



Guía de introducción

Centro de socios de AWS



Centro de socios de AWS: Guía de introducción

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 AWS Partner Central?	1
Convertirse en AWS Partner	2
Registrarse en AWS Partner Central	3
Proceso de registro	4
Complete los procesos de verificación empresarial y de identidad	5
Complete el formulario de registro	7
Registro FAQs	8
Nuestra organización tiene varias AWS cuentas IDs. ¿Cómo sé qué ID de AWS cuenta debo usar?	8
¿Cómo sé si mi empresa tiene una cuenta de AWS Partner Central?	9
¿Cómo sé si soy un usuario root?	9
¿Se puede actualizar la información de contacto del líder de la alianza después de registrarse?	9
¿Quién debe completar el proceso de verificación de identidad?	9
¿Qué hace con los datos de verificación de identidad?	9
¿Qué ocurre si registro la cuenta de AWS Partner Central y, a continuación, cambio de puesto o dejo mi empresa? ¿Qué ocurre con mis datos personales?	9
¿Todos los vuelos internacionales son IDs válidos?	10
¿Cómo cancelo?	10
¿Por qué el resumen de mi cuenta en el panel de control de AWS Partner Central muestra «No registrado» aunque ya me haya registrado en APN?	10
Administración de usuarios	11
Control del acceso en AWS Partner Central	11
AWS IAM para AWS Partner Central	12
Añadir usuarios a AWS Partner Central	15
Permisos para AWS Partner Central	16
Claves de condición de AWS Partner Central	21
Control del acceso en la administración de cuentas de AWS Partner Central	22
Permisos para la administración de cuentas de AWS Partner Central	23
Claves de condición para la administración de cuentas de AWS Partner Central	25
Recursos adicionales	25
AWS políticas administradas para usuarios de AWS Partner Central	25
AWSPartnerCentralFullAccess	26
PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation	27

AWSPartnerCentralOpportunityManagement	27
AWSPartnerCentralSandboxFullAccess	27
AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy	28
AWSPartnerCentralChannelManagement	28
AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement	28
AWSPartnerCentralMarketingManagement	29
PartnerCentralIncentiveBenefitManagement	29
AWSPartnerProServeToolsFullAccess	29
AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor	30
AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor	30
Actualizaciones de políticas	31
Asignación de los usuarios de Partner Central a las políticas gestionadas	36
Conozca las personas de Partner Central y el mapeo de políticas	36
Personas usuarias de Common AWS Partner Central	37
AWS ProServe Acceso a las herramientas	44
Gestión de usuarios FAQs	46
¿Quién de mi organización es el administrador de IAM y cómo puedo ponerme en contacto con ellos?	46
¿Cuáles son las opciones de políticas administradas para Partner Central en las consolas? AWS	47
Si no puedo iniciar sesión en mi cuenta de Partner Central en la AWS consola, ¿con quién debo ponerme en contacto?	47
Acceso a AWS Partner Central	48
Navegar por AWS Partner Central	49
Barra de navegación	50
Build	50
Ir al mercado	51
Vender	51
Beneficios de financiación	52
Administración de canales	52
Conexiones de cuentas	52
Análisis de socios	53
Información sobre Marketplace	53
Administrador asociado	54
Panel de control de AWS Partner Central	55
Widgets	55

Search (Buscar)	55
Idiomas	55
Noticias y eventos para socios	56
Soporte personalizado desde la extensión AWS Partner Assistant de Amazon Q	57
Capacidades de personalización	57
Lenguajes compatibles	57
Acceso a Amazon Q para AWS Partner Central	58
Administrar la configuración de tu cuenta	59
Configuración de AWS Partner Central	59
Contacto del líder de la alianza	60
Catálogos registrados	61
Capacitación y certificaciones	61
Asociar dominios para el seguimiento de la AWS formación y la certificación	61
Adición de un dominio	61
Eliminación de un dominio	62
Tags	63
Cree o actualice etiquetas	63
Configuración de Marketplace	63
Creación de soluciones en AWS Partner Central	64
Venta conjunta con AWS	65
Seguimiento de la trayectoria de los socios y la progresión de los niveles con el Partner Scorecard	66
Postularse a los programas de AWS socios	67
Gestión de las solicitudes de fondos en AWS Partner Central	68
AWS Beneficios de la financiación de los socios	68
Acceder a la financiación	68
Gestionar las solicitudes de fondos	69
Actividades de financiación	69
Crear una solicitud de fondos	70
Etapas de solicitud de fondos	71
Estados de las solicitudes de fondos	72
Estados de los archivos adjuntos	73
Actualización de una solicitud de fondos	74
Cancelar una solicitud de fondos	74
Volver a enviar una solicitud o reclamación de fondos	75
Ampliar una solicitud de fondos	76

Directrices de extensión	76
Notas importantes	77
Utilizar agentes para las recomendaciones de financiación y las solicitudes de financiación	77
Requisitos previos	77
Cómo funcionan las recomendaciones de financiación	78
Obtener una recomendación de financiación	79
Crear una solicitud de fondos	80
Consideraciones importantes	80
Recursos relacionados	81
Conectarse con otros AWS socios	82
Administración de canales	83
Cómo funciona la administración de canales de AWS Partner Central	84
Cuentas de administración de programas	85
Crear una cuenta de administración de programas	85
Activar una cuenta de administración de programas	86
Relaciones entre canales	87
Crear una relación	87
Periodos de servicio	88
Crear un período de servicio	89
Administrar un período de servicio activo	90
Terminación anticipada	91
Migración de cuentas de canal antiguas	93
Transferencia completa de la organización	93
Transferencia de cuenta de miembro	94
Transferir la propiedad de la organización	94
Transferir las cuentas de los miembros	96
Asignación de funciones de IAM a un usuario de administración de canales	98
Seguimiento del progreso con análisis de socios e información de Marketplace	101
Panel de análisis de socios	101
Navegar por los paneles de control de Partner Insights	102
De un vistazo	104
Análisis de canalización de oportunidades	104
Análisis de canalizaciones de clientes potenciales	106
Financiamiento e inversiones	106
Ingresos y descuentos por reventa	106
Análisis de la campaña de marketing	106

Formación y certificaciones	107
Índice de desempeño de los socios (PPI) del MAP	107
Ingresos atribuidos	124
Exportación (descarga) de datos	127
Actualización de datos y denominaciones	128
Panel de información sobre vendedores	128
Preguntas frecuentes sobre Partner Analytics y Seller Insights (FAQs)	128
General FAQs	129
Panel de oportunidades FAQs	130
AWS Puntuación de recomendaciones de venta conjunta FAQs	131
AWS Puntuación de participación en Marketplace FAQs	134
Campañas de marketing FAQs	137
Capacitación y certificaciones FAQs	137
Integración CRM	139
Asignación de AWS Marketplace funciones a un usuario de integración de CRM	139
Registrar las llamadas a la API de AWS Partner Central con AWS CloudTrail	141
Ejemplos de entradas en archivos de registro de AWS Partner Central	142
Temas relacionados de	143
Administrar las conexiones de cuentas AWS subsidiarias	145
Conceptos clave	145
Cuenta principal	145
Cuentas conectadas	145
Acceso a las conexiones de la cuenta	145
Enviar solicitudes de conexión a tus propias cuentas de vendedor que quieras conectar con tu cuenta de socio	145
Aceptar solicitudes de conexión	146
Vea y administre las cuentas conectadas	147
Obtener ayuda	147
Migración a Partner Central en la consola AWS	148
Proceso de migración	148
Incorporación de usuarios durante el proceso de migración	149
Paso 1: Determinar los permisos de los usuarios	149
Paso 2: Trabaje con su administrador de IAM para determinar la opción de incorporación adecuada para los usuarios con políticas administradas	149
Vinculación de AWS Partner Central y AWS cuentas	149
Vinculación de AWS Partner Central y AWS cuentas	151

Requisitos previos	152
Funciones y permisos de usuario	152
Seleccionar la AWS cuenta correcta	153
Concesión de permisos de IAM	158
Comprenda los permisos de los roles	161
Crear un conjunto de permisos para el inicio de sesión único	163
Vinculación de cuentas	165
Uso de políticas personalizadas para mapear a los usuarios	167
Desvincular cuentas	172
Preguntas frecuentes sobre la vinculación de cuentas	175
Cómo obtener asistencia	180
Haz preguntas a Amazon Q	180
Soporte	180
Soporte para Partner Central	181
Historial de revisión	182
.....	clxxxix

¿Qué es AWS Partner Central?

Amazon Web Services (AWS) AWS Partner Central es un AWS servicio disponible en la consola AWS de administración con el que AWS los socios gestionan su interacción AWS.

AWS Partner Central acelera su AWS asociación con herramientas, recursos y un APIs diseño para acelerar la creación, la comercialización y la venta de soluciones en [AWS Marketplace](#). Con AWS Partner Central, los socios pueden aprovechar las ventajas que se ofrecen a través de la red de AWS socios. Para empezar, inicie sesión en la AWS consola y complete el registro.

Para obtener instrucciones sobre cómo convertirse en AWS socio, consulte [Únase a la red de AWS socios](#).

Convertirse en AWS Partner

The AWS Partner Network (APN) es una comunidad global de socios que ofrece programas, experiencia y recursos para crear, comercializar y vender las ofertas de los socios. Tanto si acaba de empezar a desarrollar su empresa como si desea ampliarla, puede unirse a APN sin coste alguno y utilizar AWS capacitaciones, recursos de capacitación, herramientas de Well-Architected y mucho más.

[Para obtener instrucciones sobre cómo convertirse en miembro, consulte **Join the AWS Partner. AWS Partner Network**](#)

Registrarse en AWS Partner Central

Important

Si ya es socio y tiene una cuenta de AWS Partner Central, no debe registrar una nueva cuenta en AWS Partner Central. En su lugar, el actual líder de la alianza debería tomar las medidas necesarias para migrar su cuenta actual de AWS Partner Central a la nueva experiencia de la AWS consola. Para obtener más información, consulte [Migración a Partner Central en la consola de AWS](#).

Para nuevas inscripciones, antes de poder utilizar AWS Partner Central, primero debe registrar su empresa. La persona que registre la empresa en la Central de socios de AWS debe tener la autoridad legal para aceptar los términos y condiciones de la Central de socios de AWS y ACE (AWS Partner Network Customer Engagements) en nombre de su empresa. Durante el proceso de registro, se requieren procesos de verificación empresarial y de identidad.

Si varias empresas, como las empresas matrices y secundarias, comparten el mismo dominio empresarial y se registran en él AWS Partner Network, seguirán compartiendo una sola cuenta de AWS Partner Central.

Note

Debe tener una AWS cuenta existente y los permisos de IAM adecuados antes de iniciar el registro.

Para registrarse en AWS Partner Central, tendrá que iniciar sesión en la AWS consola con una AWS cuenta designada y acceder a la página de servicio de AWS Partner Central. Antes de iniciar el proceso de registro, asegúrese de contar con los permisos de IAM necesarios. Para obtener más información sobre qué AWS cuenta usar para el registro en la Central de socios de AWS, consulte [Vincular las cuentas de AWS Partner Central y AWS](#).

Note

No es necesario que se registre en la Central de socios de AWS si solo está interesado en vender en AWS Marketplace y no participar en programas, financiación ni ventas conjuntas.

AWS Los usuarios que se registran en AWS Partner Central crean simultáneamente cuentas de socio y vendedor, y pueden optar por participar como socios, vendedores o ambas. Las empresas pueden registrarse como vendedores independientemente de AWS Partner Central. Para obtener más información, consulte [Registrarse como vendedor en AWS Marketplace](#).

Proceso de registro

Para registrarse en AWS Partner Central


1. Vaya a la [página de marketing de APN](#).
2. Elija Convertirse en socio. Esto lo redirigirá a la página de inicio de sesión de la AWS consola. Debe tener una AWS cuenta designada para registrar el servicio AWS Partner Central. A todos los usuarios de AWS Partner Central se les proporcionará acceso a esta AWS cuenta.

Important

Es posible que tenga que ponerse en contacto con el administrador de IAM de su organización y solicitar asistencia al administrador de IAM de su organización para realizar los siguientes pasos. Si no estás seguro de quién es tu administrador, es posible que tengas que ponerte en contacto con el departamento de TI de tu organización o con la persona que gestione AWS las cuentas de la empresa. Los administradores de IAM suelen trabajar en los departamentos de seguridad de TI o de seguridad de la información y, a veces, en equipos especializados en IAM o en organizaciones de gobierno y cumplimiento. Deberían poder indicarle a la persona adecuada que tenga acceso administrativo para gestionar los usuarios de IAM.

3. Identifique una AWS cuenta para AWS Partner Central. Para obtener más información sobre la selección de AWS cuentas, consulte [Cómo vincular las cuentas de AWS Partner Central y AWS](#).
4. Este administrador de IAM debe permitir al usuario que realiza el proceso de registro el acceso a la AWS cuenta seleccionada. Esta persona (el «líder de la alianza») debe estar autorizada a aceptar los términos AWS Partner Network y condiciones del programa de participación del AWS cliente en nombre de su organización, y pasará a ser el contacto principal que gestione la cuenta de AWS Partner Central una vez que se registre correctamente. Para obtener más información sobre los accesos que se deben aprovisionar, consulte [las políticas administradas de AWS para los usuarios de AWS Partner Central](#).


5. Una vez que se haya otorgado el acceso en IAM al «líder de la alianza», esta persona debe utilizar las credenciales de IAM que se le hayan asignado para iniciar sesión en la consola de la AWS cuenta seleccionada. AWS
6. Elija Iniciar sesión. Esto lo redirigirá a la página de inicio de la consola. AWS

 Note

Si su organización ya ha configurado el inicio de sesión único en la AWS consola, podrá iniciar sesión en la AWS cuenta con sus credenciales de trabajo habituales. Si no tiene activado el inicio de sesión único, introduzca el ID de AWS cuenta de 12 dígitos y las credenciales de nombre de usuario y contraseña proporcionadas por su administrador de IAM.

Diríjase a la página de servicio de AWS Partner Central

1. Una vez que haya iniciado sesión correctamente en la página de inicio de la AWS consola, vaya a «AWS Partner Central» utilizando la navegación de la consola o la búsqueda de la consola.
2. Elija AWS Partner Central para ir a la página de servicio de AWS Partner Central y elija Comenzar.

 Important

Si no puede completar el proceso de registro y necesita asistencia, póngase en contacto con el equipo de soporte de APN a través de [este enlace externo](#).


Complete los procesos de verificación empresarial y de identidad

La Central de socios de AWS exige que los nuevos socios completen los procesos de verificación de identidad y verificación empresarial durante el registro. Estos pasos de verificación validan las identidades individuales y las credenciales empresariales a través de fuentes de datos públicas y gubernamentales.

Para completar la verificación


1. Selecciona Comenzar para iniciar el proceso de registro.

2. Aparecerá un modal en la pantalla. Revise los requisitos de preinscripción para asegurarse de tener todos los materiales necesarios antes de continuar.

 Important

El proceso de verificación de identidad requiere que subas una selfie y una foto de un documento de identidad oficial. Asegúrese de tener una iluminación adecuada y una conexión a Internet estable. Cada código QR es específico de la sesión.

3. Selecciona Continuar con el registro para continuar con el proceso de verificación.
4. El sistema mostrará un código QR único para la verificación móvil.
5. Utilice su dispositivo móvil para escanear el código QR que aparece en la pantalla de su ordenador. Esto lo redirigirá a un flujo de verificación móvil.
6. Complete el flujo de trabajo de verificación de identidad desde su dispositivo móvil.
7. Selecciona Siguiente para enviar la verificación. La verificación de identidad suele tardar menos de un minuto en completarse. Una vez que la verificación de identidad se haya realizado correctamente, el estado de la verificación aparecerá como «Completo».

 Note

Si se produce un error en la verificación, haz clic en Actualizar para generar un nuevo código QR. Repite el proceso de verificación móvil. Garantice una buena calidad de iluminación e imagen. Puede intentar la verificación de identidad tres veces en un período de 24 horas. Si fallas tres veces, puedes volver a intentarlo después de 24 horas.

8. Selecciona Siguiente para continuar con el proceso de verificación empresarial.


 Important

La verificación de identidad debe completarse correctamente antes de iniciar la verificación empresarial. Asegúrese de tener el nombre legal y el número de identificación fiscal de su empresa antes de continuar.

9. Rellena los campos de verificación empresarial. Si ya utilizas la Consola de Impuestos y ya tienes permisos para acceder a ella, la información de tu empresa se rellenará automáticamente. De lo contrario, introduce los datos correspondientes, incluidos: razón social (tal como está


registrada), país de constitución, número de identificación fiscal o de registro comercial y estado o provincia.

10. Revise toda la información ingresada para verificar su precisión antes del envío final. Una vez completada, selecciona **Siguiente** para iniciar la verificación empresarial.

 **Note**

Este proceso puede tardar hasta una hora. Puedes quedarte en esta página o irte y volver más tarde. Si la verificación de tu empresa ha fallado, selecciona **Volver a intentarlo** y completa el formulario, asegurándote de que la información es correcta.

11. Una vez que tu empresa se haya verificado correctamente, verás una barra de verificación verde en la parte superior de la página. Selecciona **Continuar con el registro** para continuar.

 **Important**

Si no puede completar el proceso de registro y necesita asistencia, póngase en contacto con el equipo de soporte de APN a través de [este enlace externo](#).

Complete el formulario de registro


Para completar el registro

1. Introduzca la información de contacto del líder de la Alianza. Este debe ser el contacto principal de su organización. Todas AWS Partner Network las comunicaciones y actualizaciones clave, como el boletín de APN o los anuncios por correo electrónico sobre cambios en las políticas o el lanzamiento de nuevas funciones, solo se enviarán a este contacto principal.

 **Important**

Para las organizaciones que deseen distribuir sus comunicaciones a un público más amplio, recomendamos utilizar un alias de correo electrónico compartido como contacto principal, lo que permitirá que la comunicación llegue a todas las personas que tengan acceso a esa bandeja de entrada compartida.

2. Proporcione detalles básicos sobre su organización, incluidos su producto o servicio principal y el enfoque sectorial.
3. Elija **Siguiente**. Revise la información y prepárese para completar el registro. Elija **Editar** en la sección correspondiente si necesita alguna actualización.
4. Añada etiquetas (opcional). Las etiquetas permiten a los socios etiquetar recursos específicos (como oportunidades o solicitudes de fondos) y controlar el acceso en función de estas etiquetas. Por ejemplo, los socios pueden etiquetar las oportunidades por región o sector y restringir el acceso de los usuarios individuales a estos segmentos específicos de sus datos de la Central de socios de AWS.
5. Revise los términos y condiciones.
6. Seleccione **Enviar registro**.

 **Note**

En el momento del registro, se crean cuentas independientes de AWS Partner Central y Marketplace. Los socios no necesitan registrarse como vendedores en el AWS Marketplace a menos que así lo decidan. El sistema crea automáticamente ambas cuentas para garantizar que los socios tengan acceso a todas las oportunidades potenciales, incluso si no las necesitan de inmediato.

7. Elija **Continuar a AWS Partner Central** y comience a completar las tareas de incorporación para empezar.

Registro FAQs

Nuestra organización tiene varias AWS cuentas IDs. ¿Cómo sé qué ID de AWS cuenta debo usar?

Utilice una AWS cuenta que pueda servir como cuenta principal para gestionar las actividades de asociación AWS relacionadas con ella. A todos los usuarios de AWS Partner Central se les proporcionará acceso a la AWS cuenta. AWS recomienda no usar una Management/Payer cuenta, sino configurar una cuenta de miembro dentro de la estructura de AWS su Organización. Póngase en contacto con el administrador de IAM de su organización si no está seguro de qué AWS cuenta usar o si debe crear una AWS cuenta nueva.

¿Cómo sé si mi empresa tiene una cuenta de AWS Partner Central?

Durante el proceso de registro, la validación de su registro empresarial fallará si en nuestra base de datos existe una empresa con el mismo nombre comercial y los mismos detalles legales. Póngase en contacto con [Partner Central Support](#) si necesita fusionar o consolidar cuentas de APN.

¿Cómo sé si soy un usuario root?

Eres usuario root si creaste la AWS cuenta e iniciaste sesión con la dirección de correo electrónico y la contraseña utilizadas para crear la cuenta, en lugar de con las credenciales de IAM. AWS recomienda no iniciar sesión como usuario root. Puede encontrar más información [aquí](#).

¿Se puede actualizar la información de contacto del líder de la alianza después de registrarse?

Sí, la información de contacto del líder de la alianza se puede actualizar en cualquier momento. Para obtener más información, consulte la [configuración de Partner Central](#).

¿Quién debe completar el proceso de verificación de identidad?

Una persona autorizada para registrar una cuenta de AWS Partner Central puede completar este proceso.

¿Qué hace con los datos de verificación de identidad?

Los datos se utilizan para verificar la identidad, establecer las credenciales de los socios y garantizar el cumplimiento del programa de socios.

¿Qué ocurre si registro la cuenta de AWS Partner Central y, a continuación, cambio de puesto o dejo mi empresa? ¿Qué ocurre con mis datos personales?

El administrador de cuentas de su organización puede transferir la administración de cuentas a otra persona. Los datos personales adquiridos durante el registro se pueden actualizar o eliminar previa solicitud a través de [AWS Partner Support](#).

¿Todos los vuelos internacionales son IDs válidos?

AWS acepta la mayoría de las emitidas por el gobierno IDs, pero pueden aplicarse algunas restricciones en función de las normas específicas de cada país.

¿Cómo cancelo?

Póngase en contacto con [Partner Central Support](#) para desactivar una cuenta existente.

¿Por qué el resumen de mi cuenta en el panel de control de AWS Partner Central muestra «No registrado» aunque ya me haya registrado en APN?

Si tiene una cuenta de AWS Marketplace y ve el mensaje «No está registrado» en AWS Partner Central en la consola, significa que no ha completado la migración desde la experiencia anterior de Partner Central.

Important

No cree un perfil nuevo ni vuelva a registrarse. Al crear un nuevo registro, se sustituirán todos los datos históricos de tus socios.

¿Qué tengo que hacer? Trabaje con su administrador de TI para programar la migración de la antigua Central de socios a la nueva Central de socios de AWS en la consola. Esto preservará todo el historial y los datos de sus socios actuales.

Administración de usuarios

El acceso de los usuarios a AWS Partner Central se gestiona mediante AWS Identity and Access Management (IAM). En los siguientes temas se describe cómo invitar a los usuarios de AWS Partner Central, incorporarlos, gestionarlos y solucionar problemas relacionados con los permisos.

Temas

- [Control del acceso en AWS Partner Central](#)
- [Control del acceso en la administración de cuentas de AWS Partner Central](#)
- [AWS políticas administradas para usuarios de AWS Partner Central](#)
- [Asignación de los usuarios de Partner Central a las políticas gestionadas](#)
- [Gestión de usuarios FAQs](#)

Control del acceso en AWS Partner Central

El acceso de los usuarios a AWS Partner Central se administra mediante AWS Identity and Access Management (IAM). Los permisos de IAM controlan quién puede autenticarse (iniciar sesión) y autorizar (tener permisos) para usar las funciones de AWS Partner Central y AWS Marketplace. La IAM es un AWS servicio que puede utilizar sin coste adicional.

Los administradores de IAM asignan los permisos de IAM a los usuarios individuales. Estos administradores actúan como administradores de seguridad de su AWS entorno: aprovisionan y desaprovisionan cuentas de usuario, asignan permisos y configuran políticas de seguridad. Los administradores de IAM suelen formar parte de los equipos de TI o de gobierno y seguridad.

Important

Para acceder a la Central de socios de AWS, los usuarios deben trabajar con su administrador de IAM para que se les proporcione el nivel de acceso correcto. Si los permisos no están configurados correctamente, es posible que los usuarios no puedan iniciar sesión en absoluto o que sí puedan iniciar sesión, pero es posible que no puedan acceder a las herramientas y la información que necesitan para realizar su trabajo.

Los siguientes recursos proporcionan más información sobre cómo empezar a usar IAM:

- [Crear un usuario administrativo](#)
- [Security best practices in IAM](#) (Prácticas recomendadas de seguridad en IAM)
- [Administración de políticas de IAM](#)
- [Asociación de una política a un grupo de usuarios de IAM](#)
- [Identidades de IAM \(usuarios, grupos y roles\)](#)
- [Controlar el acceso a AWS los recursos mediante políticas](#)
- [Acciones, recursos y claves de condición de los AWS servicios](#)

Temas

- [AWS IAM para AWS Partner Central](#)
- [Añadir usuarios a AWS Partner Central](#)
- [Permisos para AWS Partner Central](#)
- [Claves de condición de AWS Partner Central](#)

AWS IAM para AWS Partner Central

AWS IAM se basa en el concepto de acceso basado en roles. Dentro de este marco, a los usuarios se les asignan funciones o grupos específicos asociados a un conjunto de políticas de IAM que controlan las funciones específicas de AWS Partner Central a las que puede acceder un usuario. Para simplificar este proceso, AWS ha publicado varias políticas administradas para simplificar la administración de usuarios para personas de usuarios comunes en AWS Partner Central.

El administrador de IAM es responsable de la creación de las funciones, grupos y políticas de IAM y de asignar los usuarios para que proporcionen permisos en AWS IAM, pero debe colaborar con los usuarios de la Central de Socios y sus líderes para determinar qué nivel de acceso debe concederse a cada usuario.

Revise las asignaciones de políticas gestionadas para obtener orientación sobre la asignación de políticas gestionadas en función de las personas usuarias comunes de Partner Central.

Trabajar con AWS IAM requiere conocimientos técnicos específicos y los permisos de cuenta adecuados AWS . Estas personas («administradores de IAM») deben ayudar a configurar y gestionar estos permisos. El administrador de IAM suele ser alguien de su departamento de seguridad informática, seguridad de la información o departamento. Governance/Compliance

Partner Central usa AWS IAM para administrar todos los accesos de los usuarios a través de la cuenta de AWS su organización. En lugar de que Partner Central administre los usuarios directamente, su equipo de TI controla el acceso a través de AWS IAM. A los usuarios se les asignan políticas específicas que determinan a qué recursos de Partner Central (como oportunidades, soluciones o solicitudes de fondos) puede acceder un usuario y si solo pueden ver la información (acceso de lectura) o también realizar cambios (acceso de escritura).

Important

Si los usuarios no disponen del acceso adecuado en IAM, no podrán acceder a las funciones de AWS Partner Central. Los usuarios solo deben tener acceso a las funciones que necesitan para realizar su trabajo, lo que se denomina acceso con «privilegios mínimos».

Implementación del acceso basado en roles de IAM

La implementación varía según la organización, pero por lo general sigue este proceso:

Paso 1: El administrador de IAM crea las funciones de IAM

Los administradores de IAM crean funciones que definen las personas funcionales en AWS Partner Central. Cada función describe las características y capacidades específicas a las que deben acceder los usuarios de esa función laboral. Por ejemplo, se podría crear un rol para:

- Directores de marketing, responsables de crear activos de marketing conjunto y gestionar las campañas
- Administradores de operaciones, responsables de crear y gestionar las solicitudes de fondos.

Las organizaciones pueden crear tantos roles como sean necesarios en función de las diferentes personas que accedan a Partner Central. Para ver un resumen de las personas usuarias más comunes de Partner Central, consulte [aquí](#). Además de estas políticas administradas, las organizaciones pueden crear y personalizar las políticas administradas para personalizar el acceso según sea necesario. Para obtener más información, consulte [las políticas AWS administradas para los usuarios de AWS Partner Central](#).

Note

¿No sabe quién es su administrador de IAM? Por lo general, trabajan en equipos de seguridad de TI, seguridad de la información o Governance/Compliance equipos, pero

esto varía según la organización. Deben tener acceso de administrador a la AWS cuenta utilizada para acceder a AWS Partner Central.

Paso 2: Asigne políticas de IAM a cada función

Una vez que se crean las funciones, el administrador de IAM asigna políticas de IAM específicas que determinan el acceso permitido. Por ejemplo, el rol de director de marketing puede recibir read/write acceso a la función de estudios de casos, permiso para crear y gestionar soluciones y la posibilidad de crear tickets para APN Support. Para simplificar este proceso, AWS publica las políticas gestionadas: conjuntos prediseñados de políticas de IAM que se asignan a las funciones de usuario más comunes. En lugar de aprovisionar políticas integradas individuales a nivel de función, los administradores de IAM pueden asignar políticas gestionadas que se ajusten a las responsabilidades de cada función. Para ver cómo las personas más comunes de Partner Central se relacionan con las políticas gestionadas publicadas, haga clic aquí.

Note

Los administradores de IAM pueden utilizar políticas gestionadas o crear políticas personalizadas para permisos de usuario específicos. AWS recomienda usar políticas administradas siempre que sea posible para simplificar la administración de permisos, ya que permiten a AWS las actualizaciones automáticas para los casos de uso más comunes y el control de versiones.

Paso 3: [Opcional] Configurar el inicio de sesión único

El inicio de sesión único (SSO) beneficia a los usuarios, las organizaciones y los equipos de TI al agilizar la autenticación y mejorar la seguridad. Para los usuarios, el SSO simplifica el acceso al permitirles iniciar sesión una vez, con un único conjunto de credenciales, para acceder a múltiples aplicaciones empresariales, lo que reduce la necesidad de usar contraseñas y permite una productividad más rápida mediante una navegación fluida entre los sistemas integrados. Para las organizaciones, el SSO mejora la seguridad mediante una autenticación centralizada que permite controles de acceso más estrictos y mejora el cumplimiento de las políticas de seguridad al facilitar la aplicación de las políticas de seguridad. En concreto, para los equipos de TI, el SSO simplifica la administración al gestionar las identidades y los permisos de los usuarios desde una única ubicación, acelera la incorporación y desconexión al conceder o revocar el acceso a varios sistemas simultáneamente y ofrece flexibilidad de integración al conectar diversas aplicaciones

mediante protocolos estándar. Para obtener más información sobre cómo configurar el SSO para su organización, consulte aquí.

Añadir usuarios a AWS Partner Central

La adición de usuarios a Partner Central requiere la coordinación entre el líder de la alianza (que determina las necesidades de acceso) y el administrador de IAM (que implementa la configuración técnica).

Note

Los permisos de IAM se pueden modificar siempre que sea necesario y no hay límite en cuanto al número de usuarios que pueden recibir derechos de acceso.

Para añadir un usuario nuevo:

Para los líderes de Alliance: determine las necesidades de acceso de los usuarios

1. Identifique el rol del usuario y el nivel de acceso requerido: revise las asignaciones de políticas administradas para determinar qué rol (persona) describe mejor su función laboral. Consulte esta tabla para conocer los perfiles de usuarios habituales de Partner Central y las políticas gestionadas que mejor se adaptan al nivel de acceso requerido por ese usuario.
2. Solicite al administrador de IAM que añada el usuario. Proporcione al administrador de IAM lo siguiente:
 - Nombre del usuario y dirección de correo electrónico de la empresa
 - Políticas gestionadas obligatorias (p. ej., AWSPartnerCentralOpportunityManagement)
 - Cualquier requisito de acceso específico si se necesitan políticas personalizadas

Para los administradores de IAM: cree y configure el acceso de los usuarios

En función de la configuración de la AWS cuenta, elija una de las siguientes opciones para conceder el acceso a los usuarios:

Opción 1: utilizar el centro de identidad de IAM

Ideal para: Organizaciones que administran varios usuarios en AWS cuentas y desean una administración de acceso centralizada con capacidades de inicio de sesión único (SSO).

Ventajas principales: gestión centralizada de los usuarios, sincronización automática de los permisos entre las cuentas, simplificación de la incorporación y desconexión y mejora de la seguridad con el inicio de sesión único.

Opción 2: Uso de la consola IAM (para usuarios individuales)

Ideal para: pequeños equipos u organizaciones que gestionan un número limitado de cuentas de usuario individuales y necesitan acceso directo a AWS la consola.

Ventajas principales: configuración rápida para usuarios individuales, control directo de los permisos de usuario específicos y sencillez para las implementaciones a pequeña escala.

Opción 3: realizar la integración con un proveedor de identidad externo

Ideal para: Organizaciones que ya utilizan proveedores de identidad empresariales (como Okta, Azure AD o Ping Identity) y desean mantener los flujos de trabajo de autenticación existentes.

Ventajas clave: integración perfecta con los sistemas de identidad empresariales existentes, experiencia de autenticación uniforme en todas las aplicaciones empresariales, gestión centralizada del ciclo de vida de los usuarios y mejora del cumplimiento de las políticas de seguridad corporativas.

Permisos para AWS Partner Central

Puede utilizar los siguientes permisos en las políticas de IAM de AWS Partner Central. Puede combinar los permisos en una sola política de IAM para conceder los permisos que desee.

ListPartnerPaths

ListPartnerPaths proporciona acceso a una lista de rutas de socios en AWS Partner Central.

- Grupos de acción: ListOnly, ReadOnly, ReadWrite
- Recursos necesarios: no admite la especificación de un número de recurso de Amazon (ARN) de un recurso en el Resource elemento de una declaración de política de IAM. Para permitir el acceso, especifíquelo "Resource": "*" en su política.

EnrollInPartnerPath

EnrollInPartnerPath proporciona acceso para inscribirse en las rutas de socios en AWS Partner Central.

- Grupos de acción: ReadWrite
- Recursos necesarios: no admite la especificación de un número de recurso de Amazon (ARN) de un recurso en el Resource elemento de una declaración de política de IAM. Para permitir el acceso, especifíquelo "Resource": "*" en su política.

GetPartnerDashboard

GetPartnerDashboard proporciona acceso para recuperar la información del panel de control de AWS socios en Partner Central.

- Grupos de acción:ReadOnly, ReadWrite
- Recursos necesarios: arn:\${Partition}:partnercentral:::\${Account}:catalog/\${Catalog}/ReportingData/\${TableId}/Dashboard/\${DashboardId}
- Claves de condición: partnercentral:Catalog

CreateBusinessPlan

CreateBusinessPlan proporciona acceso a la creación de planes de negocio en AWS Partner Central.

- Grupos de acción: ReadWrite
- Recursos necesarios: no admite la especificación de un número de recurso de Amazon (ARN) de un recurso en el Resource elemento de una declaración de política de IAM. Para permitir el acceso, especifíquelo "Resource": "*" en su política.

PutBusinessPlan

PutBusinessPlan proporciona acceso para actualizar los planes de negocio en AWS Partner Central.

- Grupos de acción: ReadWrite

- Recursos necesarios: no admite la especificación de un número de recurso de Amazon (ARN) de un recurso en el Resource elemento de una declaración de política de IAM. Para permitir el acceso, especifíquelo "Resource": "*" en su política.

