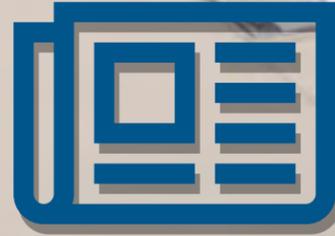


news



DEJANDO HUELLA

Cepra en grandes
eventos

BUENAS PRÁCTICAS

Lo que **NO** debes hacer
en una reunión de trabajo

ENTÉRATE

El misterio de GE+

Todo lo que verás en la quinta edición del **Cepra News**

- **ENTREVISTA DEL MES**
Maestro en Ciencias Fernando Gutiérrez Salinas,
Director Corporativo de Operaciones
- **ENTÉRATE**
¿Sabes qué es GE+?
- **SALUD**
¿Qué es el Síndrome Visual Informático?
y como prevenirlo
- **EXPERIENCIAS CEPRA**
El papá ganador nos comparte que fue lo que lo motivó a participar
en la dinámica del Día del Padre
- **DEJANDO HUELLA**
Conoce los eventos en los que Grupo Cepra ha participado
- **CUMPLEAÑOS**
Conoce a los cumpleaños de agosto
- **PORTAFOLIO DE SOLUCIONES**
¿Cómo vendemos Microsoft?
- **BUENAS PRÁCTICAS**
5 puntos que debes evitar en una reunión de trabajo
- **BENEFICIO CEPRA**
10% de descuento en Sushiito Nápoles
- **BIENVENIDOS**
Conoce a tus nuevos compañeros
- **DIVIÉRTETE**
Ganadores de julio
- **CEPRA CELEBRA**
- **BEBÉS CEPRA**



ENTREVISTA DEL MES

ENTÉRATE

En esta 5ta edición del Cepra News, entrevistamos al **Maestro en Ciencias Fernando Gutiérrez Salinas, Director Corporativo de Operaciones**, quien nos platica como conoció el trabajo de Grupo Cepra y como lo ve en un futuro.

Con el tiempo se volvieron nuestros aliados tecnológicos porque nos ayudaban a detectar nuestras necesidades y nos ofrecían alternativas de solución ayudándonos a aterrizarlas.

Cuando participaron en nuestra licitación, en éste caso estamos hablando del ISSSTE, Cepra ofertó productos de muy buena calidad y más económicos que la empresa que en aquel entonces era el proveedor oficial de la institución. En esa primer experiencia instalaron los equipos con tiempos de entrega muy rápidos y con un excelente servicio al momento de la instalación, además de una estupenda administración de las garantías.

En el futuro veo a Cepra en un mercado muy competitivo, tanto por empresas nacionales como transnacionales, y lo veo reaccionando con su mística de estos últimos 25 años, siempre respondiendo y creciéndose ante los retos, infundiendo confianza a los clientes en un esquema basado en el principal activo con el que cuenta Cepra que es el recurso humano, recurso humano especializado y certificado, de modo que los clientes poseen la confianza de que están tratando con los expertos que les van a ayudar a resolver sus problemas.

He visto en Cepra un crecimiento constante durante más de 25 años, hay brújula, hay un camino perfectamente bien trazado y que le ha dado trabajo a muchos mexicanos, yo te podría decir cientos de Mexicanos, consolidando a Cepra como una empresa Mexicana líder en el mercado.



Fernando Gutiérrez Salinas
Director Corporativo de Operaciones

Conocí a Cepra en una época en donde la mayoría de los clientes del Gobierno Federal estaban ligados a grandes empresas transnacionales que atendían sus necesidades.

En mi primer encuentro fui un cliente más y me sorprendió que nos hicieron una oferta tecnológica en un tiempo menor de reacción con relación a sus competidores extranjeros.

¿HABÍAS VISTO ESTE LOGOTIPO?



¿SABES QUÉ SIGNIFICA?

Gobierno **E**stratégico para el **M**ejoramiento de la **A**dministración de los **S**ervicios (GE+ / GEMAS)

¿QUÉ SIGNIFICA ?

Nació hace 10 años con la intención de llevar de manera paulatina y progresiva a las empresas del Grupo Cepra, hacia el establecimiento de mejores prácticas, marcos de referencia y metodologías que habilitarán a la organización a una transformación cultural, procedural y de métodos de trabajo, para ser más eficientes y ágiles ante los constantes cambios gubernamentales, tecnológicos y del mercado.

