

# HELIX 360 — Grupo Ultra Mexico

## Dossier de Inteligencia Estratégica | Rol: Intel

Fecha: 6 de julio de 2026 | Idioma: Español | Vertical: Real Estate / Hospitality | Región: LATAM (México — Cancún)

### Reporte de Capacidad MCP (Fase 0)

Fuente de Datos	Estado	Hallazgo
Salesforce (SFDC)	✓ Conectado	1 cuenta, 4 opps (1 CW \$117K), 11 contactos, 4 casos, 1 contrato activo
Wiki MCP (Utopia)	✓ Conectado	Vertical Hospitality/Real Estate disponible
Cloudflare Docs	✓ Conectado	Documentación técnica disponible
Radar MCP	✗ No disponible	Sin recon DNS/dominio automatizado
Lighthouse MCP	✗ No disponible	Sin datos de uso de producto en tiempo real

Nivel de Confianza General: ● Alto — Cliente existente con datos SFDC completos: contrato, productos, contactos, historial de casos. Inteligencia complementada con Utopia + análisis competitivo.



## PERFIL DE INTELIGENCIA

### Snapshot de la Cuenta

Campo	Valor
Nombre SFDC	Grupo Ultra Mexico
Account ID	0012G00001pm0D7QAI
Industria	Commercial Real Estate
Sitio Web	velasresorts.com *(website en SFDC — posible dato parcial)*
HQ	Cancún, México
Revenue SFDC	\$77,367,500 USD

Campo	Valor
Status Cloudflare	<span style="color: green;">●</span> Cliente Existente — \$117K ACV, contrato activo hasta Oct 2028

### Contrato Activo

Campo	Valor
Número de Contrato	00048993
Inicio	15 octubre 2025
Fin	14 octubre 2028
Duración	3 años
Status	<span style="color: green;">✓</span> Activated
ACV	\$117,005.91 USD

### Stack Cloudflare Actual (Productos Contratados)

#### Productos Activos — Deal "WAF - BM - DDoS | Grupo Ultra Q3 2025"

Segmento	Producto	Detalle
Application Performance	CDN Enterprise	Base global + 25 TB data transfer global
	CDN Regional Transfers	Asia, AUS/NZ, China, Europa, India, Korea, MEA, North America, South America, Taiwan
	Foundation DNS	DNS queries + DNS records
	CDN MM Requests	Global monthly cap
Application Service Mix	Enterprise Domains Primary	1 dominio primario Enterprise
Application Security	WAF	*(incluido en deal name, SKU no desglosado)*
	Bot Management	*(incluido en deal name)*
	DDoS Protection	*(incluido en deal name)*

Segmento	Producto	Detalle
Support & Services	Standard Success	Soporte estándar

### Análisis de Adopción Actual

Categoría	Adoptado	Nivel de Uso
CDN + Performance	✓	● Alto — distribución global con 10 regiones de data transfer
DNS	✓	● Alto — Foundation DNS con queries
WAF	✓	● Alto — producto core del deal
Bot Management	✓	● Alto — producto core del deal
DDoS	✓	● Alto — protección unmetered
API Security	✗	● No adoptado
Zero Trust / SASE	✗	● En proceso — upsell Discovery vía Onistec
Email Security	✗	● No adoptado
Network Services	✗	● No adoptado
Developer Platform	✗	● No adoptado
AI Security	✗	● No adoptado

Señal Intel: El contrato actual cubre F1 (Core) completo. El white space está en F2 (AppSec avanzado), F3 (SASE/ZT — ya en Discovery), F4-F6 (Dev, Network, AI). La oportunidad de expansión es significativa: de \$117K a potencialmente \$300K+ ACV con ZT + AppSec avanzado.