ListBusinessPlans

ListBusinessPlansproporciona acceso a una lista de planes de negocios en AWS Partner Central.

- Grupos de acción:ListOnly,ReadOnly,ReadWrite
- Recursos necesarios: no admite la especificación de un número de recurso de Amazon (ARN) de un recurso en el Resource elemento de una declaración de política de IAM. Para permitir el acceso, especifíquelo "Resource": "*" en su política.

GetBusinessPlan

GetBusinessPlanproporciona acceso para recuperar los detalles del plan de negocios en AWS Partner Central.

- Grupos de acción:ReadOnly,ReadWrite
- Recursos necesarios: no admite la especificación de un número de recurso de Amazon (ARN) de un recurso en el Resource elemento de una declaración de política de IAM. Para permitir el acceso, especifíquelo "Resource": "*" en su política.

CreateCollaborationChannelRequest

CreateCollaborationChannelRequestproporciona acceso para crear solicitudes de canales de colaboración en AWS Partner Central.

- Grupos de acción:ReadWrite
- Recursos necesarios: no admite la especificación de un número de recurso de Amazon (ARN) de un recurso en el Resource elemento de una declaración de política de IAM. Para permitir el acceso, especifíquelo "Resource": "*" en su política.

ListCollaborationChannels

ListCollaborationChannelsproporciona acceso a una lista de canales de colaboración en AWS Partner Central.

- Grupos de acción:ListOnly,ReadOnly, ReadWrite
- Recursos necesarios: no admite la especificación de un número de recurso de Amazon (ARN) de un recurso en el Resource elemento de una declaración de política de IAM. Para permitir el acceso, especifíquelo "Resource": "*" en su política.

GetCollaborationChannel

GetCollaborationChannelproporciona acceso para recuperar los detalles del canal de colaboración en AWS Partner Central.

- Grupos de acción:ReadOnly, ReadWrite
- Recursos necesarios: no admite la especificación de un número de recurso de Amazon (ARN) de un recurso en el Resource elemento de una declaración de política de IAM. Para permitir el acceso, especifíquelo "Resource": "*" en su política.

CreateCollaborationChannelMembers

CreateCollaborationChannelMembersproporciona acceso para crear miembros del canal de colaboración en AWS Partner Central.

- Grupos de acción: ReadWrite
- Recursos necesarios: no admite la especificación de un número de recurso de Amazon (ARN) de un recurso en el Resource elemento de una declaración de política de IAM. Para permitir el acceso, especifíquelo "Resource": "*" en su política.

SearchPartnerProfiles

SearchPartnerProfilesproporciona acceso para buscar perfiles de socios públicos en AWS Partner Central.

- Grupos de acción:ListOnly,ReadOnly, ReadWrite

- Recursos necesarios: no admite la especificación de un número de recurso de Amazon (ARN) de un recurso en el Resource elemento de una declaración de política de IAM. Para permitir el acceso, especifíquelo "Resource": "*" en su política.

GetPartnerProfile

GetPartnerProfileproporciona acceso para recuperar los detalles del perfil de los socios públicos en AWS Partner Central.

- Grupos de acción:ReadOnly, ReadWrite
- Recursos necesarios: no admite la especificación de un número de recurso de Amazon (ARN) de un recurso en el Resource elemento de una declaración de política de IAM. Para permitir el acceso, especifíquelo "Resource": "*" en su política.

GetProgramManagementAccount

GetProgramManagementAccountproporciona acceso para recuperar los detalles de la cuenta de administración del programa en AWS Partner Central.

- Grupos de acción:ReadOnly, ReadWrite
- Recursos necesarios: no admite la especificación de un número de recurso de Amazon (ARN) de un recurso en el Resource elemento de una declaración de política de IAM. Para permitir el acceso, especifíquelo "Resource": "*" en su política.
- Claves de condición: partnercentral:Catalog

UseSession

UseSessionproporciona acceso para utilizar las sesiones de los agentes de Partner Central en AWS Partner Central.

- Grupos de acción: ReadWrite
- Recursos necesarios: no admite la especificación de un número de recurso de Amazon (ARN) de un recurso en el Resource elemento de una declaración de política de IAM. Para permitir el acceso, especifíquelo "Resource": "*" en su política.
- Claves de condición: partnercentral:Catalog

Claves de condición de AWS Partner Central

AWS Partner Central define las siguientes claves de condición que puede utilizar como `Condition` elemento de una política de IAM.

Partner Central: catálogo

Filtra el acceso por un catálogo específico.

- Tipo: `String`

Valores válidos: [AWS | Sandbox]

central de socios: RelatedEntityType

Filtra el acceso por tipos de entidad para la asociación de oportunidades.

- Tipo: `String`

Valores válidos: [Solutions | AwsProducts | AwsMarketplaceOffers]

partnercentral: ChannelHandshakeType

Filtra el acceso por tipos de apretón de manos del canal.

- Tipo: `String`

Valores válidos: [START_SERVICE_PERIOD | REVOKE_SERVICE_PERIOD | PROGRAM_MANAGEMENT_ACCOUNT]

Partnercentral: VerificationType

Filtra el acceso según el tipo de verificación que se esté realizando.

- Tipo: `String`

Valores válidos: [BUSINESS_VERIFICATION | REGISTRANT_VERIFICATION]

central de socios: FulfillmentTypes

Filtra el acceso por tipos de obtención de beneficios.

- Tipo: `ArrayOfString`

Valores válidos: [CREDITS | CASH | ACCESS]

Partner Central: programas

Filtra el acceso por programa.

- Tipo: `ArrayOfString`

Control del acceso en la administración de cuentas de AWS Partner Central

AWS La [gestión de identidad y acceso \(IAM\)](#) es un AWS servicio que puede utilizar sin coste adicional y que le ayuda a controlar el acceso a los recursos. AWS La administración de cuentas de AWS Partner Central utiliza IAM para la autenticación y autorización de AWS Partner Central. Los administradores pueden usar las funciones de IAM para controlar quién puede iniciar sesión en la Central de socios de AWS y qué permisos de la Central de socios de AWS tienen.

Important

Los usuarios de AWS Partner Central que cree se autentican con sus credenciales. Sin embargo, deben usar la misma AWS cuenta. Cualquier cambio que realice un usuario puede afectar a toda la cuenta.

Para obtener más información sobre las acciones, los recursos y las claves de condición disponibles, consulte [Acciones, recursos y claves de condición de los servicios de AWS](#).

Temas

- [Permisos para la administración de cuentas de AWS Partner Central](#)
- [Claves de condición para la administración de cuentas de AWS Partner Central](#)
- [Recursos adicionales](#)

Permisos para la administración de cuentas de AWS Partner Central

Puede utilizar los siguientes permisos en las políticas de IAM para la administración de cuentas de AWS Partner Central. Puede combinar los permisos en una sola política de IAM para conceder los permisos que desee.

AssociatePartnerAccount

AssociatePartnerAccount proporciona acceso a la Central de socios de AWS y a AWS las cuentas asociadas.

- Grupos de acción: `ReadWrite`
- Recursos necesarios: no admite la especificación de un número de recurso de Amazon (ARN) de un recurso en el `Resource` elemento de una declaración de política de IAM. Para permitir el acceso, especifíquelo `"Resource": "*"` en su política.

AssociatePartnerUser

AssociatePartnerUser proporciona acceso a los usuarios asociados de la Central de socios de AWS y a las funciones de IAM.

- Grupos de acción: `ReadWrite`
- Recursos necesarios: no admite la especificación de un número de recurso de Amazon (ARN) de un recurso en el `Resource` elemento de una declaración de política de IAM. Para permitir el acceso, especifíquelo `"Resource": "*"` en su política.

DisassociatePartnerUser

DisassociatePartnerUser proporciona acceso a los usuarios asociados de la Central de socios de AWS y a las funciones de IAM.

- Grupos de acción: ReadWrite
- Recursos necesarios: no admite la especificación de un número de recurso de Amazon (ARN) de un recurso en el Resource elemento de una declaración de política de IAM. Para permitir el acceso, especifíquelo "Resource": "*" en su política.

AccessLegacyPartnerCentral

AccessLegacyPartnerCentral proporciona acceso al inicio de sesión único desde AWS Partner Central hasta Legacy Partner Central.

- Grupos de acción: ReadWrite
- Recursos necesarios: no admite la especificación de un número de recurso de Amazon (ARN) de un recurso en el Resource elemento de una declaración de política de IAM. Para permitir el acceso, especifíquelo "Resource": "*" en su política.
- Claves de condición: partnercentral-account-management:LegacyPartnerCentralRole

AccessMarketingCentral

AccessMarketingCentral proporciona acceso al inicio de sesión único desde AWS Partner Central a Marketing Central.

- Grupos de acción: ReadWrite
- Recursos necesarios: no admite la especificación de un número de recurso de Amazon (ARN) de un recurso en el Resource elemento de una declaración de política de IAM. Para permitir el acceso, especifíquelo "Resource": "*" en su política.
- Claves de condición: partnercentral-account-management:MarketingCentralRole

Claves de condición para la administración de cuentas de AWS Partner Central

La administración de cuentas de AWS Partner Central define las siguientes claves de condición que puede utilizar como `Condition` elemento de una política de IAM.

`partnercentral-account-management:LegacyPartnerCentralRole`

Filtra el acceso según la función de Legacy Partner Central. Valores aceptados: [AceManager, TechnicalStaff, ChannelUser, MarketingStaff].

- Tipo: `ArrayOfString`

`partnercentral-account-management:MarketingCentralRole`

Filtra el acceso por función de Marketing Central. Valores aceptados: [administrador del portal, personal de marketing, representante de ventas].

- Tipo: `ArrayOfString`

Recursos adicionales

Consulte las siguientes secciones de la Guía del usuario de [IAM](#) para obtener más información:

- [Security best practices in IAM](#) (Prácticas recomendadas de seguridad en IAM)
- [Administración de políticas de IAM](#)
- [Asociación de una política a un grupo de usuarios de IAM](#)
- [Identidades de IAM \(usuarios, grupos de usuarios y roles\)](#)
- [Controlar el acceso a AWS los recursos mediante políticas](#)

AWS políticas administradas para usuarios de AWS Partner Central

Una política AWS administrada es una política independiente creada y administrada por AWS. AWS Las políticas administradas proporcionan permisos para muchos casos de uso comunes, de modo que puede empezar a asignar permisos a usuarios, grupos y funciones.

Ten en cuenta que es posible que las políticas AWS administradas no otorguen permisos con privilegios mínimos para tus casos de uso específicos, ya que están disponibles para que los usen todos los AWS clientes. Le recomendamos que reduzca aún más los permisos definiendo [políticas administradas por el cliente](#) específicas para sus casos de uso. Para obtener más información, consulte [AWS managed policies](#).

Las políticas AWS administradas que se describen en esta sección administran el acceso de los usuarios de AWS Partner Central a AWS Marketplace. Para obtener más información sobre las políticas de vendedores de AWS Marketplace, consulta [las políticas AWS gestionadas para vendedores de AWS Marketplace](#).

Temas

- [AWS política gestionada: AWSPartnerCentralFullAccess](#)
- [AWS política gestionada: PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation](#)
- [AWS política gestionada: AWSPartnerCentralOpportunityManagement](#)
- [AWS política gestionada: AWSPartnerCentralSandboxFullAccess](#)
- [AWS política gestionada: AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy](#)
- [AWS política gestionada: AWSPartnerCentralChannelManagement](#)
- [AWS política gestionada: AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement](#)
- [AWS política gestionada: AWSPartnerCentralMarketingManagement](#)
- [AWS política gestionada: PartnerCentralIncentiveBenefitManagement](#)
- [AWS política gestionada: AWSPartnerProServeToolsFullAccess](#)
- [AWS política gestionada: AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor](#)
- [AWS política gestionada: AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor](#)
- [AWS Partner Central actualiza las políticas AWS administradas](#)

AWS política gestionada: **AWSPartnerCentralFullAccess**

Puede asociar la política `AWSPartnerCentralFullAccess` a las identidades de IAM.

Esta política otorga acceso completo a AWS Partner Central y a AWS los servicios relacionados.

Para ver los permisos de esta política, consulte [AWSPartnerCentralFullAccess](#) en la Referencia de la política administrada de AWS .

AWS política gestionada:

PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation

Puede asociar la política `PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation` a las identidades de IAM. El administrador de la nube de un socio utiliza esta política para gestionar las funciones de IAM vinculadas a los usuarios del socio.

Esta política permite las siguientes operaciones:

- Enumere todos los roles.
- Transfiera una función de IAM con el prefijo de nombre `PartnerCentralRoleFor` al servicio de administración de cuentas de AWS Partner Central.
- Asocie un usuario de AWS Partner Central a un rol de IAM.
- Desasocie a un usuario de AWS Partner Central de un rol de IAM.

Para ver los permisos de esta política, consulte

[PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation](#) en la Referencia de la política administrada de AWS .

AWS política gestionada:

AWSPartnerCentralOpportunityManagement

Puede asociar la política `AWSPartnerCentralOpportunityManagement` a las identidades de IAM.

Esta política otorga acceso total para gestionar las oportunidades en la Central de socios de AWS.

Para ver los permisos de esta política, consulte [AWSPartnerCentralOpportunityManagement](#) en la Referencia de la política administrada de AWS .

AWS política gestionada: **AWSPartnerCentralSandboxFullAccess**

Puede asociar la política `AWSPartnerCentralSandboxFullAccess` a las identidades de IAM.

Esta política otorga acceso a las pruebas para desarrolladores en el catálogo de Sandbox.

Para ver los permisos de esta política, consulte [AWSPartnerCentralSandboxFullAccess](#) en la Referencia de la política administrada de AWS .

AWS política gestionada:

AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy

Puede asociar la política

AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy a las identidades de IAM.

Esta política ResourceSnapshotJob proporciona permiso para leer un recurso y hacer una instantánea del mismo en el entorno de destino. Para obtener más información sobre cómo utilizar esta política, consulte [Trabajar con oportunidades de varios socios](#) en la referencia de API de AWS Partner Central.

Para ver los permisos de esta política, consulte

[AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy](#) en la Referencia de la política administrada de AWS .

AWS política gestionada: **AWSPartnerCentralChannelManagement**

Puede asociar la política AWSPartnerCentralChannelManagement a las identidades de IAM.

Esta política otorga acceso para administrar los programas y las relaciones del canal en AWS Partner Central.

Para ver los permisos de esta política, consulte [AWSPartnerCentralChannelManagement](#) en la Referencia de la política administrada de AWS .

AWS política gestionada:

AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement

Puede asociar la política AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement a las identidades de IAM.

Esta política otorga acceso a las actividades de gestión de la aprobación del apretón de manos del canal en AWS Partner Central.

Para ver los permisos de esta política, consulte

[AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement](#) en la Referencia de la política administrada de AWS .

AWS política gestionada: **AWSPartnerCentralMarketingManagement**

Puede asociar la política `AWSPartnerCentralMarketingManagement` a las identidades de IAM.

Esta política otorga acceso para gestionar las actividades y campañas de marketing en AWS Partner Central.

Para ver los permisos de esta política, consulte [AWSPartnerCentralMarketingManagement](#) en la Referencia de la política administrada de AWS .

AWS política gestionada:

PartnerCentralIncentiveBenefitManagement

Puede asociar la política `PartnerCentralIncentiveBenefitManagement` a las identidades de IAM.

Esta política otorga acceso para gestionar todos los beneficios de los incentivos en AWS Partner Central.

Para ver los permisos de esta política, consulte [PartnerCentralIncentiveBenefitManagement](#) en la Referencia de la política administrada de AWS .

AWS política gestionada: **AWSPartnerProServeToolsFullAccess**

Puede asociar la política `AWSPartnerProServeToolsFullAccess` a las identidades de IAM.

Esta política otorga acceso total a AWS ProServe las herramientas (A2T y MPA) a través del inicio de sesión único de AWS Partner Central. Incluye todas las funciones de evaluación (colaborador individual, lector de la organización, colaborador de la organización y administrador de la organización), lo que permite un acceso completo para crear, leer, actualizar y compartir las evaluaciones en toda la organización, así como gestionar la configuración a nivel de la organización.

Funciones asignadas:

- `AssessmentIndividualContributor`
- `AssessmentOrganizationReader`
- `AssessmentOrganizationContributor`
- `OrganizationAdmin`

Para ver los permisos de esta política, consulte [AWSPartnerProServeToolsFullAccess](#) en la Referencia de la política administrada de AWS .

AWS política gestionada:

AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor

Puede asociar la política

`AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor` a las identidades de IAM.

Esta política otorga acceso de lectura a todas las evaluaciones organizacionales en A2T, además de la capacidad de crear y gestionar las propias evaluaciones del usuario tanto en A2T como en MPA. Está destinada a los usuarios que necesitan tener visibilidad de las evaluaciones de los equipos y, al mismo tiempo, conservar la capacidad de gestionar su propio trabajo.

Note

MPA no admite el modo de solo lectura. Los usuarios a los que se les asigne esta política conservarán el read/write acceso a sus propias evaluaciones de MPA.

Funciones otorgadas:

- `AssessmentIndividualContributor`
- `AssessmentOrganizationReader`

Para ver los permisos de esta política, consulte

[AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor](#) en la Referencia de la política administrada de AWS .

AWS política gestionada:

AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor

Puede asociar la política `AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor` a las identidades de IAM.

Esta política otorga los permisos mínimos necesarios para acceder a AWS ProServe las herramientas a través del inicio de sesión único de AWS Partner Central. Los usuarios pueden

crear, leer, actualizar y compartir sus propias evaluaciones tanto en A2T como en MPA. El acceso está limitado a las evaluaciones creadas por la propia identidad de IAM del usuario (rol o ARN del usuario).

Funciones otorgadas:

- `AssessmentIndividualContributor`

Para ver los permisos de esta política, consulte [AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor](#) en la Referencia de la política administrada de AWS .

AWS Partner Central actualiza las políticas AWS administradas

Consulte los detalles sobre las actualizaciones de las políticas AWS administradas de AWS Partner Central desde que este servicio comenzó a rastrear estos cambios. Para recibir alertas automáticas sobre los cambios en esta página, suscríbese a la fuente RSS de la [Historial de documentos de la Guía de introducción de AWS Partner Central](#) página de AWS Partner Central.

Cambio	Descripción	Fecha
AWSPartnerProServeToolsFullAccess — Nueva política	AWS Partner Central agregó una nueva política para otorgar acceso total a AWS ProServe las herramientas (A2T y MPA) mediante el inicio de sesión único de AWS Partner Central con todas las funciones de evaluación.	23 de marzo de 2026
AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor — Nueva política	AWS Partner Central agregó una nueva política para conceder acceso de lectura a las evaluaciones organizacionales en A2T y administrar las propias evaluaciones tanto en A2T como en MPA.	23 de marzo de 2026

Cambio	Descripción	Fecha
AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor — Nueva política	AWS Partner Central agregó una nueva política para conceder permisos mínimos para acceder a AWS ProServe las herramientas y administrar sus propias evaluaciones.	23 de marzo de 2026
PartnerCentralIncentiveBenefitManagement — Actualización de una política existente	AWS Partner Central actualizó una política para añadir la capacidad de administración de sesiones de Partner Central Agents mediante el protocolo Model Context.	13 de marzo de 2026
AWSPartnerCentralOpportunityManagement — Actualización de una política existente	AWS Partner Central actualizó una política para añadir la capacidad de administración de sesiones de Partner Central Agents mediante el protocolo Model Context.	13 de marzo de 2026
AWSPartnerCentralSandboxFullAccess — Actualización de una política existente	AWS Partner Central actualizó una política para añadir la capacidad de administración de sesiones de Partner Central Agents mediante el protocolo Model Context.	13 de marzo de 2026
AWSPartnerCentralFullAccess — Actualización de una política existente	AWS Partner Central actualizó una política para añadir la capacidad de administración de sesiones de Partner Central Agents mediante el protocolo Model Context.	13 de marzo de 2026

Cambio	Descripción	Fecha
AWSPartnerCentralOpportunityManagement — Actualización de una política existente	AWS Partner Central actualizó una política para añadir permisos de Amazon Q a la funcionalidad de chatbot de Partner Assistant.	23 de febrero de 2026
AWSPartnerCentralChannelManagement — Actualización de una política existente	AWS Partner Central actualizó una política para añadir permisos de Amazon Q a la funcionalidad de chatbot de Partner Assistant.	23 de febrero de 2026
AWSPartnerCentralMarketingManagement — Actualización de una política existente	AWS Partner Central actualizó una política para añadir permisos de Amazon Q a la funcionalidad de chatbot de Partner Assistant.	23 de febrero de 2026
PartnerCentralIncentiveBenefitManagement — Nueva política	La Central de socios de AWS agregó una nueva política para conceder acceso a todas las funciones de los beneficios de incentivos.	11 de febrero de 2026
AWSPartnerCentralFullAccess — Actualización de una política existente	AWS Partner Central actualizó una política para añadir permisos de Amazon Q para la funcionalidad de chatbot de Partner Assistant y para añadir el acceso de lectura de los acuerdos de AWS Marketplace para la funcionalidad de beneficios de MPOPP.	4 de febrero de 2026

Cambio	Descripción	Fecha
AWSPartnerCentralMarketingManagement — Nueva política	AWS Partner Central agregó una nueva política para conceder acceso a la administración del marketing y las campañas de Partner Central.	30 de noviembre de 2025
AWSPartnerCentralFullAccess — Actualización de una política existente	AWS Partner Central actualizó una política para añadir el acceso antiguo a Partner Central, colocar archivos en S3 y obtener entidades de AWS Marketplace.	30 de noviembre de 2025
AWSPartnerCentralOpportunityManagement — Actualización de una política existente	La Central de Socios de AWS actualizó una política para añadir el acceso al contexto de participación, la oportunidad de acceder a las tareas de participación y el acceso a la Central de socios antigua, obtener el panel de control, el acceso a los canales de colaboración, la obtención de socios y la etiqueta de oportunidades y recursos instantáneos.	30 de noviembre de 2025
AWSPartnerCentralChannelManagement — Actualización de una política existente	La Central de socios de AWS actualizó una política para añadir el acceso a la Central de socios antigua, obtener el panel de control y obtener un socio.	30 de noviembre de 2025

Cambio	Descripción	Fecha
AWSPartnerCentralFullAccess — Actualización de una política existente	AWS Partner Central actualizó una política para añadir el acceso a los roles de transferencia de facturación del canal.	19 de noviembre de 2025
AWSPartnerCentralChannelManagement — Nueva política	AWS Partner Central agregó una nueva política para conceder acceso a la administración de las actividades de administración de canales.	19 de noviembre de 2025
AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement — Nueva política	La Central de socios de AWS agregó una nueva política para conceder acceso a las actividades de administración de aprobaciones de apretones de manos del canal.	19 de noviembre de 2025
AWSPartnerCentralFullAccess — Actualización de una política existente	AWS Partner Central actualizó una política.	4 de diciembre de 2024
AWSPartnerCentralOpportunityManagement — Actualización de una política existente	AWS Partner Central actualizó una política.	4 de diciembre de 2024
AWSPartnerCentralSandboxFullAccess — Actualización de una política existente	AWS Partner Central actualizó una política.	4 de diciembre de 2024
AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy — Nueva política	La Central de socios de AWS agregó una nueva política para conceder acceso a los recursos de lectura y crear instantáneas.	4 de diciembre de 2024

Cambio	Descripción	Fecha
AWSPartnerCentralFullAccess : política nueva	La Central de socios de AWS agregó una nueva política para conceder acceso total al servicio de la Central de socios de AWS.	18 de noviembre de 2024
AWSPartnerCentralOpportunityManagement — Nueva política	La Central de socios de AWS ha añadido una nueva política para conceder acceso total a la gestión de las oportunidades en la Central de socios de AWS.	14 de noviembre de 2024
AWSPartnerCentralSandboxFullAccess — Nueva política	AWS Partner Central agregó una nueva política para conceder acceso a las pruebas para desarrolladores en el catálogo de Sandbox.	14 de noviembre de 2024
AWS Partner Central comenzó a rastrear los cambios	AWS Partner Central comenzó a realizar un seguimiento de los cambios en sus políticas AWS administradas.	14 de noviembre de 2024

Asignación de los usuarios de Partner Central a las políticas gestionadas

Conozca las personas de Partner Central y el mapeo de políticas

Cada persona representa un rol distinto dentro de la organización asociada con necesidades de acceso específicas a las funciones de AWS Partner Central. Haga coincidir sus usuarios con estas personas para asignarles la política administrada adecuada que conceda los permisos necesarios y, al mismo tiempo, mantenga las mejores prácticas de seguridad.

⚠ Important

Todas las políticas gestionadas que aparecen a continuación otorgan a los usuarios acceso a Amazon Q, un asistente con tecnología de inteligencia artificial que proporciona asistencia y orientación en tiempo real en AWS Partner Central. Para obtener más información sobre Amazon Q, consulta [aquí](#).

Personas usuarias de Common AWS Partner Central

Persona de usuario	Descripción de la persona	Políticas administradas por Partner Central recomendadas	Responsabilidades de Partner Central
Administrador de IAM	Esta persona suele trabajar en el área de seguridad de TI, seguridad de la información o en Governance/Compliance equipos, pero esto varía según la organización. Deben tener acceso de administrador a la AWS cuenta utilizada para acceder a AWS Partner Central.	Esta persona debe tener derechos de administrador en la AWS cuenta para poder proporcionar los permisos de IAM a los usuarios	<ul style="list-style-type: none"> • Colabore con la alianza lead/users para comprender el nivel de acceso requerido • Incorpore a los usuarios a la AWS IAM y aprovisiona el acceso • Audite el acceso de los usuarios • Configure el inicio de sesión único para agilizar el acceso
Líder de alianza (jefe de AWS asociación, director de alianzas en la nube)	Es el propietario de la AWS relación y es responsable de impulsar el crecimiento de la AWS asociación mediante la alineación	<ul style="list-style-type: none"> • AWSPartnerCentralFullAccess • AWSMarketplaceFullAccess 	<ul style="list-style-type: none"> • Administra la cartera de ventas conjuntas de ACE • Envía y rastrea las solicitudes de programas • Supervisa el progreso de los socios a través de la

Persona de usuario	Descripción de la persona	Políticas administradas por Partner Central recomendadas	Responsabilidades de Partner Central
	<p>n de los programas , la preparación para la venta conjunta y la ejecución multifuncional</p>	<p>Estas políticas combinadas proporcionan a estos usuarios acceso completo de lectura y escritura a todas las funciones de AWS Partner Central. Para obtener un desglose detallado del contenido de esta política, consulte aquí.</p>	<p>tarjeta de puntuación y la elegibilidad para los beneficios</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aprueba los listados de MP, las solicitudes de financiación y programas , las soluciones y los activos de marketing • Administra el perfil de la empresa • Define los permisos de usuario necesarios y colabora con el administrador de IAM para proporcionar el acceso a IAM

Persona de usuario	Descripción de la persona	Políticas administradas por Partner Central recomendadas	Responsabilidades de Partner Central
<p>Coordinador del programa (director de operaciónes asociado, miembro del equipo de la alianza y administrador del programa de APN)</p>	<p>Colabora estrechamente con Alliance Lead para distribuir las responsabilidades de supervisión mediante el seguimiento de los requisitos, la gestión de las solicitudes y la garantía de su cumplimiento.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • AWSPartnerCentralFullAccess • AWSMarketplaceFullAccess <p>Básicamente, estos usuarios son una extensión de Alliance Lead y requieren permisos similares. Estas políticas combinaban las provisiones a estos usuarios con acceso completo de lectura y escritura a todas las funciones de AWS Partner Central. Para obtener un desglose detallado de lo que contiene esta política, consulte aquí.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Realiza un seguimiento de las certificaciones, las métricas del cuadro de mando y los plazos de los programas • Envía la documentación relativa a los programas, las listas, las soluciones y la financiación • Coordina a los equipos para recopilar y enviar las aportaciones • Maneja los problemas operativos

Persona de usuario	Descripción de la persona	Políticas administradas por Partner Central recomendadas	Responsabilidades de Partner Central
<p>Director de marketing (director de marketing asociado, jefe de marketing de canal)</p>	<p>El director de marketing crea conciencia e impulsa la demanda de ofertas AWS alineadas . Desarrollan campañas, crean contenido y solicitan programas de marketing conjuntos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • AWSPartnerCentralMarketingManager • PartnerCentralIncentiveBenefitManagement (solo aplicable si esta persona también es responsable de administrar los programas o la asignación de fondos) 	<ul style="list-style-type: none"> • Cree y publique soluciones y productos en el AWS Marketplace • Cree estudios de casos • Gestiona campañas • Gestione la financiación, como los fondos de desarrollo de mercados (MDF)

Persona de usuario	Descripción de la persona	Políticas administradas por Partner Central recomendadas	Responsabilidades de Partner Central
Gerente de ventas (gerente de cuentas, ejecutivo de cuentas, gerente de desarrollo empresarial)	Acelere los ingresos buscando, registrando y cerrando acuerdos AWS relacionados en colaboración con los equipos de AWS campo.	<p>AWSPartnerCentralOpportunityManagement</p> <p>Esta política permite a los usuarios ver y editar toda la cartera de oportunidades de su cuenta de AWS Partner Central. Esta política está diseñada para los miembros del equipo que trabajan activamente en oportunidades de asociación y necesitan acceder a las funciones de administración de oportunidades, pero no necesitan acceder a todas las funciones de Partner Central. Esta política también proporciona acceso a otras funciones de uso general, como la posibilidad de acceder a la documentación de los socios, ponerse en contacto</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Registra las oportunidades de venta conjunta • Acepta y gestiona los clientes potenciales AWS referidos • Mantiene la higiene de las oportunidades de venta conjunta • Consulta las métricas de la cartera e informa sobre el estado y el progreso de las oportunidades

Persona de usuario	Descripción de la persona	Políticas administradas por Partner Central recomendadas	Responsabilidades de Partner Central
		con el servicio de asistencia y realizar un seguimiento del progreso con el cuadro de mando.	
Ingeniero/ desarrollador de integración	Usuario técnico que apoya al equipo de alianzas de socios en la creación y el mantenimiento de integraciones de CRM que conectan los sistemas de los socios con la Central de socios de AWS APIs	AWSFullAccessSandboxFullAccess	<ul style="list-style-type: none"> • Diseñe e implemente integraciones

Persona de usuario	Descripción de la persona	Políticas administradas por Partner Central recomendadas	Responsabilidades de Partner Central
Líder técnico	El líder técnico es el ingeniero o arquitecto que se asegura de que las soluciones de su organización cumplan con los estándares AWS técnicos y los requisitos del programa. Diseñan e implementan arquitecturas de nube escalables, brindan orientación técnica a todos los equipos y optimizan las soluciones en términos de rendimiento, seguridad y costo.	<ul style="list-style-type: none"> • AWSPartnerCentralFullAccess • AWSMarketplaceSellerProduct 	<ul style="list-style-type: none"> • Cree soluciones y envíe revisiones técnicas fundamentales • Solicite programas o especializaciones y soporte con documentación de respaldo técnico • El acceso a la documentación AWS técnica y la habilitación no están disponibles públicamente

Persona de usuario	Descripción de la persona	Políticas administradas por Partner Central recomendadas	Responsabilidades de Partner Central
Gerente del Programa de Financiamiento	El gerente del programa de financiación es propietario de las operaciones financieras vinculadas a AWS: el seguimiento de los ingresos, la conciliación de los pagos y la gestión de las auditorías y los informes de financiación.	<p>PartnerCentralIncentiveBenefitManagement</p> <p>Esta política proporciona acceso a la gestión de los programas de incentivos y beneficios en la Central de socios de AWS.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cree nuevas solicitudes de fondos • Gestione los procesos de reclamaciones • Ve y gestione todas las solicitudes de fondos históricas

AWS ProServe Acceso a las herramientas

En el caso de los socios de servicios que respaldan las migraciones de los clientes y desean acceder a las herramientas de AWS evaluación (fuera de AWS Partner Central), a los usuarios se les debe asignar una de las tres políticas administradas para poder aprovisionar el acceso. Estas herramientas incluyen:

- **Evaluación de la cartera de migración (MPA):** una herramienta que ayuda a los socios y clientes a evaluar, planificar y priorizar las cargas de trabajo a las que migrar a AWS. La MPA permite a los socios crear un modelo de negocio para la migración, analizar la cartera de aplicaciones actual, estimar los costos e identificar la estrategia de migración adecuada para cada carga de trabajo. Proporciona información basada en datos para acelerar la planificación de la migración y reducir el riesgo.
- **Herramientas de evaluación (A2T):** conjunto de herramientas de evaluación y encuesta orientadas a los clientes, incluida la evaluación de la preparación para la migración (MRA), una evaluación estructurada que mide la preparación de un cliente para migrar a las seis dimensiones del marco de adopción de la AWS nube. AWS Las evaluaciones A2T ayudan a los socios a identificar las

brechas, elaborar planes de remediación y demostrar su preparación para la migración ante el cliente y el cliente. AWS

El acceso se controla mediante tres políticas AWS gestionadas, cada una de las cuales se asigna a una persona de usuario específica. Utilice la siguiente tabla para determinar el nivel de acceso que necesita cada persona:

Persona de usuario	Descripción de la persona	Políticas administradas por Partner Central recomendadas	AWS Funcionalidad de las herramientas de evaluación
Colaborador individual	Esta persona crea y administra sus propias evaluaciones en A2T y MPA. Esta es la función básica necesaria para todas las actividades de evaluación.	AWSPartnerProServeToolsIndividualContributor	<ul style="list-style-type: none"> • Cree, lea, actualice y comparta solo las suyas propias tanto assessments/portfolios en A2T como en MPA
Lector de la organización y colaborador individual	Esta persona necesita tener visibilidad de todas las evaluaciones de la organización y, al mismo tiempo, gestionar las suyas propias. Esta personalidad es común entre los líderes de equipo o los profesionales de alto nivel que necesitan revisar las evaluaciones histórica	AWSPartnerProServeToolsOrganizationReaderIndividualContributor	<ul style="list-style-type: none"> • Lee todas las evaluaciones organizacionales en formato A2T (solo lectura para el trabajo de otras personas) • Cree, lea, actualice y comparta solo las suyas propias assessments/portfolios tanto en A2T como en MPA

Persona de usuario	Descripción de la persona	Políticas administradas por Partner Central recomendadas	AWS Funcionalidad de las herramientas de evaluación
	s o por pares sin editarlas.		
Colaborador de la organización (acceso completo a la evaluación)	Esta persona necesita read/write acceso total a todas las evaluaciones de la organización. Esta persona es adecuada para profesionales de alto nivel o líderes de entrega que necesitan editar, eliminar o compartir las evaluaciones creadas por cualquier usuario de la organización, incluidas las evaluaciones históricas.	AWSPartnerProServeToolsFullAccess	<ul style="list-style-type: none"> • Cree, edite, elimine y comparta cualquier assessments/MPA portafolio de A2T de la organización • Acceso a todas las assessments/MPA carteras A2T históricas creadas antes de la migración de los socios a Console AWS

[Para obtener más información sobre las políticas gestionadas de IAM, consulte Gestión de las políticas de IAM.](#) Para obtener información sobre cómo adjuntar políticas a usuarios y grupos, consulte [Adjuntar una política a un grupo de usuarios de IAM.](#)

Gestión de usuarios FAQs

¿Quién de mi organización es el administrador de IAM y cómo puedo ponerme en contacto con ellos?