Ge+ también tiene como objetivo apoyar en el cumplimiento y mantenimiento de los sistemas de gestión para mantener las certificaciones. Adicionalmente, **nuestras certificaciones son un distintivo en el mercado, respaldan nuestra ventaja competitiva y nos abren camino para participar en grandes licitaciones.**

Después de una década, **GE+ continúa evolucionando por ti.** El camino no ha terminado y necesitamos de tu total involucramiento, empuje y sinergia.

Los Sistemas de Gestión somos todos.

EXPERIENCIA DEL **Papá ganador**



**Luis Román
Zaragoza Diaz**
Administrador de
Procesos de Problemas

“Fue una grata sorpresa haber ganado, no pensé en que así sería, lo que me sorprendió fue la participación que hubo, y eso habla de que nosotros como papás también tenemos mucho que decir al respecto, adicionalmente me agradó la participación y expectativa que observé durante la convocatoria.

Decidí participar en la dinámica porque pensé que era una oportunidad para expresar lo que pienso acerca de mi experiencia de ser papá, de regalo recibí una Smart Box, con diferentes actividades, pienso ir de visita a Morelia, es una buena oportunidad para conocer un poco de esta bonita ciudad de provincia, su historia, arquitectura, gastronomía y su gente, espero ir en agosto junto con mi esposa, ya les platicaré mi experiencia.

Es bueno fomentar este tipo de convocatorias, he notado mucha participación en varios concursos y esta vez no fue la excepción, y claro, decir que me agradó mi premio, una elección atinada para los que ganamos”.



SÍNDROME VISUAL INFORMÁTICO

¿QUÉ ES? Es una afección temporal resultante de enfocar los ojos en una pantalla de ordenador durante períodos prolongados e ininterrumpidos de tiempo.



TEST

Después de fijar la vista en un monitor durante horas y horas,

- ¿Has sentido los ojos secos, irritados o con comezón?
- ¿Tu visión se ha vuelto borrosa, o has visto doble?
- ¿La cabeza comienza a dolerte debido a que haces bizcos o a que te esfuerzas demasiado para concentrar la vista?



Te recomendamos seguir estas medidas para reducir el riesgo de Síndrome Visual Informático:

Hay ciertas medidas que pueden ayudar a reducir el desarrollo del Síndrome Visual Informático y su impacto en la salud visual para que no se convierta en algo más crónico.



UTILIZAR LA ILUMINACIÓN ADECUADA

Todas las pantallas tienen una opción de configuración que permiten reducir el brillo para que los colores sean mates y suaves.

No es recomendable ver las pantallas en un ambiente oscuro ya que su impacto resulta más agresivo y puede generar fatiga y molestias oculares.



ADOPTAR UNA POSTURA CORRECTA

Una buena postura es clave para lograr un buen rendimiento visual. Para ello lo ideal es que los pies estén apoyados en el suelo y la espalda erguida para apoyar de forma adecuada el resto del cuerpo.



MEJORAR EL PARPADEO

Hacer ejercicios de parpadeo es una buena terapia para los ojos porque mejora el confort visual y contribuye a mantener la humedad natural que se va secando por los factores ambientales y el impacto de la luz de la pantalla.



LIMPIAR TU PANTALLA

La pantalla de tu equipo de cómputo y de los demás dispositivos electrónicos acumulan polvo y otros agentes ambientales que provocan irritación en los ojos.

Es importante hacerles limpieza con regularidad para evitar que la suciedad se convierta en un problema.



UTILIZAR LENTES

Los anteojos o lentes son un buen apoyo para los ojos al utilizar estos dispositivos. Se recomienda visitar a un optómetra con el fin de recibir un diagnóstico adecuado para elegir los lentes correctos.