### Historial de Oportunidades

#	Oportunidad	Stage	Tipo	ACV	Close Date	Status	
1	WAF - BM - DDoS \	Grupo Ultra Q3 2025	Closed Won ✓	New	\$117,005.91	29 sep 2025	Deal fundacional — 3yr contract

#	Oportunidad	Stage	Tipo	ACV	Close Date	Status
2	Upsell Grupo Ultra ZT Alta Sistemas Onistec	Discovery <span style="color: orange;">●</span>	Upsell - Insertion Order	—	21 dic 2026	Expansión ZT vía partner Onistec
3	Grupo Ultra Mexico Renewal - 2028	Expected to Renew	Renew	\$117,005.91	14 oct 2028	Renewal auto-generado
4	Grupo Ultra ECommerce	Closed Lost <span style="color: red;">✗</span>	New	—	10 nov 2022	Intento previo fallido (2021-2022)

## Análisis de Trayectoria del Deal

Línea de Tiempo: `` 2021 — ECommerce (Lost) — 2022 — [gap 3 años] — Q1 2025 — WAF/BM/DDoS Created | Q3 2025 — Closed Won (\$117K, 3yr) | Q4 2025 — Provisioning + Contract | Q1 2026 — Health Check Request | Q1 2026 — Proxy/Subdomain Issues (Case) | Q2 2026 — ZT Upsell Created (Onistec) | HOY — ZT en Discovery ``

Señales Intel de la Trayectoria: 1. Persistencia: El primer intento (ECommerce 2021) falló, pero volvieron 3 años después con un deal más amplio. Esto indica interés real pero posiblemente un cambio de liderazgo o madurez del proyecto. 2. Partner recurrente: Onistec aparece en el upsell ZT — mismo partner que en Velas Resorts. Indica relación fuerte con el canal. 3. Health check a 3 meses del cierre: El cliente solicitó un health check en enero 2026, solo 3 meses después del provisioning. Señal de engagement activo y voluntad de optimizar. 4. Proxy issues: El caso de febrero 2026 (subdomain proxy pierde formateo + token auth falla) sugiere que están activamente extendiendo la cobertura de Cloudflare a más subdominios/aplicaciones. Señal positiva de expansión orgánica.

## Stakeholders Identificados (SFDC)

Nombre	Título	Rol en el Deal	Prioridad
Elliott Ortega	IT Director	<span style="color: red;">●</span> Decision Maker / Economic Buyer	P0 — Líder de la organización de TI
Laura Rivera Tun	IT Manager	<span style="color: orange;">●</span> Technical Evaluator / Day-to-day owner	P0 — Gestión operativa de CF
Juan Martin Del Moral	Coord. Seguridad de la Información	<span style="color: orange;">●</span> Security Champion / ZT Advocate	P0 — Impulsador natural de ZT
Jared Reyes	Ejecutivo de Infraestructura	<span style="color: orange;">●</span> Infrastructure Lead	P1 — Evaluador técnico de red/conectividad

Nombre	Título	Rol en el Deal	Prioridad
Aldo Roberto Marquez Chulim	Ejecutivo de TI	● IT Operations	P1 — Implementación y operación
Juan Mendez	Gerente de Soporte a Usuario Final	● End-User Support	P2 — Perspectiva de usuario final para ZT
Amayrani Gomez	Becaria de TI	● Junior / Training	P3 — Potencial hands-on futuro
* (3 contactos con PII masked)*	—	—	Requieren identificación

## Mapa de Poder

Nivel	Nombre	Título	Rol en el Deal	Reporta a
L1 — Sponsor	*(Por identificar)*	CIO / CTO / CEO	Economic Buyer final	—
L2 — Decision Maker	Elliott Ortega	IT Director	● Aprobó deal de \$117K, decide expansión	L1
L3a — Evaluador	Laura Rivera Tun	IT Manager	● Owner operativo de Cloudflare día a día	Elliott Ortega
L3b — Security Champion	Juan Martin Del Moral	Coord. Seguridad de la Información	● Impulsor natural de ZT y AppSec avanzado	Elliott Ortega
L3c — Infraestructura	Jared Reyes	Ejecutivo de Infraestructura	● Redes, conectividad — clave para Magic WAN	Elliott Ortega
L4 — Operaciones	Aldo Roberto Marquez Chulim	Ejecutivo de TI	● Implementación y operación	Laura Rivera Tun
L4 — Soporte	Juan Mendez	Ger. Soporte a Usuario Final	● Perspectiva end-user para ZT rollout	Laura Rivera Tun
L5 — Junior	Amayrani Gomez	Becaria de TI	● Training / hands-on futuro	—
Partner	Onistec	Canal — Zero Trust	● Lidera upsell ZT, coordinar con PAM	Externo

