



Guía para constructores

Centro de socios de AWS



Centro de socios de AWS: Guía para constructores

Copyright © 2026 Amazon Web Services, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved.

Las marcas comerciales y la imagen comercial de Amazon no se pueden utilizar en relación con ningún producto o servicio que no sea de Amazon, de ninguna manera que pueda causar confusión entre los clientes y que menosprecie o desacredite a Amazon. Todas las demás marcas registradas que no son propiedad de Amazon son propiedad de sus respectivos propietarios, que pueden o no estar afiliados, conectados o patrocinados por Amazon.

Table of Contents

¿Qué es una solución?	1
Guía para crear soluciones en AWS Partner Central	2
Determinar qué soluciones crear	2
Describa su (s) solución (s)	2
Comprender las soluciones y los productos	3
Requisito de asociación de productos para la creación de su solución	3
Creación de una solución	4
Administrar su solución	7
Adjunte soluciones a las oportunidades de AWS Partner fidelización de clientes (ACE)	7
¿Cómo vincular una solución a una oportunidad	7
Solicite una revisión técnica básica para sus soluciones	9
Publique su solución en AWS Partner Solution Finder (PSF)	9
Publica una solución multiproducto en Marketplace AWS	10
Elimine una solución de AWS Partner Solution Finder	10
Historial de revisión	11
.....	xii

¿Qué es una solución?

Note

A partir de diciembre de 2025, cuando migre a la nueva Central de socios de AWS en la AWS consola, accederá a las nuevas capacidades de administración de soluciones. Esta nueva función utiliza el flujo de trabajo de soluciones de AWS Marketplace, lo que le permite crear soluciones que combinen los productos de su cartera con las ofertas de otros socios. Para obtener instrucciones detalladas, consulta [Publicar una solución multiproducto en AWS Marketplace](#).

Una solución representa lo que ofreces al mercado: la oferta completa que ofreces a los clientes. Una solución es un conjunto de uno o más productos que aborda un problema específico del cliente y define la forma en que los socios se lanzan al mercado. Esto puede incluir elementos que ofrezcan un valor adicional más allá del producto principal, como garantías de disponibilidad, métodos de entrega convenientes, soporte técnico o compromisos de calidad de servicio. Para los socios de software, las soluciones suelen representar sus productos de software y la forma en que se entregan a los clientes. Para los socios de servicios, las soluciones representan las prácticas, las capacidades y los servicios especializados que ofrecen al mercado.

Si bien una solución representa su go-to-market oferta completa, puede realizar transacciones e implementar un producto a través de AWS Marketplace o puede venderlo e implementarlo directamente fuera de AWS Marketplace. Asociamos soluciones con los productos de AWS Marketplace para ofrecer a los clientes una visión integral de sus ofertas. Esta conexión permite a los clientes entender no solo la propuesta de valor de su solución, sino también lo que pueden comprar y el modelo de entrega que la sustenta.

Guía para crear soluciones en AWS Partner Central

Determinar qué soluciones crear

Cualquier oportunidad que comparta o que se comparta con usted a través de ACE requiere que se vincule una solución que cree en AWS Partner Central. Le recomendamos que priorice lo que vende activamente AWS. Dado el tiempo y los recursos que supone validar sus soluciones, colabore con su equipo y con el director de desarrollo de socios (si está disponible) para determinar qué soluciones deben validarse mediante una AWS FTR o AWS una especialización. No es necesario validar las soluciones para vincularlas a una oportunidad.

Describa su (s) solución (s)

Al crear una solución en AWS Partner Central, describa sus soluciones de la misma manera que las describiría a sus clientes. Considere lo siguiente:

- Cómo los promocionas en tu sitio web
- Cómo los posicionan sus equipos de ventas ante los clientes
- ¿Qué problemas o necesidades de los clientes resuelve la solución
- El perfil del cliente
- Los resultados que puede ofrecer a los clientes
- ¿Cómo describir claramente su producto y sus AWS capacidades

Tip

Los socios suelen tener más éxito cuando demuestran en qué están especializados y se adaptan a casos de uso, sectores, etc. específicos.

Comprender las soluciones y los productos

Requisito de asociación de productos para la creación de su solución

Para ayudarlo a representar sus ofertas de manera eficaz en la Central de socios de AWS, es importante que comprenda cómo definimos las soluciones y los productos y por qué le pedimos que los asocie.

