



Guía de introducción

Central de socios de AWS



Central de socios de AWS: Guía de introducción

Copyright © 2025 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
Invitar a usuarios nuevos	5
.....	5
Inicio de sesión en AWS Partner Central	6
Página de inicio de AWS Partner Central	8
Barra de navegación	8
Búsqueda global	8
Tareas	9
Menús desplegables	9
Soporte	9
Idioma	10
¿Mi empresa	10
Perfil de la empresa	11
Mi perfil	11
Menús y acceso a funciones, rutas y etapas de AWS Partner Central	13
Solicitud de admisión a los programas de socios de AWS	26
Tutoriales para socios	27
Noticias y eventos para socios	27
AWS Asistente de socios	28
Ventajas y características de Partner Assistant AWS	29
Uso de AWS Partner Assistant	29
¿Hacer preguntas a AWS Partner Assistant	30
Solución de problemas: respuestas de AWS Partner As	30
AWS Preguntas frecuentes sobre el asistente asociado	31
¿Cómo accedo a AWS Partner Assistant?	31
¿Qué idiomas admite AWS Partner Assistant?	31
¿Qué puede hacer AWS Partner Assistant?	32
¿Los socios pueden usar AWS Partner Assistant para cambiar su cuenta o sus servicios? ...	32
¿Cómo gestiona AWS Partner Assistant la información confidencial?	32
¿Qué debo hacer si AWS Partner Assistant no responde?	32
¿Qué debo hacer si AWS Partner Assistant proporciona información incorrecta?	32
¿Puedo desactivar AWS Partner Assistant si no quiero usarlo?	32

Vinculación de AWS Partner Central y AWS cuentas	33
Requisitos previos	34
Funciones y permisos de los usuarios	34
Saber qué cuentas vincular	35
Otorgar permisos de IAM	35
Comprenda los permisos de los roles	38
Crear un conjunto de permisos para el inicio de sesión único	41
Vinculación de cuentas	43
Uso de políticas personalizadas para mapear usuarios	45
Desvincular cuentas	49
Preguntas frecuentes sobre la vinculación de cuentas	50
Asignación de AWS Marketplace funciones a un usuario de integración de CRM	54
AWS políticas administradas para usuarios de AWS Partner Central	56
AWSPartnerCentralFullAccess	56
PartnerCentralAccountManagementUserRoleAssociation	57
AWSPartnerCentralOpportunityManagement	57
AWSPartnerCentralSandboxFullAccess	57
AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy	58
Actualizaciones de políticas	58
Control del acceso en la administración de cuentas de AWS Partner Central	60
Permisos para la administración de cuentas de AWS Partner Central	60
AssociatePartnerAccount	60
AssociatePartnerUser	61
DisassociatePartnerUser	62
Recursos adicionales	62
Registrar las llamadas a la API de AWS Partner Central con AWS CloudTrail	63
Ejemplos de entradas en archivos de registro de AWS Partner Central	64
Temas relacionados de	65
Administración de usuarios	67
Funciones de AWS Partner Central	68
Líder de la alianza	69
Equipo de la alianza	69
Usuario estándar	71
Usuario del canal	71
Administrador de la nube	71
Personal de marketing	73

Personal técnico	74
Gestor ACE	76
Usuario de ACE	78
Comparación de roles	79
Gestión de usuarios y asignaciones de funciones	82
Administrar las asignaciones de funciones	82
Reasignar el rol de líder de la alianza	84
Asignar usuarios a funciones de IAM	85
Eliminar usuarios	86
Administrar su perfil	86
Prácticas recomendadas de permisos de AWS Partner Central	88
Asigne los roles de acuerdo con el principio del privilegio mínimo	88
Audite las asignaciones de funciones	88
Utilice credenciales únicas	88
Evite los inicios de sesión genéricos	89
Autenticación multifactor (MFA)	90
Tareas de AWS Partner Central	92
Mis tareas	92
Resumen de la tarea	92
Completar tareas	93
Descartar una tarea	94
Administración de tareas	94
Tareas en fase de crecimiento de la solución	94
Fase de compilación	95
Etapa de mercado	97
Etapa de venta	99
Etapa de crecimiento	101
Preguntas frecuentes sobre AWS Partner Central	104
¿Cómo abro un ticket de AWS Support?	104
No puedo acceder a AWS Partner Central. ¿Cómo puedo conseguir ayuda?	104
¿Cómo me registro para obtener las acreditaciones de AWS socios?	105
¿Cómo restablezco mi contraseña de AWS Partner Central?	105
¿Cómo me aseguro de que mi Partner Scorecard registre las certificaciones de mi organización? AWS	106
¿Cómo transfiero mis AWS certificaciones a una nueva cuenta de AWS Partner Central?	106
¿Qué es el programa AWS Direct Connect?	107

¿AWS Partner Central es compatible con el navegador Microsoft Edge Legacy?	108
¿Qué es el navegador Microsoft Edge Legacy?	108
¿Por qué el cambio?	108
¿Puedo acceder a la consola AWS de administración a través de AWS Partner Central?	108
Historial de documentos	109
.....	cxii

¿Qué es AWS Partner Central?

Amazon Web Services (AWS) Partner Central es un portal de autoservicio en el que AWS Partner gestionamos su interacción con AWS. Como tal AWS Partner, utilice AWS Partner Central para acceder a los beneficios, diferenciar sus ofertas y utilizar los recursos, las herramientas y la formación que pueden ayudar a su empresa a aumentar su impacto en el marketing.

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

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 y se convierta en la líder de la alianza debe tener la autoridad legal para aceptar los términos y condiciones de la Central de socios de AWS en nombre de su empresa. Después de registrar su empresa, los usuarios individuales pueden registrarse. En ambos casos, el registro se basa en el dominio de correo electrónico exclusivo de su empresa, como companyname.com.

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. Los usuarios adicionales que se registren con la dirección de correo electrónico de su empresa que contenga el mismo dominio se vincularán a la misma cuenta de AWS Partner Central.

Para registrar su empresa en AWS Partner Central

1. Navegue hasta el [formulario de registro de AWS Partner Central](#).
2. Introduzca su nombre y su dirección de correo electrónico en el dominio de su empresa, como companyname.com. No se aceptan dominios de direcciones de correo electrónico personales (como gmail.com, hotmail.com, outlook.com y .edu).
3. Seleccione Sí para reconocer que es el principal punto de contacto con el que gestionar la relación comercial de su empresa AWS y que acepta convertirse en el líder de la alianza de su empresa.
4. Recupera el código de seguridad que recibas en un mensaje de correo electrónico de apn-no-reply@amazon.com. Introduce este código en tu formulario de registro.
5. Cree una contraseña y complete el CAPTCHA.
6. Introduzca la información del cliente, la información de contacto y la información de la empresa. La oferta principal que elija (productos de software o servicios de consultoría) determinará su AWS Partner Network ruta de registro.
7. Tras completar el formulario y revisar las entradas, seleccione Registrarse. Aparece la página de inicio de AWS Partner Central. Para obtener más información, consulta [Página de inicio de AWS Partner Central](#).

Para registrarse como usuario en AWS Partner Central

1. Navegue hasta el [formulario de registro de AWS Partner Central](#).
2. Introduzca su nombre y dirección de correo electrónico con el dominio de su empresa registrada, por ejemplo **>companyname.com**. No se aceptan dominios de direcciones de correo electrónico personales (como gmail.com, hotmail.com, outlook.com y .edu). Recibirás un mensaje de error si ingresas una dirección de correo electrónico no válida.
3. Seleccione Verificar correo electrónico.
4. Comprueba si hay un mensaje de apn-no-reply@amazon.com en tu correo electrónico. El mensaje contiene un código de seguridad.
5. Introduce el código de seguridad en el formulario de registro. Estará registrado en un rol con acceso estándar a la Central de socios de AWS. El líder de la alianza puede modificar sus permisos una vez que se registre.
6. Complete la información de cliente y de contacto del formulario de registro.
7. Elija Registro.

