



La integridad de la red empieza con la compra. Conozca bien su fuente de suministro.

Cuando el equipo que usted compra es clave para el funcionamiento de su empresa, la calidad y la autenticidad deben ser los factores más importantes que debe tener en cuenta.

Los productos adquiridos fuera del canal autorizado no están garantizados por Cisco, y pueden haber pasado por muchas manos antes de llegar a sus manos. Cisco no puede garantizar cuál ha sido la manipulación, el almacenamiento y el envío de estos productos.

Los envíos no autorizados pueden incluir productos de segunda mano, productos de terceros o incluso productos falsificados. Estos productos no solo pueden funcionar mal en su red, sino que también pueden tener garantías y licencias de software no válidas, ningún derecho a soporte técnico y/o configuraciones incorrectas.



¿Qué puede hacer usted?

Lineamientos para proteger a usted y a su red

A continuación se incluyen algunas reglas generales y las mejores prácticas comerciales que debe tener en cuenta cuando establezca cuáles son los requisitos para la compra de productos de Cisco o de otro fabricante de equipos originales (OEM) de bienes y servicios:

- Siempre compre su equipo (ya sea nuevo o reacondicionado por un OEM certificado) y servicios de soporte técnico directamente de canales autorizados OEM.
- Si emite solicitudes de propuestas, especifique que exige equipo OEM original y servicios de soporte técnico proporcionados por un canal autorizado OEM.
- Solicite la garantía de que está recibiendo equipo OEM original sin piezas o componentes de otros fabricantes.
- Consulte a un representante Cisco para averiguar si su proveedor está autorizado.
- Para obtener una lista detallada de los partners de canales autorizados de Cisco, consulte la página web www.cisco.com/go/partnerlocator
- Desconfíe de precios que parecen demasiado buenos para ser verdad. Esto puede ser una indicación de que los productos pueden ser de segunda mano, falsificados o no estar autorizados para la venta donde se están ofreciendo.
- Compruebe que el equipo suministrado tenga una licencia de software válida.
- Compruebe que el equipo suministrado incluya una garantía completa OEM.
- Exija y confirme que el equipo tiene derecho a soporte técnico OEM.
- Si está comprando equipo usado o reacondicionado, exija que este sea certificado por OEM.
- Desconfíe del embalaje - que no sea original, o que parezca haber sido usado o adulterado.
- No trate con ningún proveedor que le insista en que:
 - Debe hacer un pedido inmediatamente para evitar una subida de precios
 - Debe aprovecharse de una oferta especial que está a punto de caducar
 - Debe reservar los últimos productos que quedan en stock
 - Debe comprar productos especiales OEM
- No acepte las ofertas por Internet, correo electrónico o telemarketing que envíen representantes a recoger el pago en persona o por contra reembolso.
- Informe inmediatamente de cualquier actividad sospechosa a su representante Cisco. Si la actividad sospechosa está relacionada con el equipo de Cisco®, llame a la

¡No deje que le pase esto!

Seguros de la autenticidad del producto y atraídos por un precio con un enorme descuento, una empresa decidió comprar equipo de red a un revendedor que no estaba autorizado por Cisco. Una vez instalado, la red de la empresa comenzó a experimentar tiempos de inactividad y problemas de mantenimiento. Preocupado por esta falta de rendimiento, el gerente de cuentas de Cisco solicitó los números de serie del nuevo equipo de la empresa.

Los números de serie revelaron que los switches Catalyst® de Cisco serie 6500 habían sido creados con un chasis de segunda mano de un país, módulos de servicios para firewall y concentradores VPN de segunda mano de otro país, y un grupo de distintas baterías procedentes de estos dos países. Los WICs, los GBICs y la memoria del interior de los switches eran productos fabricados por otros fabricantes que no estaban cubiertos por la garantía de Cisco. Además, tanto el software IOS® como el software del firewall se habían actualizado de manera ilegal.

Los switches Catalyst 2950 “totalmente nuevos” parecían originales pero habían alcanzado el final de su vida útil y estaban fuera de garantía, así como un 2950 “nuevo” que anteriormente había pertenecido a un cliente de otro país. Desconocemos cómo el 2950 salió de las instalaciones del cliente original. También se estaba utilizando un switch Catalyst serie 3750 que, según la documentación de Cisco, disponía de un dudoso contrato de soporte técnico.

Básicamente, la empresa había comprado equipos posiblemente ilegales o robados que estaban en su mayor parte fuera de garantía y no tenían derecho a soporte técnico. También experimentaron problemas con las licencias del software de firewall e IOS de Cisco. Efectivamente, la empresa estaba utilizando software con marca de copyright de Cisco sin licencia.