Las soluciones representan su go-to-market estrategia completa: toda la propuesta de valor que presenta a los clientes, incluidos el software, los servicios, el modelo de soporte y cualquier capacidad o experiencia especializada que aporte. Piense en su solución como la respuesta integral a un problema de un cliente o a una necesidad empresarial.

Los productos son los artículos específicos que los clientes pueden realizar transacciones en AWS Marketplace. Pueden ser aplicaciones de software tangibles, servicios u ofertas de consultoría que tienen precios, mecanismos de entrega y condiciones de compra definidos.

La distinción es importante porque los socios ofrecen un valor que va más allá de lo que se puede captar en un único listado de Marketplace. Por ejemplo, podrías ofrecer una plataforma de software empresarial como solución, pero esa plataforma podría incluir varios productos que se puedan adquirir: la aplicación principal, los módulos complementarios, los paquetes de servicios profesionales y las ofertas de servicios gestionados. Cada uno de ellos sería un producto independiente en Marketplace, pero juntos constituyen una solución completa.

Al crear una solución en AWS Partner Central, ahora debe asociarla a los productos o servicios que componen su oferta. Este requisito tiene dos finalidades. En primer lugar, ofrece a los clientes una visión completa de lo que realmente pueden comprar y de cómo se materializa la solución en su entorno. En segundo lugar, permite AWS brindar un mejor soporte a su empresa al comprender los componentes negociables de su go-to-market estrategia.

Creación de una solución

El primer paso para obtener visibilidad e interacción con AWS los clientes y los equipos de ventas es crear sus soluciones en AWS Partner Central.

Al crear una solución, proporcione todos los detalles posibles para mejorar su visibilidad en el directorio interno de AWS socios y en el buscador de soluciones para AWS socios público. Su inclusión en estos directorios puede ayudarle a generar AWS clientes potenciales y oportunidades de venta procedentes de AWS vendedores cualificados. Los clientes potenciales y las oportunidades aparecen en el administrador de canalización de AWS Customer Engagement (ACE) de AWS Partner Central.

Para crear una solución

1. Inicie sesión en [AWS Partner Central](#) y elija Build, Solution.
2. Elija Crear solución.
3. Complete el nombre de la solución para uso interno. El título de la solución externa es el mismo que el nombre de la solución, pero puede cambiarlo por un título diferente. Complete los siguientes campos obligatorios: Título de la solución y, a continuación, seleccione Continuar con la creación de la solución.
 - a. Introduce una descripción que dé al cliente o vendedor una idea general y concisa de las capacidades y ventajas de tu solución. La descripción está limitada a 1000 caracteres. Se muestra un enlace Mostrar más para las descripciones de soluciones que figuran en la lista pública y que tengan más de 188 caracteres.
 - b. Introduzca una propuesta de valor que transmita los resultados empresariales que los clientes pueden esperar de la adopción de esta solución. Evite afirmaciones que no puedan demostrarse con datos, como «la mejor» y «la número uno». Las descripciones de más de 1000 caracteres tienen un enlace para mostrar más en la página del catálogo. La propuesta de valor está limitada a 5000 caracteres.
4. Cargar logotipo: cargue el logotipo de su empresa o el logotipo específico de esta solución. El logotipo se mostrará en AWS Marketplace si vas a crear una solución multiproducto y publicarla en AWS Marketplace.
5. Díganos qué vende y añada la información del producto a su solución. Tiene tres opciones:
 - a. Si esta solución tiene productos relevantes listados en AWS Marketplace, introduce la información de tu producto seleccionando el tipo de producto de Marketplace

correspondiente en el menú desplegable. Solo verá las listas de productos que pertenecen a la AWS cuenta que utilizó para iniciar sesión en AWS Partner Central. Solo verá los productos asociados a la AWS cuenta que utilice para iniciar sesión en AWS Partner Central.

- b. Si tu producto para esta solución está publicado en AWS Marketplace pero con una cuenta diferente, puedes elegir Disponible en AWS Marketplace propiedad de otra persona e introducir el identificador del producto.
- c. Si esta solución no tiene los productos relevantes listados en AWS Marketplace, seleccione No, el producto no está listado en AWS Marketplace. A continuación, selecciona el tipo de producto e introduce la siguiente información obligatoria: nombre del producto, descripción sencilla del producto y URL del producto válida.