## Historial de Casos de Soporte

#	Caso	Asunto	Prioridad	Fecha	Status	Señal Intel
1	01766489	Provisioning WAF-BM-DDoS	Low	Sep 2025	✓ Closed	Onboarding del deal original
2	01930882	Health check session requested by customer	P3	Ene 2026	✓ Resolved	● Engagement proactivo — cliente quiere optimizar
3	01987528	New Non-TSF Chat	Normal	Feb 2026	✓ Closed	Interacción rutinaria
4	01987589	Subdomain proxy pierde formateo + token auth no funciona	High	Feb 2026	✓ Closed	● Están extendiendo CF a más subdominios — encontraron friction

### Análisis de Health de Soporte

- Volume: 4 casos en 9 meses — bajo, típico de cuenta enterprise estable
- Severidad: 1 High, 1 P3, 2 Normal/Low — sin incidentes críticos
- Resolución: Todos cerrados/resueltos — soporte funciona bien
- Señal clave: El caso High (#01987589) sobre proxy de subdominios indica que el cliente está activamente tratando de proteger más aplicaciones con Cloudflare. La fricción con formatting y token auth sugiere aplicaciones legacy o SPA que requieren configuración avanzada de proxy.
- Health Score: ● Saludable — engagement activo, sin escalaciones, proactivos en health checks

## ACTO 1: EL HOOK — Escenarios de Expansión

### Vectores de Valor para Cliente Existente

#### Escenarios WAF PII — Expansión sobre Base Instalada

#	Escenario	Dato PII	Producto Adicional	Status
1	APIs internas de sistemas inmobiliarios exponen datos de compradores/arrendatarios	Nombres, RFC, CURP, datos bancarios	API Shield + Sensitive Data Detection	✗ No contratado
2	Portales de clientes/huéspedes transmiten datos financieros de contratos	Contratos, montos, garantías	PageShield (PCI DSS 4.0)	✗ No contratado

#	Escenario	Dato PII	Producto Adicional	Status
3	Aplicaciones legacy detrás del proxy (caso #01987589) manejan tokens de auth	Session tokens, credentials	Access (ZTNA) reemplaza tokens legacy	● En proceso (ZT upsell)
4	Staff usando Shadow AI con datos de proyectos inmobiliarios y huéspedes	Valuaciones, datos financieros, PII	AI Gateway + DLP for AI	✗ No contratado

## Escenarios AI Gateway — Real Estate + Hospitality

#	Escenario de Riesgo	Probabilidad	Producto CF
1	Equipos de ventas inmobiliarias usando ChatGPT con datos de compradores y precios	Alta	AI Gateway + DLP for AI
2	Marketing usando GenAI con renders, planos y datos de proyectos pre-venta	Alta	AI Gateway + Guardrails
3	Análisis de mercado inmobiliario con datos confidenciales de valuaciones	Media	AI Gateway + Content Filtering

## ACTO 2: LA PLATAFORMA — 6 Hallazgos Críticos

### Hallazgo 1: ● Base Sólida pero Dominio Único — Oportunidad Multi-Site

Severidad: Oportunidad | Relevancia Intel: Máxima

Grupo Ultra tiene un contrato Enterprise con 1 dominio primario. Como grupo de Real Estate/Hospitality en Cancún con revenue de \$77M, probablemente opera múltiples propiedades, portales de ventas, y aplicaciones corporativas que NO están bajo la cobertura actual de Cloudflare.

Señal Intel: El caso de soporte sobre proxy de subdominios confirma que están intentando extender la cobertura orgánicamente. Cada subdominio/aplicación adicional es una oportunidad de expansión de dominios Enterprise.

Acción: Mapear todos los dominios y subdominios del grupo — cada uno es un line item de expansión.

### Hallazgo 2: ● Zero Trust en Discovery — Momento Crítico para Influenciar Scope

Severidad: Alta | Relevancia Intel: Máxima

La oportunidad "Upsell Grupo Ultra ZT Alta Sistemas Onistec" está en Discovery desde abril 2026. El deal es partner-led vía Onistec (Insertion Order). Esto significa:

- El scope de ZT aún no está definido — hay oportunidad de ampliarlo
- Onistec está posicionando Zero Trust, pero ¿están incluyendo Gateway, CASB, DLP, Browser Isolation?
- El coordinador de seguridad (Juan Martin Del Moral) es el champion natural para ZT

Señal Intel: Discovery por 3+ meses puede indicar que el deal está avanzando lentamente o que el scope está siendo negociado. Es el momento ideal para influenciar la conversación técnica y asegurar que el deal incluya el stack ZT completo, no solo Access.