Invitar a usuarios nuevos

Para conceder a los empleados acceso a AWS Partner Central, invítelos a unirse. Los usuarios que ocupen las funciones de líder y equipo de la alianza pueden invitar a nuevos usuarios.

Para invitar a usuarios nuevos

1. Inicie sesión en la [Central de socios de AWS](#) como usuario con el rol de líder de la alianza o equipo de la alianza.
2. En el menú Mi empresa, seleccione Administración de usuarios.
3. En la página de administración de usuarios, seleccione la pestaña Funciones de Partner Central.
4. Elija Invite users.
5. Introduzca una dirección de correo electrónico de usuario. Si introduce una dirección de correo electrónico no válida, recibirá un mensaje de error.
6. Elija uno o más roles para asignarles. Para obtener más información sobre las funciones, consulte [Funciones de AWS Partner Central](#).
7. (Opcional) Para invitar a otro usuario, selecciona Añadir otro usuario.
8. Elija Invitar. Los usuarios invitados reciben un mensaje de correo electrónico con un enlace para registrarse.

Inicio de sesión en AWS Partner Central

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

Para iniciar sesión en AWS Partner Central

1. Abra la Central de socios de AWS en <https://partnercentral.awspartner.com/APNLogin>.
2. Introduzca la dirección de correo electrónico empresarial y la contraseña que configuró durante el registro.
3. Seleccione Iniciar sesión.
4. Si la cuenta de AWS Partner Central de su organización está configurada para usar la autenticación multifactor (MFA), compruebe su correo electrónico en la dirección que aparece para el código de verificación.
5. Compruebe su correo electrónico en la dirección que aparece para ver el código de verificación.
6. Introduce el código de verificación en el campo de texto vacío. El código caducará a los 15 minutos, a la hora indicada.
 - Si el código caduca antes de que lo introduzcas, selecciona Reenviar código para solicitar uno nuevo.
 - Tienes tres intentos para introducir el código. Tras tres intentos fallidos, el código deja de ser válido. Selecciona Reenviar código para solicitar uno nuevo.
 - Solo puedes solicitar un código nuevo tres veces en un período de una hora.
 - No puedes solicitar un código nuevo antes de que caduque el actual.
7. (Opcional) Para evitar este paso de verificación durante los próximos 30 días en este dispositivo, selecciona Confiar en este dispositivo durante 30 días.
8. Selecciona Verificar código.

Note

Si necesitas empezar de nuevo, selecciona Volver para iniciar sesión. No utilices el botón de retroceso del navegador ni actualices la página, ya que esto podría bloquear tu cuenta. Si esto ocurre, reinicia el navegador e inténtalo de nuevo.

⚠ Important

Si no puede acceder a la Central de socios de AWS y necesita asistencia, haga lo siguiente:

1. Diríjase a la [página de contacto del equipo de socios](#) de AWS de la base de conocimientos de la red de socios de AWS.
2. Complete el formulario de contacto y seleccione Enviar.

Página de inicio de AWS Partner Central

La página de inicio de AWS Partner Central muestra información relacionada con la función que se le ha asignado. La página de inicio contiene una barra de navegación y menús desplegables en la parte superior, y un icono en la esquina inferior derecha para acceder a los tutoriales.

Temas

- [Barra de navegación](#)
- [Búsqueda global](#)
- [Tareas](#)
- [Menús desplegables](#)
- [Menús y acceso a funciones, rutas y etapas de AWS Partner Central](#)
- [Solicitud de admisión a los programas de socios de AWS](#)
- [Tutoriales para socios](#)
- [Noticias y eventos para socios](#)

Barra de navegación

En la parte superior de la página de inicio de AWS Partner Central hay una barra de navegación. La barra de navegación contiene menús para acceder al contenido de AWS Partner Central relacionado con las AWS Partner ventajas y el progreso de la ruta o el nivel. Pase el ratón sobre los elementos del menú para ver los detalles de su contenido. Solo puede acceder a los elementos del menú permitidos para el rol que se le ha asignado. Para obtener más información sobre los elementos del menú de la Central de socios de AWS y las funciones a las que se puede acceder a ellos, consulte [Menús y acceso a funciones, rutas y etapas de AWS Partner Central](#).

Búsqueda global

En el centro de la barra de navegación, introduce un término en el cuadro de búsqueda para buscar en tu AWS Partner cuenta y en el contenido de capacitación para socios, incluidas las oportunidades, las ofertas, las guías prácticas y los vídeos de ACE. La función de búsqueda no incluye las solicitudes de fondos indexados ni los paneles de análisis de los socios.

Los resultados de la búsqueda se muestran en tablas, organizados por tipo de registro. En el panel izquierdo, puede aplicar uno o más filtros de tipo registro para mostrar resultados de un tipo

específico. Seleccione **Borrar filtros** para eliminar los filtros. En cada tabla se muestran un máximo de cinco resultados para cada tipo de registro. Si hay más de cinco resultados para un tipo, elija **Ver todos** para ampliar los resultados. Para abrir un registro, elija el nombre o el título del registro.

Tareas

Las tareas de la Central de socios de AWS pueden ayudarlo a priorizar y completar las actividades de la Central de socios de AWS que sean relevantes para sus AWS objetivos. La Central de socios de AWS puede recomendarle las tareas más relevantes según su función y la trayectoria de la empresa. Para obtener más información, consulta [Tareas de AWS Partner Central](#).

Menús desplegables

En la esquina superior derecha de la Central de socios de AWS hay menús desplegables para [Soporte](#), [Idioma](#), [Mi empresa](#), y [Mi perfil](#). Solo puede acceder a los elementos del menú permitidos para el rol que se le ha asignado. Para obtener más información sobre los elementos del menú de la Central de socios de AWS y las funciones a las que se puede acceder a ellos, consulte [Menús y acceso a funciones, rutas y etapas de AWS Partner Central](#).

Soporte

En AWS Partner Central, seleccione **Support**, **Contact Support** para enviar nuevos casos, ver su historial de casos o ponerse en contacto con AWS Partner Support.

AWS Partner Support es una función de administración 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 AWS Partner al soporte.

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 [página de contacto del equipo de socios](#) de AWS de la base de conocimientos de la red de socios de AWS.
2. Complete el formulario de contacto y seleccione Enviar.

Idioma

Puedes elegir un idioma diferente en el menú desplegable Idioma.

¿Mi empresa

El menú desplegable Mi empresa tiene varios elementos que le ayudarán a administrar el perfil de su empresa, la gestión de usuarios, AWS las certificaciones y más. La mayoría de estas opciones del menú están disponibles solo para los usuarios del equipo de la alianza. Para obtener más información, consulta [Funciones de AWS Partner Central](#).

- **Cuadro de mando de socios:** consulte su cuadro de mando de socios para realizar un seguimiento de la evolución de su AWS Partner trayectoria y de los requisitos de nivel.
- **Perfil de la empresa:** acceda a la información, los productos y los servicios de su empresa y, en el caso de los socios que reúnan los requisitos, a la información sobre el listado de Product Solutions Finder.
- **Administración de usuarios:** asigne funciones a los usuarios e invite a nuevos usuarios a AWS Partner Central.
- **Capacitación y certificaciones:** consulte las AWS capacitaciones y certificaciones realizadas por los usuarios de su organización.
- **AWS Bolsa de trabajo de Educate:** publique trabajos para llegar a candidatos con habilidades AWS certificadas específicas.
- **Solicite el cambio de líder de la alianza:** envíe una solicitud para cambiar el puesto de líder de la alianza a un usuario diferente.