Los administradores de IAM suelen trabajar en los departamentos de seguridad de TI o de seguridad de la información y, a veces, en equipos u organizaciones dedicados a la IAM. Governance/

Compliance Por lo general, estos administradores son responsables de implementar las políticas de IAM, configurar las soluciones de SSO, gestionar las revisiones de conformidad y mantener las estructuras de control de acceso basadas en roles.

¿Cuáles son las opciones de políticas administradas para Partner Central en las consolas? AWS

Consulte [las políticas AWS administradas para los usuarios de AWS Partner Central](#) para obtener la mayor parte de la up-to-date documentación.

Si no puedo iniciar sesión en mi cuenta de Partner Central en la AWS consola, ¿con quién debo ponerme en contacto?

Tanto si su organización utiliza un IdP, un [centro de identidad de AWS IAM sin un IdP](#) o una [consola de gestión de AWS identidad y acceso para gestionar el acceso](#) a AWS Partner Central, su administrador de IAM o su departamento de TI pueden ayudarle a restablecer el acceso. AWS no administra los permisos de las cuentas. AWS

Acceso a AWS Partner Central

Los usuarios pueden iniciar sesión en AWS Partner Central desde un navegador. Para disfrutar de la mejor experiencia, recomendamos utilizar un ordenador de sobremesa.

Para iniciar sesión en la Central de socios de AWS

1. Inicie sesión en la consola AWS de administración de la AWS cuenta asociada a su cuenta de AWS Partner Central.

En función de cómo se administren los usuarios en la cuenta, este proceso variará. Los usuarios que utilicen el [Centro de identidad de AWS IAM](#) iniciarán sesión mediante el inicio de sesión único. Los usuarios con un [proveedor de identidad externo](#) pueden iniciar sesión a través de la consola de IdP y seleccionar la AWS cuenta para iniciar sesión.

2. Una vez que hayan iniciado sesión en la consola AWS de administración, los usuarios pueden acceder a la página de servicio de AWS Partner Central a través de:
 - [\(enlace directo\)](#)
 - Menú de servicios
 - [Búsqueda global](#)
3. Elija Launch AWS AWS Partner Central en la página del servicio.

Navegar por AWS Partner Central

El panel de AWS Partner Central incluye una barra de navegación en el lado izquierdo de la pantalla. Este menú funciona como su centro de control principal y proporciona un acceso rápido a los principales recursos de los socios, incluidos los beneficios para los AWS socios, los materiales de formación y las herramientas de crecimiento empresarial. Además, los socios que venden en AWS Marketplace pueden utilizar esta barra de navegación para gestionar sus listados de productos y supervisar el rendimiento de las ventas.

Important

Si se produce un error de acceso, significa que la función de IAM que se le ha asignado carece de los permisos necesarios. Consulta el mensaje de error para obtener detalles específicos y conocer los pasos para resolverlo. Consulte la sección de [políticas AWS administradas para usuarios de AWS Partner Central](#) para obtener más información.

Note

Si bien la mayoría de las funciones de Partner Central están ahora en la AWS consola, algunas herramientas siguen utilizando el sistema anterior. Los usuarios con los permisos de IAM adecuados pueden seguir accediendo a esas funciones no migradas sin necesidad de iniciar sesión adicionalmente. Se solicitará a los usuarios un modal que les avisará sobre el redireccionamiento. Cuando se te pida, selecciona Iniciar sesión, con lo que los usuarios que inicien sesión única volverán automáticamente al entorno anterior. Entre las funciones que requieren esta redirección se incluyen las siguientes:

- Tarjeta de puntuación de socios
- Guías
- Aplicaciones del programa
- Herramientas de gestión de canales

Del mismo modo, todas las funciones actuales del AWS Marketplace Management Portal (AMMP) redirigirán a los usuarios a la experiencia antigua de AMMP, sin necesidad de iniciar

sesión adicional. Se abrirá una nueva pestaña y la barra de navegación permanecerá intacta para que los usuarios puedan navegar sin problemas entre los distintos entornos.

Barra de navegación

Se puede acceder a todas las funciones de AWS Partner Central y AWS Marketplace Management Portal (AMMP) desde la barra de navegación unificada. Las características se organizan en fases del recorrido de la red de AWS socios (APN): creación, comercialización, venta y crecimiento. A continuación se describe la ubicación de cada elemento del menú y la función correspondiente:

- Cuadro de mando de socios: consulte su cuadro de mando de socios para hacer un seguimiento de la evolución de su trayectoria como AWS socio y de los requisitos de nivel.
- Noticias y eventos: la página de inicio de AWS Partner Central incluye canales de noticias y eventos para socios. Estos feeds muestran colecciones seleccionadas de noticias AWS y AWS eventos de los AWS socios relevantes para ellos.
- Guías: acceda a guías y documentación sobre temas relacionados con los programas y AWS servicios de los socios, entre otros.

Build

- Soluciones: nativas de la AWS consola. [Cree](#) y gestione soluciones. Más información en la [guía para desarrolladores de AWS Partner Central](#).
- Agentes y herramientas de IA: redirecciona a AMMP. Gestione sus listados de agentes y herramientas de IA en AWS Marketplace. Para obtener más información, consulte [Productos de agentes de IA](#).
- Productos SaaS: redirige a AMMP. Administre sus listados de productos SaaS en Marketplace. AWS Para obtener más información, consulte [Productos basados en SaaS en Marketplace. AWS](#)
- Productos de servidor: redirige a AMMP. Administre sus listados de productos de servidor en AWS Marketplace.
- Productos de aprendizaje automático: redirige a AMMP. Gestione los algoritmos y modelos de aprendizaje automático (NL) que los compradores pueden utilizar. AWS Para obtener más información, consulta [Productos de aprendizaje automático en AWS Marketplace](#).

- Amazon Machine Image: redirige a AMMP. Envía productos a los compradores con Amazon Machine Images (AMIs). Para obtener más información, consulte [Productos basados en AMI en AWS Marketplace](#).
- Productos de datos: redirige a AMMP. Gestiona tus listados de productos de datos en AWS Marketplace. Para obtener más información, consulta [Productos de datos](#).
- Servicios profesionales: redirige a AMMP. Administre sus listados de servicios profesionales en AWS Marketplace. Para obtener más información, consulta los [productos de servicios profesionales en AWS Marketplace](#).
- Solicitudes: redirige a AMMP. Muestra una lista de las solicitudes de cambio realizadas en productos (AMI, contenedores, SaaS y servicios profesionales), ofertas y otras entidades de Marketplace desde el Portal de administración de AWS AWS Marketplace o desde la API de AWS Marketplace Catalog.
- Carga de archivos: redirige a AMMP. Sube los formularios de carga de productos (PLFs) para solicitar un nuevo producto o actualizaciones de un producto existente en AWS Marketplace.
- Listados de dispositivos: redirige a la experiencia anterior de Partner Central. Relevante para los socios que se encuentran en la ruta del hardware.

Ir al mercado

- Marketing Central: redirige a AWS Marketing Central. Gestione los activos y recursos de las campañas de marketing conjuntas.
- Casos prácticos: redirige a la experiencia anterior de Partner Central. Cree y gestione casos prácticos para mostrar los logros de los clientes.
- Gestor de insignias: redirige a la experiencia anterior de Partner Central. Acceda a las AWS insignias ganadas y descárguelas.

Vender

- Prospectos: nativos de la AWS consola. [Reciba clientes potenciales compartidos AWS](#) y conviértalos en oportunidades de venta conjunta.
- Oportunidades: nativas en la AWS consola. Acepte y comparta las invitaciones de AWS oportunidades de otros AWS socios. [Gestione activamente las oportunidades de venta a través de la cartera de ventas](#).

- Ofertas privadas: redirige a AMMP. Crea ofertas privadas para compradores específicos y agrupa varias ofertas en conjuntos de ofertas privadas.
- Pruebas públicas gratuitas: redirige a AMMP. Crea ofertas públicas disponibles para todos los compradores de AWS Marketplace.
- Acuerdos: redirige a AMMP. Crea ofertas públicas disponibles para todos los compradores de AWS Marketplace.
- Autorizaciones de venta: redirige a AMMP.

Beneficios de financiación

Para obtener más información, consulte [Gestión de las solicitudes de fondos en el portal de financiación para AWS socios](#).

- Panel de financiación: nativo de la AWS consola. Un panel centralizado que proporciona visibilidad en tiempo real de las métricas de asignación, utilización y rendimiento de los fondos en varios programas e iniciativas de financiación.
- Carteras: nativas de la AWS consola.

Administración de canales

Para obtener más información, consulte [Administración de canales](#).

- Administración de socios de canal: nativa de la AWS consola. Diseñado para socios que revenden AWS servicios como socios de AWS canal autorizados.
- Solicitudes de participación en la distribución: se redirige a la antigua Partner Central. La solicitud de colaboración con un distribuidor está disponible para que gestione sus solicitudes nuevas y existentes de colaboración con un AWS distribuidor.

Conexiones de cuentas

Para obtener más información, consulte [Partner Connections](#).

- Descubrimiento de socios: nativo en la AWS consola. Busca y descubre otros AWS socios con los que colaborar.
- Conexiones con los socios: nativas de la AWS consola. Conéctese con otros AWS socios para compartir y gestionar conjuntamente las oportunidades de los clientes.

Análisis de socios

Para obtener más información, consulte [Seguimiento del progreso con análisis de socios e información de Marketplace](#).

- De un vistazo: métricas clave y estado de la cuenta.
- Oportunidades: análisis de tu cartera de oportunidades, con información sobre los ingresos estimados, las tasas de éxito de conversión, etc.
- Clientes potenciales: supervise los clientes potenciales con las tendencias de las tasas de conversión.
- Inversiones: información como las tasas de reclamación y las principales fuentes de financiación sobre el efectivo, los créditos y los descuentos aprobados para su organización (si procede).
- Canal: resumen de los incentivos obtenidos al participar en los programas de distribución y distribución de AWS soluciones (si corresponde), junto con (si corresponde) los beneficios de CEI Grow, los descuentos originados por socios, los descuentos del sector público y los descuentos de Partner Growth (anteriormente denominados créditos de reembolso de Partner Growth).
- Campañas de marketing: resúmenes AWS de campañas de marketing dirigidas por terceros, con las métricas de clientes potenciales y oportunidades asociadas.
- Capacitación y certificaciones: consulta los logros de tus equipos en [materia de formación y certificación](#), incluidas las certificaciones, acreditaciones y capacitaciones realizadas.

Información sobre Marketplace

- Acuerdos y renovaciones: nativos de la AWS consola. Proporciona información sobre los acuerdos y las renovaciones en un plazo de 24 horas tras la firma de un acuerdo en AWS Marketplace.
- Uso: nativo en la AWS consola. Proporciona visualizaciones y datos detallados a los clientes que utilizan SaaS y productos basados en el uso de servidores.
- Ingresos facturados: nativos de la consola. AWS Proporciona información sobre los ingresos facturados para fines de contabilidad y otros informes financieros.
- Cobros y desembolsos: nativos de la consola. AWS Proporciona información sobre los fondos AWS recaudados y desembolsados en tus cuentas bancarias desde el desembolso anterior.
- Impuesto: nativo de la consola. AWS Proporciona información sobre los impuestos aplicables a las transacciones del vendedor.

Administrador asociado

- Aplicaciones del programa: redirige a la experiencia anterior de Partner Central. Solicite programas de APN o administre las solicitudes de programas activas.
- Plan empresarial: redirige a la experiencia anterior de Partner Central. Cree y comparta planes de negocios conjuntos con AWS.
- Perfiles: nativos de la AWS consola. Crea y gestiona tus perfiles de socio y vendedor. Para obtener más información, consulta [Cómo crear y actualizar tus perfiles](#).
- Incorporación de usuarios: redirige al servicio de AWS IAM de la consola. AWS Para obtener más información, consulte [Incorporación de usuarios a su cuenta de AWS Partner Central](#).
- Configuración de Partner Central: nativa en la AWS consola. Gestione sus datos de contacto principales, los dominios asociados y las etiquetas. Para obtener más información, consulte [Administrar la configuración en AWS Partner Central](#).
- Configuración de Marketplace: redirige a AMMP. [Administra tu configuración de AWS Marketplace](#), incluida la información fiscal. Para obtener más información, consulte [Administrar la configuración en AWS Partner Central](#).
- Soporte de Partner Central: redirige a la experiencia anterior de Partner Central. Obtenga ayuda del equipo de soporte de APN con respecto a las consultas relacionadas con APN.
- Soporte de Marketplace: redirige a AMMP. Obtén ayuda del equipo de soporte de Marketplace sobre los listados de Marketplace y otras consultas relacionadas con Marketplace.
- Soporte de reembolsos de Marketplace: redirige a AMMP. Solicita asistencia para reembolsos en AWS Marketplace.

Panel de control de AWS Partner Central

El panel de control de la consola de AWS Partner Central proporciona una interfaz personalizable que le ayuda a realizar un seguimiento y gestionar su asociación con AWS. El panel incluye widgets clave que muestran información importante y lo guían a través de las acciones esenciales.

Widgets

[El widget Get Started es una lista priorizada de acciones recomendadas diseñada para ayudar a los socios a vender de forma conjunta AWS y a través de Marketplace AWS de forma exitosa.](#)

Este widget muestra las tareas que los socios deben priorizar y la información que deben mantener actualizada para proporcionar a AWS la información que necesitan para ofrecer recomendaciones personalizadas y permitirte obtener beneficios.

Los widgets se pueden restablecer, añadir, eliminar o cambiar su tamaño para personalizar la página del panel de control según las preferencias de un usuario específico.

Search (Buscar)


El cuadro de búsqueda de la barra de navegación proporciona una [herramienta de búsqueda unificada](#) para buscar AWS servicios y funciones, documentación de servicios, productos de AWS Marketplace y mucho más. Los usuarios de AWS Partner Central tienen acceso a la documentación y los recursos específicos de los socios a través de la extensión AWS Partner Assistant de Amazon Q, una ventaja que no está disponible para los usuarios de la AWS consola estándar. Si bien todos los usuarios pueden acceder a las funciones generales de búsqueda de la AWS consola, no incluyen documentación específica de AWS Partner Network o AWS Partner Central. Para acceder al contenido centrado en los socios, los usuarios pueden escribir preguntas relacionadas con AWS Partner Central en la barra de búsqueda y hacer clic en Preguntar a Amazon Q para lanzar la extensión AWS Partner Assistant.

Idiomas

Puede elegir personalizar la interfaz de usuario en un idioma diferente. Seleccione uno de los 11 idiomas.

1. Haga clic en el icono de Configuración (##) en la esquina superior derecha

2. Selecciona el idioma que prefieras en el menú desplegable
3. Los elementos de la interfaz, como los botones y las etiquetas, se actualizarán al idioma que elijas

 Note

Si bien la interfaz cambiará, parte del contenido permanecerá solo en inglés, incluidas las funciones antiguas de AWS Partner Central, como News and Events, Partner Scorecard y Guías.

Noticias y eventos para socios

La página de inicio de AWS Partner Central incluye noticias y eventos para socios. Estos feeds muestran colecciones seleccionadas de noticias AWS y eventos de los AWS socios relevantes para los AWS socios.

La sección de noticias para socios incluye artículos relacionados con los anuncios de lanzamiento de AWS Partner Central, noticias sobre el lanzamiento de AWS servicios y fechas límite importantes para los AWS socios. Para acceder a una lista de artículos publicados en los últimos seis meses, en la que se pueden buscar y filtrar, seleccione Ver todas las noticias de los socios.

El feed de eventos para socios incluye eventos relevantes para los AWS socios, incluidos seminarios web, talleres, cumbres y eventos principales. Las etiquetas con formato de entrega indican si un evento es presencial, virtual o ambos. Elige el título de un evento para acceder a más información o registrarte. Para acceder a una página en la que se puedan buscar y filtrar todos los próximos eventos seleccionados para los AWS socios, selecciona Ver todos los eventos de los socios. Los eventos anclados aparecen en la parte superior de esta página, resaltados por su importancia para todos los socios. AWS

Soporte personalizado desde la extensión AWS Partner Assistant de Amazon Q

Amazon Q (Q) es un asistente de chat con tecnología de inteligencia artificial que está disponible para todos los AWS clientes en la consola AWS de administración. Cuando se accede desde la Central de socios de AWS, Q se conecta con Partner Assistant, una extensión exclusiva para los AWS socios que proporciona acceso a contenido específico para socios, incluida la documentación y las guías del programa de AWS socios que no están disponibles para los clientes generales AWS .

Capacidades de personalización

La extensión Partner Assistant de Amazon Q también admite funciones de personalización. Los usuarios pueden recibir orientación en función de su perfil de socio específico, incluido su nivel actual, ruta u otra actividad de la cuenta, como oportunidades, soluciones, beneficios y listados en [AWS Marketplace](#).

Important

Utilice Amazon Q en AWS Partner Central para encontrar rápidamente información específica sobre socios mediante consultas en lenguaje natural. A diferencia de la [herramienta de búsqueda unificada](#) de la AWS consola, Amazon Q puede proporcionar un resumen basado en la documentación exclusiva de los socios para ofrecer respuestas y recomendaciones de los recursos de Partner Central y Marketplace. Los usuarios pueden leer la documentación original seleccionando el enlace Fuente situado debajo de cada respuesta de chat.

Lenguajes compatibles

Los socios pueden hacer preguntas en idiomas distintos del inglés y recibir respuestas en el mismo idioma. Los idiomas admitidos distintos del inglés incluyen:

- mandarín
- Francés
- Alemán

- Italiano
- Japonés
- Español
- Coreano
- Hindi
- Portugués

Acceso a Amazon Q para AWS Partner Central

1. En cualquier página de la AWS consola, busca el logotipo de Amazon Q en la barra de navegación superior
2. Haz clic en el logotipo de Amazon Q para abrir la ventana de chat

o

1. Escriba su pregunta en lenguaje natural en la barra de búsqueda situada en la parte superior de la consola de AWS administración
2. Haz clic en Preguntar a Amazon Q para abrir la ventana de chat con tu pregunta rellena

Administrar la configuración de tu cuenta

En el menú de navegación, los socios tienen dos ajustes: uno para administrar su cuenta de AWS Partner Central y otro para administrar su configuración de Marketplace.

Temas

- [Configuración de AWS Partner Central](#)
- [Asociar dominios para el seguimiento de la AWS formación y la certificación](#)
- [Tags](#)
- [Configuración de Marketplace](#)

Configuración de AWS Partner Central

Además de capturar los detalles del perfil de la empresa en las secciones de perfil del socio y del vendedor, los socios pueden gestionar otros detalles, como la información de contacto, las etiquetas y los dominios, en la pestaña de configuración de AWS Partner Central.

Diríjase a la página de configuración de AWS Partner Central desde el menú de navegación de la izquierda. En la parte superior de la página, verá una instantánea del resumen de su cuenta, que incluye:

- **Nombre comercial legal:** este nombre comercial legal se proporcionó durante el proceso de registro. Este nombre solo lo puede ver usted. Para cambiar la forma en que el nombre de tu empresa aparece ante otros AWS socios o clientes que navegan por el AWS Marketplace, navega hasta el elemento de menú Perfiles de socios y actualiza el nombre para mostrar de tu perfil de and/or vendedor asociado.
- **Estado de la cuenta de socio:** durante el registro, si todos los detalles de la cuenta se han verificado correctamente, aparecerá como Activa.
- **AWS Estado de la cuenta de Marketplace:** durante el registro, también se creó una cuenta de AWS Marketplace.

Note

La existencia de una cuenta de AWS Marketplace no significa que todos los socios deban vender en AWS Marketplace. Para publicar y vender tus productos o servicios en AWS Marketplace, consulta la [Guía del vendedor de AWS Marketplace](#).

En la pestaña Resumen de la cuenta, puede administrar la configuración específica de la cuenta de AWS Partner Central seleccionando la pestaña correspondiente.

Contacto del líder de la alianza

Durante el registro, se recopilaron los datos de contacto, denominados «contacto principal de la alianza». Este es el contacto principal de la cuenta. Solo se puede añadir un contacto a una cuenta. Se pueden añadir contactos adicionales a AWS recursos específicos, por ejemplo, en un ticket específico de Opportunity, Fund Request o Support. Los contactos capturados a nivel de recurso recibirán comunicaciones específicas relacionadas con ese recurso específico.

Important

Todas las comunicaciones y actualizaciones clave de la red de AWS socios, como el boletín de APN o los anuncios por correo electrónico sobre cambios en las políticas o el lanzamiento de nuevas funciones, solo se enviarán a este contacto principal. Para las organizaciones que deseen distribuir sus comunicaciones a un público más amplio, recomendamos utilizar un alias de correo electrónico compartido como contacto principal, lo que permitirá que la comunicación llegue a todas las personas que tengan acceso a esa bandeja de entrada compartida.

Se pueden añadir contactos adicionales dentro de flujos de trabajo específicos, por ejemplo, durante la creación de oportunidades y solicitudes de financiación o la presentación de solicitudes de programas. Las notificaciones específicas sobre estos flujos de trabajo, como cuando se cambia la fase de una oportunidad o cuando se aprueba una solicitud de fondos o de un programa, se enviarán al contacto individual registrado en ese flujo de trabajo en el momento de la creación del recurso. Estos datos de contacto individuales se pueden actualizar dentro del propio recurso.

Catálogos registrados

Al crear el producto y la primera versión del software, se publican inicialmente con un alcance limitado, de modo que solo su cuenta pueda acceder a ellos. Cuando estés listo, puedes publicarlo en el catálogo de AWS Marketplace para que los compradores puedan suscribirse y comprar tu producto.

Capacitación y certificaciones

Los socios pueden administrar los dominios asociados a su cuenta con el fin de acceder a la formación y la certificación y obtener créditos en la pestaña Formación y certificación.

Asociar dominios para el seguimiento de la AWS formación y la certificación

AWS utiliza los logros de formación y certificación para validar la experiencia técnica. Estos logros son necesarios para avanzar de nivel y para poder optar a ciertos programas de APN.

Los alumnos iniciarán sesión en Skill Builder utilizando la dirección de correo electrónico de su empresa y el método de inicio de sesión «AWS Builder ID». Según los dominios asociados a la cuenta de AWS Partner Central de su empresa, los alumnos de Skill Builder tienen acceso a contenido de formación específico para socios y la posibilidad de gestionar la asociación de una dirección de correo electrónico de certificación personal en su perfil de Skill Builder.

Important


Esto representa un cambio en la forma en que los alumnos acceden a Skill Builder y asocian las certificaciones de su dirección de correo electrónico personal a las de su empresa. Para obtener más información, consulte la [Guía de formación y certificación](#).

Los socios pueden administrar los dominios asociados a su cuenta con el fin de obtener créditos de formación y certificación en la pestaña Formación y certificación de la configuración de la Central de socios de AWS.

Adición de un dominio


Los dominios asociados se validan one-time-passcode enviándolos a una dirección de correo electrónico que contenga el dominio deseado. Asegúrese de tener acceso a la bandeja de entrada

del correo electrónico que recibirá el código de verificación para completar correctamente el proceso de validación.

 Note

Solo los usuarios con permisos específicos asignados en IAM pueden añadir o eliminar dominios. Para obtener más información sobre la administración de los permisos de IAM, consulte [las políticas AWS administradas para los usuarios de AWS Partner Central](#).

1. Pulse el botón Asociar dominio
2. Introduce la dirección de correo electrónico del dominio propietario y selecciona Enviar código de verificación. Comprueba si hay errores tipográficos antes de enviarlo.

 Note

El código debería enviarse a la dirección de correo electrónico ingresada en menos de 5 minutos. Si no has recibido el código, tienes hasta 5 intentos para recibirlo. Una vez enviado el código, tienes 48 horas para introducirlo en el cuadro de texto para verificarlo. Si no puede recibir un código, póngase en contacto con el equipo de [AWS Partner Central Support](#) a través del menú de navegación de la izquierda.

3. Introduzca el código y elija Asociar dominio. Si lo logras, se te redirigirá a la página anterior y el dominio recién asociado aparecerá en la lista de dominios asociados.

Eliminación de un dominio

1. Selecciona el dominio que deseas eliminar y se activará el botón Eliminar dominio.
2. Selecciona Eliminar dominio o, para deshacer la operación, selecciona Borrar la selección.
3. Para garantizar que los socios no eliminen dominios accidentalmente, los usuarios verán un mensaje en el que se les pedirá que escriban manualmente «eliminar» en un cuadro de texto para proceder a eliminar un dominio. Escribe «eliminar» y, a continuación, selecciona Eliminar dominio.

Tags

Las etiquetas permiten a los socios etiquetar recursos específicos (como oportunidades o solicitudes de fondos) y controlar el acceso en función de estas etiquetas. Por ejemplo, los socios pueden etiquetar las oportunidades por región o sector y restringir el acceso de los usuarios individuales en IAM a estos segmentos específicos de sus datos de AWS Partner Central.

Cada etiqueta tiene una clave y un valor. Para cada recurso, cada clave de etiqueta debe ser única y solo puede tener un valor. No incluya información confidencial en las etiquetas.

Cree o actualice etiquetas

Seleccione la pestaña Etiquetas para ver un resumen de todas las etiquetas existentes. Para crear una etiqueta nueva:

1. Elija el botón de etiqueta Create AWS Partner Central en la esquina superior derecha.
2. En la página Administrar etiquetas de socios, puede eliminar las etiquetas existentes seleccionando Eliminar junto a la etiqueta asociada o elegir Agregar nueva etiqueta para crear otras nuevas.

Configuración de Marketplace

Para obtener más información sobre la gestión de tu cuenta de vendedor de Marketplace, consulta [aquí](#).

Creación de soluciones en AWS Partner Central

Una solución es cualquier producto, servicio o práctica que ofrece para resolver una necesidad empresarial de un cliente. Cuando [crea](#) una solución en AWS Partner Central, proporciona detalles que nos ayudan a entender lo que aporta al mercado. Los socios que reúnan los requisitos y cuenten con soluciones validadas aparecerán en el buscador de soluciones para socios para que los clientes puedan identificar a los clientes. Los productos se pueden adjuntar a las soluciones para publicarlos y tramitarlos en [AWS Marketplace](#). Para obtener más información sobre la creación de soluciones, consulte la [guía AWS Partner Central Builder](#).

Venta conjunta con AWS

[Los socios que participan en el Programa de fidelización de clientes \(ACE\) de APN pueden crear, compartir y recibir oportunidades de colaboración con ellos.](#) AWS Para obtener más información sobre cómo gestionar las interacciones compartidas con los clientes AWS, consulte la [Guía de ventas de AWS Partner Central](#).

Seguimiento de la trayectoria de los socios y la progresión de los niveles con el Partner Scorecard

AWS Las rutas de socios proporcionan una progresión personalizada en función de la forma en que un socio comercializa sus productos con los AWS clientes. Al inscribirse en Paths, podrá ver los [programas de AWS socios](#) y los beneficios disponibles en función de sus rutas a medida que avance en APN. La selección de la ruta es el primer paso para decirnos qué es lo que debe hacer para que podamos proporcionarle su camino hacia la validación y la especialización.

Important

Si necesita eliminar una ruta de socios de su cuenta, debe ponerse en contacto con [APN Support](#) para obtener ayuda.

Cuadro de puntuación de socios: el cuadro de mando de socios es su herramienta para realizar un seguimiento de la trayectoria de su AWS socio y de los requisitos de nivel. El cuadro de mando proporciona visibilidad de sus logros y requisitos en todas las rutas de socios inscritas, lo que le ayuda a hacer un seguimiento de su trayectoria desde el estado de afiliación hasta el de diferenciado.

Postularse a los programas de AWS socios

Los programas proporcionan recursos a través de Partner Central, que incluyen formación técnica, fondos de marketing y asistencia de arquitectos de soluciones para ayudar a los socios a hacer crecer sus negocios AWS en la sede. Los socios pueden postularse a [los programas de AWS socios](#) en AWS Partner Central.

Note

Solo los usuarios con políticas administradas específicas asignadas pueden solicitar los programas de AWS socios. Para obtener más información, consulte [las políticas AWS administradas para los usuarios de AWS Partner Central](#).

Para solicitar un programa de AWS socios

1. Vaya a Partner Admin, Program Applications.
2. En la página Aplicaciones y programas, seleccione Crear.
3. En la página Solicitar el programa, elija Seleccionar designación.
4. En el cuadro de diálogo Seleccionar designación, busque y elija un programa.
5. Elija Seleccionar.
6. Seleccione la casilla de confirmación y elija Sí, estoy de acuerdo.
7. Complete los pasos de la solicitud. Para obtener más información, consulte las pautas del programa.
8. Para enviar su solicitud, seleccione Enviar. Para guardar la solicitud como borrador, seleccione Enviar más tarde.

Gestión de las solicitudes de fondos en AWS Partner Central

AWS Los beneficios de financiación de socios están diseñados para satisfacer las necesidades de su empresa en materia de formación, desarrollo de nuevos productos y soluciones y go-to-market actividades, lo que le permite llegar a nuevos clientes y diferenciar su empresa. AWS Los socios pueden recibir financiación en efectivo o créditos AWS promocionales, según la opción de financiación específica. [Descubre cómo aprovechar al máximo las opciones de financiación disponibles](#) y [cómo enviar las solicitudes de financiación a](#) continuación.

AWS Beneficios de la financiación de los socios

En esta sección se muestran todos los programas de financiación a los que tiene acceso el usuario asociado. Si el botón azul para crear una solicitud de fondos está atenuado, el sistema ha determinado que la cuenta del socio no reúne actualmente los requisitos para recibir este tipo de financiación debido a su estatus de Partner Path o a la falta de una cartera MDF. Revise la elegibilidad de cada programa.

Acceder a la financiación

Para crear, ver, editar o gestionar las solicitudes de fondos, se deben asignar a un usuario los permisos adecuados en AWS IAM. Para obtener más información, consulte [las políticas AWS administradas para los usuarios de AWS Partner Central](#). Tenga en cuenta que, si bien un usuario puede tener acceso al portal de financiación para AWS socios, es posible que no tenga nada que revisar o sobre lo que pueda actuar hasta su primera solicitud de financiación.

Si un usuario no puede acceder a las herramientas de financiación, póngase en contacto con su administrador de IAM. También puede [enviar un caso de soporte a través de AWS Partner Central en la AWS consola](#) para obtener soporte general de APN.

Para acceder a las herramientas de financiación:

1. Inicie sesión en [AWS Partner Central desde la AWS consola](#)
2. Haga clic en Iniciar AWS Partner Central en el centro de la pantalla de inicio.
3. Seleccione el panel de financiación en Financiamiento y beneficios en el panel de navegación de la izquierda.

4. Los usuarios pueden empezar a enviar solicitudes de fondos desde esta página en Partner Central
 - a. Haga clic en el botón Crear solicitud de fondos y aparecerá una selección desplegable de los programas elegibles
 - b. Las siguientes plantillas indicarán al usuario que cree una solicitud de fondos para los programas principales ofrecidos
5. Los usuarios también pueden navegar a la pestaña de beneficios de AWS Partner Funding para revisar [los programas principales elegibles](#)

Gestionar las solicitudes de fondos

El panel de financiación para socios es el lugar principal para revisar todas sus solicitudes y solicitudes de fondos, independientemente del and/or estado de la fase, en un solo lugar para todos los programas respaldados. Hay dos secciones principales: las actividades de financiación y las ventajas de la financiación por parte de los AWS socios.

En la página de inicio del panel de financiación para socios, los usuarios que dispongan de los permisos adecuados verán un resumen de todas las solicitudes de financiación, independientemente de su estado o fase.

Actividades de financiación

Esta sección muestra todas las solicitudes de fondos (todos los estados y etapas) a las que tiene acceso el usuario asociado. De forma estándar APUs, pueden ver las solicitudes de las que son propietarios, incluidas las redactadas. ALs pueden ver todas las solicitudes de la cuenta de socio, independientemente del propietario.

Hay varias formas de encontrar una solicitud de fondos:

- ID de solicitud de fondo: filtra por el ID específico de la solicitud de fondo
- Etapa de solicitud de fondos: filtre según la etapa de aprobación en la que se encuentra la solicitud (AWS revisión, aprobación comercial, aprobación financiera, etc.)
- Estado de la solicitud de fondos: filtra por el estado en el que se encuentra la solicitud (activa, cancelada, completada, etc.)
- Tipo de financiación: filtra por el tipo de financiación (efectivo o crédito)

- Programa: filtra por la plantilla general utilizada para cada solicitud (MDF, MAP, PIF, Misc., etc.)
- Subcategoría: filtra por el programa al que pertenece cada solicitud (MDF, MAP, Sandbox, WMP, SCA, etc.)
- Número de pedido de compra: filtra por el número de pedido de compra específico
- ID de oportunidad: filtra el ID de oportunidad específico
- Año presupuestario: filtra por el año presupuestario al que está vinculada la solicitud

Hay 4 acciones posibles que se pueden realizar en este panel:

- Exportar: exporta la lista de actividades de financiación que se muestra a una hoja de cálculo de Excel
- Crear solicitud de fondos: permite a un socio enviar una solicitud de fondos con un menú desplegable por programa
- Cancelar una solicitud de fondos: permite a un socio eliminar una solicitud de fondo de su panel de control
- Ver detalles: permite a un socio ver detalles específicos de una solicitud de fondos seleccionada

Crear una solicitud de fondos

Los usuarios pueden crear una nueva solicitud de fondos desde la página del panel de financiación. Para crear una nueva solicitud de fondos:

1. Seleccione Crear solicitud de fondos
2. Aparecerá una lista desplegable con una lista de [programas de financiación](#).
3. Elija el programa de financiación correspondiente seleccionando el nombre en la lista de selección

Una vez presentada una solicitud de financiación, se somete a una serie de procesos de revisión y validación, en función de los requisitos específicos del programa. Los socios pueden hacer un seguimiento del progreso de una solicitud de fondos a medida que avanza en estos flujos de trabajo de aprobación en función de dos atributos: la fase y el estado. La fase de solicitud de fondos indica la fase actual del ciclo de vida general de la solicitud de fondos, mientras que el estado indica el estado o estado actual de la solicitud de fondo (es decir, pendiente, en revisión o aprobada).