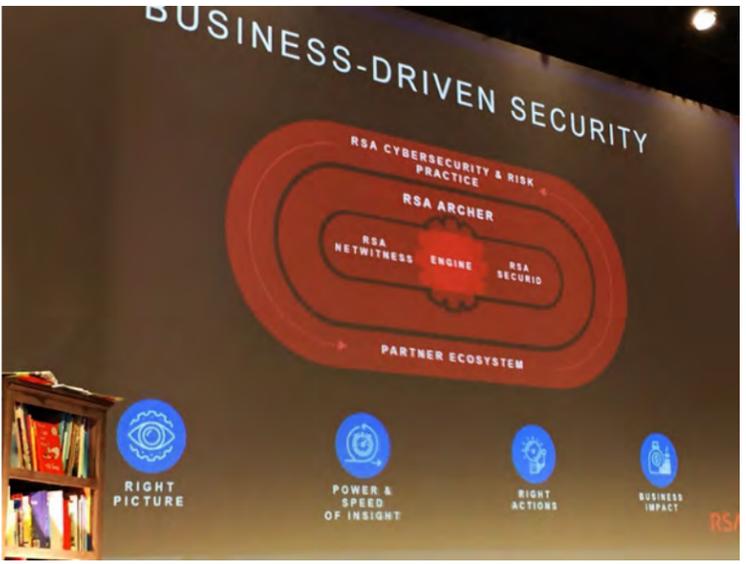
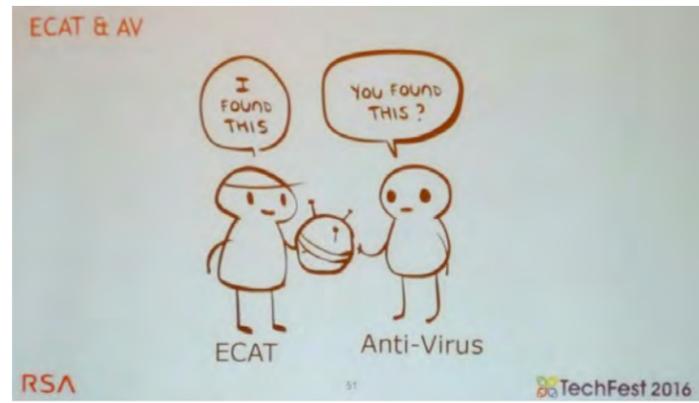
DEJANDO HUELLA

Damos la bienvenida a esta nueva sección donde conocerás la participación que Grupo Cepra ha tenido en diferentes eventos de aliados tecnológicos y también los eventos que organizamos.



El mes de julio Grupo Cepra fue invitado al evento RSA Techfest organizado por RSA y EMC, en este evento obtuvimos los siguientes beneficios:

- Mayor conocimiento de la solución RSA Archer y de otras soluciones actuales de RSA.
- Visibilidad de la interacción y relación de la empresa frente a los partners.



2016 Microsoft Worldwide Partner Conference

Este año Cepra asistió al WPC, evento anual donde Microsoft expone la visión y estrategia del año para todos los partners.

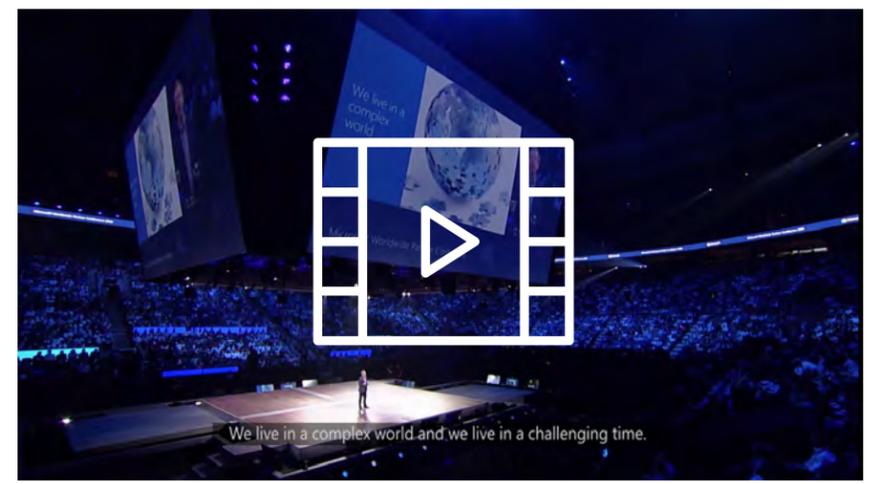
“Transformación Digital” la visión que nos presenta este año y que tiene como objetivos principales:

- Atraer a más clientes.
- Empoderar a los empleados para tomar mejores decisiones.
- Optimizar las operaciones utilizando tecnologías que nos permitan ser más proactivos y realizar operaciones “inteligentes”.
- Transformar productos y servicios en nuevos modelos de negocio.

La nube se ha convertido en el eslabón de Microsoft y donde este año todos los esfuerzos están en que nosotros como partners atraigamos a nuestros clientes con soluciones innovadoras, desde: productividad, aplicaciones para negocios, inteligencia de datos y hasta seguridad y administración.