Socio de ISV

Normalmente, sus productos son productos de software y es probable que la información del producto sea idéntica a la de su solución si su producto es la solución.

Socio de servicios

Si su solución no está listada en AWS Marketplace, puede elegir el tipo de producto que mejor se adapte a sus servicios: producto de consultoría, servicio profesional, servicio gestionado, servicios de reventa con valor añadido o servicios de formación.

La descripción del producto puede coincidir con los detalles de la solución si ésta es el producto en sí.

6. Introduzca los detalles de la integración: proporcione una descripción general de 2 a 3 frases de cualquier detalle de integración específico de los productos de esta solución.
7. Seleccione el caso de uso: elija los casos de uso relevantes para su solución. Puede buscar los casos de uso adecuados introduciendo palabras clave en la barra de búsqueda y, a continuación, seleccionando las opciones más relevantes de los resultados de la búsqueda. Tenga en cuenta que este paso es opcional si no tiene intención de publicar su solución en AWS Marketplace.
8. Revisa y envía tu solución:
 - a. Haga clic en Guardar en cualquier momento para mantener la solución en estado de «borrador» y poder editarla más adelante.

- b. Haga clic en Enviar cuando esté listo para activar la solución. La solución pasará al estado «limitada», lo que significa que está activa pero aún no está visible en AWS Marketplace.
9. Solución creada: aparece un banner que indica que la solución se ha creado correctamente y que el estado de la solución ha cambiado a limitado. Una solución limitada significa que puede adjuntar esta solución a una oportunidad o solicitar una FTR.

Administrar su solución

En AWS Partner Central puede gestionar su oferta publicándola en su anuncio de AWS Partner Solution Finder, solicitando una revisión técnica AWS fundamental (FTR) y vinculando las ofertas de productos de software a un anuncio de AWS Marketplace.

Temas

- [Adjunte soluciones a las oportunidades de AWS Partner fidelización de clientes \(ACE\)](#)
- [Solicite una revisión técnica básica para sus soluciones](#)
- [Publique su solución en AWS Partner Solution Finder \(PSF\)](#)
- [Publica una solución multiproducto en Marketplace AWS](#)
- [Elimine una solución de AWS Partner Solution Finder](#)

Adjunte soluciones a las oportunidades de AWS Partner fidelización de clientes (ACE)

Al presentar oportunidades a través de ACE, se refuerza el proceso de venta conjunta, ya que permite a AWS los vendedores saber dónde están interactuando con los clientes mutuos, gracias a la visibilidad de la cartera de clientes.

Tienes que añadir una solución a cualquier oportunidad. No podrá utilizar la opción «Otros» durante la oportunidad, sino que primero debe crear una solución en la Central de socios de AWS. Dentro de la oportunidad, en el campo «solución ofrecida», verá una lista de hasta 10 de sus soluciones activas y también podrá adjuntar varias soluciones a una oportunidad (si tiene más de 10 soluciones activas, podrá buscar soluciones adicionales mediante el ID de la solución o el nombre de la solución).

¿Cómo vincular una solución a una oportunidad

Al crear una nueva oportunidad:

1. Inicie sesión en [AWS Partner Central](#).
2. Elija Sell, Opportunity Management.
3. Seleccione Crear.
4. Complete los campos principales de la sección Detalles del cliente y Detalles del proyecto.

5. En la sección de detalles del proyecto, desplácese hacia abajo hasta el campo Solución ofrecida y haga clic en el campo.
6. Elija la (s) solución (s) correspondiente (s) de la lista desplegable.
 - Nota: en el menú desplegable aparecen hasta 10 soluciones. Para ver otra solución, busque por el ID de la solución (por ejemplo, soln-abcdefghijklm) o por el nombre de la solución. El ID de solución está disponible en su solución en la Central de socios de AWS.
 - Nota: En la lista desplegable solo se mostrará la solución con el estado «Limitado» o «Público».
7. Rellene los campos restantes.
8. Selecciona Guardar y enviar.