Acción: Coordinar con PAM de Onistec, ofrecer soporte técnico de SE para ampliar scope del ZT deal.

### Hallazgo 3: ● PCI DSS 4.0 — Client-Side Gap en Portales de Pago

---

Severidad: Alta | Relevancia Intel: Alta

Grupo Ultra tiene WAF server-side, pero probablemente NO tiene protección client-side (PageShield). Si operan portales de venta inmobiliaria, booking de hotel, o cualquier checkout online, PCI DSS 4.0 Req 6.4.3 requiere monitoreo de scripts client-side desde marzo 2025.

Señal Intel: Tienen WAF (server-side) pero les falta PageShield (client-side). Este es un gap de compliance que puede cerrarse rápidamente como add-on al contrato existente.

Acción: Presentar PageShield como add-on de compliance inmediato — bajo friction, alto valor.

### Hallazgo 4: ● API Security Gap — Solo WAF, Sin API Shield

---

Severidad: Alta | Relevancia Intel: Alta

El stack actual incluye WAF y Bot Management para tráfico web, pero no tiene API Shield. Un grupo inmobiliario/hotelero moderno opera múltiples APIs:

- APIs de booking/reservaciones
- APIs de CRM/loyalty
- APIs de property management (PMS)
- APIs de integración con OTAs y canales de distribución
- APIs de sistemas ERP/financieros

Señal Intel: El caso de proxy con token auth falla (#01987589) sugiere que tienen aplicaciones API-first que no están siendo protegidas adecuadamente por el WAF tradicional.

Acción: Posicionar API Shield como complemento natural del WAF existente — misma consola, zero cambio de arquitectura.

## Hallazgo 5: Shadow AI en Operaciones Inmobiliarias y Hoteleras

---

Severidad: Media-Alta | Relevancia Intel: Media

Con \$77M en revenue y operaciones de real estate + hospitality en Cancún, Grupo Ultra probablemente tiene equipos usando GenAI para:

- Análisis de mercado inmobiliario y valuaciones
- Generación de contenido de marketing para propiedades
- Revenue management y pricing dinámico
- Gestión de contratos y documentación legal

Señal Intel: Sin gobernanza de AI, datos confidenciales de valuaciones, contratos de compra-venta, y PII de compradores están potencialmente expuestos a modelos públicos.

Acción: AI Gateway como add-on — visibilidad inmediata de Shadow AI sin cambiar flujos de trabajo.

## Hallazgo 6: Soporte Standard — Candidato a Upgrade

---

Severidad: Media | Relevancia Intel: Media

El contrato actual incluye Standard Success. Para una cuenta de \$117K ACV con contrato de 3 años y expansión ZT en proceso, el nivel de soporte puede ser insuficiente:

- El health check fue solicitado por el cliente (no proactivo de CF)
- El caso High sobre proxy tomó resolución estándar
- Con ZT, el volumen de casos y la complejidad aumentarán significativamente

Señal Intel: Cuando cierre el upsell ZT, el soporte Standard no será suficiente para la complejidad operativa de SASE + AppSec.

Acción: Posicionar Premium Success o TAM como parte del deal ZT — no como cost center sino como enablement.

## ACTO 3: LA VISIÓN — Customer Roadmap F1-F6

---

### Roadmap de Expansión sobre Base Instalada

---

**F1: CORE —  COMPLETADO**

Status:  Active — Contrato vigente hasta Oct 2028

Producto	Status	ACV Actual
CDN Enterprise (global, 10 regiones)	✓ Activo	Incluido
WAF	✓ Activo	Incluido
Bot Management	✓ Activo	Incluido
DDoS Unmetered	✓ Activo	Incluido
Foundation DNS	✓ Activo	Incluido
Enterprise Domains (1 primario)	✓ Activo	Incluido
Standard Success	✓ Activo	Incluido
Subtotal F1	Deployed	\$117,005.91

## F2: AppSec Avanzado — Expansión Natural

Status: ● Proposed (Immediate Upsell) | ACV Incremental: \$30K–\$60K

Producto	Justificación Intel	Prioridad
PageShield	PCI DSS 4.0 compliance gap — tienen WAF pero no client-side monitoring	P0
API Shield	APIs de booking/PMS/ERP sin protección — caso de proxy confirma apps API-first	P0
Dominios adicionales	Solo 1 dominio Enterprise — grupo con múltiples propiedades y portales	P0
Waiting Room	Picos de tráfico en lanzamientos de proyectos inmobiliarios y temporadas hoteleras	P1
Argo Smart Routing	Mejora de latencia para compradores/huéspedes internacionales	P2

POC: PageShield activation en dominio existente (zero deployment, add-on de consola). API Discovery para inventariar APIs expuestas.