Podemos concluir que el enfoque de Microsoft para Cepra como partner importante, no se basa únicamente en vender licencias sino buscar las formas de romper paradigmas, que nuestros clientes transformen sus negocios a la era digital:

- Crear más computo personal.**
- Construir plataformas de nube inteligentes.**
- Reinventar procesos de negocio y productividad.**



CUMPLEAÑOS FELIZ



Armando Sánchez Sanjuan
1sTore



Luis Román Zaragoza Díaz
ITSM



Bladimir Ulises Maqueda
Ventas Telcos



Ángel Jair Bárcenas Macín
Recursos Materiales
Juan José Carrillo Corona
ADC



Raúl Zamora Meza
SOC
Jesús Hugo Orozco Martínez
Red Nacional de Servicio
Perla Saraí López Varona
Mesa de Servicio



Edward Felipe González
ASENTTI



Michell Bernal Santillán
SOC



José Luis Martínez García
ADC



Elizabeth Vieyra López
ADC



César Morales Sahagún
Admón. de Proyectos de Operaciones



Salvador Ortiz Ostia
Ventas Telcos



Benito Daniel León Reséndiz
Cliente Telcel



Tania Elizabeth Sánchez
Red Nacional de Servicio
Ángela Ramírez Ramos
Mesa de Servicio



Edgar Emmanuel Gallegos
Mesa de Servicio



Rogelio Sánchez Madrigal
SOC



Andrea Viridiana Hernández
Finanzas
José Antonio Vargas Hernández
Recursos Materiales



Lourdes Verónica Vela León
Administración de Implementaciones



Aline Elliut Gómez González
Red Nacional de Servicio



Marco Israel Galván
SET
Eduardo Irak Cardona
Red Nacional de Servicio
Sandra Angélica Ortiz
Mesa de Servicio

¿Por qué podemos ofertar licenciamiento Microsoft?

Para poder vender Licenciamiento Microsoft, Cepra tuvo que obtener diferentes certificaciones, las cuales respaldan que tenemos la capacidad técnica para poder brindar todos los servicios que forman parte de un contrato de Licenciamiento.



Contratos de Licenciamiento de Microsoft

Microsoft cuenta con diferentes tipos de contratos, los cuales cubren las necesidades de todo tipo de empresas. Cada uno considera el numero de usuarios y al sector al que pertenece (gobierno, privado, escuelas).



¿Cuáles son nuestras Certificaciones?



- Gold Volume Licensing
- Silver Cloud Platform
- Silver Cloud Productivity
- Silver Datacenter
- Silver Software Asset Management

Integrantes de la **Unidad de Negocio Microsoft**

- Susan Sánchez
- Esteban González
- Tamara Viguera
- Manuel García
- Karen Ledesma

Los contratos que más vendemos en Cepra son:

Gobierno

OL Open License

- Mínimo 5 licencias para abrir un contrato.
- Compras flexibles y transacciones esporádicas.

OV Open Value

- Requieren estandarizar su infraestructura, simplificar la administración de software y maximizar su inversión.
- Los contratos pueden crecer en cualquier momento

OVS Open Value Subscription

- Requieren estandarizar su infraestructura, simplificar la administración de software y maximizar su inversión.
- Las licencias se pueden utilizar únicamente durante la duración del contrato.

Académico

OL Open License

- Mínimo 5 licencias para abrir un contrato.
- Pago por adelantado.

OVS-ES Open Value Subscription Education Solutions

- Suscripción anual con un mínimo de 5 ETC (Empleados de Tiempo Completo) o estudiantes.
- Requieren estandarizar su infraestructura, simplificar la administración de software y maximizar su inversión

MPSA Microsoft Products and Services Agreement

- Organizaciones medianas y grandes.
- Requieren adquirir y administrar licenciamiento por departamento y compras descentralizadas bajo un contrato que no expira.

EA Enterprise Agreement

- Organizaciones con más de 250 usuarios.
- Que requieran estandarizar su plataforma de TI y contar con la flexibilidad de escoger entre productos on-premise y servicios en la nube.
- Contrato mínimo 3 años.

EAS Enterprise Agreement Subscription

- Organizaciones con más de 250 usuarios.
- Que requieran estandarizar su plataforma de TI y contar con la flexibilidad de escoger entre productos on-premise y servicios en la nube.
- Contrato de suscripción por 1 o 3 años.

SE School Enrollment

- Escuelas primarias y secundarias.
- Licenciamiento por suscripción.

MPSA Microsoft Products and Services Agreement

- Organizaciones educativas medianas y grandes.
- Requieren adquirir y administrar licenciamiento por departamento y compras descentralizadas bajo un contrato que no expira.

EES Enrollment for Education Solutions

- Suscripción anual con un mínimo de 1,000 ETC (Empleados de Tiempo Completo) o estudiantes.
- Organizaciones educativas superior.