Perfil de la empresa

En el menú superior derecho, seleccione Mi empresa, perfil de empresa para abrir una página en la que podrá actualizar la información de su empresa y, en el caso de los socios validados o en etapas superiores, actualice su lista de Partner Solutions Finder. Esta página solo está disponible para los puestos de líder de la alianza, equipo de la alianza y personal de marketing.

La página de perfil de la empresa contiene varias pestañas con información única. Las actualizaciones de esta página se reflejan en la página web pública del Buscador de AWS Partner soluciones para los socios elegibles. Para los socios registrados, inscritos o confirmados, solo está visible un subconjunto de las pestañas del perfil de la empresa (solo empresa, productos y servicios y Mis dominios) y esta información no aparece en AWS Partner Solutions Finder.

- **Empresa:** actualice la información general sobre su empresa y el tipo de clientes a los que presta servicios.
- **Soluciones/prácticas:** consulte las ofertas validadas por AWS. Puede añadir contenido descriptivo para que aparezca junto a sus ofertas validadas en su lista de AWS Partner Solutions Finder.
- **Cualificaciones:** consulte sus calificaciones AWS validadas (como AWS competencias, AWS servicios, programas y certificaciones). Indique sus propias áreas de solución para dirigir a los clientes a su lista de Partner Solutions Finder.
- **Ubicaciones:** resalte la ubicación de su organización en la lista de Partner Solutions Finder.
- **Casos prácticos:** consulte los casos prácticos validados por AWS. Puede añadir contenido descriptivo para que aparezca junto a los casos prácticos validados en su lista de AWS Partner Solutions Finder.
- **Productos y servicios:** elija los tipos de productos y servicios que ofrece a los clientes. Esta información se utiliza para recomendarte AWS Partner rutas y es necesario que publiques aquí para inscribirte en una de las rutas correspondientes.
- **Mis dominios:** agrega los dominios asociados a tu organización. Cuando un usuario se registra, si tiene un dominio incluido, se agrega automáticamente a la cuenta de su organización y puede colaborar con su equipo.

Mi perfil

El menú desplegable Mi perfil incluye enlaces para administrar su perfil personal y compartir los detalles de su AWS certificación. En el menú solo aparecen las funciones permitidas para el rol

que se le ha asignado. Para obtener más información, consulte el enlace a los resúmenes de las funciones.

- **Mi perfil:** vea y edite su información de contacto y cambie la contraseña de AWS Partner Central.
- **Mis AWS certificaciones:** consulte su AWS formación y certificaciones y edite su dirección de correo electrónico de AWS formación y certificaciones y su consentimiento para compartir sus AWS certificaciones AWS Partner Network.
- **Términos y condiciones para socios:** lee AWS Partner Network los términos y condiciones.

Menús y acceso a funciones, rutas y etapas de AWS Partner Central

En la siguiente tabla se describen cada elemento del menú de la Central de socios de AWS y las funciones, las rutas y las etapas a las que se puede acceder a ellos.

Menú	Elemento	Descripción	Acceso a los roles	Acceso por ruta	Acceso al escenario
Aprender	Capacitación para socios	Desarrolle su competencia, confianza y credibilidad para brindar un mejor apoyo a los clientes con los conocimientos esenciales de la AWS nube.	Todos los roles	Todos los caminos	Todas las etapas
	AWS Entrenamiento a tu propio ritmo	Encuentre cursos y contenido en AWS Skill Builder para capacitar a los alumnos de todos los niveles.	Todos los roles	Todos los caminos	Todas las etapas
	AWS Capacitación dirigida por un instructor	Aprenda las habilidades y las prácticas recomendadas sobre la	Todos los roles	Todos los caminos	Todas las etapas

Menú	Elemento	Descripción	Acceso a los roles	Acceso por ruta	Acceso al escenario
		AWS nube con instructores expertos. AWS			
	AWS Certificación	Valide sus habilidades técnicas y su experiencia en la nube con certificaciones para todos los puestos y especialidades.	Todos los roles	Todos los caminos	Todas las etapas
Build	Ofrendas	Enumere los productos y servicios disponibles para sus clientes.	Líder de la alianza, equipo de la alianza, personal técnico y personal de marketing	Todos los caminos	Todas las etapas

Menú	Elemento	Descripción	Acceso a los roles	Acceso por ruta	Acceso al escenario
	Casos prácticos	Envíe casos prácticos para respaldar sus ofertas y solicitudes de programas.	Líder de la alianza, equipo de la alianza, gerente de ACE, usuario de ACE, personal técnico y personal de marketing	Todos los caminos	Todas las etapas
	AWS Listado de instructores y dispositivos	Envíe los productos de hardware para incluirlos en el catálogo de AWS dispositivos y en el catálogo de AWS Partner dispositivos.	Todos los roles	Todos los caminos	Todas las etapas
	Cargas de trabajo WellArchitected	Cargue cargas de trabajo del programa Well-Architected Partner.	Líder de la alianza, equipo de la alianza y personal técnico	Software, servicios	Confirmado o superior

Menú	Elemento	Descripción	Acceso a los roles	Acceso por ruta	Acceso al escenario
Mercado	Ofertas	Enumere los productos y servicios disponibles para sus clientes.	Líder de la alianza, equipo de la alianza, personal técnico y personal de marketing	Todos los caminos	Todas las etapas
	AWS Central de marketing	Genere demanda para sus ofertas mediante el portal de marketing AWS de autoservicio.	Líder de la alianza, equipo de la alianza, gerente de ACE, usuario de ACE y personal de marketing	Todos los caminos	Confirmado o superior
	AWS Patrocinios	Conéctese con clientes y posibles clientes para hacer crecer su AWS negocio.	Líder de la alianza, equipo de la alianza, gerente de ACE, usuario de ACE y personal de marketing	Todos los caminos	Todas las etapas

Menú	Elemento	Descripción	Acceso a los roles	Acceso por ruta	Acceso al escenario
	Kit de herramientas de marketing de APN	Acceda a las pautas de creatividad y mensajería de los socios para crear recursos de marketing que muestren su experiencia y su relación con ellos. AWS	Líder de la alianza, equipo de la alianza, gerente de ACE, usuario de ACE y personal de marketing	Todos los caminos	Todas las etapas
	Listado de My Partner Solutions Finder	Vea su AWS Partner anuncio público que destaca sus capacidad es ante los clientes potenciales.	Líder de la alianza, equipo de la alianza y personal de marketing	Todos los caminos	Validado o superior
	Referencia pública	Envíe referencias públicas para avanzar en los requisitos del programa y de los niveles.	Líder de la alianza, equipo de la alianza, gerente de ACE, usuario de ACE y personal de marketing	Todos los caminos	Inscrito o superior

Menú	Elemento	Descripción	Acceso a los roles	Acceso por ruta	Acceso al escenario
	¡ AWS Partner Encuéntrenos	Conéctese con otros socios para hacer crecer su negocio.	Líder de la alianza, equipo de la alianza, gerente de ACE, usuario de ACE y personal de marketing	Todos los caminos	Todas las etapas
	Administrador de insignias	Crea insignias de socio personalizadas para mostrar tu relación con las especializaciones que has obtenido AWS y las especializaciones que has obtenido.	Líder de la alianza, equipo de la alianza	Todos los caminos	Validado o superior
Vender	Gestión de clientes potenciales	Gestione los clientes potenciales calificados de los equipos AWS Partner de marketing.	Líder de la alianza, equipo de la alianza, gerente de ACE, usuario de ACE y personal de marketing	Todos los caminos	Todas las etapas

