios para todos

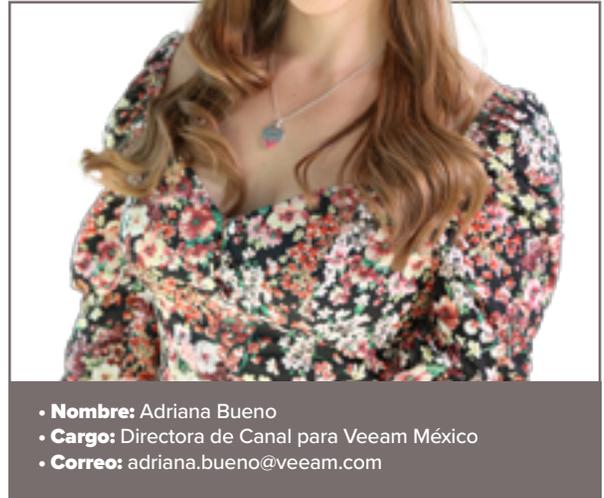


Objetivo General

Ayudar a la empresa a trabajar con el canal comprometido con la marca, acercándole las herramientas para que realicen negocios rentables y con buenos márgenes.

Categorías de Socios

- Registrado
- Silver
- Gold
- Platino



- **Nombre:** Adriana Bueno
- **Cargo:** Directora de Canal para Veeam México
- **Correo:** adriana.bueno@veeam.com

Beneficios

Registro de oportunidades, descuentos, acompañamiento.

Los canales *Gold* y *Platino* reciben rebates trimestrales en concordancia con las ventas que acumulan.

Veeam elabora un plan de negocio cada inicio de año fiscal y asigna un Channel Manager que ayude a alinear los objetivos del socio con los de la organización.

- **Licenciamiento NFR:** Desde *Portal Partner First* se incentiva al canal que hace pruebas de concepto, y se les da promociones a fin de que se motiven a hacer suya esta práctica.

- **Acceso a herramientas y material de marketing:** Los recursos de marketing que entrega Veeam también son para todos los partners; el fabricante tiene una persona encargada del diseño de campañas digitales listas para que el canal escoja y añada su logotipo.

Entrega analítica sobre resultado de los envíos que se hicieron y el contenido más consultado, entre otros datos.

- **Capacitación y Certificación:** Todos los canales tienen acceso a Veeam IQ, el programa de certificación de la marca con cursos online sin costo para ingenieros preventa y personal comercial.

Adriana Bueno, directora de Canal de Veeam México, explicó que hay cuatro tipos de certificaciones con Veeam;

MSP, certificación comercial gratuita que puede tomarse en línea;

TMSP, otra certificación gratuita disponible en el portal de la empresa;

VMCE y VMCA que le dan al canal el título de arquitecto de soluciones en Veeam; se trata de cursos con costo y en los que el ingeniero debe tomar el examen de manera presencial.

Los canales *Gold* de Veeam requieren al menos un ingeniero *VMCE* certificado lo mismo que los canales *Platino*.

Distribuidores mayoristas que lo operan:



Verbatim se consolida



Categorías de Socios

- Registrados
- Autorizados
- Certificados

Beneficios

Desde el nivel uno, los canales de Verbatim reciben beneficios, empezando por el 2% de descuento que se les da a los canales registrados.

El canal que vende 20 mil dólares al trimestre se considera Autorizado, y sus datos y logotipos se muestran en la página de Verbatim, específicamente en el apartado Dónde Comprar, así como en otras comunicaciones de la empresa.

Los canales del nivel certificado reciben incentivos para su personal comercial; todos los vendedores del canal se pueden registrar a este programa en el que cada trimestre se hace un corte de caja y se premia al que logró un mayor puntaje por su facturación.

Todas las ventas deben registrarse en el portal, cada 3 mil pesos de venta equivalen a un punto; al final del trimestre se premia a los tres canales que juntaron más puntos.

Los premios contemplan productos, tarjetas de regalo y tarjetas de prepago de diferentes tiendas que varían cada trimestre.



- **Nombre:** Carlos Valdez
- **Cargo:** Gerente comercial de Verbatim México
- **Correo:** infomexico@verbatim.com

Además, todos los canales tienen acceso al registro de proyectos

• **Acceso a herramientas, software, material de marketing:** A partir del nivel Autorizado, los canales tienen preferencias en eventos copatrocinados, apoyo en publicidad y organización de eventos, así como rebates.

Asimismo, los canales pueden realizar pruebas piloto de las soluciones y a cambio recibir un incentivo más.

• **Capacitación:** Las capacitaciones le son de utilidad a los canales pues allí se les muestran todas las oportunidades de negocio con el portafolio, que, de capitalizarlas, le llevarán a los siguientes niveles.

Las capacitaciones de Verbatim no son complejas, pero existen para que el canal conozca el portafolio de la marca y sus características completas que son al mismo tiempo, sus diferenciadores en el mercado.

Distribuidores mayoristas que lo operan:



PERFIL DEL DISTRIBUIDOR EN 2024



1. OFERTA GANADORA

- **Ajustes post-pandemia:** Distribuidores priorizan ofertas tecnológicas integrales.
- Incluye software, hardware y servicios de integración.



2. ESPECIALIZACIÓN NECESARIA

- **Competencia intensa:** Distribuidores se especializan en Seguridad y Ciberseguridad.
- Fortalecimiento de habilidades técnicas y personal dedicado.



3. CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN

- Avance a modelos SaaS o DaaS.
- Diversificación en esquemas de financiamiento.



4. SER OMNICANAL

- **Usuarios informados:** Distribuidores necesitan múltiples canales de contacto.
- Información accesible para clientes en todas las etapas de compra



5. OFERTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

- Análisis continuo del portafolio.
- Alineación con las necesidades y oportunidades del mercado.



6. DESARROLLO DE SERVICIOS

- Alejamiento de la venta tradicional.
- Inversión en capacidades técnicas y oferta de servicios.



7. CAPACITACIÓN Y ATENCIÓN DE VERTICALES

- Necesidad de personal especializado.
- Formación de consultores para atender mercados específicos.



8. ALIANZAS ESTRATÉGICAS

- Necesidad de personal especializado.
- Formación de consultores para atender mercados específicos.



9. CAPITALIZACIÓN DE NUEVAS TECNOLOGÍAS

- Colaboración con colegas para complementar ofertas.
- Integración de servicios para reducir costos.



10. TRANSFORMACIÓN DIGITAL INTERNA

- Dominio de tendencias como Inteligencia Artificial y Ciberseguridad.
- Implementación en empresas para resolver problemáticas.



11. APROVECHAR OPORTUNIDADES

- Identificación de oportunidades en IA, Ciberseguridad, Blockchain, etc
- Enfoque por sectores: Finanzas, Educación, Banca y Salud.