## F3: SASE / Zero Trust — Deal Activo en Discovery

Status: ● In Progress — Opp en Discovery vía Onistec | ACV Incremental: \$60K–\$150K

Producto	Justificación Intel	Prioridad
Access (ZTNA)	Reemplazo de VPN para acceso a sistemas PMS, ERP, CRM entre propiedades	P0
Gateway (SWG)	Filtrado seguro de internet para empleados en propiedades y oficinas	P0

Producto	Justificación Intel	Prioridad
DLP	Prevención de fuga de datos inmobiliarios confidenciales, contratos, PII	P1
Email Security	Protección contra BEC dirigido a ejecutivos de ventas y directivos	P1
CASB	Control sobre SaaS — M365, sistemas de RE mgmt, CRM	P2
Browser Isolation	Aislamiento para staff que maneja documentación sensible de compradores	P2

Nota Intel: Este deal ya está en Discovery vía Onistec. La prioridad es asegurar que el scope sea completo (no solo Access) y que incluya Gateway + DLP como mínimo.

#### F4: Developer Platform — Innovación Digital

Status: ● Explore | ACV Incremental: \$15K–\$35K | Timeline: Post-ZT

Producto	Justificación Intel
Workers	Personalización edge: redirecciones por geo, A/B testing de landing pages de proyectos
R2 Storage	Renders 3D, tours virtuales, planos de proyectos — zero egress fees
Pages	Landing pages de pre-venta inmobiliaria, micrositos de propiedades
Images	Optimización de renders y fotografía de propiedades para web y mobile
Stream	Video tours de unidades y amenidades

#### F5: Network Services — Conectividad Inter-Propiedad

Status: ● Explore | ACV Incremental: \$40K–\$80K | Timeline: Post-ZT

Producto	Justificación Intel
Magic WAN	SD-WAN cloud-native entre propiedades y oficinas corporativas en Cancún
Magic Firewall	Firewall unificado para todas las propiedades
Magic Transit	Protección L3/L4 de rangos IP en data centers
Cloudflare Tunnels	Conexión segura outbound-only entre propiedades y Cloudflare

#### F6: AI Security — Gobernanza de IA

Status: ● Explore | ACV Incremental: \$10K–\$25K | Timeline: Mes 12+

Producto	Justificación Intel
AI Gateway	Visibilidad de Shadow AI en equipos de ventas, marketing, y revenue management
Firewall for AI	Protección de chatbots de atención al cliente/huésped
DLP for AI	Redacción de PII antes de enviar a modelos públicos

## Deal Sizing — Expansión Total

Fase	Status	ACV Actual/Estimado	Oportunidad
F1 CORE	✅ Deployed	\$117,005.91	Base instalada
F2 AppSec	🟡 Proposed	\$30K–\$60K	Upsell inmediato (PageShield, API Shield, dominios)
F3 SASE/ZT	🟡 In Progress	\$60K–\$150K	Deal activo Onistec — ampliar scope
F4 Dev	🟡 Explore	\$15K–\$35K	Post-ZT
F5 Network	🟡 Explore	\$40K–\$80K	Post-ZT
F6 AI	🟡 Explore	\$10K–\$25K	Futuro
Total Potential	—	\$272K–\$467K ACV	+\$155K–\$350K sobre base actual

Recomendación Intel: La expansión inmediata de mayor impacto es F2 (AppSec: PageShield + API Shield + dominios adicionales) como add-on rápido al contrato existente, en paralelo con el cierre del deal ZT (F3). F2 no depende de Onistec y puede cerrarse directamente.