Menú	Elemento	Descripción	Acceso a los roles	Acceso por ruta	Acceso al escenario
	Gestión de oportunidades	Gestione las oportunidades del equipo de AWS ventas y suba las oportunidades de soporte de ventas desde AWS.	Líder de la alianza, equipo de la alianza, gerente de ACE, usuario de ACE y personal de marketing	Todos los caminos	Todas las etapas
Programas	AWS Partner Programas	Descubra los programas de socios que le ayudarán a crear, comercializar y vender sus ofertas.	Todos los roles	Todos los caminos	Todas las etapas
	Solicitud del programa	Inscríbase en los programas de socios para obtener más beneficios.	Líder de la alianza, equipo de la alianza y personal técnico	Todos los caminos	Validado o superior

Menú	Elemento	Descripción	Acceso a los roles	Acceso por ruta	Acceso al escenario
	Recursos para proveedores de soluciones	La página de recursos para proveedores de soluciones está diseñada para ayudar a guiar a los proveedores de AWS soluciones autorizados a abordar numerosos temas y requisitos clave del programa.	Todos los roles	Todos los caminos	Todas las etapas
Financiamiento	Beneficios de financiación para AWS Partner nosotros	Descubra los beneficios de financiación que le ayudarán a gestionar los costes de formación, desarrollo y marketing.	Todos los roles	Todos los caminos	Todas las etapas

Menú	Elemento	Descripción	Acceso a los roles	Acceso por ruta	Acceso al escenario
	AWS Partner Portal de financiación	Acceda a sus beneficios de financiación para acelerar el desarrollo de su negocio con AWS.	Todos los roles	Todos los caminos	Todas las etapas
	Navigate (Navegar)	Obtenga orientación prescriptiva con los programas de habilitación de Navigate.	Todos los roles	Todos los caminos	Todas las etapas
Recursos	Documentos	Acceda a guías y documentos de ayuda sobre temas relacionados con los programas para socios, AWS los servicios y mucho más.	Todos los roles	Todos los caminos	Todas las etapas

Menú	Elemento	Descripción	Acceso a los roles	Acceso por ruta	Acceso al escenario
	Videos	Vea vídeos a pedido sobre contenido empresarial, de ventas y técnico.	Todos los roles	Todos los caminos	Todas las etapas
	FAQs	Consulte nuestras preguntas frecuentes sobre AWS Partner Central.	Todos los roles	Todos los caminos	Todas las etapas
	Ver todas	Busque en todas las categorías de recursos.	Todos los roles	Todos los caminos	Todas las etapas

Menú	Elemento	Descripción	Acceso a los roles	Acceso por ruta	Acceso al escenario
Canal		<p>Página de administración de canales de la versión anterior de AWS Partner Central.</p> <p>Incluye las pestañas de cuentas de administración del programa, información del usuario final y reembolsos por crecimiento de socios.</p>	Usuario del canal	Servicios, distribución	Inscrito o superior
¿Mi empresa	Tarjeta de puntuación de socios	<p>Consulte su tarjeta de puntuación de socios para realizar un seguimiento del progreso en sus requisitos de AWS Partner trayectoria y nivel.</p>	Líder de la alianza, equipo de la alianza	Todos los caminos	Todas las etapas

Menú	Elemento	Descripción	Acceso a los roles	Acceso por ruta	Acceso al escenario
	Perfil de la empresa	Gestione la información de su empresa y la lista de Partner Solutions Finder.	Líder de la alianza, equipo de la alianza y personal de marketing	Todos los caminos	Todas las etapas
	Gestión de usuarios	Administre los usuarios de su organización y asigne funciones de usuario a los usuarios.	Líder de la alianza, equipo de la alianza	Todos los caminos	Todas las etapas
	AWS Bolsa de trabajo Educate	Encuentre solicitantes de empleo certificados en la nube para hacer crecer su organización.	Líder de la alianza, equipo de la alianza	Todos los caminos	Todas las etapas

Menú	Elemento	Descripción	Acceso a los roles	Acceso por ruta	Acceso al escenario
	Ver toda la formación y la certificación	Realiza un seguimiento del progreso de aprendizaje de tu equipo y de las certificaciones obtenidas.	Líder de la alianza, equipo de la alianza	Todos los caminos	Todas las etapas
	Consulta el líder de la alianza y solicita un cambio	Identifique al líder de la alianza de su organización y solicite un cambio si el usuario designado ha cambiado.	Todos los usuarios	Todos los caminos	Todas las etapas
	Mi perfil	Administra tu perfil de usuario.	Todos los roles	Todos los caminos	Todas las etapas
¿Mi perfil	Mis certificaciones	Vincula tu cuenta de AWS formación y consulta tu formación y certificación.	Todos los roles	Todos los caminos	Todas las etapas

Menú	Elemento	Descripción	Acceso a los roles	Acceso por ruta	Acceso al escenario
	Cerrar sesión	Cierre sesión en AWS Partner Central.	Todos los roles	Todos los caminos	Todas las etapas
	Términos y condiciones para socios	Consulta AWS Partner los términos y condiciones.	Todos los roles	Todos los caminos	Todas las etapas

Solicitud de admisión a los programas de socios de AWS

El líder de la alianza, el equipo de la alianza y el personal técnico pueden postularse a [AWS Partner los programas](#) de AWS Partner Central.

Para solicitar un programa de socios de AWS

1. Elija programas, programas y aplicaciones.
2. En la página Aplicaciones y programas, elija Crear.
3. En la página Solicitar el programa, elija Seleccionar designación.
4. En el cuadro de diálogo Seleccionar designación, busque y elija un programa. Por ejemplo, para postularse al programa AWS ISV Workload Migration (WMP), busque **ISV** y elija ISV Workload Migration.
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.

Tutoriales para socios

Los tutoriales para socios son tutoriales guiados de autoservicio para navegar por AWS Partner Central y completar los flujos de trabajo habituales. Para acceder a los tutoriales, elija el icono del tutorial para socios situado en la esquina inferior derecha de la página de inicio de AWS Partner Central.

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 AWS Partner noticias AWS y eventos relevantes para AWS Partner nosotros.

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 AWS Partner plazos importantes. 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 AWS Partner nosotros, como 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 AWS Partner nosotros, selecciona [Ver todos los eventos asociados](#). Los eventos anclados aparecen en la parte superior de esta página, resaltados por su importancia para todos. AWS Partner

AWS Asistente de socios

AWS Partner Assistant es un chatbot generativo impulsado por IA para s. AWS Partner Se puede acceder a él desde Partner Central y AWS Marketplace Management Portal (AMMP) y utiliza Amazon Q Business. Se basa en la documentación que es exclusiva para los socios registrados de APN.

Note

Para acceder a AWS Partner Assistant, los socios deben vincular su cuenta de AWS Partner Central a la suya AWS . Para obtener más información, consulte [Vinculación de AWS Partner Central y AWS cuentas](#).

El chatbot proporciona respuestas en tiempo real y resúmenes de la documentación sobre diversos temas relacionados con los AWS servicios, la orientación para los AWS Marketplace vendedores y los incentivos, beneficios y programas de AWS Partner Network. Si el chatbot no puede dar una respuesta, te indicará cómo presentar un ticket al equipo de asistencia. También puedes enviar comentarios desde el chatbot con los botones del pulgar hacia arriba y el pulgar hacia abajo, lo que ayuda a mejorar la precisión y la calidad del chatbot.