5 COSAS QUE TE HACEN PARECER **POCO PROFESIONAL** EN UNA REUNIÓN DE TRABAJO

1

¿Estás o no estás?

Si es importante que estés en esa reunión, debes asegurarte de que tu presencia se haga notar. Tu conocimiento, experiencia y aportaciones deben ser inteligentes, oportunas, congruentes, asertivas y de gran valor. Esto aplica también para las personas que asisten en tu representación. Ahora bien, si vas a hacerte notar, asegúrate de que cada palabra, actitud y aportación sea en todo momento para enriquecer la reunión y hacerla más productiva.

2

Me interesa, pero no tanto

Es entendible que haya llamadas que se tienen que atender, pero esto difiere de lo que constantemente se ve en las reuniones de trabajo; todas las personas saliendo y entrando, mandando mensajes, revisando correos, etc. ¡Cuidado! El mensaje que das es de poco profesionalismo y que al final si te interesa estar, pero no tanto. Si quieres demostrar profesionalismo y compromiso debes procurar que las personas con las que estás interactuando sepan que tu atención está totalmente enfocada e interesada en ese momento.

3

Protagonismos, ego y poder

Estos son grandes enemigos en las reuniones de trabajo, solo contribuyen a que tu reputación se vea cuestionada. Demostrar con ciertas actitudes arrogantes, soberbias, prepotentes e inflexibles que tú eres quien manda o tiene la razón es agotador y poco productivo. Hoy en día, el poder se gana no se impone, y eso tiene que ver mucho más con los resultados que das, que con apariencias.

4

¿A qué hora era la reunión?

Llegar tarde, no llegar, jugar con el tiempo de los demás antes, durante y después de la reunión, no estar preparado con la información y los materiales, consumir más tiempo del previsto, no involucrarte, estar revisando la hora del reloj, y un sin fin de actitudes en relación al tiempo son detonadores para que tu profesionalismo y credibilidad se vean perjudicadas.

5

Cuida tu marca personal

Enfócate, concéntrate, muestra interés, sé proactivo. El más mínimo detalle como: un bostezo, una mala postura, un arreglo y cuidado personal desalineado, y muchas cosas más pueden garantizar que tu marca personal diste mucho de lo que quisieras proyectar. Lo más importante es que tengas las competencias y el conocimiento suficiente para desempeñarte correctamente.

AGOSTO
2016



BENEFICIOS CEPRA

sushiitto®

Elige cualquiera de estas dos opciones que Grupo Cepra y Sushiitto Sucursal Nápoles tienen para ti:



2

PAQUETE ITTAKATE
a precio **especial**
de **\$145.00** pesos.

1

OBTÉN UN
10% DE DESCUENTO
en la cuenta total al
presentar tu credencial
vigente de la empresa.

Menciona que eres colaborador de Grupo Cepra y presenta cualquier versión de la **credencial** vigente. Promoción válida en Sucursal Nápoles. No aplica en conjunto con otras promociones de descuento.



BIENVENIDOS



CONOCE A TUS NUEVOS COMPAÑEROS



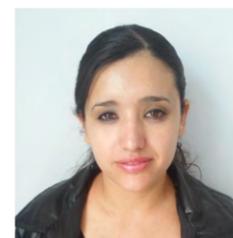
Livni Concepción Rito Medina
Administrador del Proceso
de Configuraciones
ITSM



Jorge Genaro Soto Martínez
Arquitecto de Soluciones TI
Arquitectura de preventa



Pablo Mendoza Hernández
Especialista en Microsoft Lync
SET



Anel Saraí Silva Alvarado
Analista de Capacitación
Recursos Humanos



Jesús González Rojo
Becario de Recursos Humanos
Recursos Humanos



Jesús Arturo Santiago López
Agente de Mesa de Servicio
Central Telefónica
Mesa de Servicio



Rogelio Sánchez Madrigal
Analista de 1er Nivel
SOC

AGOSTO
2016

 **Diviértete**

CEPRA
GRUPO

FELICIDADES A LOS GANADORES DE JULIO

**José René García
Zaragoza**



**Irana Fernanda
Sánchez Arbeláez**



**Sandra Angélica
Ortíz Barajas**



*Prepárate para la siguiente edición de Diviértete.
Necesitarás TODOS los Cepra News.

Este Cepra News
llega a ti gracias a
la colaboración de:

MKT.RH.GE+

Te deseamos un
excelente mes

CEPRA
Celebra
28 de agosto
Día del
Abuelo



CEPRA
Bebé
Felicidades a:



Oscar Javier
Mendoza Gándara
SET



Edward Felipe
González Guagnelli
ASENTTI