Partners de Cisco: Proporcionan valor agregado a productos originales y calidad Cisco®.

Cisco cree que el éxito en el mercado lo consigue gracias a un modelo de negocio que otorga una gran prioridad a seleccionar y formar cuidadosamente a sus partners de canal. Cuando compra a través de un partner de Cisco autorizado, está adquiriendo algo más que productos de alta calidad.

¿Qué puede esperar de un partner de Cisco?

Todos los partners certificados y especializados de Cisco:

- Están especializados en una o más tecnologías de redes tales como seguridad, comunicaciones unificadas, movilidad, o routing y switching.
- Tienen una amplia experiencia en ayudarle a crear y optimizar su red para que le aporte el máximo valor de negocio.
- Están dedicados a un estándar de excelencia que ayuda a garantizar el éxito de cualquier implementación.
- Trabajan para entender su negocio y sus requisitos exclusivos.
- Son profesionales consolidados que han sido formados con enfoque en los ciclos de vida de los servicios de Cisco.

¿Por qué motivos se debe elegir a un partner de Cisco?

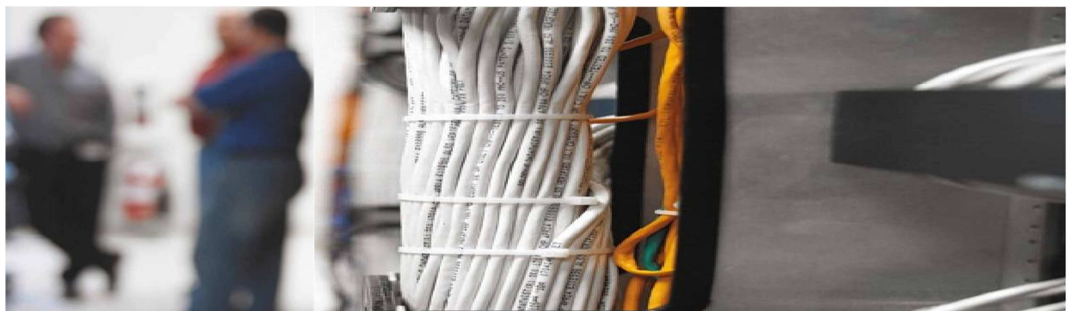
Todos los partners certificados y especializados de Cisco:

- Forman parte de los canales de ventas y distribución de Cisco y pueden proporcionarle equipos Cisco nuevos o reacondicionados y certificados por Cisco.
- Cumplen las normas de la empresa de productos para redes más importante del mundo y del programa de canal líderes del sector.
- Le ofrecen la más amplia gama de habilidades en redes, ciclo de vida de servicios y ubicaciones geográficas.
- Emplean un promedio de cinco expertos certificados de Cisco, siendo casi 700 las horas de formación de cada uno de ellos.
- Logran una puntuación media de 4,54 sobre 5,00 en encuestas de satisfacción del cliente independientes que se realizan después de las ventas.
- Pueden ayudarle a coordinar la secuencia de las actividades necesarias para lograr el éxito en la implementación y el funcionamiento de sus tecnologías de redes.
- Para obtener más detalles del programa de canales autorizados de Cisco y conocer qué puede esperar de su partner visite

www.cisco.com/go/channelpartner

Tranquilidad gracias a equipos originales.

El equipo comprado a través de canales de ventas y distribución autorizados, tanto si es nuevo como certificado y reacondicionado le da derecho a soporte técnico, actualizaciones, garantías de sustitución, una licencia de software válida y una garantía total. Para obtener detalles sobre las garantías de Cisco, asistencia de terceros y licencias de software, visite www.cisco.com/go/warranty





Sede central en América

Cisco Systems, Inc.
San Jose, CA

Sede central en Asia-Pacífico

Cisco Systems (USA) Pte. Ltd.
Singapur

Sede central en Europa

Cisco Systems International BV Amsterdam
Países Bajos

Cisco tiene más de 200 oficinas en todo el mundo. Las direcciones y los números de teléfono y fax están en la Web de Cisco en www.cisco.com/go/offices.

© 2011 Cisco Systems, Inc. Todos los derechos reservados. Cisco y el logotipo de Cisco son marcas comerciales de Cisco Systems, Inc. o sus filiales en los EE. UU. y otros países. Puede consultar una lista de las marcas comerciales de Cisco en www.cisco.com/go/trademarks. Todas las marcas registradas de otros fabricantes mencionadas en este documento pertenecen a sus respectivos propietarios. El uso de la palabra partner no implica la existencia de una relación entre Cisco y cualquier otra empresa. (1005R).