La siguiente es una interacción típica con Partner Assistant: AWS

1. Haga una pregunta: abra el chatbot desde AWS Partner Central o AMMP y formule una pregunta utilizando un lenguaje cotidiano.
2. AWS Partner Assistant procesa la solicitud: el chatbot utiliza el procesamiento del lenguaje natural (NLP) para interpretar la consulta.
3. AWS Partner Assistant genera una respuesta: el chatbot devuelve una respuesta relevante, que incluye recursos adicionales.
4. Envía comentarios: el chatbot te pide tu opinión.

Temas

- [Ventajas y características de Partner Assistant AWS](#)
- [Uso de AWS Partner Assistant](#)
- [¿Hacer preguntas a AWS Partner Assistant](#)

- [Solución de problemas: respuestas de AWS Partner As](#)
- [AWS Preguntas frecuentes sobre el asistente asociado](#)

Ventajas y características de Partner Assistant AWS

AWS Partner Assistant cuenta con un soporte de autoservicio que mejora el acceso a la información.

- Respuestas inmediatas: por lo general, los socios deben ponerse en contacto AWS directamente para obtener ayuda, pero AWS Partner Assistant siempre está disponible.
- Respuestas precisas: los socios reciben información objetiva y oportuna con una variabilidad de respuesta mínima.
- Soporte de autoservicio: reduce el tiempo necesario para localizar los recursos relevantes.
- Respuestas avanzadas: proporciona respuestas naturales, intuitivas y parecidas a las humanas.
- Comprensión contextual: proporciona información adicional sobre temas complejos.
- Sistema de autoaprendizaje: mejora continuamente aprendiendo de las interacciones, refinando las respuestas a lo largo del tiempo y ampliando su base de conocimientos.
- Soporte escalable: capaz de gestionar grandes volúmenes de consultas simultáneamente.

Uso de AWS Partner Assistant

1. Inicie sesión en [AWS Partner Central](#) o en [AMMP](#).
2. Acceda al chat:
 - a. Elige el icono morado que flota en la esquina inferior derecha.
 - b. Elige una de las indicaciones sugeridas o comienza a escribir tu pregunta en el campo de texto.
 - c. El chatbot responde con fuentes y enlaces.
3. Acceda al chatbot desde Partner Central:
 - a. Seleccione el menú Support.
 - b. Selecciona Chat instantáneo con AWS Partner Assistant en el menú desplegable.
 - c. (Opcional) Acceda al chatbot desde un ticket de soporte. Antes de enviar una solicitud de asistencia, selecciona AWS Ask Partner Assistant para obtener una respuesta inmediata.
4. Accede al chatbot desde AMMP:
 - a. En la página de contacto, selecciona AWS Ask Partner Assistant.

- b. (Opcional) Acceda al chatbot desde un ticket de soporte. Antes de enviar un ticket de soporte, selecciona Enviar solicitud de soporte en la página de contacto. Elija AWS Ask Partner Assistant para obtener una respuesta inmediata.
5. (Opcional) Envíe sus comentarios:
- a. Después de cada respuesta, tienes la opción de enviar tu opinión: selecciona Pulgar hacia arriba si la respuesta se ajusta a tus necesidades.
 - b. Selecciona Pulsar el pulgar hacia abajo si la respuesta no te ha resultado útil.
 - c. Si eliges el pulgar hacia abajo, proporciona más detalles en el cuadro de texto o elige una opción de la lista que mejor describa por qué la respuesta no fue útil.
 - d. Califica tu experiencia seleccionando Comentarios en la esquina inferior izquierda de la ventana del chatbot: selecciona Comentarios para abrir una ventana emergente con una escala de valoración. Usa el campo de texto para cualquier comentario o valoración adicional.

¿Hacer preguntas a AWS Partner Assistant

El chatbot proporciona respuestas en tiempo real y resúmenes de la documentación sobre los AWS servicios, la orientación para vendedores de AWS Marketplace y los programas, incentivos y beneficios de AWS Partner Network. El chatbot utiliza una biblioteca de contenido publicado que es exclusiva para los socios.

Actualmente, AWS Partner Assistant solo proporciona información y orientación generales. No puede generar contenido creativo ni realizar tareas. Si AWS Partner Assistant no puede responder adecuadamente a su pregunta, envíe sus comentarios.

Para problemas que requieran una solución exhaustiva de problemas, una verificación de la cuenta o el acceso a datos confidenciales, póngase en contacto directamente con el servicio de AWS atención al cliente.

Solución de problemas: respuestas de AWS Partner As

Si AWS Partner Assistant no puede responder a su pregunta, intente reformularla.

Puede enviar comentarios con el visto bueno hacia abajo directamente desde AWS Partner Assistant y proporcionar un contexto adicional. Sus comentarios nos ayudan a mejorar el rendimiento de AWS Partner Assistant. Si lo desea, puede proporcionar comentarios estructurados a partir de una lista de categorías comunes.

AWS Preguntas frecuentes sobre el asistente asociado

En este tema se proporcionan respuestas a las siguientes preguntas sobre AWS Partner Assistant.

Temas

- [¿Cómo accedo a AWS Partner Assistant?](#)
- [¿Qué idiomas admite AWS Partner Assistant?](#)
- [¿Qué puede hacer AWS Partner Assistant?](#)
- [¿Los socios pueden usar AWS Partner Assistant para cambiar su cuenta o sus servicios?](#)
- [¿Cómo gestiona AWS Partner Assistant la información confidencial?](#)
- [¿Qué debo hacer si AWS Partner Assistant no responde?](#)
- [¿Qué debo hacer si AWS Partner Assistant proporciona información incorrecta?](#)
- [¿Puedo desactivar AWS Partner Assistant si no quiero usarlo?](#)

¿Cómo accedo a AWS Partner Assistant?

AWS Partner Assistant está disponible tanto para los AWS socios como para AWS Marketplace los vendedores en todo momento. Puede acceder al chatbot desde cualquier página a través de la Central de socios de AWS o el Portal AWS Marketplace de administración (AMMP).

Note

Los socios deben vincular su Central de socios de AWS y sus AWS cuentas para acceder al chatbot. Para obtener más información, consulte [Cómo vincular las cuentas de AWS Partner Central con las cuentas de AWS Marketplace vendedor.](#)

¿Qué idiomas admite AWS Partner Assistant?

Actualmente, AWS Partner Assistant solo admite inglés, pero admitirá otros idiomas en futuras versiones.

¿Qué puede hacer AWS Partner Assistant?

El chatbot proporciona respuestas en tiempo real y resúmenes de la documentación sobre los AWS servicios, la orientación para el AWS Marketplace vendedor y AWS Partner los programas, incentivos y beneficios. El chatbot utiliza una biblioteca de contenido publicado que es exclusiva para los socios.

¿Los socios pueden usar AWS Partner Assistant para cambiar su cuenta o sus servicios?

No, pero puede guiarlo sobre cómo realizar estos cambios.

¿Cómo gestiona AWS Partner Assistant la información confidencial?

AWS Partner Assistant está diseñado para proteger la privacidad y los datos de los usuarios, pero no recomendamos compartir información confidencial.

¿Qué debo hacer si AWS Partner Assistant no responde?

Intente actualizar la página o reiniciar la aplicación. Si el problema persiste, comuníquelo a nuestro equipo de soporte.

¿Qué debo hacer si AWS Partner Assistant proporciona información incorrecta?

Si cree que AWS Partner Assistant le ha proporcionado información incorrecta, envíenos sus comentarios al final de la sesión utilizando la opción de aprobación negativa.

¿Puedo desactivar AWS Partner Assistant si no quiero usarlo?

AWS Partner Assistant es una función opcional. Si prefiere no utilizarla cuando tiene alguna pregunta, puede utilizar los canales de asistencia existentes.