Etapas de solicitud de fondos

La siguiente tabla detalla las etapas en las que puede encontrarse una solicitud de fondos a lo largo del ciclo de aprobación. Consulte más información sobre quién es el aprobador asignado para cada etapa por programa en la sección Flujo de trabajo de aprobación de la guía.

Etapas	Description (Descripción)
Creado	La solicitud aún está en borrador y el socio no la ha enviado AWS, o bien la solicitud ha sido rechazada y ahora está pendiente de que el socio la actualice y vuelva a enviarla.
AWS Revisión	La solicitud está presentada por el AWS revisor AWS. Esta fase solo se aplica a las mociones de financiación de Sell (POC) y Miscellaneous (Jumpstart e ISV WMP).
Aprobación técnica	Esta etapa indica que la solicitud de financiación se presenta al arquitecto de soluciones asociado para garantizar la viabilidad técnica del proyecto plan/statement de trabajo. Esta etapa solo se aplica a los programas de financiación (POC) de Sell Motion.
Aprobación comercial	La solicitud de fondos está pendiente de revisión y aprobación por parte del organismo de aprobación empresarial asignado. El aprobador empresarial varía según el programa.
Aprobación financiera	La solicitud de fondos recae en el equipo de AWS operaciones para generar una orden de compra (PO) para las solicitudes de efectivo y AND/OR generar códigos para las solicitudes de crédito.
Aprobación previa	Esta etapa indica que la solicitud de fondo ha obtenido todas las aprobaciones necesarias y que el socio puede empezar a ejecutar su actividad/proyecto. En cuanto al crédito, la solicitud permanecerá en esta fase hasta que se hayan desembolsado y aplicado todos los códigos de crédito. En el caso de las solicitudes que incluyan efectivo, está pendiente de la confirmación financiera final antes de pasar a la fase de solicitud de efectivo. En el caso de las solicitudes del MAP, esta fase de transferencia no existe; el hecho de que la solicitud de fondos

Etapa	Description (Descripción)
	se encuentre en la fase de reclamación de efectivo indica que se ha aprobado previamente.
Reclamación en efectivo	El socio puede presentar una reclamación de efectivo cuando el proyecto (o hito) esté completo. El socio presenta los datos reales de las reclamaciones y, en esta fase, los AWS revisa y analiza rejects/approves los datos reales. Una vez que se hayan presentado los datos reales de la reclamación, los socios migrados verán el mensaje «En espera de aprobación» en la sección sobre el estado de las solicitudes de efectivo, en la sección sobre el estado de las solicitudes de efectivo. Una vez que se aprueben los datos reales, la solicitud de fondos incluirá un enlace a Payee Central para que el socio envíe la factura. Esta etapa no se actualizará hasta que se apruebe la factura.
Completado	Todos los créditos se han canjeado por el FR correspondiente y se han tramitado AND/OR todas las solicitudes de efectivo. No hay que hacer nada más.

Estados de las solicitudes de fondos

La siguiente tabla detalla los estados en los que puede estar una solicitud de fondo e indica el estado actual de la solicitud de fondo. El estado se encuentra en la sección de detalles del proyecto de la solicitud de fondos.

Status	Description (Descripción)
Activo	Este es el primer estado que recibirá un registro. Permanecerá en este estado durante la mayor parte de su ciclo de vida.
Pending (Pendiente)	En la mayoría de las solicitudes de fondos, este estado es temporal y la solicitud se está sincronizando. El estado volverá al estado Activo si la sincronización se realiza correctamente.
Rescindido	El socio ha cancelado la solicitud. Una vez finalizada la solicitud, no se puede reactivar.

Status	Description (Descripción)
Vencido	En el caso de que una solicitud de fondos haya superado su fecha de caducidad (30 días después de la fecha de finalización de la entrega), el sistema actualizará el estado de la solicitud como vencida. Ya no se pueden realizar acciones en la solicitud de fondos.
Completado	Se completará el estado una vez que se hayan agregado todos los detalles de la factura a la solicitud de fondos AWS, se hayan canjeado los códigos de and/or crédito y no sea necesario realizar ninguna otra acción.
Deleted (Eliminado)	Si el socio la ha eliminado de su panel de control, indica el estado de una solicitud de fondo. Esta acción solo se puede realizar en las solicitudes de fondos que se encuentren en la fase de creación (ya sea que nunca se envíen o que el socio las rechace). Las solicitudes de fondos eliminadas ya no se mostrarán en el panel de control de socios y ya no se podrán ver ni recuperar.

Estados de los archivos adjuntos

En la siguiente tabla se detallan los estados que puede reflejar un archivo adjunto. Estos estados se aplican tanto a los anexos de solicitudes de fondos como a los anexos de reclamaciones.

Status	Description (Descripción)
PendingUpload	El documento se está cargando actualmente.
Análisis	El documento se ha adjuntado y se está escaneando actualmente para comprobar que cumple con las normas de seguridad de las aplicaciones. Este estado no impide la presentación de la solicitud o reclamación de fondos.
ScannedClean	Se adjuntó el documento y se completó el escaneo; no se detectaron problemas.
En cuarentena	El archivo se escaneó y no cumple los criterios establecidos por Application Security. Por lo general, esto significa que contiene una fórmula que

Status	Description (Descripción)
	no se encuentra entre el conjunto de fórmulas aceptadas que permite la herramienta. El documento debe actualizarse para eliminar las fórmulas y volver a adjuntarse o convertirse a un PDF y volver a adjuntarlo.

Actualización de una solicitud de fondos

Una vez que se ha enviado una solicitud de fondo, los usuarios pueden editar o actualizar los detalles recordando una solicitud de fondo. La función de retirada devolverá la solicitud de fondos a la fase de creación, en la que los usuarios podrán modificarla. La función de retirada solo está disponible para las solicitudes de fondos anteriores a la fase de aprobación previa, momento en el que la solicitud de fondos ya no se puede recuperar.

Para retirar una solicitud de fondos:

1. Seleccione el identificador de la solicitud de fondo en el panel de financiación y elija la solicitud de fondo correspondiente
2. Pulse el botón de retirada
3. Los usuarios volverán al paso 1 del proceso de presentación de la solicitud de fondos, donde estará disponible toda la información preexistente.
4. Edite los campos de detalles según sea necesario
5. Vuelva a enviar la solicitud de fondos seleccionando Enviar

Cancelar una solicitud de fondos

La función de cancelación se puede utilizar cuando un socio necesita cancelar una solicitud de fondo que ya no se va a ejecutar. Una vez cancelada la solicitud de fondos, el estado cambiará de «Activa» a «Cancelada», pero la fase no cambiará. La solicitud de fondos también seguirá visible en el panel de financiación. Al cancelar, el socio ya no podrá editar, enviar, volver a enviar ni ver la solicitud de fondo. La función de cancelación se puede realizar en cualquier momento antes de entrar en la fase de finalización, momento en el que la solicitud de fondos ya no se podrá cancelar.

Para cancelar una solicitud de fondos:

1. Selecciona el identificador de la solicitud de fondos en el panel de financiación

2. Selecciona Cancelar la solicitud de fondos en la pantalla de resumen de la solicitud de fondos.

Volver a enviar una solicitud o reclamación de fondos

Si se rechaza una solicitud o reclamación de fondos, se puede revisar y volver a enviar.

Important

El motivo del rechazo no está visible en este flujo de trabajo, así que revise primero el motivo del rechazo.

Para volver a enviar una solicitud de fondos:

1. Abre la solicitud de fondo desde el panel de control seleccionando el hipervínculo del identificador de la solicitud de fondo
2. El motivo del rechazo aparecerá en el correo electrónico de rechazo automático y también se puede ver en la solicitud de fondo seleccionando el Historial de aprobaciones en la barra de acciones o desplazándose hacia abajo hasta la sección inferior de la solicitud de fondo.
3. Revisa primero el motivo del rechazo y, a continuación, selecciona Reanudar la solicitud de fondos en la barra de acciones situada en la parte superior de la solicitud.
4. Reanudar la solicitud de fondos abre la solicitud de fondos para su revisión y reenvío. Reabrirá el flujo de trabajo de presentación inicial del programa y permitirá al socio editar los detalles y, al final, volver a enviarlos oficialmente. El motivo del rechazo no está visible en este flujo de trabajo, así que revise primero el motivo del rechazo. La fecha de inicio deberá cambiarse 14 días después de la fecha actual, si la fecha anterior no es suficiente en el futuro.
5. Si se produce un error, selecciona Reparar para ver qué campos deben corregirse.
6. Una vez actualizada toda la información, selecciona Enviar solicitud de fondos para volver a enviar la solicitud de fondos.

Para volver a enviar una reclamación:

1. Abre la solicitud de fondo desde el panel de control seleccionando el hipervínculo del identificador de la solicitud de fondo.

2. El motivo del rechazo figurará en el correo electrónico de rechazo automático y también se puede ver en la solicitud de fondo, en la sección «Datos reales» de la página de solicitud de efectivo.
3. Revisa primero el motivo del rechazo, luego actualiza los datos reales de la reclamación y selecciona Editar la reclamación en efectivo en la sección Planes de reclamación de efectivo de la solicitud.
4. El botón Editar solicitud de efectivo abre la solicitud para revisarla y volver a enviarla. Reabrirá el flujo de trabajo de presentación de la reclamación y permitirá al socio editar los detalles y, al final, volver a presentarla oficialmente. El motivo del rechazo no está visible en este flujo de trabajo, así que revise primero el motivo del rechazo.
5. Una vez realizadas todas las actualizaciones necesarias, selecciona Enviar reclamación de efectivo efectiva para volver a enviar la reclamación.

Ampliar una solicitud de fondos

La función Extender se puede utilizar cuando un socio necesita modificar la fecha de finalización de entrega planificada de una solicitud de fondos aprobada. AWS De acuerdo con la política estándar del programa de financiación, los socios pueden prorrogar por sí mismos la fecha de finalización prevista de una actividad aprobada en el portal de financiación para AWS socios una sola vez, hasta un máximo de 90 días. Una vez que se amplíen las fechas, la fecha de caducidad de la financiación se actualizará automáticamente en consecuencia.

Directrices de extensión

Antes de que venza una actividad, la solicitud de fondos se puede extender una vez hasta 90 días.

Requisitos de fecha extendida:

- Debe transcurrir entre 1 y 90 días a partir de la fecha de finalización de la entrega originalmente planificada
- No puede estar entre el 16 de diciembre y el 1 de diciembre
- En el caso del MDF, no se pueden cruzar los años

Notas importantes

- Una vez que se amplíe la fecha de finalización de la actividad, la fecha de caducidad de la financiación se actualizará automáticamente a 30 días a partir de la nueva fecha de finalización o el 15 de diciembre del año natural de la solicitud. Si se selecciona el 15 de diciembre como fecha de finalización, el vencimiento será el mismo día.
- Las solicitudes deben presentarse dentro de los 30 días posteriores a la fecha de finalización de la actividad o antes del 15 de diciembre del año calendario de la solicitud.
- Las facturas deben enviarse a Payee Central tras la aprobación de la solicitud y antes de la fecha de caducidad.

Para extender una solicitud de fondos:

1. Seleccione el identificador de la solicitud de fondo en el panel de financiación y elija la solicitud de fondo correspondiente
2. Pulse el botón Ampliar la solicitud de fondos en la esquina superior derecha de la página
3. Introduzca la nueva fecha de finalización del proyecto siguiendo las pautas de extensión anteriores
4. Amplíe la solicitud de fondos seleccionando Extender la solicitud de fondos

Utilizar agentes para las recomendaciones de financiación y las solicitudes de financiación

Los agentes de la Central de socios de AWS analizan sus oportunidades comparándolas con los programas de financiación disponibles y pueden crear solicitudes de fondos directamente desde la página de detalles de la oportunidad.

Requisitos previos

- Su cuenta se ha migrado a AWS Partner Central en la consola AWS de administración.
- Su usuario o rol de IAM tiene los permisos necesarios:
 - `partnercentral:ListBenefitAllocations`
 - `partnercentral:ListBenefitApplications`
 - `partnercentral:CreateBenefitApplication`

- `partnercentral:GetBenefitApplication`
 - `partnercentral:UpdateBenefitApplication`
 - `partnercentral:AssociateBenefitApplicationResource`
 - `partnercentral:DisassociateBenefitApplicationResource`
 - `partnercentral:GetOpportunity`
 - `partnercentral:GetAwsOpporunitySummary`
 - `partnercentral:UseSession`
 - `aws-marketplace:DescribeEntity`
 - `aws-marketplace:SearchAgreements`
- Tiene al menos una oportunidad activa.

Cómo funcionan las recomendaciones de financiación

Al abrir la página de detalles de una oportunidad, el widget de recomendación de financiación evalúa automáticamente la oportunidad en comparación con los programas de AWS financiación disponibles en función de la fase de la oportunidad, los ingresos esperados, el caso de uso del cliente y la idoneidad de los socios.

Si se encuentra una coincidencia, el widget muestra la siguiente información:

Element	Description (Descripción)
Nombre del programa	El programa de financiación recomendado.
Descripción del programa	Un resumen de la documentación de AWS financiación.
Motivo de la recomendación	Por qué esta oportunidad puede reunir los requisitos, según la etapa, el ARR y el caso de uso.

Note

Las recomendaciones de financiación se proporcionan con fines informativos para ayudar a identificar los programas potencialmente relevantes. Las recomendaciones no garantizan la aprobación o elegibilidad de la financiación.

El widget ofrece tres acciones:

Action	Description (Descripción)
Obtenga una financiación estimada	Calcula la financiación potencial en función del valor de la oportunidad y de las reglas del programa.
Crea una solicitud de fondos	Inicia un borrador de solicitud de fondos que se rellena automáticamente con datos de oportunidades.
Más información sobre los programas de financiación	Abre una interfaz conversacional para preguntas sobre financiación.

Si no se encuentra ninguna coincidencia, el widget lo indica y ofrece un botón para obtener información sobre los programas de financiación.

Cuando un programa recomendado está asociado a un acuerdo de colaboración estratégica estándar (SCA), la función también muestra información sobre la asignación presupuestaria de la SCA: qué se ha asignado y qué queda disponible.

Note

El agente no accede al documento del acuerdo de la SCA en sí mismo. Los acuerdos de la SCA se gestionan en Contract Central.

Obtener una recomendación de financiación

1. Dirígete a Oportunidades en la barra de navegación de la izquierda.

2. Selecciona una oportunidad.
3. Localice el widget de recomendación de financiación en la página de detalles de la oportunidad.
4. Revisa la recomendación y elige una acción.

También puedes elegir Preguntar sobre esta oportunidad y hacer preguntas como «¿Qué programas de financiación hay disponibles?» o «¿Por qué se recomendó este programa?»

Crear una solicitud de fondos

1. En el widget de recomendación de financiación, selecciona Crear solicitud de financiación.
2. El agente recopila datos del registro de oportunidades.
3. Si falta información, el agente hace preguntas aclaratorias en la interfaz de chat.
4. El agente genera un borrador y proporciona un enlace.
5. Abra el enlace para revisar el borrador en el portal de AWS financiación y, a continuación, envíelo.

Una vez presentada, la solicitud sigue el flujo de trabajo de aprobación estándar. Realice un seguimiento del progreso en el panel de financiación. Para obtener más información, consulte [the section called “Crear una solicitud de fondos”](#).

También puedes iniciar este proceso a través de la interfaz de chat. Para ello, selecciona Preguntar sobre esta oportunidad y escribe «Crear una solicitud de fondos para esta oportunidad».

Consideraciones importantes

Consideración	Details
Elegibilidad	Las recomendaciones se basan en los datos disponibles. La elegibilidad final se determina durante la revisión de la solicitud.
Alcance de los datos	El agente utiliza únicamente los datos de su oportunidad y de su cuenta de socio.
Permisos	Los usuarios sin permisos de solicitud de fondos reciben un mensaje de acceso denegado.

Consideración	Details
Sesiones	Las conversaciones se basan en sesiones, no persisten. Cada interacción tiene un identificador de sesión único.

Recursos relacionados

- [Gestión de las solicitudes de fondos en AWS Partner Central](#)
- [the section called “Crear una solicitud de fondos”](#)
- [AWS Beneficios de la financiación de los socios](#)

Conectarse con otros AWS socios

AWS Partner Central facilita la colaboración entre los AWS socios, lo que les permite conectarse y compartir oportunidades entre ellos. Los socios pueden descubrir, conectar y gestionar las interacciones con varios socios. Para obtener más información, consulte la [sección Conexiones con los socios de la Guía de ventas de AWS Partner Central](#).

Administración de canales

La administración de canales de AWS Partner Central proporciona a los proveedores de AWS soluciones, distribuidores y vendedores de distribución (socios de canal) la capacidad de administrar sus AWS cuentas que participan en los programas de canal. La administración de canales de AWS Partner Central se utiliza con [AWS Billing Transfer](#) para permitir que los socios de canal revendan a los clientes finales y, al mismo tiempo, los clientes conservan el acceso root a su propia cuenta AWS de administración.

Las capacidades clave incluyen:

- Administre de forma centralizada AWS las cuentas utilizadas para la reventa
- Establezca, realice un seguimiento y gestione las relaciones con los clientes y los vendedores de distribución
- Obtenga los beneficios y descuentos del programa para socios
- Supervise las relaciones de facturación y transferencia entre varias cuentas

Requisitos previos:

- Registro activo en los programas AWS del canal (proveedor de soluciones, distribuidor o vendedor de distribución)
- Cuenta de AWS Partner Central con AWS cuenta vinculada
- Usuario de AWS Partner Central con funciones de IAM del canal Partner Central asignadas
- [Funciones de IAM necesarias aprovisionadas en las AWS cuentas utilizadas en la administración de canales](#)
- [Usuario de AWS Partner Central con funciones de IAM del canal Partner Central asignadas](#)
- Cuenta AWS de administración activa utilizada para recibir facturas y administrar los programas del canal

Important

Las funciones de administración de canales de AWS Partner Central requieren que las funciones de IAM estén configuradas tanto en la AWS cuenta vinculada de Partner Central como en la cuenta de AWS administración utilizada para recibir facturas y administrar los

programas del canal. Trabaje con el administrador de la nube de AWS Partner Central para asegurarse de que los permisos de IAM estén configurados y trabaje con el líder de la alianza o el administrador de la nube para asignar las funciones de IAM a los usuarios de Partner Central. Obtenga más información sobre cómo acceder a la administración de canales en la referencia de la [API](#).

Cómo funciona la administración de canales de AWS Partner Central

El flujo de trabajo de administración de canales sigue un proceso estructurado para configurar y administrar su negocio de reventa. Así es como funcionan juntos los componentes:

1. Cree y active cuentas de administración de programas

Informe sobre sus cuentas AWS de administración PMAs para asociarlas a la autorización del programa de su canal. Activa tus cuentas de administración de programas al instante utilizando los protocolos de control de los canales para verificar el consentimiento de la cuenta de AWS administración.

2. Establezca relaciones con clientes o vendedores de distribución

Crea relaciones para definir cómo trabajas con cada cuenta de AWS gestión de clientes o vendedores intermedios y obtén las ventajas del programa de canales. Selecciona los modelos de soporte y la configuración adecuados para cada relación.

3. Configure períodos de servicio para gestionar la facturación, las transferencias y la contratación (opcional)

Agregue períodos de servicio a las relaciones para aplicar períodos de preaviso mínimos o períodos de compromiso fijos en las transferencias de facturación. Los períodos de servicio de los socios se añaden para regular los cambios en las transferencias de facturación y deben ser aceptados por la cuenta de AWS administración del cliente.

4. Supervise el estado de las transferencias de facturación y la lista de relaciones

Realice un seguimiento del estado de las transferencias de facturación en todas las cuentas y relaciones de administración del programa desde una ubicación central.

Cuentas de administración de programas

Una cuenta de administración de programas (PMA) es una cuenta de AWS administración que se utiliza para gestionar tu participación en el Programa del AWS Canal y tus relaciones con las AWS cuentas de clientes o vendedores de distribución. Cada PMA está asociada a un programa de un solo AWS canal (proveedor de AWS soluciones, distribuidor AWS o vendedor de AWS distribución).

Temas

- [Crear una cuenta de administración de programas](#)
- [Activar una cuenta de administración de programas](#)

Crear una cuenta de administración de programas

Para crear una cuenta de administración de programas, necesitará un ID AWS de cuenta de administración y un registro activo del programa de canal.

Las cuentas de los miembros y las cuentas independientes no se pueden utilizar como PMAs. Además, no puede utilizar una cuenta de AWS administración que ya esté incorporada como cuenta de pago en la versión antigua de Partner Central Channel Management. Primero debe cerrar la cuenta de pagador tradicional antes de crear una PMA con el mismo ID de cuenta.

Entre los escenarios habituales para crear una nueva PMA se incluyen los siguientes:

- Expandirse a una nueva región geográfica con diferentes requisitos de facturación
- Configurar una cuenta dedicada para una división empresarial específica
- Separar la gestión de los diferentes programas AWS de canal

Para crear una PMA

1. Diríjase a Channel Management en AWS Partner Central.
2. En la pestaña de cuentas de administración del programa, elija Crear.
3. Introduzca el ID AWS de la cuenta de administración.
4. Seleccione el tipo de programa de canal.
5. (Opcional) Añada un nombre descriptivo para la PMA.
6. Enviar para su activación.

Activar una cuenta de administración de programas

Para activar una PMA, la cuenta de AWS administración debe aceptar un apretón de manos del canal.

Para los usuarios de la interfaz de usuario de AWS Partner Central:

- El apretón de manos del canal se crea automáticamente al crear una PMA
- La dirección de correo electrónico raíz de la cuenta de AWS administración recibe un correo electrónico de solicitud
- Un usuario autorizado debe acceder a la cuenta de AWS administración invitada mediante el enlace exclusivo que se proporciona en el correo electrónico de solicitud
- En la AWS consola de la cuenta de administración invitada, puede aceptar o rechazar la solicitud

Para CLI/SDK los usuarios:

- Debe enviar explícitamente una solicitud de apretón de manos del canal de la cuenta de administración del programa
- La dirección de correo electrónico raíz de la cuenta de AWS administración recibe un correo electrónico de solicitud
- El propietario de la cuenta debe acceder a la cuenta de AWS administración invitada y accept/reject a través de la AWS consola mediante el enlace único proporcionado en el correo electrónico de solicitud, o usar los comandos CLI desde la cuenta de AWS administración invitada hasta accept/reject el apretón de manos.

Important

La solicitud de apretón de manos solo se puede aceptar o rechazar iniciando sesión en la cuenta de AWS administración invitada o accediendo a ella. El socio que creó la PMA en Partner Central debe tener acceso a esta cuenta de administración para completar el proceso de activación.

Relaciones entre canales

Las relaciones de canal en AWS Partner Central proporcionan una forma centralizada de gestionar las conexiones entre las cuentas de administración de sus programas y sus clientes, vendedores de distribución u AWS organizaciones internas.

La administración de canales admite tres tipos de relaciones:

- Cliente final: relaciones de reventa directa con las organizaciones que adquieren servicios AWS
- Vendedor de distribución: socios de reventa intermedios que operan bajo su acuerdo de distribución (solo para distribuidores)
- Interno: AWS consumo propio del socio relacionado con las pruebas y el desarrollo de su negocio de canales

Temas

- [Crear una relación](#)

Crear una relación

Al crear una nueva relación, tendrás que proporcionar información específica para configurar correctamente la conexión:

Información requerida:

- AWS ID de cuenta de administración de la customer/seller organización
- Tipo de relación
- Sector de clientes (gobierno/comercial)
- Modelo de cuenta (modelo de condiciones del proveedor de soluciones [SPTM] /modelo de cuenta del cliente final [ECAM])
- Modelo Support

Note

La relación denunciada debe coincidir con su acuerdo de Channel Programs. Solo puede seleccionar los detalles de la relación que coincidan con los modelos de cuentas y los sectores a los que está autorizado a revender.

Selección de un modelo de soporte

Las relaciones de soporte definen cómo brindarás soporte a tus clientes. Puede aplicar modelos de soporte únicos a cada relación y, al mismo tiempo, atender a los clientes y a los vendedores de distribución desde una única PMA.

Opciones del modelo Support:

- Mantener el modelo de soporte existente: mantener el plan de soporte actual
- Soporte de reventa: sustituya el plan de soporte actual por uno nuevo al precio de reventa
- Soporte dirigido por socios: si reúne los requisitos, gestione directamente el soporte para su cliente

Detalles de soporte:

- Preferencia de ubicación de TAM: elija la región preferida para el administrador de cuentas AWS técnicas
- Alcance de la cobertura de soporte: defina si el soporte se aplica a la cuenta de administración o a toda la organización
- ID de cuenta de cargo: especifique la cuenta de facturación para la facturación de soporte consolidada, si corresponde
- Proveedor de soporte: si eres un vendedor de distribución y eliges PLS en una cuenta de cliente final, designa quién proporciona soporte al cliente

Periodos de servicio

Los períodos de servicio crean acuerdos mutuos que impiden los cambios unilaterales en las transferencias de facturación durante períodos de compromiso específicos. Los socios pueden establecer requisitos de notificación mínima o compromisos a plazo fijo, lo que proporciona flexibilidad para adaptarse a los contratos de servicio existentes y a las necesidades empresariales.

Los períodos de servicio están asociados a las relaciones con los canales y ofrecen opciones de gobierno adicionales a las relaciones con los canales.

Los períodos de servicio admiten dos tipos de acuerdos:

- Períodos de preaviso mínimos: se requiere un aviso previo de 14, 30 o 60 días antes de que cualquiera de las partes pueda modificar o rescindir la relación de transferencia de facturación
- Compromisos a plazo fijo: establezca acuerdos vinculantes de hasta 1 año que se ajusten a los contratos de servicio

Temas

- [Crear un período de servicio](#)
- [Administrar un período de servicio activo](#)
- [Terminación anticipada](#)

Crear un período de servicio

Los períodos de servicio se pueden añadir a cualquier relación de canal mediante Partner Central Channel Management.

1. Inicie el período de servicio: los socios del canal crean invitaciones al período de servicio para relaciones específicas y especifican los requisitos de preaviso mínimos (14, 30 o 60 días) o los compromisos a plazo fijo (60 a 365 días).
2. Notificación al cliente: se crea automáticamente un apretón de manos para el canal y la cuenta de AWS administración del cliente final recibe una notificación por correo electrónico con un enlace de respuesta único.
3. Opinión y respuesta del cliente: un usuario autorizado de la cuenta de AWS administración del cliente debe:
 - Acceda a la invitación mediante el enlace exclusivo que se proporciona en el correo electrónico
 - Inicie sesión en su AWS consola para revisar los términos del período de servicio propuesto
 - Acepte o rechace el acuerdo de período de servicio
4. Activación del período de servicio: una vez que el cliente acepta el apretón de manos del canal, el período de servicio se activa y rige la relación de facturación y transferencia de acuerdo con las condiciones acordadas.

Administrar un período de servicio activo

Los períodos de servicio activos afectan a la experiencia de administración de transferencias y facturación de ambas partes en las consolas Billing and Cost Management. Los socios pueden ver y gestionar los períodos de servicio activos a través de la administración de canales de AWS Partner Central.

- Los compromisos a plazo fijo impiden que cualquiera de las partes modifique la transferencia de facturación hasta que venza el período de compromiso
- Los períodos de preaviso mínimos requieren el aviso previo especificado para cualquier cambio en la transferencia de facturación

Sustitución de los períodos

Es posible que los socios tengan que sustituir un período de servicio activo existente por condiciones nuevas para adaptarse a los cambios en los requisitos empresariales o a las renovaciones de contratos. El proceso de reemplazo garantiza la gobernanza continua de la relación de facturación y transferencia, al tiempo que actualiza los parámetros del período de servicio.

¿Cuándo reemplazar un período de servicio

- Pasar de un período de preaviso mínimo a un compromiso a plazo fijo (o viceversa)
- Ampliar o modificar la duración de un compromiso de duración determinada
- Ajustar los requisitos del período mínimo de preaviso (por ejemplo, cambiar de 30 a 60 días)
- Renovar un compromiso a plazo fijo que vence con términos actualizados

Proceso de reemplazo

1. El socio inicia el reemplazo: los socios de canal acceden al período de servicio activo a través de la administración de relaciones entre canales de AWS Partner Central y seleccionan la opción de reemplazar el período de servicio. Los socios especifican las condiciones del nuevo período de servicio (ya sea con un mínimo de antelación actualizado o nuevas start/end fechas para los compromisos de duración determinada) y pueden incluir un contexto opcional que explique el motivo del reemplazo.
2. Notificación al cliente: se crea automáticamente un protocolo de enlace para un nuevo período de servicio y la cuenta de AWS administración del cliente final recibe una notificación por correo electrónico con un enlace exclusivo para revisar las condiciones de reemplazo propuestas.

3. Opinión y respuesta del cliente: un usuario autorizado de la cuenta de AWS administración del cliente debe:
 - Acceda a la solicitud de reemplazo mediante el enlace proporcionado
 - Inicie sesión en la AWS consola para revisar las condiciones del nuevo período de servicio y la explicación del socio
 - Acepte o rechace la solicitud de reemplazo
4. Transición sin contratiempos: cuando el cliente acepta el apretón de manos del sustituto:
 - El período de servicio anterior finaliza inmediatamente
 - El nuevo período de servicio se activa con las condiciones actualizadas
 - La relación de facturación y transferencia continúa sin interrupciones bajo la nueva regulación del período de servicio
 - Ambas partes reciben notificaciones de confirmación

Consideraciones importantes

- Si el cliente rechaza la solicitud de reemplazo, el período de servicio original continúa según las condiciones actuales
- Solo puede existir un apretón de manos pendiente durante un período de servicio a la vez para cada relación
- Las solicitudes de reemplazo vencen después de 30 días si el cliente no las acepta
- El historial de sustituciones se mantiene en el registro de relaciones con fines de auditoría
- La sustitución de un período de servicio no afecta a la relación de transferencia de facturación subyacente

Terminación anticipada

Los socios pueden solicitar la rescisión anticipada de los períodos de servicio antes de su vencimiento natural, pero ambas partes deben dar su consentimiento mutuo mediante otro proceso de intercambio de canales.

Quién puede iniciar la rescisión:

- Solo los socios de canal pueden iniciar solicitudes de rescisión anticipada
- Los clientes finales no pueden solicitar la rescisión directamente a través de la consola AWS

- Los clientes que deseen finalizar un período de servicio anticipadamente deben ponerse en contacto con su socio de canal para solicitar la rescisión

Proceso de rescisión:

1. El socio inicia la solicitud: los socios del canal acceden al período de servicio activo a través de la Central de socios de AWS y seleccionan la opción de finalizar el acuerdo anticipadamente. Los socios pueden incluir un contexto opcional que explique el motivo de la rescisión.
2. Notificación al cliente: se crea un protocolo de enlace para el canal de rescisión y el cliente final recibe una notificación por correo electrónico con un enlace exclusivo para revisar la solicitud de rescisión.
3. Revisión y consentimiento del cliente: un usuario autorizado de la cuenta de AWS administración del cliente debe:
 - Acceda a la solicitud de rescisión mediante el enlace proporcionado
 - Inicie sesión en la AWS consola para revisar los detalles de la rescisión y la explicación del socio
 - Acepte o rechace la solicitud de rescisión anticipada
4. Efecto inmediato: cuando el cliente acepta el apretón de manos por rescisión:
 - El período de servicio finaliza inmediatamente
 - Ambas partes recuperan instantáneamente el control total sobre la relación de facturación y transferencia
 - La gestión de transferencias y facturación estándar vuelve a estar disponible a través de la consola AWS Billing and Cost Management.
 - Ambas partes reciben notificaciones de confirmación

Consideraciones importantes:

- Si el cliente rechaza la solicitud de rescisión, el período de servicio continúa según sus condiciones originales
- La rescisión de un período de servicio solo pone fin al acuerdo, pero no interrumpe automáticamente la transferencia de facturación subyacente
- Tras la rescisión, cualquiera de las partes puede gestionar la transferencia de facturación de acuerdo con los procedimientos estándar AWS

- Los períodos de servicio rescindidos permanecen visibles en el historial de relaciones con fines de auditoría

Migración de cuentas de canal antiguas

Esta guía explica cómo los socios de AWS canal pueden migrar sus clientes finales de canal existentes en las AWS organizaciones controladas por los socios a la transferencia de facturación, lo que permite a los clientes mantener AWS organizaciones independientes mientras los socios conservan la responsabilidad de la facturación.

Los socios de canal tienen dos opciones para migrar las cuentas de los clientes finales existentes a la transferencia de facturación:

Transferencia completa de la organización

Transfiera su AWS organización actual a la propiedad del cliente y, al mismo tiempo, mantenga la responsabilidad de facturación mediante la transferencia de facturación. Este proceso implica transferir la propiedad de la cuenta raíz al cliente después de establecer la transferencia de facturación, preservando todas las configuraciones organizativas e integraciones de servicios existentes.

Ventajas:

- Mantiene todas las configuraciones organizativas existentes
- Minimiza la complejidad técnica y el tiempo de migración
- Preserva las dependencias e integraciones de los servicios

Consideraciones importantes:

- Ideal para organizaciones de un solo inquilino
- Los datos históricos de facturación pasan a ser visibles para el cliente
- El socio debe configurar la transferencia de facturación antes de transferir la propiedad raíz

Transferencia de cuenta de miembro

Mueva las cuentas de los miembros individuales de su AWS organización actual a una nueva organización propiedad de un cliente. Este proceso implica crear una nueva organización para el cliente, establecer la facturación y, a continuación, migrar las cuentas de los miembros.

Beneficios:

- Mantiene la privacidad de la facturación durante la migración
- Proporciona flexibilidad en la programación de la migración
- Funciona tanto para organizaciones de un solo inquilino como de múltiples inquilinos

Consideraciones importantes:

- Requiere la reconstrucción de las configuraciones a nivel de organización
- Se deben identificar y volver a crear las dependencias a nivel de la organización
- Un plazo de migración más largo que la transferencia completa de la organización

Transferir la propiedad de la organización

Esta ruta de migración transfiere la propiedad de la cuenta raíz de una AWS organización existente a su cliente y, al mismo tiempo, mantiene la responsabilidad de facturación mediante la transferencia de facturación.