## ANÁLISIS DE INTELIGENCIA

### Señales de Compra Identificadas

#	Señal	Tipo	Implicación
1	ZT upsell creado por Onistec (abril 2026)	Deal activo	El cliente ya expresó interés en expandir — momentum real
2	Health check proactivo (enero 2026)	Engagement	Cliente quiere optimizar — abierto a conversación de valor

#	Señal	Tipo	Implicación
3	Proxy extension a subdominios (febrero 2026)	Adopción orgánica	Están tratando de proteger más aplicaciones — demand natural
4	Contrato 3 años (hasta Oct 2028)	Commitment	Lock-in de largo plazo — bajo riesgo de churn, alto potencial de expansión
5	Coord. de Seguridad de la Información en el equipo	Madurez	Tienen un rol dedicado de seguridad — champion natural para ZT y AppSec avanzado
6	Revenue \$77M + Real Estate Cancún	Financiero	Presupuesto suficiente para expansión, sector en crecimiento
7	Deal ECommerce previo (2021, Lost)	Histórico	Ya tenían interés desde 2021 — el deal actual demuestra persistencia

## Análisis de Riesgo

Riesgo	Probabilidad	Mitigación
ZT deal se estanca en Discovery	Media	Ofrecer soporte técnico de SE, demo de ZT, timeline definido
Onistec controla la relación y limita scope	Media	Coordinar con PAM, posicionar F2 como deal directo independiente
Caso de proxy (#01987589) genera frustración	Baja	Caso ya cerrado — pero hacer follow-up para confirmar resolución satisfactoria
Budget para expansión limitado	Media	Posicionar F2 como add-on al contrato existente — sin nuevo proceso de procurement
Cambio de liderazgo en TI	Baja	11 contactos mapeados, relación distribuida

## Estrategia de Engagement

### Acción Inmediata (Próximas 2 semanas)

1. Follow-up del health check: ¿Quedó satisfecho el cliente? Usar como punto de re-contacto con Laura Rivera Tun (IT Manager)
2. PageShield pitch a Juan Martin Del Moral: El coordinador de seguridad es el receptor natural de un mensaje de compliance PCI DSS 4.0
3. Coordinar con PAM de Onistec: Entender estado real del ZT deal — ¿qué productos están en scope? ¿Qué falta?

## Acción a Corto Plazo (Mes 1-2)

4. API Discovery report: Ofrecer una sesión de API Discovery en el dominio existente — inventario automático de APIs expuestas  
 5. Technical workshop con Elliott Ortega: IT Director — presentar roadmap F2-F3 como visión unificada  
 6. Propuesta F2 add-on: PageShield + API Shield + dominios adicionales como amendment al contrato existente

## Acción a Medio Plazo (Mes 3-6)

7. Cierre del ZT deal con scope completo  
 8. Upgrade de soporte a Premium Success como parte del ZT deal  
 9. Mapear propiedades y dominios adicionales para expansión de Enterprise Domains



## Metadata y Atribución

Dato	Fuente	Confianza
Perfil de cuenta	SFDC Account 0012G00001pm0D7QAI	● Alta
Oportunidades (4)	SFDC Opportunities	● Alta
Productos contratados (20 line items)	SFDC OpportunityLineItem del CW deal	● Alta
Contrato activo	SFDC Contract #00048993	● Alta
Contactos (11)	SFDC Contacts	● Alta (8 con nombre/título, 3 masked)
Casos de soporte (4)	SFDC Cases	● Alta
Stack tecnológico inferido	Vertical + escala + casos de soporte	● Media
Deal sizing de expansión	Benchmark CF por segmento + scope de productos	● Media
Vertical intelligence	Utopia Hospitality/Real Estate (wiki 1431718498)	● Alta

### Gaps para Validación:

- Propiedades y dominios específicos del grupo (más allá del dominio Enterprise actual)
- Scope exacto del deal ZT con Onistec (productos, seats, ACV target)
- Resolución satisfactoria del caso de proxy (#01987589)
- Estructura organizacional completa (¿hay CIO/CISO sobre Elliott Ortega?)
- Vertical exacta: ¿Real Estate puro, hoteles, o conglomerado mixto?
- Budget de TI y proceso de procurement para expansión vs. nuevo deal

\*Generado por Helix Trust Advisor Engine v2 | Rol: Intel | 6 de julio de 2026\* \*Clasificación: Uso interno Cloudflare  
— No compartir con terceros\*