Vinculación de AWS Partner Central y AWS cuentas

Puede optimizar sus operaciones vinculando AWS Partner Central a la AWS cuenta dedicada a las AWS Partner Network interacciones. Si sigue vendiendo AWS Marketplace, también puede vincular AWS Partner Central a su cuenta de AWS Marketplace vendedor.

Note

- A partir de enero de 2025, los nuevos socios que deseen unirse al programa ISV Accelerate deberán vincular sus cuentas para poder hacerlo.
- La Iniciativa de Aceleración de las Pequeñas Empresas, una iniciativa de venta de canales impulsada por los socios para impulsar la transformación de los clientes digitales de las pequeñas empresas, exige que los socios nuevos y existentes vinculen las cuentas para respaldar los objetivos de los socios y del programa.

La vinculación de cuentas ofrece varias ventajas.

- Puede usar Partner Connections en AWS Partner Central para trabajar en acuerdos de venta conjunta con otros socios. Si lo hace, puede ayudar a que las ofertas avancen más rápido y a ampliar su alcance. Para obtener más información, consulte las [conexiones con los socios](#) en la Guía de ventas de AWS Partner Central.
- Puede integrar Partner Central con su sistema de gestión de relaciones con los clientes (CRM) para sincronizar las interacciones, las oportunidades, las soluciones y las notificaciones de eventos. Ya no necesita mantener datos idénticos en todos los sistemas, y las integraciones utilizan datos en tiempo real de AWS Partner Central. Para obtener más información sobre la integración de la gestión de relaciones con los clientes (CRM), consulte la [integración de CRM para AWS socios](#) en la Guía de integración de CRM para socios de AWS.
- Si sigue vendiendo AWS Marketplace, puede adjuntar ofertas a las oportunidades de venta. También puede integrar sus AWS Marketplace datos en el panel de control de Partners Analytics de Partner Central.

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 con la interfaz de usuario, las funciones y el 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 los usuarios](#)
- [Saber qué cuentas vincular](#)
- [Otorgar permisos de IAM](#)
- [Comprenda los permisos de los roles](#)
- [Crear un conjunto de permisos para el inicio de sesión único](#)

Funciones y permisos de los usuarios

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

- Un usuario de AWS Partner Central con el rol de líder de alianza o administrador de la nube. Para obtener más información sobre la asignación de un rol a un usuario, consulte [Gestión de usuarios y asignaciones de funciones](#) más adelante en esta guía.
- Un administrador de TI de su organización responsable de la AWS cuenta a la que se está vinculando. El administrador crea una política de permisos personalizada y la asigna a un usuario y

un rol de IAM. Para obtener información sobre la política personalizada, consulte [Otorgar permisos de IAM](#) más adelante en esta guía.

Saber qué cuentas vincular

Antes de iniciar la vinculación de cuentas, un líder de la alianza de AWS Partner Central o un administrador de la nube y un administrador de TI de su organización deben decidir qué cuentas vincular. Utilice los siguientes criterios:

- AWS recomienda vincularla a una AWS cuenta dedicada a las interacciones AWS Partner Network (APN). Si tienes varias AWS cuentas, te recomendamos vincular una cuenta que:
 - Se utiliza para iniciar sesión en la Central de socios de AWS
 - Representa su negocio global
 - Sirve como la cuenta principal para las tareas administrativas
- Si sigues vendiendo AWS Marketplace, tienes la opción de vincularte a una cuenta de AWS Marketplace vendedor. Si tienes varias AWS Marketplace cuentas, elige la cuenta principal, por ejemplo, la que tenga más transacciones.
- Los socios de la región de China deberían crear una AWS cuenta global y vincularse a ella.

Note

Si necesitas ayuda para identificar las cuentas correctas, abre un caso de soporte. Para ello, vaya a AWS Partner Support y seleccione Open New Case.

Otorgar 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 obtener más información sobre las funciones de la Central de socios de AWS, consulte [Funciones de AWS Partner Central](#) más adelante en esta guía.

Para crear la política de

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

```
{
  "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"> PartnerCentralAccountManage 	<ul style="list-style-type: none"> Asigne y asigne funciones de IAM a los usuarios 	

Función de IAM estándar	AWS Se utilizaron políticas gestionadas por Partner Central	Puede hacerlo	No puedo hacerlo
	<ul style="list-style-type: none"> • mentUserRoleAssociation • AWSPartnerCentralFullAccess: • AWSMarketplaceSellerFullAccess: 	<p>de AWS Partner Central</p> <ul style="list-style-type: none"> • Realice las mismas tareas que los equipos de la Alianza y ACE 	

Función de IAM estándar	AWS Se utilizaron políticas gestionadas por Partner Central	Puede hacerlo	No puedo hacerlo
Equipo de la Alianza	<ul style="list-style-type: none"> • AWSPartnerCentralFullAccess: • AWSMarketplaceSellerFullAccess: 	<ul style="list-style-type: none"> • Acceso completo a todas las operaciones de los vendedores en AWS Marketplace, incluido el portal AWS Marketplace de administración. También puedes gestionar la EC2 AMI de Amazon 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 APN con las listas de productos de AWS Marketplace. • Acceda al panel de control de Partner Analytics. 	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
Equipo ACE	<ul style="list-style-type: none"> • AWSMarketplaceSellerOfferManagement • AWSPartnerCentralOpportunityManagement 	<ul style="list-style-type: none"> • Crea ofertas privadas de 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

La URL del estado de retransmisión debe estar en la consola AWS de administración.
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 [Etiquetar los recursos del 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 [Otorgar 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 para 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 usuarios](#).

Uso de políticas personalizadas para mapear usuarios

En esta sección se explica cómo asignar a los usuarios de AWS Partner Central a las funciones de AWS Marketplace AWS IAM. El mapeo permite a los usuarios el acceso mediante un inicio de sesión único a través de AWS Partner Central y AWS Marketplace, además, de otras funciones, como la vinculación de productos y ofertas.

Temas

- [Requisitos previos del mapeo de roles](#)

- [Conectar las oportunidades de ACE con ofertas privadas AWS Marketplace](#)

Requisitos previos del mapeo de roles

Antes de realizar el mapeo, debe completar lo siguiente:

- Cree funciones de IAM en la AWS Marketplace cuenta. 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 Marketplace asigne las funciones de IAM, añada la siguiente política de confianza personalizada a las funciones.

```
{
  "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 varias 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.

Conectar 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 Marketplace IAM en AWS Partner Central.

Requisitos previos

Complete lo siguiente antes de asignar a los usuarios las funciones de AWS Marketplace IAM:

- Al vincular 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 cuenta de AWS y al rol de IAM que cree para los administradores y usuarios de ACE. Consulte la siguiente política como ejemplo:

```
{
  "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 Marketplace de IAM

Utilice los procedimientos de esta sección para asignar y desasignar los usuarios de AWS Partner Central a las funciones de AWS Marketplace IAM.

Para asignar un usuario de AWS Partner Central a un rol de AWS Marketplace 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 Marketplace 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

Para desvincular una AWS cuenta de AWS Partner Central, debe presentar una solicitud de soporte. Recuerde lo siguiente:

- Al resolver una solicitud de desvinculación, se cancela dicha solicitud.
- No puedes vincular una AWS Marketplace cuenta mientras la solicitud de desvinculación esté en curso.

- No puede asignar funciones de IAM ni vincular productos y ofertas privadas en Partner Central mientras la solicitud esté en curso.

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.

¿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 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.

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.

```
{
  "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.

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, consulta las [políticas AWS gestionadas](#).