Al añadir a una oportunidad que te haya compartido AWS:

1. Inicie sesión en [AWS Partner Central](#).
2. Elija Vender, Opportunity.
3. En la lista de oportunidades, seleccione la oferta que desee editar en la columna ID de oportunidad.
4. Seleccione Detalles del proyecto.
5. Seleccione Editar.
6. Desplácese hacia abajo hasta el campo de solución ofrecida y haga clic en el campo.
7. Elija la oferta correspondiente de la lista desplegable.
 - Nota: en el menú desplegable aparecen hasta 10 soluciones. Para ver otra solución, busque por el ID de la solución (por ejemplo, soln-abcdefghijklm) o por el nombre de la solución. El ID de solución está disponible en su solución en la Central de socios de AWS.
 - Nota: En la lista desplegable solo se mostrará la solución con el estado «Limitado» o «Público».
8. Seleccione Guardar.

Solicite [una revisión técnica](#) básica para sus soluciones

Puede obtener un FTR para validar cada una de las soluciones activas que haya presentado, de los siguientes tipos: productos de software, gestionados, de consultoría o de servicio profesional. Un FTR le ayuda a identificar y mitigar cualquier riesgo técnico para su solución.

Para solicitar un FTR

1. Inicie sesión en [AWS Partner Central](#).
2. Descargue y consulte la guía básica de AWS revisión técnica para soluciones de [software o soluciones](#) de [servicio, así como la lista de verificación de la FTR correspondiente a su tipo de solución](#).
3. En la barra de navegación, seleccione Crear y, a continuación, Soluciones.
4. Haga clic en la solución que desee validar.
5. Vaya a la pestaña Validación y seleccione Solicitar validación.
6. Complete la lista de autoevaluación y cargue este archivo, sus diagramas de arquitectura y cualquier otra documentación obligatoria o complementaria que sea relevante para la solución, así como casos prácticos que demuestren el éxito de los clientes en relación con la solución.
Nota: Hay un tamaño máximo de archivo de 3 MB por cada documento que se suba.
7. Seleccione Solicitar una revisión técnica fundamental.

Publique su solución en AWS Partner Solution Finder (PSF)

Su solución se publica automáticamente en el Buscador de AWS soluciones cuando se cumplen los siguientes requisitos previos:

Tipo de solución	Requisitos previos
Producto de software, servicio gestionado, servicio de consultoría, servicio profesional	<p>La solución debe cumplir uno de los siguientes requisitos previos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La solución se valida mediante una revisión AWS técnica básica (FTR). Consulte la revisión técnica AWS fundamental (FTR).

Tipo de solución	Requisitos previos
Producto de hardware, producto de comunicaciones, servicio de reventa con valor agregado, AWS servicio de formación, servicio de distribución	<p>La solución debe cumplir los dos requisitos previos siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La solución está asociada a una solicitud de designación confirmada. • La solución ha sido aprobada por el equipo de AWS Partner Network.

Publica una solución multiproducto en Marketplace AWS

Consulta [Publicar una solución multiproducto en AWS Marketplace](#) para obtener más información.

Elimine una solución de AWS Partner Solution Finder

Para eliminar una solución de su lista de AWS Partner Solution Finder, márkela como restringida en la Central de socios de AWS. En AWS Partner Central, puede hacerlo en la página de detalles de la solución.

Para eliminar una solución del buscador de soluciones para AWS socios

1. Inicie sesión en [AWS Partner Central](#).
2. En la barra de navegación, seleccione Crear y luego soluciones.
3. Seleccione la solución que desee eliminar y vaya a la página de detalles de la solución.
4. Haga clic en Actualizar visibilidad en la sección superior derecha.
5. Establezca el estado de la solución en Restringido.

La solución en estado restringido no se podrá encontrar en Partner Solution Finder, AWS Marketplace y ACE opportunity.

Historial de documentos de la guía para desarrolladores de AWS Partner Central

En la siguiente tabla se describen las versiones de la documentación de AWS Partner Central.

Cambio	Descripción	Fecha
Guía de creación actualizada	Se agregó una nueva guía para crear soluciones en AWS Partner Central. Estructura de contenido mejorada sobre la creación y administración de soluciones.	30 de noviembre de 2025
Segunda versión	Segunda versión de la guía para desarrolladores de AWS Partner Central.	25 de junio de 2024
Primera versión	Primera versión de la guía para desarrolladores de AWS Partner Central.	2 de noviembre de 2023

Las traducciones son generadas a través de traducción automática. En caso de conflicto entre la traducción y la versión original de inglés, prevalecerá la versión en inglés.