Requisitos previos:

- La organización debe estar en el modo con todas las funciones
- El cliente debe tener un correo electrónico para ser propietario de la cuenta raíz
- La organización atiende las cargas de trabajo de un cliente

Pasos de migración:

Para garantizar la aplicación continua de los descuentos durante todo el proceso de migración sin interrupciones, sigue estos pasos:

1. Defina una nueva cuenta de gestión de socios (PMA)

Cree una nueva AWS cuenta que sirva como cuenta de administración de socios y registre esta cuenta como PMA en Partner Central. Esta cuenta se encargará de la facturación y el pago de la organización cliente.

2. Identifique la cuenta de administración del cliente existente que desea migrar

Identifique la AWS cuenta que actualmente sirve como cuenta de administración (cuenta de pagador antigua) de la organización del cliente y que desea migrar a una transferencia de facturación.

3. Establezca una relación de canal con Partner Central

Cree una relación de canal en Partner Central entre su nueva cuenta de gestión de socios (desde el paso 1) y la cuenta de pagador tradicional del cliente (desde el paso 2). Como esta organización contiene las cargas de trabajo de sus clientes finales, puede añadir la cuenta como una relación de «cliente final».

4. Configure la facturación y la transferencia

Desde su nueva cuenta de Partner Management, vaya a la consola AWS Billing and Cost Management. Seleccione Billing Transfers y cree una nueva transferencia introduciendo el ID de la cuenta de AWS administración de su cliente. Su cliente recibirá una notificación por correo electrónico y deberá aceptar la transferencia en su AWS consola.

5. Espere a que la transferencia de facturación se haga efectiva

Espere hasta que la transferencia de facturación se active, lo que ocurre el primer día del mes siguiente a la aceptación. No continúe con los siguientes pasos hasta que la transferencia de facturación esté activa.

6. Prepare la organización para la transferencia

Actualice la información de facturación de la cuenta de administración en la consola AWS Billing and Cost Management para reflejar los detalles de su cliente.

7. Transfiera la propiedad de la cuenta raíz

Inicie sesión en la cuenta raíz de la organización y vaya a Mi cuenta en la consola AWS de administración. Elimine cualquier dispositivo MFA asociado u otras configuraciones de seguridad específicas del socio. Actualice la dirección de correo electrónico del usuario raíz al dominio de su cliente. El cliente recibirá un correo electrónico para activar el acceso a su cuenta raíz. Complete este paso en un plazo de 60 días a partir de la entrada en vigor de la transferencia de facturación.

8. Verifica la finalización de la transferencia

Una vez que el cliente acepte la titularidad, compruebe que la transferencia de facturación permanece activa y que su organización sigue recibiendo las facturas. El cliente ahora debería tener acceso root completo para administrar su organización, mientras que la responsabilidad de la facturación recae en su organización durante la transferencia de facturación establecida.

Important

Si bien la transferencia total de la organización es la ruta más sencilla desde el punto de vista técnico para la migración, los socios deben saber que este enfoque expondrá sus datos históricos de facturación al nuevo propietario de la organización. Esto incluye toda la información de facturación, como los precios, las instancias reservadas y los planes de ahorro que existían antes de la transferencia de propiedad.

Transferir las cuentas de los miembros

Esta ruta de migración traslada las cuentas de los miembros individuales de su AWS organización actual a una nueva organización propiedad del cliente y, al mismo tiempo, mantiene la responsabilidad de facturación mediante la transferencia de facturación.

Requisitos previos:

- El cliente necesita una cuenta de administración para su nueva organización
- Lista de cuentas de miembros que se van a transferir
- Documentación de cualquier dependencia organizativa dentro de cada cuenta de miembro que se vaya a transferir

Pasos de migración:

1. Configure la nueva organización del cliente

Primero, establezca el destino de las cuentas de los miembros. El cliente debe crear una AWS cuenta nueva o designar una cuenta existente para que sirva como su cuenta de administración. En la consola AWS Organizations de esta cuenta, habilite AWS Organizations y configure los

ajustes iniciales de la organización. Esto crea el entorno de destino para las cuentas de los miembros.

2. Establezca la transferencia de facturación

Antes de trasladar cualquier cuenta de miembro, configure la transferencia de facturación para garantizar la responsabilidad de facturación continua. En AWS Partner Central, cree una transferencia de facturación desde la nueva cuenta de administración del cliente a su cuenta de administración del programa (PMA). El cliente debe aceptar esta transferencia en su consola AWS de Billing and Cost Management. Espere a que la transferencia de facturación se active el primer día del mes siguiente antes de proceder con la migración de la cuenta.

3. Prepare la migración de la cuenta de miembro

Revise las dependencias a nivel de la organización para las cuentas de los miembros que planea migrar. Elimine o documente cualquier política de control de servicios, configuración de uso compartido de recursos o configuración de administrador delegado que deba reconstruirse en la nueva organización. Asegúrese de tener un plan para reconstruir las configuraciones necesarias en la organización del cliente.

4. Transfiera cuentas de miembros

Una vez que la transferencia de facturación esté activa, comience el proceso de migración de la cuenta. Desde la nueva organización del cliente, envíe invitaciones a cada cuenta de miembro que desee transferir. Inicie sesión en la cuenta de cada miembro para aceptar estas invitaciones. A continuación, las cuentas de los miembros abandonarán la organización asociada tradicional y se unirán a la organización del cliente. Coordínesse con el cliente final para reconstruir cualquier configuración organizativa necesaria en su nuevo entorno.

Important

Asegúrese de que la transferencia de facturación esté activa antes de iniciar cualquier transferencia a la cuenta de un miembro. Esto mantiene la responsabilidad de facturación adecuada durante todo el proceso de migración.

Asignación de funciones de IAM a un usuario de administración de canales

En esta sección se explica cómo asignar las funciones de AWS Identity and Access Management (IAM) de AWS Partner Central a los usuarios del servicio de administración de canales en AWS Partner Central. Este mapeo de roles de IAM es necesario para que los usuarios de Partner Central puedan acceder a las funciones de administración de canales de Partner Central. El mapeo permite a los usuarios de Partner Central Channel Management realizar acciones en la AWS cuenta de AWS Partner Central. Al seleccionar un rol de IAM para acceder al canal AWS Partner Central APIs por parte de los usuarios de Partner Central, se habilitan funciones como la administración de programas de canales, cuentas y relaciones.

Antes de realizar el mapeo, primero debe completar lo siguiente:

- [Vincule su cuenta de AWS Partner Central a una AWS cuenta vinculada de Partner Central.](#)
- [Cree funciones de IAM en la AWS cuenta vinculada de AWS Partner Central.](#)
- Al crear funciones de IAM, añada la política `AWSPartnerCentralChannelManagement` administrada a la función para conceder a los usuarios de AWS Partner Central permisos para realizar acciones de administración de canales. Para obtener más información, consulte [Políticas administradas para usuarios de AWS Partner Central](#).
- Añada la siguiente política de confianza personalizada a las funciones de IAM para permitir que AWS Partner Central AWS asigne las funciones de IAM.


```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Effect": "Allow",
      "Principal": {
        "Service": "partnercentral-account-management.amazonaws.com"
      },
      "Action": "sts:AssumeRole"
    }
  ]
}
```

Para asignar una función de IAM de AWS Partner Central a un usuario que no sea administrador de la nube

1. Inicie sesión en [AWS Partner Central](#) como usuario con el rol de líder de alianza o administrador de la nube.
2. En la sección de vinculación de AWS cuentas de la página de inicio de AWS Partner Central, elija Administrar cuenta vinculada.
3. En la página de vinculación de AWS cuentas, seleccione Administrar funciones de IAM.
4. En la sección de usuarios que no son administradores de la nube, selecciona los usuarios socios a los que deseas conceder acceso y, a continuación, selecciona el rol de Map IAM.
5. En la lista desplegable, selecciona el rol de IAM creado con la política de canales anterior.
6. Elija el rol de mapa.

Para desasignar una función de IAM de AWS Partner Central a un usuario que no es administrador de la nube

1. Inicie sesión en [AWS Partner Central](#) como usuario con el rol de líder de alianza o administrador de la nube.
2. En la sección de vinculación de AWS cuentas de la página de inicio de AWS Partner Central, elija Administrar cuenta vinculada.
3. En la página de vinculación de AWS cuentas, seleccione Administrar funciones de IAM.
4. En la sección de usuarios que no son administradores de la nube, selecciona los usuarios socios a los que deseas revocar el acceso y, a continuación, selecciona Desmapear el rol de IAM.
5. Elige el rol de IAM en la lista desplegable.
6. Elija Desmapear el rol.

 Important

Las funciones de administración de canales de AWS Partner Central requieren que las funciones de IAM estén configuradas tanto en la AWS cuenta vinculada de Partner Central como en la cuenta de AWS administración utilizada para recibir facturas y administrar los programas del canal. Trabaje con el administrador de la nube de AWS Partner Central para asegurarse de que los permisos de IAM estén configurados y trabaje con el líder de la alianza o el administrador de la nube para asignar las funciones de IAM a los usuarios

de Partner Central. Obtenga más información sobre cómo acceder a la administración de canales en la referencia de la [API](#).

Seguimiento del progreso con análisis de socios e información de Marketplace

Los paneles de análisis de socios e información sobre Marketplace proporcionan a los socios y vendedores de Marketplace de AWS información en tiempo real sobre el rendimiento de sus productos, incluidos los patrones de uso de los clientes, las tendencias de ingresos y las métricas de suscripción a través de visualizaciones interactivas e informes personalizables. Los vendedores de AWS Marketplace pueden realizar un seguimiento de los indicadores clave de rendimiento, como los ingresos recurrentes mensuales, los costes de adquisición de clientes, las tasas de conversión y la distribución geográfica de los clientes, lo que les permite tomar decisiones basadas en datos para optimizar su estrategia de AWS Marketplace.

Note

Las páginas de análisis de los socios que no tengan datos suficientes no funcionarán como se esperaba. Los usuarios verán un error. Para determinar si el error se debe a permisos de IAM o a datos insuficientes, los usuarios pueden navegar a paneles específicos con diferentes fuentes de datos.

Para obtener más información, consulte [Navegar por AWS Partner Central](#). Puede consultar la documentación sobre [las políticas AWS administradas para los usuarios de la Central de socios de AWS](#) para revisar las políticas de acceso a los paneles.

Temas

- [Panel de análisis de socios](#)
- [Panel de información sobre vendedores](#)
- [Preguntas frecuentes sobre Partner Analytics y Seller Insights \(FAQs\)](#)

Panel de análisis de socios

Partner Analytics incluye 8 paneles que le permiten filtrar, ordenar y desglosar los datos que necesita para gestionar sus oportunidades y clientes potenciales de ACE, sus inversiones, sus campañas de marketing AWS impulsadas y sus capacitaciones y certificaciones. Para navegar por los paneles del panel de control, simplemente haga clic en el panel que desee.

Los 8 paneles son:

- [De un vistazo](#): visualización completa de las métricas de éxito críticas KPIs y multifuncionales agregadas de los principales dominios operativos.
- [Oportunidades](#): análisis cuantitativo de los AWS flujos de oportunidades recomendados por los socios, con métricas de velocidad de tramitación, modelos de previsión de ingresos y análisis estadísticos de conversión.
- [Clientes potenciales](#): seguimiento sistemático de la adquisición y el progreso de los clientes potenciales, con un análisis detallado de la tasa de conversión y métricas de atribución de fuentes.
- [Inversiones](#): información basada en datos sobre la utilización de la financiación, incluidas las métricas de las solicitudes y el análisis jerárquico de la distribución de las fuentes de financiación.
- [Canal](#): análisis multidimensional de los programas de incentivos en los marcos de proveedores de soluciones y distribución, que incorpora la utilización de los beneficios del CEI y el rendimiento de los mecanismos de descuento en el sector público y los segmentos en crecimiento.
- [Campañas de marketing](#): análisis pormenorizado de la eficacia de las iniciativas de AWS marketing, con modelos de lead-to-opportunity conversión integrados y métricas de progresión de los embudos.
- [Capacitación y certificaciones](#): evaluación cuantitativa del desarrollo de la capacidad organizacional, seguimiento de las certificaciones, tasas de finalización de las acreditaciones y métricas de progreso de los programas de capacitación.

Navegar por los paneles de control de Partner Insights

En esta sección se describen los controles, los filtros y las funciones del panel de control de Partner Insights.

Filtrar por fecha: menús desplegados preestablecidos

El filtro de fechas de Partner Analytics incluye dos mecanismos para desglosar períodos de tiempo específicos: opciones desplegadas preestablecidas en función de los períodos de tiempo más utilizados y un filtrado personalizado para intervalos de fechas específicos. Los intervalos de fechas seleccionados en este filtro se aplican automáticamente a todas las métricas y tablas del panel de control, así como a todos los demás paneles, a menos que se especifique lo contrario.

Dado que algunas métricas de Partner Analytics y Marketplace Insights se actualizan con cadencias diferentes, las opciones de filtro de fecha predefinidas varían según el panel de control.

- Las opciones de oportunidades y clientes potenciales predefinidas incluyen los últimos 30 días, los últimos 60 días, los últimos 90 días, los últimos 12 meses (TTM) y el año hasta la fecha (YTD).
- Para todos los demás paneles, las opciones desplegadas predefinidas incluyen Último mes disponible, Último disponible 2 meses, Último disponible 3 meses, Año tras año (YoY) y Año hasta la fecha (YTD). Como algunas métricas no se actualizan a diario, no se pueden aplicar filtros exactos de «últimos X días» a estas métricas, a diferencia de las que se actualizan diariamente. KPIs Por lo tanto, los filtros de fecha para todo el panel de control de algunos paneles se limitan a las opciones desplegadas «Últimos X meses disponibles». La lógica del panel aplica automáticamente los filtros de fecha relevantes a cada métrica, alineados con las cadencias de actualización de esas métricas. Si los datos del mes actual no están disponibles, el panel mostrará el siguiente mes más reciente disponible.

Filtrar por fecha: personalizado

Además de los filtros de fechas preestablecidos, o establece un rango de fechas personalizado. Ten en cuenta que las métricas de descuentos seguirán mostrándose a nivel mensual. Para especificar las fechas de inicio y finalización exactas:

- Selecciona «Personalizado» en el menú desplegable del filtro de fechas.
- Haz clic en la barra de búsqueda «Fecha de inicio» para abrir un calendario emergente. Luego, elige la fecha de inicio del filtro deseada en el calendario.
- Repita el paso 2 con la barra de búsqueda «Fecha de finalización».

Valores de fecha para filtrar por fecha:

- De forma predeterminada, la fecha de oportunidad es la fecha de aceptación por el socio para las oportunidades AWS recomendadas y la fecha de presentación de la oportunidad para las oportunidades recomendadas por el socio
- El etiquetado de la fecha del cliente potencial se establece de forma predeterminada en la fecha de creación, independientemente de cuándo se modificó por última vez el cliente potencial.
- Por defecto, la fecha de inversión es Crédito emitido y Crédito canjeado: fecha de creación de la promoción (fecha en la que se generó el código de crédito). Todo en efectivo KPIs y crédito aprobado: fecha de aprobación previa. Los descuentos siguen al período de facturación.
- La fecha de las campañas de marketing se basa de forma predeterminada en los datos asociados a la campaña, las métricas de oportunidad utilizan la fecha de oportunidad, la canalización refleja la fecha de creación de la oportunidad para AO, la fecha de aprobación de la PO, los ingresos

utilizan la fecha de lanzamiento de la oportunidad y las métricas de clientes potenciales asociados a la campaña utilizan la fecha

- La fecha de formación y certificaciones por defecto es Net New Certification es la fecha en que se otorgó la certificación por primera vez (no incluye la recertificación), Net New Accreditation utiliza la fecha de finalización del curso y Net New Training aprovecha la fecha de finalización del curso.

De un vistazo

El panel «de un vistazo» proporciona las métricas clave de cada panel y ahora ofrece visibilidad sobre la elegibilidad de ACE y la integración con la CRM. En este panel, filtre los datos personalizando las fechas de inicio y finalización o eligiendo una de las opciones disponibles.

Este panel proporciona datos sobre el número total de oportunidades AWS y clientes potenciales originados por los socios, con year-over-year detalles, así como las inversiones combinadas en efectivo y crédito. Por último, consulte la información sobre campañas y marketing, si corresponde.

Análisis de canalización de oportunidades

Note

Los datos están disponibles para su descarga a partir de enero de 2021.

Hay varios filtros en el panel de oportunidades para ayudar a analizar la cartera de ventas conjuntas. Los siguientes 4 gráficos responden y se ajustan en función de las selecciones de filtros.

Tendencias de oportunidades originadas por socios (TTM):

- Filtro desplegable para ver el gráfico por todas las oportunidades, oportunidades lanzadas y oportunidades validadas. Los usuarios pueden empezar con la primera tabla, en la que pueden alternar entre las oportunidades lanzadas y las validadas por los socios.
- Los ingresos totales estimados y el número total de oportunidades con year-over-year detalles de todas las oportunidades, o desglosados solo por oportunidades AWS originadas o solo por socios.

Análisis de oportunidades:

El análisis de oportunidades permite comparar información sobre la cartera, seguida de los puntos de referencia de rendimiento. Dos gráficos idénticos muestran los datos de la ACE para side-by-side

compararlos. Se mostrará un gráfico de barras (si existen más de 5 segmentos para la categoría elegida) o se mostrará un gráfico de anillos si existen 5 o menos segmentos para la categoría elegida. Las opciones de oportunidades por desglose también están disponibles como filtros para todo el panel de oportunidades.

Para obtener información sobre oportunidades específicas, aproveche las funciones de filtrado y clasificación que se muestran en el resumen de datos de las oportunidades:

1. Personalice la tabla para ver solo las métricas críticas o todos los datos. O bien, filtre los datos mostrados solo por oportunidades abiertas, solo por oportunidades cerradas o por todas las oportunidades.
2. Desglose hasta llegar a una oportunidad específica IDs.
3. Comprueba si se operational/data registran discrepancias entre la fase de oportunidad y la AWS fase observada por AWS los vendedores (las discrepancias están resaltadas en rojo).
4. Ordena las columnas de la tabla ascending/descending para centrarte en las principales prioridades.

AWS Puntuaciones de participación:

AWS La puntuación de recomendaciones de venta conjunta evalúa en qué medida están posicionadas sus soluciones para satisfacer las necesidades actuales y previstas de los clientes. Las puntuaciones alta, media y baja te ayudan a identificar tus puntos fuertes y las oportunidades actuales con los que realizar ventas conjuntas. AWS Actualmente, estos puntajes están disponibles para los socios que cumplen con los requisitos de ACE en las rutas de servicios y software. Las puntuaciones no se mostrarán si no disponemos de datos suficientes para poder igualarlas y solo están disponibles para los socios con una especialización.

Datos resumidos sobre las oportunidades:

En esta tabla, los usuarios pueden ver las etapas asociadas y las AWS etapas. AWS La etapa refleja el mantenimiento de AWS registros en el CRM para AWS vendedores, mientras que el valor general de la etapa refleja la etapa de oportunidad en la página de oportunidades de ACE. En el caso de las oportunidades abiertas, cabe esperar alguna diferencia en el registro del estado debido a que los distintos sistemas se actualizan en distintos momentos mediante la introducción manual de datos. Por último, el usuario puede ver el AWS Marketplace Engagement Score y el AWS Solution Engagement Score, que indican la probabilidad de que ese cliente compre en AWS Marketplace.

Análisis de canalizaciones de clientes potenciales

El panel de clientes potenciales incluye varios filtros para centrarse en subconjuntos de clientes AWS potenciales referidos, o incluso en clientes potenciales específicos. Además de utilizar el filtro de fechas para profundizar en las tendencias de conversión y origen de clientes potenciales, también puedes utilizar el filtro de estado de los clientes potenciales y filtrar por ID de clientes potenciales específicos en la tabla de resumen de clientes potenciales para profundizar aún más:

- ID de cliente potencial: filtro de selección múltiple para buscar clientes potenciales específicos por ID. Introduzca los ID que desee en el cuadro de búsqueda y seleccione los clientes potenciales para filtrar la tabla de resumen.
- Estado del cliente potencial: seleccione un filtro múltiple para dividir las referencias de AWS clientes potenciales por estado. Elige una combinación de: Seleccionar todas (todas las opciones), Descalificado, Abierto, Calificado e Investigando.

Financiamiento e inversiones

Navigate hasta el [programa de financiación](#) para obtener más información.

Ingresos y descuentos por reventa

Para obtener más información, consulte las guías específicas para los socios de canal: [Programa para proveedores de soluciones](#) y [Programa de distribución](#).

Análisis de la campaña de marketing

Además del filtro de fechas que abarca todo el panel de control, el panel de campañas de marketing también incluye filtros de selección múltiple para analizar las métricas clave de las campañas de AWS marketing por campaña específica, ubicación geográfica (incluidos los filtros de ubicación geográfica, región y país), así como por segmento de AWS clientes e industria. A excepción de la campaña, estos filtros también se aplican a las métricas de otros paneles que muestran los mismos filtros en la parte superior (por ejemplo, el panel de oportunidades).

Consulta las métricas resumidas en el resumen de la campaña, con desgloses adicionales específicos de cada métrica en las imágenes que aparecen debajo del resumen.

Formación y certificaciones

El panel de formación y certificaciones incorpora funciones de filtrado doble para analizar los logros de los empleados:

Filtro de categoría:

- Finalizaciones de certificaciones
- Obtención de la acreditación
- Métricas de finalización de la formación
- Población total de estudiantes a los que puede dirigirse dentro de la organización

Tipo de filtro:

Permite la agregación de datos mediante dos metodologías de medición distintas:

1. Recuento total: mide cada finalización (certificación, acreditación o formación) como una unidad individual
2. Individuos únicos: agrega los logros a nivel individual y cuenta a cada persona como una unidad

Ejemplo de diferenciación de medidas: en el caso de una organización con 10 empleados que posean 5 certificaciones cada uno, el recuento total mostrará 50 certificaciones y las personas únicas mostrarán 10 personas certificadas.

Este sistema de filtrado permite un seguimiento y un análisis precisos de los logros de aprendizaje de la organización a través de múltiples perspectivas analíticas.

Índice de desempeño de los socios (PPI) del MAP

En los temas de esta sección se explica cómo entender y utilizar el índice de rendimiento de los socios (PPI) del MAP. El PPI le ayuda a realizar un seguimiento de la eficacia de su organización a la hora de ejecutar los proyectos del Migration Acceleration Program (MAP) y proporciona información para mejorar sus prácticas de migración.

Note

Solo los líderes de la alianza pueden acceder al panel del índice de rendimiento de los socios.

Temas

- [¿Qué es el índice de rendimiento de los socios \(PPI\) del MAP?](#)
- [Comprenda su puntuación de PPI](#)
- [Las cuatro métricas clave de rendimiento](#)
- [Niveles y beneficios de rendimiento](#)
- [Uso del panel de PPI](#)
- [¿Cómo mejorar tu puntuación de PPI](#)
- [Obtención de ayuda y soporte](#)
- [Resumen](#)

¿Qué es el índice de rendimiento de los socios (PPI) del MAP?

El índice de desempeño de los socios (PPI) del MAP es un sistema de medición integral que evalúa la eficacia de los socios a la hora de ejecutar proyectos de AWS migración exitosos en los que los socios han solicitado inversiones. AWS La inversión sostenida AWS requiere que el programa produzca un retorno de la inversión aceptable, por lo que el PPI se ha diseñado para fomentar los altos resultados y corregir el rendimiento que podría afectar negativamente al ROI. El PPI le proporciona información transparente y basada en datos sobre el desempeño de sus prácticas de migración y le ayuda a identificar oportunidades de mejora.

Por qué el PPI es importante para su empresa

El PPI lo ayuda a desarrollar una práctica de migración más sólida al proporcionar información transparente y basada en datos que beneficia tanto a su organización como a sus clientes:

Para su organización:

- Visibilidad clara del rendimiento de su práctica de migración
- Identificación de áreas específicas de mejora
- Reconocimiento y recompensas a la excelencia
- Procesos de aprobación acelerados para los mejores
- Soporte específico donde más lo necesita
- Ventaja competitiva en el mercado

Para sus clientes:

- Acceso a socios de migración comprobados y de alto rendimiento
- Finalización de la migración y generación de valor más rápidas
- Ejecución y entrega de proyectos de mayor calidad
- Mayor confianza en los resultados del proyecto
- Prestar mayor atención a los costes anuales optimizados en los que incurrirá un cliente al ejecutar sus cargas de trabajo en AWS

Cómo el PPI apoya su crecimiento

El PPI está diseñado como una herramienta de crecimiento, no solo como un sistema de medición. El mecanismo le proporciona:

- Visibilidad en tiempo real de sus métricas y tendencias de rendimiento, que puede utilizar para identificar oportunidades de mejora y mejorar las prácticas de migración
- En función de sus oportunidades, obtenga apoyo específico en áreas específicas de AWS
- Gánese la confianza de los clientes y, a través de ello, más negocios
- Una oportunidad de recibir más recomendaciones de AWS
- Reduzca los gastos administrativos para lograr una excelencia comprobada

Comprenda su puntuación de PPI

Su puntuación de PPI es un porcentaje único que refleja su eficacia general en cuatro áreas clave de rendimiento. La puntuación oscila entre el 33% y el 100%, y las puntuaciones más altas indican un mejor rendimiento.

Cómo funciona la puntuación

El PPI evalúa su desempeño mediante cuatro métricas clave:

- Tasa de éxito en materia de migración: su capacidad para convertir las evaluaciones financiadas en proyectos de migración
- Rapidez para generar valor: la rapidez con la que se ayuda a los clientes a obtener valor una vez iniciada la migración
- Éxito de la cartera: obtención de ingresos generales en todos los proyectos finalizados
- Éxito del proyecto: rendimiento y coherencia de los proyectos individuales

Por cada métrica, recibirás una puntuación de 1, 2 o 3 puntos en función de tu rendimiento:

Puntuación	Seguimiento de rendimiento	Description (Descripción)
3 puntos	Pista de alto rendimiento	Supera las expectativas; demuestra excelencia
2 puntos	Track del programa básico	Cumple con las expectativas; ejecución sólida
1 punto	Turnaround Track	Por debajo de las expectativas; es necesaria una mejora

Cálculo de su puntuación general de PPI:

Puntuación de PPI = (suma de las puntuaciones métricas)/12

Ejemplo: si obtiene 2 puntos en las cuatro métricas: $(2 + 2 + 2 + 2)/12 = 8/12 = 67\%$

Note

Si no tienes suficientes datos para una métrica específica (por ejemplo, muy pocos proyectos finalizados), utilizamos el promedio de tus otras puntuaciones válidas para calcular esa métrica. Esto garantiza que los socios nuevos o en crecimiento no sean penalizados injustamente.

Pistas de rendimiento

Según tu puntuación de PPI, se te clasificará en uno de los tres niveles de rendimiento:

Nivel	Intervalo de puntuación	Description (Descripción)
Seguimiento de alto rendimiento	67% - 100%	Los socios ofrecen los mejores resultados en todas las métricas

Nivel	Intervalo de puntuación	Description (Descripción)
Programa principal: Track	50% - 66%	Socios que cumplen con las expectativas fundamentales y tienen potencial de crecimiento
Seguimiento de cambios	33% - 49%	Socios que necesitan apoyo para cumplir con los estándares de rendimiento

Las cuatro métricas clave de rendimiento

En esta sección, se proporciona información detallada sobre cada una de las cuatro métricas que se utilizan para calcular su puntuación de PPI.

Métrica 1: Evalúe la tasa de conversión

Qué mide: Su capacidad para convertir los proyectos de evaluación AWS financiados en compromisos migratorios firmados.

Cómo se calcula:

Porcentaje de victorias = (número de migraciones de won financiadas por Assess)/(número de migraciones de won o perdidas financiadas por Assess) en los últimos 24 meses

Umbrales de rendimiento:

Nivel de rendimiento	Tasa de victorias
Circuito de alto rendimiento (3 puntos)	75% o más
Programa básico (2 puntos)	45% - 75%
Turnaround Track (1 punto)	Por debajo del 45%

Por qué es importante:

Las altas tasas de conversión indican que eres:

- Calificar eficazmente las oportunidades antes de solicitar financiación
- Alinear los resultados de la evaluación con las prioridades de los clientes
- Hacer un uso eficiente de los AWS recursos de financiación
- Desarrollar un fuerte compromiso con los clientes al principio del proceso

Cómo mejorar:

- Refuerce su proceso de calificación de oportunidades
- Asegúrese de identificar minuciosamente a los clientes antes de enviar las solicitudes de financiación
- Alinee los resultados de la evaluación con los factores empresariales específicos de los clientes
- Mantenga una comunicación regular con los clientes durante toda la fase de evaluación
- Colabore estrechamente con los equipos de AWS cuentas durante el ciclo de ventas

Ejemplo: si has recibido financiación de Assess para 100 proyectos y 85 de ellos se han convertido en migraciones firmadas y 15 se han perdido, tu porcentaje de victorias es del $85/100 = 85\%$, lo que te da 3 puntos (High Performance Track).

Métrica 2: Migration Delivery Velocity Health

Qué mide: la rapidez con la que sus proyectos de migración comienzan a generar AWS ingresos significativos una vez que el proyecto ha alcanzado los mil dólares de gasto registrado.

Cómo se calcula:

Rentabilidad = porcentaje de proyectos que alcanzaron los 50 000\$ en un plazo de 180 días a partir de la fecha de 1000\$ en los últimos 24 meses

Umbrales de rendimiento:

Nivel de rendimiento	Proyectos que alcanzan el objetivo
Programa de alto rendimiento (3 puntos)	El 85% o más de los proyectos

Nivel de rendimiento	Proyectos que alcanzan el objetivo
Track del programa básico (2 puntos)	Del 50 al 85% de los proyectos
Turnaround Track (1 punto)	Por debajo del 50% de los proyectos

Por qué es importante:

Los inicios rápidos demuestran que eres:

- Mejorar el flujo de caja de los socios al garantizar un pago más rápido de los fondos de Mobilize
- Planificar y ejecutar de manera efectiva las estrategias de migración
- Priorizar las cargas de trabajo de alto valor desde el principio
- Eliminar los obstáculos y acelerar la adopción por parte de los clientes
- Ayudar a los clientes a obtener valor empresarial rápidamente

Ejemplo: si tienes 50 proyectos que han pasado al menos 6 meses desde su fecha de inicio y 44 de ellos han alcanzado los 50 000\$ en 180 días desde el día en que se produjeron los 1000\$, tu velocidad de valoración es de $44/50 = 88\%$, lo que te permitirá obtener 3 puntos (High Performance Track).

Métrica 3: Obtención final de los ingresos por migración de los proyectos finalizados a nivel de cartera

Qué mide: su eficacia general a la hora de obtener los ingresos esperados en todos los proyectos de migración finalizados.

Cómo se calcula:

Realización final de los ingresos por migración de los proyectos finalizados a nivel de cartera = suma del gasto etiquetado (MRR) de las migraciones completadas o suma del ARR terminal esperado de las migraciones completadas en los últimos 36 meses

Umbrales de rendimiento:

Nivel de rendimiento	Logro de ingresos
Plan de alto rendimiento (3 puntos)	85% o más
Programa básico (2 puntos)	40% - 85%
Turnaround Track (1 punto)	Por debajo del 40%

Por qué es importante:

El sólido rendimiento de la cartera demuestra que usted:

- Calcule con precisión el alcance y el potencial del proyecto
- Cumpla sus compromisos de manera consistente
- Cuento con procesos de gestión de proyectos efectivos
- Mantenga el compromiso del cliente hasta la finalización del proyecto
- Resuelva obstacles/challenges para garantizar la finalización de la migración

Ejemplo: si sus proyectos finalizados tenían un ARR terminal combinado esperado de 10 millones de dólares y usted obtuvo 9,2 millones de dólares en gastos reales etiquetados con mapas, la tasa de éxito de su cartera es del $9,2/10 = 92\%$, lo que le permitirá obtener 3 puntos (High Performance Track).

Métrica 4: Obtención final de los ingresos procedentes de la migración a partir de proyectos finalizados a nivel de transacción individual

Qué mide: La coherencia de la entrega de un proyecto mediante el examen de los resultados individuales del proyecto. Esta métrica evita que unos pocos proyectos excepcionales oculten varios proyectos con un rendimiento inferior.

Cómo se calcula:

Éxito del proyecto = porcentaje de proyectos finalizados que alcanzaron al menos el 50% del ARR esperado en los últimos 36 meses

Umbral de rendimiento:

Nivel de rendimiento	Proyectos con un ARR superior al 50%
Track de alto rendimiento (3 puntos)	70% o más
Programa básico (2 puntos)	31% - 70%
Turnaround Track (1 punto)	por debajo del 30%

Por qué es importante:

La ejecución coherente de los proyectos demuestra:

- Ejecución de calidad en toda su cartera
- Gestión y mitigación efectivas de los riesgos
- Procesos confiables que funcionan para varios tipos de proyectos
- Satisfacción del cliente a nivel de proyecto individual

Ejemplo: si has completado 30 proyectos y 26 de ellos han alcanzado más del 50% del ARR esperado, $26/30 = 87\%$ de tus proyectos han alcanzado el umbral, lo que te da 3 puntos (índice de alto rendimiento).

Niveles y beneficios de rendimiento

El sistema PPI reconoce los diferentes niveles de capacidad de los socios y proporciona el apoyo y los beneficios adecuados para cada nivel.

Sistema de alto rendimiento (entre el 67% y el 100%)

Quién califica: socios que ofrecen resultados excepcionales en los cuatro indicadores o un buen desempeño en la mayoría de las áreas.

Beneficios estratégicos:

- Mejora de la elegibilidad de financiación para proyectos grandes o estratégicos
- Estatus de socio destacado en los programas de AWS socios
- Oportunidad de mostrar su éxito en los materiales AWS de marketing

Reconocimiento:

- En el futuro, posibilidad de promocionar públicamente tu estatus de mejor desempeño
- Inclusión en las historias de éxito de nuestros AWS socios
- Consideración prioritaria para los AWS programas de competencias
- Incluido en Partner Matching Engine por sus oportunidades AWS originadas

Support:

- Revisiones comerciales periódicas con los gerentes de desarrollo de AWS socios
- Invitaciones a eventos y mesas redondas exclusivos para socios

Track del programa básico (del 50 al 66%)

Quién reúne los requisitos: socios que cumplen las expectativas fundamentales con una ejecución sólida y un claro potencial de crecimiento.