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](#)
- [Política administrada de AWS : AWSPartnerCentralOpportunityManagement](#)
- [Política administrada de AWS : AWSPartnerCentralSandboxFullAccess](#)
- [Política administrada de AWS : AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy](#)
- [AWS Partner Central actualiza las políticas AWS administradas](#)

AWS política gestionada: **AWSPartnerCentralFullAccess**

Puede adjuntar 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 adjuntar 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 .

Política administrada de AWS :

AWSPartnerCentralOpportunityManagement

Puede adjuntar 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 .

Política administrada de AWS :

AWSPartnerCentralSandboxFullAccess

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

Esta política permite que los desarrolladores puedan realizar pruebas en el catálogo de Sandbox.

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

Política administrada de AWS :

AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy

Puede adjuntar la política

AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy a las identidades de IAM.

Esta política les da permiso para leer un recurso y hacer una instantánea del mismo en el entorno de destino. ResourceSnapshotJob 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 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, suscríbase 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
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

Cambio	Descripción	Fecha
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
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

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](#)
- [Recursos adicionales](#)

Permisos para la administración de cuentas de AWS Partner Central

Puede usar 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.

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](#)

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](#)

Administración de usuarios

En AWS Partner Central, puede proporcionar a los usuarios permisos específicos asignándoles funciones. Un usuario solo puede acceder a los recursos de la Central de socios de AWS permitidos por sus funciones. Consulte los temas de esta sección para obtener información sobre las capacidades de los roles, la asignación de roles y la administración de usuarios.

Temas

- [Funciones de AWS Partner Central](#)
- [Gestión de usuarios y asignaciones de funciones](#)
- [Prácticas recomendadas de permisos de AWS Partner Central](#)
- [Autenticación multifactor \(MFA\)](#)

Funciones de AWS Partner Central

Un rol de AWS Partner Central es una identidad con permisos específicos en AWS Partner Central. Puede asignar un rol a un nuevo usuario al invitarlo a registrarse y cambiar las asignaciones de roles en la página de administración de usuarios. En esta sección se describen los roles y se comparan sus capacidades.

Temas

- [Líder de la alianza](#)
- [Equipo de la alianza](#)
- [Usuario estándar](#)
- [Usuario del canal](#)
- [Administrador de la nube](#)
- [Personal de marketing](#)
- [Personal técnico](#)
- [Gestor ACE](#)
- [Usuario de ACE](#)
- [Comparación de roles](#)

Líder de la alianza

Cuando crea una cuenta de AWS Partner Central, comienza con un rol que tiene acceso completo a todos los recursos de la cuenta: el líder de la alianza. Al primer usuario que cree una cuenta para su empresa se le asigna automáticamente el rol de líder de la alianza. Solo un usuario de la cuenta de su empresa puede ser el líder de la alianza a la vez. Solo el líder de la alianza puede reasignar el rol a otro usuario.

El líder de la alianza es el administrador de cuentas principal de su empresa. Deben tener una función de desarrollo empresarial o liderazgo empresarial con autoridad legal para aceptar los términos y condiciones de la red de socios de AWS en nombre de su empresa.

El rol de líder de la alianza puede hacer lo siguiente:

- Vea y administre toda la información de la cuenta de su empresa en AWS Partner Central.
- Gestione la información de las cuentas de los socios, incluidos el cuadro de mando del socio, los detalles de la cuenta y el listado en el [AWS Partner Solutions Finder](#) (solo para los que reúnan AWS Partner los requisitos).
- Asigne funciones de equipo de alianza, gerente de ACE, usuario de ACE, personal técnico o personal de marketing a otros usuarios de su cuenta de socio de AWS.
- Elimine usuarios.
- Reasigne el rol de líder de la alianza a otro usuario.
- Vea los detalles de la certificación.
- Vea y edite las oportunidades y los clientes potenciales en ACE Pipeline Manager.

Equipo de la alianza

El rol del equipo de la alianza comparte la responsabilidad administrativa con el líder de la alianza. Sirven como punto de contacto secundario para la comunicación relacionada con la membresía de su empresa en la red de socios de AWS. Un usuario del equipo de la alianza apoya al líder de la alianza gestionando las oportunidades y liderando el ACE Pipeline Manager, presentando las solicitudes para los programas y supervisando su cuadro de mando de socios. El líder de la alianza puede asignar la función de equipo de la alianza a un máximo de 20 usuarios.

El usuario del equipo de la alianza puede hacer lo siguiente:

- Gestione la información de las cuentas de los socios, incluidos el cuadro de mando de los socios, los detalles de la cuenta y el listado en el [AWS Partner Solutions Finder](#) (solo para socios aptos).
- Asigne funciones de equipo de alianza, gerente de ACE, usuario de ACE, personal técnico o personal de marketing a otros usuarios de su cuenta.
- Vea los detalles de la certificación.
- Vea y edite las oportunidades y los clientes potenciales en ACE Pipeline Manager.
- Eliminar usuarios.

Usuario estándar

El rol de usuario estándar puede iniciar sesión en su cuenta de AWS Partner Central, actualizar la información personal y completar los cursos de formación y certificación de AWS. Los usuarios principales y del equipo de la alianza pueden conceder a los usuarios estándar acceso a más recursos asignándoles un rol diferente.

Usuario del canal

El rol de usuario del canal es para los usuarios que ayudan a administrar los programas de canal de AWS Marketplace y denuncian las cuentas de AWS utilizadas para la reventa. Esta función es necesaria para los usuarios responsables de actualizar la información de los usuarios finales y las cuentas de administración de programas en nombre de su organización. Puede asignar el rol de usuario del canal a cualquier número de usuarios.

Además de los permisos de rol de usuario estándar, el usuario del canal puede acceder a la página de administración del canal.

Administrador de la nube

El usuario con la función de administrador de la nube es el administrador de sus AWS cuentas de Identity and Access Management (IAM) de su empresa y el principal punto de contacto de AWS Marketplace. El líder de la alianza puede asignar varios usuarios a la función de administrador de la nube. Solo los usuarios líderes de la alianza o los administradores de la nube pueden reasignar la función de administrador de la nube a otro usuario. El usuario principal de la alianza puede asignarse la función de administrador de la nube para vincular la Central de socios de AWS y AWS Marketplace las cuentas.

Cuando vincula su cuenta de AWS Partner Central a una cuenta de vendedor de AWS Marketplace, AWS Marketplace crea un rol de IAM denominado `cloud_admin` en su cuenta. Le convierte en el rol de administrador de la nube de forma predeterminada (si aún no lo tenía) y asocia el rol de administrador de la nube de IAM a su cuenta de AWS Partner Central. El rol de administrador de la nube tiene permisos de IAM para asignar usuarios de AWS Partner Central a roles de IAM.

Función de administrador de la nube (permisos de IAM)

El rol de administrador de la nube tiene los siguientes permisos de IAM:

```
{
  "Version": "2012-10-17",
  "Statement": [
    {
      "Sid": "PassPartnerCentralRole",
      "Effect": "Allow",
      "Action": [
        "iam:PassRole"
      ],
      "Resource": "arn:aws:iam::*:role/PartnerCentralRoleFor*",
      "Condition": {
        "StringEquals": {
          "iam:PassedToService": "Partnercentral-account-management.amazonaws.com"
        }
      }
    },
    {
      "Sid": "PartnerUserRoleAssociation",
      "Effect": "Allow",
      "Action": [
        "iam:ListRoles",
        "Partnercentral-account-management:AssociatePartnerUser",
        "Partnercentral-account-management:DisassociatePartnerUser"
      ],
      "Resource": "*"
    }
  ]
}
```

Personal de marketing

El puesto de personal de marketing puede ver y editar todas las áreas de AWS Partner Central con componentes de marketing, como AWS Partner Marketing Central, AWS Partner Network (APN) Badge Manager, AWS Partner Solutions Finder y AWS Partner References. Los usuarios del personal de marketing tienen una vista completa de los clientes potenciales y las campañas por región de AWS y tipo de campaña. Este puesto ayuda a los usuarios a identificar los canales de marketing más eficaces y a priorizar la utilización de los fondos para el desarrollo del mercado (MDF). Además, los usuarios del personal de marketing pueden participar en la gestión de clientes potenciales y oportunidades y proporcionar detalles en la solicitud del Programa de socios de AWS para obtener designaciones. El líder de la alianza puede asignar el puesto de personal de marketing a cualquier número de usuarios.