Beneficios principales:

- Acceso estándar a la financiación para oportunidades calificadas
- Soporte técnico regular y recursos del programa
- Procesos de aprobación y niveles de servicio establecidos
- Acceso a herramientas y marcos de AWS migración

Beneficios de desarrollo:

- Asesoramiento y orientación sobre la mejora del rendimiento
- Documentación sobre las mejores prácticas y recursos de habilitación
- Revisiones comerciales periódicas con el equipo de desarrollo de socios
- Acceso a programas de formación y certificación
- Apoyo específico en áreas específicas de mejora

Support:

- Canales de soporte estándar para AWS socios

- Acceso a las mejores prácticas y manuales de migración
- Foros de la comunidad de socios y base de conocimientos
- Revisiones de rendimiento trimestrales

Áreas de enfoque:

Si su rendimiento se encuentra en el extremo inferior de este rango (del 50 al 55%), AWS trabajaremos con usted para identificar oportunidades de mejora específicas y proporcionarle recursos específicos que lo ayuden a pasar al siguiente nivel.

Seguimiento de los cambios (entre el 33% y el 49%)

Quién reúne los requisitos: socios que necesitan un apoyo específico para cumplir con los estándares de rendimiento. Este nivel está diseñado para ayudarlo a tener éxito a través de recursos y orientación específicos.

Ventajas de Support:

- Plan de mejora Get to Green (GTG): trabaje con él AWS para crear un plan de mejora estructurado con objetivos claros y alcanzables
- Planificación de mejoras específica con objetivos específicos y mensurables
- Supervisión y orientación mejoradas del proyecto
- Visitas y revisiones comerciales más frecuentes (quincenales o mensuales)

El camino hacia el éxito:

- Objetivos de rendimiento claros y con plazos
- Revisiones periódicas del progreso para hacer un seguimiento de las mejoras
- Capacitación y apoyo enfocados en la habilitación
- Acceso a las mejores prácticas y estudios de casos
- Soporte exclusivo del gerente de desarrollo de socios

Durante el período de mejora:

Seguirá teniendo acceso a los fondos del MAP mientras trabaja activamente en su plan de mejora. El período de mejora tiene un calendario y sus proyectos activos brindan oportunidades para mejorar sus métricas en tiempo real.

Lo que pedimos:

- Compromiso con el plan de mejora
- Participación periódica en las revisiones de progreso
- Cooperación para mantener la precisión de los datos y las actualizaciones oportunas del proyecto
- Implementación de las mejores prácticas recomendadas

Uso del panel de PPI

El panel de PPI proporciona visibilidad en tiempo real de tus métricas y tendencias de rendimiento. En esta sección, se explica cómo acceder al panel y utilizarlo de forma eficaz.

Acceso al panel

Para iniciar el panel de PPI:

1. Inicie sesión en AWS Partner Central como líder de la alianza.
2. Abra la lista de paneles y elija el análisis del índice de rendimiento de los socios de migración en el panel izquierdo.

Note

Actualmente, solo los usuarios con el rol de líder de la alianza pueden acceder al panel de PPI. Estamos trabajando para ampliar el acceso a otros roles en futuras versiones.

Secciones del panel

El panel de PPI contiene las siguientes secciones clave:

1. Datos resumidos sobre la migración
 - Tu puntuación general de PPI
 - Nivel de rendimiento actual
 - Total de ARR ganados (proyectos activos y finalizados)
 - Recuento total de proyectos

- Indicador de actualización de datos

2. Descripción general de las métricas clave

- Puntuación actual de cada una de las cuatro métricas clave
- Valores en puntos (1, 2 o 3) para cada métrica
- Indicadores visuales (rendimiento codificado por colores)
- Indicadores de tendencia que muestran una mejora o una disminución

3. Detalles de las métricas contributivas

- Datos subyacentes utilizados para calcular cada métrica clave
- Números y porcentajes reales
- Comparación con los umbrales de rendimiento

4. Tendencias históricas

- Month-over-month cambios en el rendimiento
- Líneas de tendencia para cada métrica
- Identificación de los patrones de mejora

Filtrar sus datos

Puede personalizar la vista del panel mediante los siguientes filtros:

Muestra los datos de la siguiente manera:

- Puntuación mensual actual: tu resumen de rendimiento más reciente
- Vista mensual histórica: gráfico lineal que muestra las tendencias de rendimiento de 12 meses

Tipo de oportunidad:

- Todos los proyectos de MAP 2.0
- Solo MAP (no incluye MAP Lite)
- Por tipo de programa

Geografía del cliente (la puntuación del PPI seguirá siendo global):

- Todas las geografías
- NAMER (América del Norte)
- EMEA (Europa, Oriente Medio, África)
- APJ (Asia-Pacífico y Japón)
- LATAM (Latinoamérica)

Comprenda los datos de su panel de control

Para interpretar tus métricas:

1. Revisa tu puntuación general de PPI: este es tu principal indicador de rendimiento.
2. Examine las puntuaciones métricas individuales: identifique qué áreas son sólidas y cuáles requieren atención.
3. Compruebe las métricas que contribuyen: comprenda los datos subyacentes que impulsan cada puntuación.
4. Revise las tendencias históricas: busque patrones y el impacto de los esfuerzos de mejora.
5. Compárelos con los umbrales: compruebe qué tan cerca está del siguiente nivel de rendimiento.

Ejemplo de interpretación:

Puntuación general del PPI: 75%

- Porcentaje de victorias en materia de migración: 3 puntos (85% de conversión)
- Velocidad de obtención de valor: 2 puntos (el 72% de los proyectos alcanzan el objetivo)
- Éxito de la cartera: 3 puntos (logro de ingresos del 95%)
- Éxito del proyecto: 2 puntos (25% de los proyectos por debajo del 50%)

Interpretación: En general, eres uno de los mejores, con una tasa de ganancias especialmente alta y una ejecución a nivel de cartera. Concéntrate en mejorar la velocidad de generación de valor y la coherencia del proyecto para alcanzar el 100%.

Frecuencia de actualización del panel

- Los puntajes del PPI se calculan mensualmente

- Los datos se actualizan el día 1 de cada mes
- Hay datos históricos disponibles de los últimos 12 meses
- Los datos del proyecto en tiempo real pueden tardar entre 2 y 3 días laborables en reflejarse en los cálculos del PPI

¿Cómo mejorar tu puntuación de PPI

En esta sección, se proporcionan estrategias prácticas para mejorar el rendimiento en cada área métrica.

Prácticas recomendadas generales

La precisión de los datos es fundamental:

- Asegúrese de que todos los datos del proyecto en el MPE (registro de migración con AWS seguimiento interno) sean precisos y up-to-date
- Proporcione estimaciones de ARR realistas y bien justificadas en las solicitudes de financiación
- Actualice las fechas de inicio y finalización del proyecto con prontitud cuando cambien las circunstancias
- Etiquete correctamente todas las cargas de trabajo migradas para realizar un seguimiento preciso de los ingresos
- Informe de los cambios en el estado del proyecto a medida que se produzcan

Aproveche AWS los recursos:

- Trabaje en estrecha colaboración con su gerente de desarrollo de socios (PDM)
- Asista a AWS las sesiones de mejores prácticas de migración
- Utilice marcos y herramientas de AWS migración
- Participe en los programas de habilitación de socios
- Aprenda de los estudios de casos de mejor desempeño

Mantenga el enfoque en el cliente:

- Mantenga el interés de los clientes durante todo el ciclo de vida de la migración
- Realice revisiones periódicas del valor empresarial

- Aborde los obstáculos y los desafíos de forma proactiva
- Garantizar el éxito de los clientes es el objetivo principal

Preparándose para el PPI

Qué puede hacer ahora:

- Revise sus datos: asegúrese de que toda la información del proyecto en MPE sea precisa y up-to-date
- Comprenda las métricas: familiarícese con las cuatro áreas clave de rendimiento
- Evalúe su práctica: evalúe honestamente los aspectos en los que podría necesitar mejoras
- Interactúe con AWS : trabaje con su PDM para prepararse para el PPI
- Limpie la atribución: corrija cualquier proyecto que se haya atribuido incorrectamente a su organización
- Actualice la formación: asegúrese de que sus equipos comprendan los requisitos y las mejores prácticas del MAP 2.0

Obtención de ayuda y soporte

Acceda a los recursos de AWS Partner Central

1. Inicie sesión en la Central de socios de AWS
2. Vaya a Support → Contact Support
3. Elija los programas para socios como tema
4. Seleccione MAP Performance Index como tipo de problema

Envíe solicitudes de corrección de datos

Trabaje con su PDM para enviar correcciones para:

- Errores de atribución del proyecto
- Fechas de proyecto incorrectas
- Actualizaciones de estimaciones de ARR
- Discrepancias en el estado del proyecto

Asista a las sesiones de capacitación

AWS organiza sesiones de habilitación periódicas sobre:

- Mejores prácticas de migración
- Estrategias de optimización de PPI
- Nuevas funciones del programa
- Información sobre los mejores resultados

Consulte el calendario de eventos de la Central de socios de AWS para ver las próximas sesiones.

Póngase en contacto con su gerente de desarrollo de socios (PDM)

Su PDM es su punto de contacto principal para todas las preguntas y el soporte relacionados con el PPI. Puede realizar lo siguiente:

- Le ayudará a entender su puntuación y sus métricas del PPI
- Proporcione recomendaciones de mejora
- Ayude con las correcciones y la validación de los datos
- Conectarlo con recursos técnicos
- Responda a las preguntas sobre las políticas del programa

Recursos adicionales

- AWS Descripción general del Migration Acceleration Program (MAP): [Enlace a Partner Central]
- Mejores prácticas de migración: [Enlace a Partner Central]
- AWS Herramientas y servicios de migración: [AWS Enlace]
- Directorio de directores de desarrollo de socios: [Enlace a Partner Central]
- Panel de análisis para socios: AWS Partner Central → Análisis e información

Resumen

El índice de rendimiento de los socios de MAP representa nuestro compromiso con AWS el desarrollo de los socios basado en los datos y el éxito de los clientes. Al proporcionar información sobre el rendimiento transparente y procesable, el PPI le ayuda a:

- Comprenda dónde sobresale su práctica de migración y dónde puede mejorar
- Acceda al nivel adecuado de soporte y recursos para sus necesidades
- Demuestre su experiencia a los clientes y AWS equipos
- Amplíe su práctica de migración con confianza

El éxito de PPI proviene de:

- Datos precisos y compromisos realistas
- Ejecución centrada en el cliente
- Mentalidad de mejora continua
- Asociación con AWS los equipos
- Coherencia en toda su cartera de proyectos

AWS está comprometido con su éxito. El programa PPI está diseñado para ayudarlo a desarrollar una práctica de migración de primer nivel que ofrezca resultados excepcionales a los clientes.

Si tiene preguntas o necesita asistencia, póngase en contacto con su Partner Development Manager o AWS Partner Support.

Ingresos atribuidos

El panel de ingresos atribuidos proporciona visibilidad del impacto de sus soluciones en los AWS ingresos, medido mediante la medición de los ingresos de los socios (PRM). El panel muestra los ingresos agregados registrados por las capacidades de PRM de todos los clientes con una tarifa mensual, desglosados por producto y AWS servicio.

Para obtener más información, consulte la [Guía](#) de medición de los ingresos de los socios y [FAQs](#).

Filtros

El panel de ingresos atribuidos incorpora las siguientes funciones de filtrado para analizar los datos de ingresos atribuidos:

- Marco temporal: selecciona un intervalo de fechas para ver los ingresos atribuidos a períodos de facturación específicos.
- Nombre del producto: filtra por uno o más de tus listados de productos de AWS Marketplace para ver los ingresos de productos específicos.

- **AWS Servicio:** filtre por AWS servicios específicos (por ejemplo, Amazon EC2, Amazon S3, Amazon RDS) para saber en qué servicios sus soluciones impulsan el consumo.
- **AWS ID de cuenta:** filtre por AWS cuenta específica IDs para ver los ingresos asociados a cuentas específicas.

Métricas clave

El panel muestra tres métricas clave en la parte superior de la página:

- **Productos medidos:** el número de productos de su AWS Marketplace a los que Partner Revenue Measurement rastreó ingresos atribuidos durante el período de tiempo seleccionado.
- **AWS Servicios medidos:** el número de AWS servicios distintos en los que sus productos están impulsando el consumo durante el período de tiempo seleccionado.
- **Ingresos totales atribuidos:** los ingresos totales agregados medidos mediante la medición de los ingresos de los socios en todos sus productos, servicios y clientes durante el período de tiempo seleccionado.

Gráficos

Ingresos atribuidos por producto

Este gráfico muestra los ingresos month-over-month atribuidos a cada uno de tus productos de AWS Marketplace. Cada producto se representa como una serie independiente, lo que te permite comparar las tendencias de ingresos de tu cartera de productos a lo largo del tiempo. Usa este gráfico para identificar qué productos generan el mayor AWS consumo y realizar un seguimiento de los patrones de crecimiento.

Ingresos atribuidos por AWS servicio

Este gráfico muestra los ingresos atribuidos desglosados por AWS servicio. Utilice este gráfico para comprender qué AWS servicios generan más consumo sus soluciones y cómo cambian las tendencias de los ingresos a nivel de servicio a lo largo del tiempo.

Tablas

Ingresos atribuidos

En esta tabla se muestran los ingresos registrados según las capacidades de medición de ingresos de los socios, acumulados entre todos los clientes con una tasa mensual. La tabla incluye las siguientes columnas:

- Nombre del producto: el nombre de tu producto de AWS Marketplace.
- AWS Servicio: el AWS servicio en el que se midió el consumo.
- Mes de facturación: mes en el que se midieron los ingresos.
- Ingresos atribuidos: el importe de los ingresos agregados de la product-service-month combinación.

Los datos de ingresos se agregan a todos los clientes y solo se muestran cuando un producto se consume por un umbral mínimo de cuentas de clientes únicas por mes. No se muestran los ingresos, los nombres o IDs las cuentas de los clientes individuales.

Estado de incorporación

En esta tabla se muestran los productos que AWS pueden funcionar con cualquiera de las funciones de medición de ingresos de los socios. Utilice esta tabla para comprobar que su implementación de PRM está activa e identificar los productos que pueden necesitar una configuración adicional. En la tabla se muestra lo siguiente:

- Nombre del producto: el nombre de tu producto de AWS Marketplace.
- Capacidad PRM: la capacidad de medición de ingresos de los socios habilitada para el producto: etiquetado de recursos, cadena de agentes de usuario o medición de AWS Marketplace.
- Estado: si la capacidad realiza un seguimiento activo de los ingresos del producto.

Disponibilidad y privacidad de los datos

- Los datos de ingresos se actualizan mensualmente y reflejan el consumo del mes de facturación anterior.
- Los ingresos solo se muestran cuando un producto se consume por un umbral mínimo de cuentas de clientes únicas por mes. Si el número de clientes cae por debajo del umbral de cualquier mes, no se muestran los datos de ingresos de ese producto durante ese mes.
- Los socios solo reciben datos de ingresos agregados a nivel de producto y servicio. Los ingresos, los nombres o las cuentas de los clientes individuales nunca IDs se comparten.

- AWS Las cuentas internas y las cuentas que generen AWS ingresos de 0\$ se excluyen de los cálculos de los umbrales.

Requisitos previos

Para acceder al panel de ingresos atribuidos, debe:

1. Disfrute de la nueva experiencia de AWS Partner Central (PC 3.0).
2. Tener implementado al menos una función de medición de ingresos para socios ([etiquetado de recursos](#), [cadena de agentes de usuario](#)) o tener un producto de AMI o ML listado en AWS Marketplace (para la [medición automática de Marketplace](#)).

Los socios con cuentas subsidiarias conectadas a través de Partner Account Connections (PAC) verán los ingresos agregados de todas las cuentas conectadas en una sola vista.

Más información

- [Guía de incorporación sobre la medición de los ingresos de los socios](#)
- [Implementación del etiquetado de recursos](#)
- [Implementación de cadenas de agentes de usuario](#)
- [AWS Medición Marketplace](#)

Exportación (descarga) de datos

Está disponible la posibilidad de exportar los datos que se muestran en una imagen a un CSV/Excel archivo descargable.

Note

Solo se podrán descargar los datos de 2021. La herramienta no admite la descarga de datos sin procesar, solo los datos que se muestran en la tabla, y esta función no se admite en todas las tablas del panel de control.

Para exportar datos:

1. Pase el ratón por encima de la esquina superior derecha de cualquier gráfico o tabla para localizar 3 puntos verticales
2. Selecciona los 3 puntos verticales
3. En el menú desplegable, selecciona Exportar a CSV
4. Los datos se formatearán como se muestra en el panel de control.

Actualización de datos y denominaciones

Los datos del panel de control se actualizan en las siguientes cadencias especificadas:

- Por día
 - Datos de ACE
 - Datos de campañas de marketing
 - Datos de clientes potenciales [aproximadamente a las 2 p. m. (hora del Pacífico) todos los días]
 - Los datos de inversiones: los créditos y el efectivo se KPIs actualizan de una a cuatro veces al día.
 - Los datos de formación y certificaciones se actualizan una vez al día.
- Mensual
 - Descuento KPIs el día 15 de cada mes.

Panel de información sobre vendedores

AWS Marketplace proporciona paneles de control impulsados por [Amazon QuickSight](#) con tablas, gráficos e información que te ayudan a acceder a los datos financieros, de ventas y de marketing y analizarlos. [Para obtener información sobre los paneles específicos disponibles, consulta aquí.](#)

Los paneles están disponibles para los vendedores de AWS Marketplace que cuenten con los permisos adecuados. Para obtener más información, consulte [las políticas AWS administradas de AWS Partner Central](#).

Preguntas frecuentes sobre Partner Analytics y Seller Insights (FAQs)

Consulte lo siguiente FAQs para obtener respuestas a preguntas frecuentes.

General FAQs

En ninguno de ellos aparece el mensaje «No hay datos» KPIs, ¿cómo puedo solucionar este problema?

Seleccione el botón de reinicio (flecha circular). Tenga en cuenta que es diferente del botón de actualización de la página del navegador web.

¿Veo que hay discrepancias en los datos? ¿Qué tengo que hacer?

Presente una solicitud al servicio de asistencia de APN para resolver las discrepancias. En el panel de navegación izquierdo, elija [AWS Partner Central Support](#) para presentar un ticket.

¿Por qué los datos del cuadro de mando de socios no coinciden con los que se muestran en los datos del panel de control de Partner Analytics?

Las discrepancias de datos entre Partner Analytics y el Partner Scorecard se deben a varias diferencias clave en las metodologías y el alcance de la medición. El período de medición del cuadro de mando se alinea con la fecha de revisión del último nivel de la organización, lo que crea posibles desajustes cuando los filtros de fechas difieren. Además, el cuadro de mando mantiene una inclusividad más amplia al contar todas las oportunidades en las que los sistemas AWS internos etiquetan a los socios, independientemente del estado de entrada. Las variaciones en los datos de formación y certificación se producen a medida que el cuadro de mando de socios realiza un seguimiento específico del progreso en determinadas rutas de asociación, centrándose en personas únicas con certificaciones básicas, técnicas y acreditaciones. Business/Technical Partner Analytics ofrece una funcionalidad ampliada mediante un seguimiento exhaustivo de los logros, que incluye el recuento total de logros mediante el filtrado por tipos, la agregación de certificaciones basada en los niveles y no en las definiciones técnicas, y la inclusión de credenciales que no son obligatorias para el nivel de APN, incluida la acreditación AWS Partner: Cloud Economics, que no figura en el cuadro de mando de socios.

Panel de oportunidades FAQs

¿Por qué la imagen del porcentaje de oportunidades ganadas muestra un recuento de oportunidades lanzadas y cerradas perdidas (y un porcentaje de ganancias diferente) que el que se muestra en el gráfico de barras del análisis de oportunidades dividido por etapas?

Las métricas del porcentaje de oportunidades ganadas se calculan en función de la fecha de cierre de las oportunidades (fecha en que una oportunidad se lanza o pasa a ser cerrada y perdida) y, por lo tanto, incluyen todas las oportunidades cerradas dentro del plazo seleccionado, independientemente de cuándo se hayan presentado. El gráfico de barras del análisis de oportunidades se filtra por la fecha de presentación de la oportunidad (no existen fechas de cierre para las oportunidades que aún están abiertas), por lo que los recuentos de oportunidades lanzadas y cerradas perdidas que se muestran en el análisis de oportunidades solo incluyen las oportunidades presentadas dentro del plazo seleccionado.

¿Por qué el gráfico de la tasa de aprobación de las recomendaciones de los socios muestra un recuento diferente de las oportunidades aprobadas y rechazadas que el que se muestra en el gráfico de anillos del análisis de oportunidades, dividido por estado?

Las métricas de la tasa de aprobación de las recomendaciones de socios se calculan en función de la fecha en que se presentan las oportunidades approved/rejected y, por lo tanto, incluyen todas las oportunidades aprobadas dentro del plazo seleccionado, independientemente de cuándo se hayan presentado. El gráfico de barras del análisis de oportunidades se filtra por la fecha de presentación de la oportunidad, por lo que los recuentos de oportunidades aprobadas y rechazadas que se muestran en el análisis de oportunidades solo incluyen las oportunidades presentadas dentro del plazo seleccionado.

¿Por qué los valores de etapa y AWS etapa son diferentes para algunas oportunidades?

AWS Stage refleja el mantenimiento de AWS registros en el CRM para AWS vendedores, mientras que el valor general de Stage refleja la etapa de oportunidad en la página de oportunidades de ACE. Si estos dos valores son diferentes para una oportunidad cerrada al menos 48 horas antes, ponte en contacto con el equipo de desarrollo de AWS socios para resolver cualquier discrepancia operativa o de mantenimiento de registros. En el caso de las oportunidades abiertas, cabe esperar

que haya alguna diferencia en el registro de estado debido a que los distintos sistemas se actualizan en distintos momentos mediante la introducción manual de datos.

AWS Puntuación de recomendaciones de venta conjunta FAQs

¿Cómo puedo ver las puntuaciones de recomendación de AWS venta conjunta en Partner Analytics?

Actualmente, esta función está disponible para los socios de los programas de especialización que reúnan los requisitos de ACE AWS .

¿Cómo funciona la lógica de recomendación?

La lógica de recomendación se basa en el aprendizaje automático, que se basa en las capacidades de los socios mediante un modelo predictivo que evalúa estos atributos para evaluar a los socios más adecuados según la geografía, el sector, el tamaño y la capacidad. La puntuación de recomendación evalúa las probabilidades de éxito a la hora de contratar con AWS ellos para realizar ventas conjuntas.

¿Qué debo hacer para recibir una puntuación más alta?

Para los socios de Services Path, la clave es proporcionar información detallada y de alta calidad en el registro de oportunidades. Asegúrese de que toda la cartera de ACE y los detalles de las oportunidades estén actualizados. La higiene de las oportunidades debe incluir detalles sobre la oportunidad: el título de la oportunidad debe incluir un resumen del proyecto (nombre del cliente, carga de trabajo, entrega), una descripción detallada del caso práctico del cliente (unas cuantas frases cortas son mejores que una descripción larga), el resultado empresarial debe incluir el resultado final deseado por el AWS cliente, incluir los siguientes pasos y actualizarlo a medida que se obtenga más información, el valor real, estimado o exacto de la oportunidad. Asegúrese de que todos AWS los servicios relevantes utilizados para ofrecer la oportunidad figuren en los campos de texto de la oportunidad (por ejemplo, Descripción) y proporcionen información de calidad por encima de la cantidad.

Para los socios de Software Path, las listas de soluciones de Marketplace se utilizan dentro del algoritmo, por lo que debe garantizar la higiene de la lista de soluciones y la información actualizada. Adjunta una lista de soluciones a las oportunidades de ACE (vincula la lista del mercado a cualquier oportunidad relevante) e intenta procesar las ofertas a través de Marketplace para obtener mejores recomendaciones.

¿Cómo influye AWS Marketplace en mis recomendaciones?

Para los socios de Software Path, una condición necesaria para que el modelo los evalúe es contar con una cotización pública en AWS Marketplace. El modelo utiliza la categoría del producto, la descripción del producto y las implementaciones actuales de los clientes para evaluar si el listado puede satisfacer las necesidades de los AWS clientes. Cuantos más datos podamos recopilar sobre el anuncio y la actividad de los clientes, mayor será la probabilidad de que se recomienden los anuncios.

¿Cómo evalúa el modelo mis capacidades? ¿En qué debo centrarme?

Para los socios de la trayectoria de servicios, el modelo utiliza los siguientes campos del registro de oportunidades: título, descripción, detalles, necesidad, siguiente paso y valor. El modelo también puede derivar las capacidades en función de las etiquetas de los AWS productos. Para evaluar los casos en los que los socios son idóneos para la venta conjunta, el modelo examina las oportunidades abiertas para los AWS clientes y los casos de uso previstos para los clientes, a fin de encontrar socios que hayan demostrado tener éxito con clientes similares.

Por ejemplo, el modelo actualmente se basa en todas las oportunidades de AWS Originated (AO) abiertas. Para cada cuenta y oportunidad de cliente determinadas, el modelo predice el socio en función de su éxito en el pasado al trabajar con clientes y casos de uso similares. Cuando esté disponible, el modelo volverá a estar disponible para los socios que hayan trabajado en la misma región, segmento o and/or industria.

¿Cómo afectan las validaciones de servicios, las competencias y los programas a mi puntuación de recomendación?

AWS Los puntajes de recomendación de venta conjunta se proporcionan como un beneficio para los socios que cumplen con los requisitos de ACE y AWS se especializan. Las validaciones y AWS competencias de los servicios, junto con los correspondientes lanzamientos de ACE, permiten al modelo confiar en las capacidades de los socios. El modelo también utiliza estudios de casos validados, ya sea para mejorar la relevancia de las recomendaciones o para proporcionar una explicación adicional de por qué se hizo una recomendación. Esto significa que los socios con estudios de casos validados y publicados podrían ver cambios en sus puntuaciones de recomendación.

¿Qué pasa si se etiquetó mi oportunidad con un caso de uso incorrecto?

Solo se puede realizar una actualización para abrir oportunidades, según las [pautas de la ACE](#). El modelo de aprendizaje automático se vuelve a entrenar semanalmente para recopilar nuevos datos sobre las oportunidades lanzadas y las ofertas del mercado. Asegúrese de que la información sea precisa antes de pasar la orden de compra o la AO al estado «Lanzado».

¿Debo presentar más oportunidades, incluso for-visibility-only (FVO) sin soporte de venta conjunta?

Sí. El modelo se enriquece a medida que los socios comparten más datos sobre sus capacidades.

¿Cómo afectan la tasa de ganancias, el tamaño de las operaciones y los datos de la solución a las recomendaciones?

El modelo requiere como mínimo una oferta lanzada de alta calidad (originada por el socio o AWS originada). La presentación adicional de oportunidades (o recomendaciones) de alta calidad fortalecerá la conexión entre los clientes, sus necesidades y capacidades. Siga las pautas descritas anteriormente en este documento para maximizar la calidad de los datos.

Cumplo los requisitos para el ACE y estoy AWS especializado, pero ¿solo veo puntuaciones «bajas» o no veo ninguna puntuación?

Para los socios de Software Path:

1. Tener al menos 1 anuncio en Marketplace en cualquier categoría, excepto ProServe, y
2. Tener un EC2 GSS (ofertas privadas o suscripciones públicas) de por vida superior a 100\$ y

Para los socios de Services Path:

1. Incluya las etiquetas de AWS producto y and/or palabras clave relevantes en la descripción
2. Presente más oportunidades en áreas especializadas.

Si la puntuación sigue sin completarse, también es posible que no hayamos identificado los casos de uso actuales o potenciales de nuestros clientes que coincidan con las capacidades del socio.

Cumplo los requisitos para el ACE y he presentado cientos de ellas POs , pero no he recibido ninguna puntuación de recomendación de AWS venta conjunta. ¿Por qué?

La calidad de los datos supera a la cantidad en todos los procesos de documentación. El estricto cumplimiento de las directrices establecidas garantiza un rendimiento óptimo del sistema mediante una documentación precisa de los problemas del cliente y detalles precisos de implementación del AWS servicio. Los parámetros fundamentales de la documentación deben incluir soluciones técnicas específicas, AWS servicios implementados en campos designados y valoraciones precisas de las oportunidades. Al abordar los desafíos especializados de los clientes, la documentación detallada de las implementaciones técnicas y las arquitecturas de soluciones permite que la puntuación de AWS recomendación de coventa establezca conexiones precisas entre las soluciones y las oportunidades futuras.

Como socio de software, ¿necesito incluir en el modelo un listado público de AWS Marketplace?

Sí y no. AWS Marketplace Listings es actualmente la fuente principal que utiliza el modelo para evaluar las capacidades de los socios de Software Path. El modelo complementa estos datos con los lanzamientos de oportunidades de ACE para los socios de software.

Como socio de Servicios, ¿necesito un anuncio público en Marketplace para que me recomienden?

Actualmente no.

AWS Puntuación de participación en Marketplace FAQs

¿Cuál es la puntuación de participación de la solución AWS Marketplace?

La puntuación de compromiso con la solución de AWS Marketplace predice la probabilidad de que un cliente compre una solución de un socio. El resultado del modelo es una probabilidad que demuestra la probabilidad de que el cliente necesite una solución del socio. Estas probabilidades se transforman en agrupaciones ALTA/MEDIA/BAJA/ «-».

¿Cómo actúo en función del AWS Marketplace Engagement Score?

AWS Marketplace agiliza los procesos de adquisición e incorporación, lo que crea un valor significativo para los flujos de trabajo de compra de los clientes. El AWS Marketplace Engagement Score sirve como una herramienta de priorización para identificar oportunidades alineadas con las

preferencias de adquisición del mercado. Si bien la puntuación proporciona información direccional, no garantiza los resultados de las transacciones a través de AWS Marketplace. La optimización de las oportunidades de venta conjunta requiere la colaboración directa con el equipo de desarrollo de AWS socios para la priorización estratégica y la planificación de la ejecución. El mecanismo de puntuación funciona como un componente dentro de un marco de evaluación integral, ya que apoya la toma de decisiones basada en datos y, al mismo tiempo, reconoce la naturaleza dinámica de los comportamientos y preferencias de compra de los clientes.

¿Muchas de mis oportunidades muestran «-» en la puntuación de participación de AWS Marketplace?

El valor «-» indica que 1) no AWS se pudo determinar la puntuación de participación de AWS Marketplace para esa oportunidad en función de la información disponible actualmente; o 2) no se pudo asignar una puntuación de participación de AWS Marketplace, ya que no se aplica a esa oportunidad. Esta bandera solo está disponible para los socios registrados en AWS Marketplace, ya que cubre los listados de AWS Marketplace.

Estoy listado en AWS Marketplace, pero ¿no veo las puntuaciones de participación de AWS Marketplace para mis oportunidades?

En primer lugar, asegúrese de que el filtro Display AWS Marketplace Engagement Score esté establecido en Sí en la tabla de datos resumidos de oportunidades del panel de oportunidades de Partner Insights. Si el problema persiste, ponte en contacto con el equipo de soporte de APN para que te ayude a resolverlo.

¿Qué significa HIGH/MEDIUM/LOW?

Alta significa que las probabilidades de que un cliente adquiera una solución se sitúan entre las más altas en comparación con el resto de clientes. Media significa que la probabilidad de que un cliente compre una solución se sitúa en la mitad de la lista en comparación con el resto de clientes. Bajo significa que la probabilidad de que un cliente compre una solución está por debajo de la media en comparación con otros clientes.

¿Se AWS refleja la puntuación de participación de todos los socios y oportunidades en las soluciones de Marketplace?

No. AWS Las puntuaciones de participación de las soluciones de Marketplace, como las puntuaciones de participación de Marketplace, solo son relevantes para los proveedores de software independientes (ISV) o los socios de Software Path que cotizan en Marketplace.

¿Cuál es la diferencia entre la participación en AWS Marketplace y la participación en las soluciones de AWS Marketplace?

AWS La puntuación de participación de Marketplace predice la probabilidad de que un cliente compre a través de AWS Marketplace. La puntuación de compromiso con las soluciones de AWS Marketplace es una puntuación que predice la probabilidad de que un cliente compre una solución de la lista de soluciones del socio. Una se refiere al canal de adquisición y la otra se refiere a la adquisición de soluciones.

¿Con qué frecuencia se actualizan las puntuaciones de participación de las soluciones AWS Marketplace?

Mensualmente.

¿Por qué veo puntuaciones diferentes en cada oportunidad? ¿Por qué la puntuación de participación de Marketplace no coincide con la puntuación de participación de la solución de AWS Marketplace?

Si bien es posible que un cliente tenga una alta probabilidad de realizar una compra a través del AWS Marketplace, esto no significa que tenga una alta probabilidad de adquirir una solución de un socio y viceversa.

¿Una puntuación de fidelización de la solución más alta significa que un cliente ya está utilizando esta solución a través de servicios similares o de mis competidores?

No. La puntuación de compromiso de la solución protege la confidencialidad de los clientes y los datos de los socios. La puntuación refleja una clasificación comparativa con respecto a otros clientes. Una puntuación alta indica la posible alineación del cliente con la solución, no su uso actual de los servicios con AWS otros proveedores.

¿Puedo ver la puntuación tanto de las oportunidades AWS originadas como de las originadas por socios?

Sí, los socios tecnológicos pueden ver la puntuación de participación de las soluciones de AWS Marketplace tanto para las oportunidades AWS originadas (AO) como para las originadas por los socios (PO).

¿Una puntuación más alta significa que un cliente tiene un EDP, que ya lo ha comprado en AWS Marketplace o que ha realizado un gasto mayor? AWS

No, la puntuación de fidelización de The Solution se obtiene para proteger la confidencialidad del cliente. Una puntuación alta indica la posible conformidad del cliente con la solución, no con su acuerdo empresarial confidencial, con el uso actual de los servicios o con AWS otros proveedores.

Campañas de marketing FAQs

¿Veo más campañas en los gráficos de anillos de clientes potenciales compartidos por campaña, oportunidades por campaña y ARR por campaña que en el total de campañas activas?

El gráfico de anillos de clientes potenciales compartidos por campaña muestra todos los clientes potenciales compartidos durante el período de tiempo filtrado, y las campañas que han contribuido pueden ser del mismo período o anteriores. Por ejemplo, si se filtra por 2023YTD, una parte de los leads compartidos en 2023YTD puede provenir de campañas lanzadas en 2022. La misma razón se aplica a los gráficos de anillos de oportunidades por campaña y ARR por campaña.

¿Por qué algunas métricas con el mismo nombre en el panel de campañas de marketing muestran valores diferentes a los de las métricas con el mismo nombre en otros paneles?

Las métricas de las campañas de marketing solo muestran los datos asociados a las campañas de marketing AWS dirigidas por personas, por lo que los valores indicados solo pueden ser un subconjunto de las mismas métricas que se muestran en otros paneles. Por ejemplo, los recuentos de oportunidades de las campañas de marketing solo muestran las oportunidades generadas por las campañas de marketing AWS dirigidas por personas, mientras que el panel de oportunidades mostrará todas las oportunidades de ACE.

Capacitación y certificaciones FAQs

¿Nuestros registros de personas certificadas, acreditadas y and/or capacitadas no coinciden con los que se muestran en el panel de capacitación y certificaciones?

El panel de formación y certificaciones solo incluye datos de las personas que tienen 1) Achieved/completed la certificación, la acreditación o la formación utilizando una dirección de correo electrónico empresarial cuyo dominio aparece en los dominios de su empresa en la pestaña

Formación y certificación de la configuración de AWS Partner Central; o 2) han asociado la dirección de correo electrónico personal que utilizaron para obtener o completar la certificación en la sección de insignias de AWS formación y certificación de su perfil en Skill Builder. El correo electrónico que utilizan y las acciones asociadas deben ser seleccionadas o realizadas por la persona y no pueden ser completadas por AWS ninguna otra persona de la organización. Los totales de formación y certificación cambiarán si los usuarios combinan los perfiles de correo electrónico de la empresa con otros perfiles o si asocian su correo electrónico personal a otro empleador.

¿La tabla de certificaciones de PII de AWS Partner Central no coincide con la que se muestra en el panel de formación y certificaciones?

La tabla de certificación de información de identificación personal (PII) de la Central de socios de AWS se actualiza mediante un proceso diferente debido a que incluye información de identificación personal. La cadencia de este proceso podría provocar una discrepancia con lo que se muestra en Partner Analytics, que se actualiza a diario.

Integración CRM

AWS Partner Central permite las integraciones de CRM, lo que ayuda a los socios a realizar un seguimiento AWS conjunto de las interacciones con los clientes, gestionar los clientes potenciales y optimizar los procesos de ventas directamente dentro de sus flujos de trabajo de CRM existentes. Esta integración permite la sincronización automática de datos entre AWS Partner Central y el sistema CRM de un socio. Para obtener más información, consulte [Integración de CRM para AWS socios](#).

Temas

- [Asignación de AWS Marketplace funciones a un usuario de integración de CRM](#)
- [Registrar las llamadas a la API de AWS Partner Central con AWS CloudTrail](#)

Asignación de AWS Marketplace funciones a un usuario de integración de CRM

En esta sección se explica cómo asignar las funciones de AWS Marketplace AWS Identity and Access Management (IAM) a su usuario del servicio de integración de CRM en AWS Partner Central. El mapeo permite al usuario del servicio de integración de CRM realizar acciones en la AWS Marketplace cuenta. Al seleccionar un rol de IAM al que acceder AWS Marketplace APIs mediante la integración con CRM, se habilitan funciones como vincular las ofertas AWS Marketplace privadas con las oportunidades de ACE.

Antes de realizar el mapeo, primero debe completar lo siguiente:

- [Cree funciones de IAM en la AWS Marketplace cuenta](#).
- Al crear las funciones de IAM, añada la siguiente política de confianza personalizada para permitir que AWS Partner Central asigne las funciones de IAM.

JSON

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Effect": "Allow",
      "Principal": {
```

```
        "Service": "partnercentral-account-management.amazonaws.com"
      },
      "Action": "sts:AssumeRole"
    }
  ]
}
```

- Otorgue permisos para realizar las acciones `ListEntities` y `SearchAgreements` Para obtener más información, consulte [Control del acceso al portal de administración de AWS Marketplace](#).
- [Vincula tu cuenta de AWS Partner Central a una AWS Marketplace cuenta.](#)

Para asignar una función de AWS Marketplace IAM a un usuario de integración de CRM

1. Inicie sesión en [AWS Partner Central](#) como usuario con el rol de líder de alianza o administrador de la nube.
2. En la AWS Marketplace sección de la página de inicio de AWS Partner Central, elija Administrar cuenta vinculada.
3. En la AWS Marketplace página, en la sección Función de IAM para la integración de CRM, elija la función de Map IAM.
4. Elija un rol de IAM de la lista desplegable.
5. Elija el rol de mapa.

Para desasignar un rol de AWS Marketplace IAM de un usuario de integración de CRM.

1. Inicie sesión en [AWS Partner Central](#) como usuario con el rol de líder de alianza o administrador de la nube.
2. En la AWS Marketplace sección de la página de inicio de AWS Partner Central, elija Administrar cuenta vinculada.
3. En la AWS Marketplace página, en la sección Función de IAM para la integración de CRM, elija Desmapear la función de IAM.

Registrar las llamadas a la API de AWS Partner Central con AWS CloudTrail

La Central de socios de AWS está integrada con [AWS CloudTrail](#), un servicio que proporciona un registro de las acciones realizadas por un usuario, un rol o un AWS servicio en la Central de socios de AWS. CloudTrail captura las llamadas de la consola de AWS Partner Central y las llamadas en código a las operaciones de la API de AWS Partner Central como eventos.

CloudTrail está activo en su AWS cuenta cuando la crea y no requiere ninguna configuración manual. La actividad de eventos admitida en la Central de socios de AWS se registra en un CloudTrail evento, junto con otros eventos de AWS servicio, en la página del historial de eventos de la [CloudTrail consola](#). Allí puede ver, buscar y descargar los eventos de su AWS cuenta.

Cada evento o entrada de registro contiene la identidad del usuario que generó la solicitud. Esta información le ayuda a determinar si la solicitud se realizó mediante alguna de las siguientes entidades:

- Un usuario con credenciales de usuario root o de AWS Identity and Access Management.
- Un usuario con credenciales de seguridad temporales para un rol o un usuario federado.
- Otro AWS servicio.

AWS Partner Central admite el registro de la `partnerCentralAccountManagement` operación como eventos en archivos de CloudTrail registro con `eventSource partnercentral-account-management.amazonaws.com`

Temas

- [Ejemplos de entradas en archivos de registro de AWS Partner Central](#)
- [Temas relacionados de](#)

Ejemplos de entradas en archivos de registro de AWS Partner Central

Ejemplo: **AssociatePartnerAccount**

```
{
  "eventVersion": "1.08",
  "userIdentity": {
    "type": "IAMUser",
    "principalId": "EX_PRINCIPAL_ID",
    "arn": "arn:aws:iam::123456789012:user/Alice",
    "accountId": "123456789012",
    "accessKeyId": "EXAMPLE_KEY_ID",
    "userName": "Alice"
  },
  "eventTime": "2023-10-11T20:57:35Z",
  "eventSource": "partnercentral-account-management.amazonaws.com",
  "eventName": "AssociatePartnerAccount",
  "awsRegion": "us-east-1",
  "sourceIPAddress": "192.0.0.2/24",
  "userAgent": "Mozilla/5.0",
  "requestParameters": {
    "value": "HIDDEN_DUE_TO_SECURITY_REASONS"
  },
  "responseElements": null,
  "requestID": "F9PAD7MAYFGV73S4T7B3",
  "eventID": "fe2a5873-773c-462a-b7c8-810d224de821",
  "readOnly": false,
  "eventType": "AwsApiCall",
  "managementEvent": true,
  "recipientAccountId": "123456789012",
  "eventCategory": "Management"
}
```

Ejemplo: `DisassociatePartnerUser`

```
{
  "eventVersion": "1.09",
  "userIdentity": {
    "type": "AssumedRole",
    "principalId": "EX_PRINCIPAL_ID",
    "arn": "arn:aws:iam::123456789012:role/PartnerCentralRoleForCloudAdmin-1234",
    "accountId": "123456789012",
    "accessKeyId": "EXAMPLE_KEY_ID",
    "invokedBy": "partnercentral-account-management.amazonaws.com"
  },
  "eventTime": "2023-10-11T20:57:35Z",
  "eventSource": "partnercentral-account-management.amazonaws.com",
  "eventName": "AssociatePartnerUser",
  "awsRegion": "us-east-1",
  "sourceIPAddress": "partnercentral-account-management.amazonaws.com",
  "userAgent": "partnercentral-account-management.amazonaws.com",
  "requestParameters": {
    "partnerUserId": "005123456789012345",
    "iamRoleArn": "arn:aws:iam::123456789012:role/PartnerCentralRoleForUser-1234",
    "partnerAccountId": "1234567"
  },
  "responseElements": null,
  "requestID": "655832a6-8452-4088-9a0f-17212fa55765",
  "eventID": "f7394769-4a3b-4101-9b00-ee0b86a77d89",
  "readOnly": false,
  "eventType": "AwsApiCall",
  "managementEvent": true,
  "recipientAccountId": "123456789012",
  "eventCategory": "Management"
}
```

Temas relacionados de

Para obtener más información, consulte las siguientes secciones de la [Guía del AWS CloudTrail usuario](#):

- [Crear una ruta para tu AWS cuenta](#)
- [Integraciones de servicios de AWS con CloudTrail registros](#)
- [Configuración de las notificaciones de Amazon SNS para CloudTrail](#)

- [Recibir archivos de CloudTrail registro de varias regiones](#)
- [CloudTrail Elemento UserIdentity](#)

Administrar las conexiones de cuentas AWS subsidiarias

Desde Account Connections, puede gestionar las conexiones entre sus propias cuentas de socios o vendedores. Por ejemplo, si tienes varias cuentas de vendedor de AWS Marketplace, quieres conectarlas con tu cuenta de socio.

Conceptos clave

Cuenta principal

La cuenta principal es una cuenta en la que estás registrado como socio y vendedor. Usa esta cuenta para fines de administración y para enviar solicitudes de conexión.

Cuentas conectadas

Cuentas de vendedor de las que quieras conectarte o conectarte a tu cuenta principal.

Acceso a las conexiones de la cuenta

Para acceder a las conexiones de la cuenta:

1. Inicie sesión en [AWS Partner Central](#).
2. En el panel de navegación izquierdo, seleccione, haga clic en el panel lateral izquierdo y, a continuación, seleccione Conexiones de cuentas subsidiarias.

Note

Para enviar solicitudes de conexión a cualquier cuenta nueva, debe iniciar sesión en su cuenta principal.

Enviar solicitudes de conexión a tus propias cuentas de vendedor que quieras conectar con tu cuenta de socio

Cuando estés en la cuenta principal y en la página de conexiones de cuentas subsidiarias, podrás ver todas las cuentas que poseas y que ya estén conectadas. Para conectar cuentas nuevas:

1. Haz clic en Enviar solicitud de conexión.
2. Rellene el formulario de solicitud de conexión con:
 - Tu nombre completo
 - Su dirección de correo electrónico
 - AWS Cuenta IDs de 12 dígitos de las cuentas de las que eres propietario y con las que deseas conectarte
3. Revise sus selecciones.
4. Confirma todas las cuentas añadidas en la tabla de cuentas seleccionada.
5. Haz clic en Enviar solicitud de conexión.

Se envía una solicitud de conexión a cada cuenta de la tabla.

Note

Si necesitas ayuda para saber tu ID de AWS cuenta, consulta el <https://docs.aws.amazon.com/accounts/latest/reference/managearchivo-acct-identifiers.html>.

Important

Conecta solo las cuentas de tu propiedad (por ejemplo, cuentas de vendedor de AWS Marketplace). No añadas cuentas que sean propiedad de otros socios.

Aceptar solicitudes de conexión

Para aceptar las solicitudes de conexión, debe iniciar sesión en las cuentas subsidiarias a las que envió la solicitud de conexión. Para cada cuenta:

1. Inicie sesión en [AWS Partner Central](#).
2. En el panel de navegación izquierdo, elija Subsimary Account Connections.
3. Seleccione la pestaña Solicitudes de conexión y vaya a Solicitudes de conexión.
4. Selecciona la solicitud de conexión de tu cuenta principal.
5. Haz clic en Aceptar para conectarte con tu cuenta principal.

Para rechazarla: selecciona Rechazar en lugar de Aceptar.

Vea y administre las cuentas conectadas

Para ver y administrar todas tus cuentas conectadas:

1. Inicie sesión en su cuenta principal de [AWS Partner Central](#).
2. Diríjase a la página de conexiones de cuentas subsidiarias.
3. Consulta la pestaña Conexiones de cuentas para ver todas las cuentas conectadas a tu cuenta principal.

Obtener ayuda

Para obtener asistencia adicional con Partner Discovery, Partner Connections y Account Connections:

- Póngase en contacto con [AWS Partner Support](#) a través de su cuenta de AWS Partner Central
- Acceda al Centro de ayuda de Partner Central para obtener documentación detallada
- Póngase en contacto con su director de desarrollo de socios (PDM) para obtener orientación
- Únase a los foros de la comunidad de Partner Central para obtener apoyo entre pares

Migración a Partner Central en la consola AWS

Los socios actuales de APN recibirán una herramienta de migración de autoservicio desde su cuenta antigua de Partner Central. Una vez completados los requisitos previos de la migración, los socios pueden usar la herramienta para programar y completar la migración.

Proceso de migración

El proceso de migración consta de cuatro pasos:

1. Revise todos los pasos de preparación previos a la migración en la siguiente lista de verificación.
2. Vincula una AWS cuenta a tu cuenta de APN (si aún no lo has hecho). A la AWS cuenta vinculada se le cobrará la cuota de membresía de APN y pasará a ser la cuenta principal para gestionar todas las actividades AWS relacionadas. Para obtener más información, consulte [Cómo vincular la Central de socios de AWS con las AWS cuentas](#). Tras la migración, el acceso a Partner Central se realizará a través de la AWS cuenta vinculada, donde los usuarios socios necesitarán las funciones y permisos de IAM adecuados para poder acceder. Esto significa que los usuarios se autenticarán a través de la AWS cuenta vinculada con las credenciales de IAM asignadas para acceder a las funciones y capacidades de Partner Central. Consulte [Acceder a Partner Central](#) para obtener más información.
3. Configure el acceso de los usuarios a través de AWS IAM, incluida la asignación de nuevas políticas gestionadas para controlar el acceso a las funciones de Partner Central. Consulte las instrucciones que aparecen a continuación para la incorporación de usuarios durante la migración.
4. Programa o inicia la migración. Los usuarios asignados como líderes de la alianza o administradores de la nube en el entorno antiguo de Partner Central pueden acceder a la herramienta de migración de autoservicio para seleccionar la fecha y la hora de migración preferidas. Una vez programada, los líderes de la alianza deberán avisar a todos los usuarios activos de Partner Central sobre la fecha y la hora programadas. Una vez iniciada la migración, se bloqueará el acceso de todos los usuarios a Partner Central. Por ello, recomendamos programar la migración fuera del horario laboral. La migración suele tardar entre 2 y 6 horas, según la cantidad de datos necesarios para la transferencia. Cuando la migración se realice correctamente, los líderes de la alianza recibirán una notificación por correo electrónico y todos los usuarios podrán iniciar sesión en la nueva experiencia de Partner Central con sus nuevas credenciales de IAM.

Incorporación de usuarios durante el proceso de migración

Paso 1: Determinar los permisos de los usuarios

1. En la página de inicio de AWS Partner Central, seleccione Ver instrucciones en el widget de migración.
2. Siga las step-by-step instrucciones que se describen en la herramienta.
3. Elija Download Partner Central users.
4. Abra el archivo descargado de los usuarios existentes. En función de su rol actual de Partner Central y de atributos como la fecha del último inicio de sesión, determine qué usuarios deben incorporarse a la nueva experiencia de Partner Central.
5. Asigne a los usuarios políticas gestionadas por IAM específicas en función de su asignación de funciones actual. Consulte [las políticas AWS administradas para los usuarios de la Central de socios de AWS](#) para obtener documentación sobre mapeo y políticas administradas.

Note

Los usuarios que solo necesiten acceso a Skill Builder para el contenido de AWS formación y certificación ya no necesitarán acceder a AWS Partner Central. Para obtener más información, consulte Asociar dominios a su cuenta de AWS Partner Central.

Paso 2: Trabaje con su administrador de IAM para determinar la opción de incorporación adecuada para los usuarios con políticas administradas

El administrador de IAM debe asignar las políticas gestionadas adecuadas a cada usuario de acuerdo con la representación anterior. El proceso de incorporación de usuarios a IAM depende de la configuración de acceso a la AWS cuenta del socio. Consulte [Cómo controlar el acceso de los usuarios de la Central de socios de AWS](#) para obtener más información.

Vinculación de AWS Partner Central y AWS cuentas

AWS actualizó recientemente la [política de tarifas de AWS Partner Central Network \(APN\)](#). El cambio requiere que los socios vinculen una AWS cuenta a su cuenta de AWS Partner Central para confirmar su membresía en la Red de AWS Socios (APN). La AWS cuenta vinculada pasa a ser la

cuenta principal para gestionar las interacciones y actividades de la Central de Socios, incluida la facturación de las cuotas de APN, la gestión de las soluciones y el seguimiento de las oportunidades de participación del cliente (ACE) de APN mediante la Central de socios. APIs

Debe vincularse a una AWS cuenta que tenga las funciones de IAM y los permisos necesarios para acceder a Partner Central.

La vinculación de cuentas tiene otras ventajas:

- Puede utilizar [Partner Connections](#) para trabajar en acuerdos de venta conjunta con otros socios, a fin de acelerar las ventas y ampliar su alcance. Para obtener más información, consulte [Conexiones con socios](#) en la Guía de ventas de AWS Partner Central.
- Puede usar la [API de AWS Partner Central](#) para integrar Partner Central con su sistema de CRM. La integración sincroniza las interacciones, las oportunidades, las soluciones y las notificaciones de eventos en tiempo real. Para obtener más información, consulte la sección sobre la integración de [AWS Partner CRM en la Guía de integración](#) de AWS Partner CRM.
- Si eres un socio apto para ACE y enlaza con una cuenta de vendedor de AWS Marketplace, los representantes de AWS Demand Generation precalifican los leads de AWS Marketplace y te transfieren las oportunidades AWS originadas validadas.

En los siguientes temas se explica cómo vincular cuentas.

- [Requisitos previos](#)
- [Vinculación de AWS Partner Central y AWS cuentas](#)
- [Desvincular AWS Partner Central y las cuentas AWS](#)
- [Preguntas frecuentes sobre la vinculación de cuentas](#)

Vinculación de AWS Partner Central y AWS cuentas

AWS actualizó recientemente la [política de tarifas de AWS Partner Central Network \(APN\)](#). El cambio exige que los socios vinculen una AWS cuenta a su cuenta de AWS Partner Central para confirmar su membresía en AWS Partner Network (APN). La AWS cuenta vinculada pasa a ser la cuenta principal para gestionar las interacciones y actividades de Partner Central, incluida la facturación de las cuotas de APN, la gestión de las soluciones y el seguimiento de las oportunidades de captación de clientes (ACE) de APN mediante Partner Central. APIs

Important

Este cambio forma parte de una migración más amplia hacia el uso de AWS Identity and Access Management (IAM) para controlar el acceso de los usuarios a Partner Central. Debe vincularse a una AWS cuenta que tenga las funciones y los permisos de IAM necesarios para acceder a Partner Central.

La vinculación de cuentas tiene otras ventajas:

- Puede utilizar Partner Connections para trabajar en acuerdos de venta conjunta con otros socios. Esto puede acelerar las ofertas y ampliar su alcance. Para obtener más información, consulte [Partner Connections](#) en la Guía de ventas de AWS Partner Central.
- Puede utilizar la [API de AWS Partner Central](#) para integrar Partner Central con su sistema CRM. La integración sincroniza las interacciones, las oportunidades, las soluciones y las notificaciones de eventos en tiempo real. Para obtener más información, consulte la sección sobre la integración de [AWS Partner CRM en la Guía de integración](#) de AWS Partner CRM.
- Si usted es un socio que reúne los requisitos de ACE y está vinculado a una cuenta de AWS Marketplace vendedor, los representantes de AWS Demand Generation precalifican los clientes potenciales AWS Marketplace y le transfieren las oportunidades AWS originadas validadas.

En los siguientes temas se explica cómo vincular cuentas.

Temas

- [Requisitos previos](#)
- [Vinculación de AWS Partner Central y AWS cuentas](#)
- [Desvincular AWS Partner Central y las cuentas AWS](#)

- [Preguntas frecuentes sobre la vinculación de cuentas](#)

Requisitos previos

En los siguientes temas se enumeran los requisitos previos necesarios para vincular la Central de socios de AWS y AWS las cuentas. Recomendamos seguir los temas en el orden indicado.

Note

Debido a problemas de interfaz de usuario, funciones y rendimiento, la vinculación de cuentas no es compatible con Firefox Extended Support Release (Firefox ESR). Te recomendamos usar la versión normal de Firefox o uno de los navegadores Chrome.

Temas

- [Funciones y permisos de usuario](#)
- [Seleccionar la AWS cuenta correcta](#)
- [Concesión de permisos de IAM](#)
- [Comprenda los permisos de los roles](#)
- [Crear un conjunto de permisos para el inicio de sesión único](#)

Funciones y permisos de usuario

Para vincular su AWS cuenta a una cuenta de AWS Partner Central, necesita personas que desempeñen las siguientes funciones:

Administrador de Identity and Access Management (IAM)

Administra los permisos de los usuarios a través de IAM. Suele trabajar en el ámbito de la seguridad informática, la seguridad de la información, los equipos especializados de IAM o las organizaciones de gobierno y cumplimiento. Es responsable de implementar las políticas de IAM, configurar las soluciones de SSO, gestionar las revisiones de conformidad y mantener las estructuras de control de acceso basadas en roles.

Líder o administrador de la nube de AWS Partner Central Alliance

El administrador de cuentas principal de su empresa. Esta persona debe tener una función de desarrollo empresarial o liderazgo empresarial y tener autoridad legal para aceptar los términos y

condiciones de AWS Partner Network. El líder de la alianza puede delegar la cuenta vinculada a un usuario de Partner Central con el rol de usuario de administrador de la nube.

Seleccionar la AWS cuenta correcta

Utilice la información de la siguiente tabla para decidir qué AWS cuenta debe vincular a su cuenta de Partner Central.

Important

Tenga en cuenta lo siguiente al seleccionar una AWS cuenta:

- AWS Partner Central requiere una AWS cuenta que utilice las políticas de IAM para controlar el acceso.
- La AWS cuenta vinculada gestiona el pago de las comisiones de APN, las soluciones y el seguimiento de las oportunidades de APN Customer Engagement (ACE) mediante Partner Central. APIs
- AWS Partner Network funciona y APIs está disponible a través de la cuenta vinculada AWS .
- AWS los recursos, como las oportunidades de ACE, el historial de oportunidades y las invitaciones a oportunidades para varios socios, se crean en la AWS cuenta vinculada y no se pueden transferir a otras AWS cuentas.
- La AWS cuenta a la que se vincule debe estar en un plan de AWS cuentas de pago. Al abrir una AWS cuenta, elige el plan de cuentas de pago. Para actualizar una AWS cuenta al plan de AWS cuentas de pago, consulta [Cómo elegir un plan de nivel AWS gratuito](#) en la Guía del usuario de AWS facturación.
- AWS recomienda vincular una AWS cuenta que no se utilice para los siguientes fines.
 - Una cuenta de administración, en la que se administran la información y los metadatos de todas las AWS cuentas de la organización.
 - Una cuenta de producción, en la que los usuarios y los datos interactúan con las aplicaciones y los servicios.
 - Una cuenta de desarrollador o sandbox, donde los desarrolladores escriben código.
 - Una cuenta personal donde las personas aprenden, experimentan y trabajan en proyectos personales.

- Una cuenta de AWS Marketplace comprador, desde AWS Marketplace la que compras los productos.

Mantener la cuenta vinculada separada de sus compromisos de AWS Partner Network garantiza la flexibilidad de las configuraciones específicas de AWS Partner Central sin afectar a otros entornos. Al hacerlo, también se simplifican el seguimiento financiero, los informes fiscales y las auditorías.

AWS Escenario de socio	Ejemplo	AWS opciones de cuenta	Consideraciones
Escenario 1: Eres propietario de una AWS cuenta gestionada por un tercero y no estás registrado como AWS Marketplace vendedor	AWS Socios que trabajan con socios AWS distribuidores	<p>Opción 1: crear una AWS cuenta y vincularla.</p> <p>Opción 2: vincular a una AWS cuenta existente</p>	<p>Opción 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Es aceptable facturar la comisión de APN a esta cuenta? La cuenta AWS de administración puede pagar la cuota si la cuenta está en una AWS organización. • ¿Es aquí donde desea acceder a las funciones de AWS Partner Network APIs? <p>Opción 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Las mismas consideraciones que en la opción 1 • ¿Se trata AWS de una cuenta

AWS Escenario de socio	Ejemplo	AWS opciones de cuenta	Consideraciones
			<p>de administración, producción, desarrollador o personal?</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Puede permitir que personal externo acceda a la cuenta que gestiona las interacciones de AWS Partner Central? • ¿Es esta cuenta adecuada para gestionar el acceso de los usuarios de Partner Central?
Escenario 2: Es propietario de una o varias AWS cuentas y no está registrado como AWS Marketplace vendedor	AWS Socios que no realizan transacciones AWS Marketplace o socios en países en los que no AWS Marketplace está disponible	Igual que en el escenario 1	Igual que en el escenario 1

AWS Escenario de socio	Ejemplo	AWS opciones de cuenta	Consideraciones
<p>Escenario 3: Eres propietario de una (s) AWS cuenta (s) y estás registrado como AWS Marketplace vendedor con una sola cuenta de vendedor de Marketplace</p>	<p>AWS Socios que tienen un listado de productos consolidado en un solo país o que operan a nivel mundial</p>	<p>Opción 1: crear una AWS cuenta nueva y vincularla a ella</p> <p>Opción 2: vincular a una AWS cuenta existente</p> <p>Opción 3: vincular a una cuenta de AWS Marketplace vendedor</p>	<p>Opción 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Necesitas acceder a AWS Marketplace funciones que requieren una cuenta de vendedor de Marketplace vinculada? • ¿Planeas unirte al programa AWS ISV Accelerate? Consulte los requisitos del programa. • ¿Necesita compartir recursos de AWS Partner Central y Marketplace, como oportunidades, ofertas, soluciones y listados de productos? • ¿Sería mejor designar una cuenta de AWS Marketplace vendedor con más listados de productos o transacciones como cuenta de

AWS Escenario de socio	Ejemplo	AWS opciones de cuenta	Consideraciones
			<p>vendedor principal de Marketplace?</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Es aceptable facturar la tarifa de APN a esta cuenta? <p>Opción 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Las mismas consideraciones que en la opción 1 • ¿Se trata AWS de una cuenta de administración, producción, desarrollador o personal? • ¿Es esta cuenta adecuada para gestionar el acceso de los usuarios de Partner Central? <p>Opción 3:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Las mismas consideraciones que las opciones 1 y 2 • ¿Planeas crear cuentas de AWS Marketplace vendedor adicional

AWS Escenario de socio	Ejemplo	AWS opciones de cuenta	Consideraciones
			es? Si es así, ¿es aceptable designar la cuenta de vendedor de Marketplace actual como cuenta de vendedor de Marketplace principal?
Situación 4: Eres propietario de una o varias AWS cuentas y estás registrado como AWS Marketplace vendedor con varias cuentas de vendedor	AWS Socios que tienen varios listados de productos en diferentes líneas de negocio o que deben cumplir requisitos normativos y de conformidad	Igual que en el escenario 3	Igual que en el escenario 3

Concesión de permisos de IAM

La política de IAM que se detalla en esta sección concede a los usuarios de AWS Partner Central un acceso limitado a una AWS cuenta vinculada. El nivel de acceso depende de la función de IAM asignada al usuario. Para obtener más información sobre los niveles de permisos, consulte [Comprenda los permisos de los roles](#) más adelante en este tema.

Para crear la política, debe ser un administrador de TI responsable de un AWS entorno. Cuando haya terminado, debe asignar la política a un usuario o rol de IAM.

En los pasos de esta sección se explica cómo utilizar la consola de IAM para crear la política.

Note

Si es líder de una alianza o administrador de la nube y ya tiene un usuario o rol de IAM con permisos de AWS administrador, vaya a [the section called “Vinculación de cuentas”](#)

Para crear la política de

1. Inicie sesión en la [consola de IAM](#).
2. En Administración de acceso, seleccione Políticas.
3. Selecciona Crear política, selecciona JSON y añade la siguiente política:

JSON

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Sid": "CreatePartnerCentralRoles",
      "Effect": "Allow",
      "Action": [
        "iam:CreateRole"
      ],
      "Resource": [
        "arn:aws:iam::*:role/PartnerCentralRoleForCloudAdmin*",
        "arn:aws:iam::*:role/PartnerCentralRoleForAce*",
        "arn:aws:iam::*:role/PartnerCentralRoleForAlliance*"
      ]
    },
    {
      "Sid": "AttachPolicyToPartnerCentralCloudAdminRole",
      "Effect": "Allow",
      "Action": "iam:AttachRolePolicy",
      "Resource": "arn:aws:iam::*:role/PartnerCentralRoleForCloudAdmin*",
      "Condition": {
        "ArnLike": {
          "iam:PolicyARN": [
            "arn:aws:iam::*:policy/PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation",
            "arn:aws:iam::*:policy/AWSPartnerCentralFullAccess",

```

```

        "arn:aws:iam::*:policy/
AWSMarketplaceSellerFullAccess"
    ]
    }
}
},
{
    "Sid": "AttachPolicyToPartnerCentralAceRole",
    "Effect": "Allow",
    "Action": [
        "iam:AttachRolePolicy"
    ],
    "Resource": "arn:aws:iam::*:role/PartnerCentralRoleForAce*",
    "Condition": {
        "ArnLike": {
            "iam:PolicyARN": [
                "arn:aws:iam::*:policy/
AWSPartnerCentralOpportunityManagement",
                "arn:aws:iam::*:policy/
AWSMarketplaceSellerOfferManagement"
            ]
        }
    }
},
{
    "Sid": "AttachPolicyToPartnerCentralAllianceRole",
    "Effect": "Allow",
    "Action": [
        "iam:AttachRolePolicy"
    ],
    "Resource": "arn:aws:iam::*:role/PartnerCentralRoleForAlliance*",
    "Condition": {
        "ArnLike": {
            "iam:PolicyARN": [
                "arn:aws:iam::*:policy/AWSPartnerCentralFullAccess",
                "arn:aws:iam::*:policy/
AWSMarketplaceSellerFullAccess"
            ]
        }
    }
},
{
    "Sid": "AssociatePartnerAccount",
    "Effect": "Allow",

```

```

        "Action": [
            "partnercentral-account-management:AssociatePartnerAccount"
        ],
        "Resource": "*"
    },
    {
        "Sid": "SellerRegistration",
        "Effect": "Allow",
        "Action": [
            "aws-marketplace:ListChangeSets",
            "aws-marketplace:DescribeChangeSet",
            "aws-marketplace:StartChangeSet",
            "aws-marketplace:ListEntities",
            "aws-marketplace:DescribeEntity"
        ],
        "Resource": "*"
    }
]
}

```

4. Elija Siguiente.
5. En Detalles de la política, en el cuadro Nombre de la política, introduce un nombre para la política y una descripción opcional.
6. Revise los permisos de la política, añada etiquetas según sea necesario y, a continuación, elija Crear política.
7. Adjunta tu usuario o rol de IAM a la política. Para obtener información sobre cómo adjuntar datos, consulte [Añadir permisos de identidad de IAM \(consola\)](#) en la Guía del usuario de IAM.

Comprenda los permisos de los roles

Una vez que el administrador de TI complete los pasos de la sección anterior, los líderes de la alianza y otras personas de la Central de socios de AWS pueden asignar políticas de seguridad y asignar las funciones de los usuarios. En la siguiente tabla se enumeran y describen los roles estándar que se crean durante la vinculación de cuentas y las tareas disponibles para cada rol.

Función de IAM estándar	AWS Se utilizaron políticas gestionadas por Partner Central	Puede hacerlo	No puedo hacerlo
Administrador de la nube	<ul style="list-style-type: none"> • PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation • AWSPartnerCentralFullAccess: • AWSMarketplaceSellerFullAccess: 	<ul style="list-style-type: none"> • Asigne y asigne funciones de IAM a los usuarios de AWS Partner Central. • Realice las mismas tareas que los equipos de la Alianza y ACE. 	
Equipo de la alianza	<ul style="list-style-type: none"> • AWSPartnerCentralFullAccess • AWSMarketplaceSellerFullAccess 	<ul style="list-style-type: none"> • Acceso total a todas las operaciones de los vendedores en AWS Marketplace, incluido el portal AWS Marketplace de gestión. También puede gestionar la AMI de Amazon EC2 que se utiliza en los productos basados en la AMI. • Vincule las oportunidades de AWS fidelización de los clientes con las ofertas privadas de AWS Marketplace. • Asocie las soluciones de 	Asigne o asigne funciones de IAM a los usuarios de AWS Partner Central. Solo los líderes de la alianza y los administradores de la nube asignan o asignan funciones.

Función de IAM estándar	AWS Se utilizaron políticas gestionadas por Partner Central	Puede hacerlo	No puedo hacerlo
		<p>APN a las listas de AWS Marketplace productos.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Acceda al panel de control de Partner Analytics. 	
Equipo ACE	<ul style="list-style-type: none"> • AWSMarketplaceSellerOfferManagement • AWSPartnerCentralOpportunityManagement 	<ul style="list-style-type: none"> • Crea ofertas privadas en AWS Marketplace. • Vincule las oportunidades de AWS fidelización de los clientes con las ofertas privadas de AWS Marketplace. 	<ul style="list-style-type: none"> • Asigne o asigne funciones de IAM a los usuarios de AWS Partner Central. Solo los líderes de la alianza y los administradores de la nube pueden asignar o asignar funciones. • Utilice todas las AWS Marketplace herramientas y funciones. • Utilice el panel de control de Partners Analytics.

Crear un conjunto de permisos para el inicio de sesión único

En los siguientes pasos se explica cómo utilizar el Centro de identidades de IAM para crear un conjunto de permisos que permita el inicio de sesión único para acceder a la Central de socios de AWS.

Para obtener más información sobre los conjuntos de permisos, consulte [Crear un conjunto de permisos](#) en la Guía del usuario del AWS IAM Identity Center.

1. Inicie sesión en la [consola del IAM Identity Center](#).
2. En Permisos para varias cuentas, elija Conjunto de permisos.
3. Elija Crear conjunto de permisos.
4. En la página Seleccione el tipo de conjunto de permisos, en Tipo de conjunto de permisos, elija Conjunto de permisos personalizado y, a continuación, elija Siguiente.
5. Haga lo siguiente:

- A. En la página Especificar las políticas y los límites de los permisos, elija los tipos de políticas de IAM que desee aplicar al conjunto de permisos.

De forma predeterminada, puede añadir cualquier combinación de hasta 10 políticas gestionadas y políticas AWS gestionadas por el cliente a su conjunto de permisos. IAM establece esta cuota. Para aumentarla, solicite un aumento de la cuota de IAM (políticas gestionadas) asociadas a una función de IAM en la consola de Service Quotas de cada AWS cuenta a la que desee asignar el conjunto de permisos.

- B. Amplíe Política integrada para agregar un texto de política personalizado con formato JSON. Las políticas integradas no se corresponden con los recursos de IAM existentes. Para crear una política en línea, introduce un lenguaje de política personalizado en el formulario proporcionado. IAM Identity Center añade la política a los recursos de IAM que crea en las cuentas de sus miembros. Para obtener más información, consulte Políticas [integradas](#).

- C. Copie y pegue la política de JSON de [AWS Partner Central y el requisito previo para vincular AWS cuentas](#)


6. En la página Especificar detalles de conjunto de permisos, haga lo siguiente:

- A. En Nombre del conjunto de permisos, escriba un nombre para identificar este conjunto de permisos en IAM Identity Center. El nombre que especifique para este conjunto de permisos aparece en el portal de AWS acceso como un rol disponible. Los usuarios inician sesión en el portal de AWS acceso, eligen una AWS cuenta y, a continuación, eligen el rol.

- B. (Opcional) También puede introducir una descripción. La descripción solo aparece en la consola del IAM Identity Center, no en el portal de AWS acceso.

- C. (Opcional) Especifique el valor de la duración de la sesión. Este valor determina el tiempo que un usuario puede iniciar sesión antes de que la consola cierre su sesión. Para obtener más información, consulte [Establecer la duración de la sesión para AWS las cuentas](#).

D. (Opcional) Especifique el valor del estado de retransmisión. Este valor se utiliza en el proceso de federación para redirigir a los usuarios dentro de la cuenta. Para obtener más información, consulte [Configurar el estado de retransmisión para acceder rápidamente a la consola AWS de administración](#).

 Note

Debe usar una URL AWS de la consola de administración para el estado de la retransmisión. Por ejemplo: `https://console.aws.amazon.com/ec2/`

E. Expanda Etiquetas (opcional), elija Añadir etiqueta, y especifique los valores de Clave y valor (opcional).

Para obtener información sobre las etiquetas, consulte los recursos del [Tagging AWS IAM Identity Center](#).

F. Elija Siguiente.

7. En la página Revisar y crear, revise las selecciones que ha realizado y, a continuación, elija Crear.

De forma predeterminada, al crear un conjunto de permisos, el conjunto de permisos no se aprovisiona (se usa en cualquier AWS cuenta). Para aprovisionar un conjunto de permisos en una AWS cuenta, debe asignar el acceso al Centro de Identidad de IAM a los usuarios y grupos de la cuenta y, a continuación, aplicar el conjunto de permisos a esos usuarios y grupos. Para obtener más información, consulte [Asignar el acceso de los usuarios a AWS las cuentas](#) en la Guía del usuario del AWS IAM Identity Center.

Vinculación de AWS Partner Central y AWS cuentas

En los siguientes pasos se explica cómo utilizar AWS Partner Central para vincular sus cuentas. Debe ser líder de una alianza o administrador de la nube para completar estos pasos. Además, la política de permisos de IAM indicada anteriormente en esta guía controla las tareas de vinculación y mapeo de roles que usted y otros usuarios de AWS Partner Central pueden realizar. Para obtener más información sobre estas tareas, consulte [Concesión de permisos de IAM](#)

Para obtener más información sobre la vinculación de cuentas, consulte la [Guía del usuario de vinculación de cuentas](#) en Partner Central.

Note

- La Central de socios de AWS utiliza el término vinculación de AWS Marketplace cuentas, pero todos los socios pueden vincular cuentas, incluidos los socios sin AWS Marketplace cuentas.
- Los socios de Amazon Web Services India Private Limited (AWS India) pueden establecer enlaces sin registrar un nombre comercial.

1. Inicie sesión en [AWS Partner Central](#) como líder de la alianza o administrador de la nube.

Note

Si su organización utiliza el inicio de sesión único (SSO), utilice primero esas credenciales para iniciar sesión en su AWS cuenta y, a continuación, inicie sesión en AWS Partner Central.


2. En la AWS Marketplace sección de la página de inicio de AWS Partner Central, elija Link Account.
3. En la página de vinculación de AWS Marketplace cuentas, elija Vincular cuenta.
4. En la página de inicio de sesión de la AWS cuenta, selecciona el usuario de IAM.
5. Introduce el ID de la AWS cuenta e inicia sesión.

Note

- Si necesita información sobre la cuenta, póngase en contacto con el administrador que completó los requisitos previos enumerados anteriormente.
- Los usuarios de SSO pasan automáticamente al siguiente paso.

6. Navegue por la experiencia de enlace de autoservicio:

A. Revisa el ID de la AWS cuenta y el nombre legal AWS Marketplace del perfil de vendedor asociado y selecciona Siguiente.

 Note

Si tu AWS cuenta no está registrada como vendedora, indica el nombre legal de tu empresa en la que deseas registrarte AWS Marketplace.

Los socios de Amazon Web Services India Private Limited (AWS India) pueden establecer enlaces sin registrar un nombre comercial. Continúe seleccionando Siguiente.

B. Revise las funciones de IAM y las políticas administradas asociadas a ellas y, a continuación, seleccione Siguiente.

C. (Opcional) Para asignar de forma masiva las funciones de IAM a los usuarios asociados con las funciones del equipo de Alliance y de los socios de ACE, seleccione la casilla de verificación situada debajo de cada sección de funciones.

Un usuario asociado no puede acceder a AWS Marketplace funciones, como vincular ofertas privadas a oportunidades de ACE, si no tiene asignada una función de IAM a su cuenta de usuario asociada. Si decide no realizar una asignación masiva, debe asignar manualmente una función de IAM a un usuario asociado después de vincular las cuentas.

D. Revisa la información y, a continuación, selecciona Enviar.

Se le redirigirá a AWS Partner Central con su cuenta vinculada correctamente y con las funciones de IAM predeterminadas creadas en su cuenta.

7. (Opcional) Para utilizar políticas personalizadas que permitan el acceso a AWS Marketplace las funciones de AWS Partner Central, consulte el siguiente tema [Uso de políticas personalizadas para mapear a los usuarios](#).

Uso de políticas personalizadas para mapear a los usuarios

En los temas de esta sección se explica cómo asignar a los usuarios de AWS Partner Central a las funciones de AWS IAM. El mapeo permite a los usuarios acceder mediante un inicio de sesión único a través de AWS Partner Central y AWS, además de otras funciones, como la vinculación de productos y ofertas.

Temas

- [Requisitos previos del mapeo de roles](#)

- [Conectando las oportunidades de ACE con ofertas privadas AWS Marketplace](#)

Requisitos previos del mapeo de roles

Antes de realizar el mapeo, debe cumplir los siguientes requisitos previos:

- Cree funciones de IAM en la cuenta de AWS. Para obtener más información, consulte [Crear un rol mediante políticas de confianza personalizadas](#) en la Guía del AWS Identity and Access Management usuario.
- Para permitir que AWS Partner Central AWS asigne las funciones de IAM, añada la siguiente política de confianza personalizada a las funciones.

JSON

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Effect": "Allow",
      "Principal": {
        "Service": "partnercentral-account-management.amazonaws.com"
      },
      "Action": "sts:AssumeRole"
    }
  ]
}
```

- A los usuarios de AWS Partner Central con el rol de usuario ACE, conceda permisos para realizar las SearchAgreements acciones ListEntities y. Para obtener más información, consulte [Control del acceso al portal de administración de AWS Marketplace](#) en la Guía del AWS Marketplace vendedor.
- [Vincula tu cuenta de AWS Partner Central a una AWS Marketplace cuenta.](#)

Para asignar las funciones de IAM a los usuarios de la Central de socios de AWS, debe crear funciones de IAM con los permisos que desee proporcionar a sus usuarios. En el caso de los usuarios de administración de la nube, solo puede asignar la función de IAM de administrador de la nube creada en su cuenta durante el proceso de vinculación de la cuenta.

Puede crear una o más funciones de IAM para asociarlas a los usuarios de la Central de socios de AWS. Los nombres de los roles deben empezar **PartnerCentralRoleFor** por. No puede elegir un rol a menos que el nombre comience con ese texto.

Puedes adjuntar políticas personalizadas o gestionadas a la función de IAM. Puede adjuntar las políticas AWS Marketplace administradas, por ejemplo, `AWSMarketplaceSellerFullAccess` a las funciones de IAM y proporcionar acceso a los usuarios de la Central de socios de AWS. Para obtener más información sobre la creación de roles, consulte [Creación de un rol de IAM \(consola\)](#) en la Guía del usuario de IAM.

Conectando las oportunidades de ACE con ofertas privadas AWS Marketplace

Para permitir que los usuarios de ACE adjunten ofertas AWS Marketplace privadas a las oportunidades de ACE, asígnelas a una función de AWS IAM en AWS Partner Central.

Requisitos previos

Complete lo siguiente antes de asignar a los usuarios las funciones de AWS Marketplace IAM:

- Cuando vincule una AWS Marketplace cuenta a AWS Partner Central, proporcione `AWSMarketplaceSellerFullAccess` o, como mínimo, `ListEntities/SearchAgreements` a la función de IAM asignada a los usuarios de ACE. Esto es necesario para que los usuarios de ACE puedan adjuntar ofertas AWS Marketplace privadas a las oportunidades de ACE.
- (Opcional) Para conceder un permiso mínimo, añada una política gestionada por el cliente a su AWS cuenta y a la función de IAM que cree para los administradores y usuarios de ACE. Consulte la siguiente política como ejemplo:

JSON

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Action": [
        "aws-marketplace:SearchAgreements",
        "aws-marketplace:DescribeAgreement",
        "aws-marketplace:GetAgreementTerms",
        "aws-marketplace:ListEntities",
        "aws-marketplace:DescribeEntity",
        "aws-marketplace:StartChangeSet"
      ],
      "Effect": "Allow",
      "Resource": "*",
      "Condition": {
        "StringEquals": {
          "aws-marketplace:PartyType": "Proposer"
        },
        "ForAllValues:StringEquals": {
          "aws-marketplace:AgreementType": [
            "PurchaseAgreement"
          ]
        }
      }
    }
  ]
}
```


Asignación de usuarios a funciones AWS de IAM

Utilice los procedimientos de esta sección para asignar y desasignar a los usuarios de AWS Partner Central a las funciones de AWS IAM.

Para asignar un usuario de AWS Partner Central a un rol de AWS IAM

1. Inicie sesión en [AWS Partner Central](#) como usuario con el rol de líder de alianza o administrador de la nube.
2. En la sección de vinculación de cuentas de la página de inicio de AWS Partner Central, elija Administrar cuenta vinculada.
3. En la sección de usuarios que no son administradores de la nube de la página de vinculación de cuentas, elija un usuario.
4. Elige Asignar a la función de IAM.
5. Elija un rol de IAM de la lista desplegable.
6. Elija el rol de mapa.

Para extraer un usuario de la Central de socios de AWS desde un rol de AWS IAM.

1. Inicie sesión en [AWS Partner Central](#) como usuario con el rol de líder de alianza o administrador de la nube.
2. En la sección de vinculación de cuentas de la página de inicio de AWS Partner Central, elija Administrar cuenta vinculada.
3. En la sección de usuarios que no son administradores de la nube de la página de vinculación de cuentas, elija el usuario que desee desmapear.
4. Elige Desmapear el rol.

Desvincular AWS Partner Central y las cuentas AWS

Al vincular AWS Partner Central a una AWS cuenta, AWS los recursos, como las oportunidades de participación del cliente de APN (ACE), se crean en la cuenta vinculada AWS . Si se desvincula a esa AWS cuenta y, a continuación, se vincula a una AWS cuenta diferente, pierde el acceso a los AWS recursos de la cuenta original.

En la siguiente lista se describe lo que ocurre con tus AWS recursos cuando te desvinculas de una cuenta original y los vinculas a una cuenta diferente. Ten en cuenta el impacto en tu empresa antes de enviar una solicitud de desvinculación.

Los usuarios de AWS Partner Central pierden la capacidad de realizar las tareas enumeradas en [Comprenda los permisos de los roles](#). Debe reasignar los permisos de IAM aplicables después de vincular la nueva AWS cuenta.

Por ejemplo, los usuarios de ACE no pueden vincular las oportunidades de ACE con ofertas privadas hasta que se hayan reasignado los permisos de IAM en la nueva AWS cuenta.

Pierdes el acceso a las invitaciones pendientes a oportunidades de varios socios y los socios deberán volver a invitarte a ellas.

Por ejemplo, Say AnyCompany tiene cinco invitaciones únicas de AWS socios para colaborar en oportunidades con varios socios. Si se AnyCompany desvincula de la AWS cuenta original y se vincula a otra cuenta sin aceptar las invitaciones, los cinco socios deberán volver a invitarlos para poder colaborar AnyCompany en acuerdos con varios socios.

Pierdes el acceso a las oportunidades compartidas con varios socios, y los socios deberán volver a compartirlas aunque seas el propietario principal de la oportunidad de ACE.

Por ejemplo, AnyCompany usa Partner Connections para compartir una oportunidad de ACE con Example Corp. Si se AnyCompany desvincula de la cuenta original y se vincula a una cuenta diferente, la oportunidad de ACE sigue existiendo, pero no AnyCompany podrá acceder a ella, ni siquiera como propietario principal, hasta que Example Corp vuelva a compartir la oportunidad.

APIs Dejan de enviar actualizaciones a las oportunidades de ACE. Por este motivo, AWS le recomendamos completar sus compromisos de ventas antes de desvincularlos.

Por ejemplo, AnyCompany utiliza Partner Central APIs para integrar sus sistemas de CRM con AWS Partner Central y AnyCompany utiliza su sistema de CRM para gestionar esas oportunidades de ACE. Si se AnyCompany desvincula de la cuenta original y se vincula a una cuenta diferente, AWS las actualizaciones de las oportunidades de ACE no se sincronizarán y los socios no recibirán ninguna notificación al respecto.

No puedes acceder a las ofertas privadas vinculadas a las oportunidades de ACE ni editarlas.

Por ejemplo, supongamos que se AnyCompany vincula AWS Partner Central con una cuenta de vendedor de AWS Marketplace y, a continuación, se asocian las oportunidades de ACE a ofertas privadas. Si se AnyCompany desvincula de la cuenta original y se vincula a una cuenta diferente, no AnyCompany podrá acceder a las oportunidades y ofertas privadas de ACE vinculadas.


Además, las ofertas privadas vinculadas no se pueden asociar a las oportunidades de ACE de la AWS cuenta recién vinculada.

El sistema rechaza automáticamente las oportunidades AWS originadas (AO) en espera de su aceptación. AWS Los equipos de ventas ven las AO como rechazadas y las vuelven a compartir con el socio.

Por ejemplo, si se AnyCompany desvincula de la cuenta original y se conecta a otra cuenta, no AnyCompany podrá aceptar ni rechazar las AO pendientes, que caducan automáticamente en cinco días. El equipo AWS de ventas ve las AO rechazadas y tiene que volver a compartirlas.

Si decides vincularte a una AWS cuenta diferente, te AWS recomienda:

- Aceptar o rechazar las oportunidades AWS originadas pendientes.
- Aceptar o rechazar las invitaciones pendientes para oportunidades de socios múltiples.
- Para las oportunidades de ACE, puede vincular o desconectarse de las ofertas privadas según sea necesario.
- Completar los compromisos de venta antes de desvincularse, si es posible.

 Note

Si vuelves a vincularte a la cuenta original, no habrá ningún impacto. AWS

Para solicitar la desvinculación

1. Inicie sesión en [AWS Partner Central](#) como líder de la alianza o administrador de la nube.
2. En Vinculación de cuentas, elija Administrar cuenta vinculada.
3. Selecciona Desvincular cuenta.
4. Revisa el mensaje de advertencia y selecciona un motivo para desvincular tu cuenta.
5. Ingresa **confirm** y selecciona Abrir caso de soporte.
6. En el banner de confirmación, selecciona Ver detalles del caso para hacer un seguimiento del progreso de tu solicitud.

Preguntas frecuentes sobre la vinculación de cuentas

En los siguientes temas se responden a las preguntas frecuentes sobre la vinculación de las cuentas de AWS Partner Central con otras AWS cuentas.

¿Quién puede vincular AWS Partner Central y AWS las cuentas?

[Los líderes de Alliance y los administradores de la nube pueden vincular cuentas, pero solo después de que un administrador de IAM complete los requisitos previos.](#)

Alliance Leads puede delegar la vinculación asignando funciones de administrador de la nube a los usuarios existentes. Para obtener más información, consulte [Administrar las funciones y las asignaciones de los usuarios](#) más adelante en esta guía.

¿Es necesario realizar algún esfuerzo técnico y qué debo planificar?

Identifique a un administrador de IAM con acceso desde la consola a su AWS cuenta de destino. El administrador de IAM debe cumplir los [requisitos previos](#) antes de iniciar la vinculación.

¿Quién es mi administrador de IAM?

Los administradores de IAM suelen trabajar en equipos de seguridad de TI, seguridad de la información o dedicados a IAM. Implementan políticas, configuran el SSO, se encargan de las revisiones de conformidad y mantienen los controles de acceso.

¿Por qué necesitamos una cuenta de pago para vincular AWS Partner Central y AWS las cuentas?

A partir del 15 de noviembre de 2025, debe tener un plan de cuentas de pago para renovar su membresía de APN. A partir de esa fecha, AWS empezará a procesar la facturación de las comisiones de APN únicamente para las cuentas de Partner Central con AWS cuentas vinculadas en el momento de la renovación. Para obtener más información, consulte el [cambio en las tarifas obligatorias de APN](#) para 2025. Los vendedores de Marketplace también necesitan cuentas de pago para usar el servicio.

¿Puedo desvincular y volver a vincular una cuenta nueva si no quiero usar mi cuenta vinculada existente como cuenta principal?

Puedes desvincular una AWS cuenta, pero hacerlo crea problemas de persistencia de datos y requiere esfuerzos de reconciliación manual. Para obtener más información sobre cómo desvincular

AWS cuentas, consulta la sección [Desvincular AWS Partner Central y las cuentas AWS](#) anterior de esta guía.

No tengo una AWS cuenta que pueda usar para interactuar con APN. ¿Cómo creo una?

Póngase en contacto con su administrador de IAM para identificar al equipo responsable de la aprobación y el aprovisionamiento de las cuentas. Para obtener instrucciones sobre cómo configurar una AWS cuenta, consulte [Crear una AWS cuenta](#) en la Guía de referencia de administración de AWS cuentas. Asegúrese de seleccionar el [plan de cuentas de pago](#).

¿Cómo aprovisiono una AWS cuenta nueva?

El administrador de IAM debe conocer al equipo responsable de la aprobación y el aprovisionamiento de la cuenta. Para obtener información sobre cómo configurar una AWS cuenta nueva, consulte [Crear una AWS cuenta](#) en la Guía de referencia sobre la administración de AWS cuentas. Durante ese proceso, asegúrate de seleccionar el plan de cuentas de pago. Para obtener más información sobre los planes de cuentas, consulta Cómo [elegir un plan de nivel AWS gratuito](#) en la Guía del usuario de AWS facturación.

¿Qué políticas de IAM debo usar?

Utiliza políticas AWS gestionadas para los requisitos previos de vinculación de cuentas. De forma predeterminada, la vinculación de cuentas utiliza políticas AWS administradas para asignar funciones de IAM durante la vinculación de cuentas. Sin embargo, los administradores de TI pueden usar AWS Marketplace políticas personalizadas para asignar funciones de IAM a los usuarios de AWS Partner Central, como un equipo de ACE. Los roles permiten a los usuarios vincular las oportunidades de ACE con ofertas AWS Marketplace privadas. Para obtener más información, consulte [Uso de políticas personalizadas para mapear a los usuarios](#) más adelante en esta guía.

Los enlaces de la siguiente lista lo llevan a la Referencia de políticas AWS gestionadas.

AWS políticas gestionadas

- [AWSPartnerCentralFullAccess](#):— Proporciona acceso completo a la Central de socios de AWS, funciones y AWS servicios relacionados.
- [AWSPartnerCentralOpportunityManagement](#):— Proporciona el acceso necesario para las actividades de gestión de oportunidades.

- [AWSMarketplaceSellerOfferManagement](#):— Permite al vendedor acceder a las actividades de gestión de ofertas y acuerdos.

Para obtener más información sobre las políticas administradas por AWS Partner Central, consulte [AWS políticas administradas para usuarios de AWS Partner Central](#) más adelante en esta guía.

Para obtener más información sobre la política AWS Marketplace administrada, consulta [las políticas AWS administradas para AWS Marketplace vendedores](#) en la Guía del AWS Marketplace vendedor.

AWS Marketplace Políticas personalizadas

- `aws-marketplace:ListEntitiesyaws-marketplace:SearchAgreements`: permite a los usuarios vincular las oportunidades de ACE y las ofertas AWS Marketplace privadas.
- `aws-marketplace:GetSellerDashboard`:— Otorga acceso al panel de AWS Partner Central & Marketplace.

Para obtener más información sobre las AWS Marketplace políticas personalizadas, consulta la sección [Políticas y permisos para AWS Marketplace vendedores](#) en la Guía del AWS Marketplace vendedor.

¿Por qué no puedo completar la vinculación de la cuenta? Tengo privilegios de líder de alianza

Debe ser el líder de la alianza o el de administrador de la nube, no los privilegios.

¿Cómo desvinculo las cuentas?

Sigue los pasos descritos [Desvincular AWS Partner Central y las cuentas AWS](#) anteriormente en esta guía.

¿Qué ocurre con las oportunidades de ACE vinculadas a + MPPO si desvinculo una cuenta?

Si desvinculas y vuelves a vincular a un AWS Marketplace vendedor o AWS cuenta diferente, los objetos enlazados desaparecerán. Si un socio se vuelve a vincular al mismo AWS Marketplace vendedor o AWS cuenta, los objetos enlazados permanecen.

¿Cómo puedo gestionar el acceso de los usuarios asociados a una cuenta vinculada?

Los líderes de la alianza utilizan la administración de usuarios de AWS Partner Central para asignar funciones de IAM a los usuarios de AWS Partner Central y concederles acceso a una cuenta vinculada. También pueden eliminar las funciones asignadas para eliminar el acceso a una cuenta vinculada.

Además, cada rol de IAM estándar creado durante la vinculación de cuentas viene con permisos limitados. Para obtener más información sobre ellos, consulte la sección [Comprenda los permisos de los roles](#) anterior de esta guía.

Al seleccionar la PartnerCentralAceRole casilla de verificación, se crearon 3 roles.

¿Por qué?

Esta opción se utiliza para asignar de forma masiva funciones de IAM a los equipos de Alliance, Cloud Admin y ACE. El proceso de vinculación crea los roles. Los socios pueden usar la consola de IAM para eliminar las funciones no deseadas.

Para obtener más información, consulte la [Guía del usuario actualizada sobre vinculación de cuentas](#) en AWS Partner Central.

¿Por qué no podemos registrar nuestra razón social legal al vincular la cuenta?

Asegúrese de haber enviado un nombre de cuenta correcto. Es posible que el AWS identificador que selecciones ya esté en uso y que no lo puedan compartir varias partes, especialmente si tu empresa se va a fusionar. Para obtener información sobre qué hacer durante una fusión, consulta:

- [AWS Política de fusiones y adquisiciones de socios y FAQs](#)
- [¿Cómo combino las cuentas de AWS Partner Central?](#)

¿Por qué aparecen los errores «Falta el mapeo de funciones de IAM», «Falta el permiso», «Acceso denegado» y «Su función de IAM de AWS Marketplace no tiene los permisos necesarios»?

Los mensajes aparecen por los siguientes motivos:

- Un usuario de AWS Partner Central no estaba asignado a un rol de IAM. Pida al líder de la alianza o al administrador de la nube que asigne la función adecuada al usuario. Para obtener más información, consulte la [Central de socios de AWS y la guía de vinculación de AWS cuentas](#).

- Los usuarios de AWS Partner Central con funciones de IAM asignadas deben actualizar sus políticas actuales. Para obtener más información sobre los requisitos previos más recientes, consulte la sección [Requisitos previos](#) anterior de esta guía.

¿Puedo asociar las ofertas AWS Marketplace privadas y las ofertas privadas de los socios de canal con las oportunidades de ACE?

Sí, pero primero debes vincular las cuentas. Utiliza AWS Partner Central para asociar ofertas AWS Marketplace privadas con oportunidades de ACE. Utiliza Partner Connections para asociar las ofertas privadas de los socios de canal con las oportunidades de ACE. Para poder utilizarlos, es necesario vincular la cuenta para poder utilizarlos. Para obtener más información, consulte [Partner Connections](#) en la Guía de ventas de AWS Partner Central.

Cómo obtener asistencia

Haz preguntas a Amazon Q

Amazon Q (Q) es un asistente con tecnología de inteligencia artificial que proporciona asistencia personalizada y en tiempo real mediante lenguaje natural para buscar en las fuentes de conocimiento de Partner Central y Marketplace y obtener resúmenes y recomendaciones concisos. El soporte está disponible seleccionando el logotipo Q y abriendo la ventana de chat de la consola, seleccionando Preguntar a Amazon Q en la barra de búsqueda superior o Diagnosticar con Q cuando aparece un error en los widgets, funciones y páginas de la consola.

Si Amazon Q no responde con la información que necesita, puede crear un caso con soporte seleccionando [Partner Central Support](#) en el menú de navegación de la izquierda.

Soporte

En AWS Partner Central, en el panel de navegación de la izquierda, verá tres opciones para obtener soporte: soporte de [Partner Central](#), soporte de [Marketplace](#) y soporte de [reembolsos de Marketplace](#). Si no puedes iniciar sesión en tu cuenta, puedes enviar una solicitud al equipo de APN Support [aquí](#).

Si necesita asistencia para cualquier consulta relacionada con la red de AWS socios, elija el servicio de [asistencia de Partner Central](#). Esto redirigirá a la antigua experiencia de Partner Central, en la que los usuarios pueden enviar un ticket directamente al equipo de soporte de APN. Consulte los detalles que se indican a continuación.

[Para obtener asistencia sobre los listados de AWS Marketplace y otras consultas relacionadas con Marketplace, selecciona Soporte de Marketplace.](#) Esto redirigirá a la página del portal de administración de AWS Marketplace, donde los usuarios pueden enviar un ticket directamente al equipo de soporte de Marketplace.

Para obtener asistencia específica sobre los reembolsos relacionados con los listados de AWS Marketplace, elija el [soporte de reembolsos de Marketplace](#).

Note

La AWS consola incluye una opción de soporte en la esquina superior derecha de la navegación global. Sin embargo, esto dirige a los usuarios al canal general de AWS

Support. Para obtener una respuesta más rápida a las consultas de APN, Partner Central o Marketplace, no se recomienda utilizar este canal de asistencia.

Soporte para Partner Central

AWS Partner Support es una función de gestión de casos para que los socios interactúen con el soporte de APN. En la página Partner Support, puede abrir un caso nuevo, revisar los casos abiertos y anteriores y leer artículos relacionados con problemas, preguntas e inquietudes comunes planteados por otros usuarios. Puede realizar un seguimiento de la correspondencia sobre los casos abiertos, responder directamente desde la Central de socios de AWS y cargar archivos que le ayuden a comunicar sus problemas al soporte de los AWS socios.

AWS Partner Support le permite introducir detalles sobre su problema para que el equipo de soporte pueda ayudarlo de manera más eficiente.

- Tipo de caso: elija el tipo de caso de soporte que desea abrir. Esto ayuda a dirigir su solicitud al equipo adecuado.
- Tipo de pregunta: elige la opción que mejor se adapte al tipo de pregunta que quieres hacerle al equipo de soporte.
- Sea específico: elija un tipo de pregunta más específico.
- Asunto: introduce un tema descriptivo para tu solicitud de asistencia.
- Descripción: describe tu problema en detalle.
- Adjuntos: agrega cualquier archivo adjunto para ayudar a describir tu problema.

Si no puede acceder a AWS Partner Central, puede obtener asistencia de la siguiente manera:

1. Diríjase a la [AWS página de contacto del equipo](#) de AWS socios de la base de conocimientos de la red de socios.
2. Complete el formulario de contacto y seleccione Enviar.

Historial de documentos de la Guía de introducción de AWS Partner Central

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

Cambio	Descripción	Fecha
AWS Lanzamiento de Partner Central Agents	Se lanzaron los agentes de AWS Partner Central, nuevas capacidades impulsadas por la IA diseñadas para acelerar las ventas conjuntas de los socios con AWS.	16 de marzo de 2026
Actualización de las políticas administradas	Se actualizaron las políticas <code>AWSPartnerCentralFullAccess</code> administradas y <code>PartnerCentralIncentiveBenefitManagement</code> se <code>AWSPartnerCentralSandboxFullAccess</code> agregó <code>AWSPartnerCentralOpportunityManagement</code> la capacidad de administración de sesiones de Partner Central Agents mediante el protocolo Model Context. Para obtener más información, consulte las actualizaciones de las políticas AWS administradas de AWS Partner Central .	13 de marzo de 2026
Se actualizó la documentación de administración de usuarios existente	Se actualizó la documentación de administración de usuarios con instrucciones adicional	6 de marzo de 2026

es para la implementación del acceso basado en roles de AWS IAM para AWS Partner Central.

[Se actualizaron las políticas gestionadas existentes](#)

Se actualizaron las políticas AWSPartnerCentralOpportunityManagement, AWSPartnerCentralChannelManagement, and AWSPartnerCentralMarketingManagement gestionadas con permisos de Amazon Q para admitir la funcionalidad de los chatbots de Partner Assistant.

23 de febrero de 2026

[Se actualizaron las políticas gestionadas existentes](#)

Política AWSPartnerCentralFullAccess gestionada actualizada con permisos de Amazon Q y permisos de lectura de los acuerdos de AWS Marketplace.

11 de febrero de 2026

[Se agregó una nueva política gestionada](#)

Se agregó la política PartnerCentralIncentiveBenefitManagement gestionada. Para obtener más información, consulte [PartnerCentralIncentiveBenefitManagement](#).

11 de febrero de 2026

[Se agregaron nuevas políticas gestionadas y actualizaciones a las existentes](#)

Se agregó la política `AWSPartnerCentralMarketingManagement` gestionada. Para obtener más información, consulte [AWSPartnerCentralMarketingManagement](#).
Actualizaciones de: `AWSPartnerCentralFullAccess`, `AWSPartnerCentralOpportunityManagement`, `AWSPartnerCentralChannelManagement`.

30 de noviembre de 2025

[AWS Lanzamiento de la consola Partner Central](#)

Se lanzó AWS Partner Central en la consola AWS de administración con funciones completamente nuevas y migración desde un sistema heredado. Se agregaron nuevos temas de documentación, como la navegación por consola, la financiación, la personalización de los paneles, la administración de cuentas, el análisis de los socios, los programas de financiación, la creación de soluciones, la integración de la CRM y la orientación sobre la migración. Se actualizó la documentación existente para los flujos de trabajo basados en consolas y la integración de IAM. Las nuevas funciones clave incluyen: la navegación por consola, las ventajas de financiación, el panel de control, los análisis de los socios, las herramientas de migración, el control del acceso en AWS Partner Central y la mejora de la gestión de las cuentas.

30 de noviembre de 2025

<u>Se agregaron nuevas políticas gestionadas y actualizaciones a las existentes</u>	Se agregaron las políticas <code>AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement</code> administradas <code>AWSPartnerCentralChannelManagement</code> y las administró. Para obtener más información, consulte <u>AWSPartnerCentralChannelManagement</u> , <u>AWSPartnerCentralChannelHandshakeApprovalManagement</u> . Actualizaciones de: <code>AWSPartnerCentralFullAccess</code> .	19 de noviembre de 2025
<u>Se agregó documentación para la administración de canales</u>	La administración de canales permite a los socios beneficiarse de las ventajas del programa de canales al realizar transacciones con clientes finales mediante Billing Transfer.	19 de noviembre de 2025
<u>Actualizaciones de la documentación de Partner Assistant</u>	Se trasladó la información que anteriormente estaba en las preguntas frecuentes de AWS Partner Central a <u>AWS Partner Assistant</u> y se agregó una página anidada de preguntas frecuentes específica para ese producto.	17 de marzo de 2025
<u>Se agregaron instrucciones para desvincular cuentas</u>	Se agregaron instrucciones en <u>Cómo desvincular su cuenta de AWS Partner Central de una AWS Marketplace cuenta</u> .	15 de enero de 2025

[Se agregó una nueva política administrada y se actualizaron las existentes](#)

Se agregó la política `AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy` administrada. Para obtener más información, consulte [AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy](#). Actualizaciones de: `AWSPartnerCentralFullAccess`, `AWSPartnerCentralOpportunityManagement`, `AWSPartnerCentralSandboxFullAccess`.

4 de diciembre de 2024

[Nuevo asistente de AWS socios](#)

AWS Partner Assistant es un chatbot generativo impulsado por IA para socios. AWS Se puede acceder a él desde Partner Central y AWS Marketplace Portal (AMMP).

25 de noviembre de 2024

[Se agregó una nueva política gestionada](#)

Se agregó la política `AWSPartnerCentralFullAccess` AWS gestionada. Para obtener más información, consulte [Políticas administradas de AWS : AWSPartnerCentralFullAccess](#).

18 de noviembre de 2024

Se agregó la política administrativa	Se agregó la política AWSPartnerCentral0ppportunityManagement AWS gestionada. Para obtener más información, consulte Políticas administradas de AWS : AWSPartnerCentral0ppportunityManagement .	14 de noviembre de 2024
Se agregó la política administrativa	Se agregó la política AWSPartnerCentralSandboxFullAccess AWS gestionada. Para obtener más información, consulte Políticas administradas de AWS : AWSPartnerCentralSandboxFullAccess .	14 de noviembre de 2024
Aclaración	Se actualizaron los requisitos previos para vincular las cuentas para mayor claridad.	5 de junio de 2024
Primera versión	Primera versión de la guía de introducción de AWS Partner Central.	10 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.