El puesto de personal de marketing es ideal para los usuarios responsables de las campañas promocionales o de la marca, como:

- Miembros de un equipo de marketing que crea conciencia sobre la adquisición, la maduración y la expansión de los clientes en función de las estrategias comerciales técnicas de los socios.
- Miembros de un equipo de coordinadores de marketing responsables de las necesidades operativas de marketing y de editar la información sobre las campañas y la generación de leads.

El rol del personal de marketing puede hacer lo siguiente:

- Acceda a los cursos de formación y certificación de AWS.
- Envíe casos prácticos.
- Acceda a la Central de marketing para socios de AWS y a los patrocinios de AWS.
- Cree y cree con el kit de herramientas de marketing de APN.
- Cree y edite la ficha de su empresa en el AWS Partner Solutions Finder.
- Vea y edite las referencias públicas.
- Utilice el administrador de insignias de APN.
- Vea y edite los clientes potenciales y las oportunidades gestionados por el puesto de personal de marketing.
- Cree y edite aplicaciones de programas.

Personal técnico

El rol de personal técnico puede ver y editar todos los recursos de la Central de socios de AWS con componentes técnicos, como ofertas, casos prácticos y cargas de trabajo de Well-Architected. La Central de socios de AWS proporciona a estos usuarios acceso a recursos que amplían sus conocimientos técnicos de AWS, incluidas recomendaciones personalizadas sobre la formación y las certificaciones pertinentes que se adaptan al perfil de la organización y a las necesidades del mercado. Los usuarios del personal técnico pueden participar en las revisiones técnicas de las ofertas de su organización y proporcionar detalles sobre su solicitud del programa de socios de AWS para obtener designaciones. El líder de la alianza puede asignar el puesto de personal técnico a cualquier número de usuarios.

La función de personal técnico es para los usuarios que necesitan enviar oportunidades a AWS a través de ACE Pipeline Manager y administrarlas a lo largo de su ciclo de vida. Este puesto es la mejor opción para los usuarios responsables de gestionar un conjunto de oportunidades o clientes potenciales que no tienen acceso a ver o editar las entradas propiedad de otros usuarios. Por ejemplo:

- Miembros de un equipo de desarrollo de productos que crea conciencia sobre la captación, la maduración y la expansión de los clientes en función de las estrategias comerciales técnicas de los socios.
- Miembros de un equipo técnico de preventa responsable de la ejecución de los proof-of-concept proyectos, la gestión de las implementaciones y la contratación de servicios profesionales.
- Miembros de un equipo técnico responsable de la orientación técnica sobre las soluciones para los clientes, incluidas la arquitectura, las aplicaciones, el software y los servicios.

El rol de personal técnico puede hacer lo siguiente:

- Acceda a cursos de formación y certificación.
- Cree ofertas.
- Cree validaciones técnicas.
- Cree estudios de casos.
- Cree listados de dispositivos.
- Cree cargas de trabajo Well-Architected.
- Cree y edite aplicaciones de programas.

Gestor ACE

El puesto de gerente de Customer Engagements (ACE) de APN permite ver y editar las oportunidades y los clientes potenciales en ACE Pipeline Manager. Además, cuando AWS comparte una oportunidad de venta con un socio o solicita más información sobre una oportunidad presentada por un socio, el gerente de ACE recibe una notificación automática por correo electrónico. El líder de la alianza puede asignar la función de administrador de ACE a un máximo de 20 usuarios.

El puesto de administrador de ACE es la opción ideal para los usuarios responsables de gestionar o supervisar todos los clientes potenciales y oportunidades de AWS en su organización sin el acceso adicional que proporciona el puesto de equipo de la alianza. Por ejemplo:

- Miembros de un equipo de operaciones que gestiona la entrada de datos y las oportunidades para los equipos de ventas.
- Miembros de un equipo de ventas que ingresan y administran los datos de clientes potenciales y oportunidades.
- Miembros de un equipo de marketing que desean supervisar la actividad de los clientes potenciales.

El rol de gerente de ACE permite a los usuarios actualizar todas las oportunidades y clientes potenciales de ACE Pipeline Manager. Es importante que los nuevos usuarios consulten la documentación del programa ACE disponible en AWS Partner Central. Para los usuarios que solo necesitan gestionar las oportunidades de las que disponen activamente, el rol de usuario de ACE es una asignación más adecuada.

El rol de administrador de ACE puede hacer lo siguiente:

- Presente las oportunidades.
- Vea o edite las oportunidades enviadas por todos los usuarios.
- Acepte, rechace, vea y edite todas las oportunidades y clientes potenciales compartidos con todos los usuarios.
- Transfiere la propiedad de todas las oportunidades y clientes potenciales a otros usuarios.
- Realice importaciones, exportaciones, actualizaciones y transferencias a granel de todas las oportunidades y exporte y transfiera a granel todos los clientes potenciales.
- Actualice los clientes potenciales y las oportunidades en nombre de los equipos de ventas.
- Descarga los datos de la canalización para crear informes.

Usuario de ACE

El rol de usuario de ACE puede acceder a la pestaña Mis clientes de Partner Central para enviar oportunidades al ACE Pipeline Manager. Los usuarios de ACE solo pueden acceder a las oportunidades y clientes potenciales de los que disponen y gestionarlos. Puede asignar el rol de usuario de ACE a cualquier número de usuarios.

El rol de usuario de ACE es para los usuarios que necesitan enviar oportunidades a AWS a través de ACE Pipeline Manager y administrarlas a lo largo de su ciclo de vida. Este rol es la mejor opción para los usuarios responsables de administrar un conjunto de oportunidades o clientes potenciales que no tienen acceso a ver o editar las entradas propiedad de otros usuarios.

Para permitir a los usuarios de ACE vincular las oportunidades de ACE con las ofertas privadas de AWS Marketplace, proporcione `AWSMarketplaceSellerFullAccess` o, como mínimo, `ListEntities/SearchAgreements` con la función de IAM asignada a los usuarios de ACE. Para obtener más información, consulta [Vinculación de AWS Partner Central y AWS cuentas](#).

El rol de usuario de ACE puede hacer lo siguiente:

- Envíe las oportunidades.
- Vea, edite y actualice las oportunidades propias.
- Transfiera las oportunidades y los clientes potenciales propios a otros usuarios.
- Realice importaciones, exportaciones, actualizaciones y transferencias masivas de oportunidades propias y transferencias masivas de clientes potenciales propios.

Comparación de roles

Su función determina su acceso a los recursos de la Central de socios de AWS y su capacidad para realizar tareas. En la siguiente tabla se comparan las capacidades de los roles. No incluye el [Usuario estándar](#) rol, que tiene acceso limitado en la Central de socios de AWS. Un usuario con el rol de usuario estándar puede iniciar sesión, acceder a su perfil personal y acceder a los cursos de formación de AWS.

Tarea	Líder de la alianza	Equipo de la alianza	Administrador de la nube	Personal de marketing	Personal técnico	Gerente de ACE	Usuario de ACE
Reasignar el rol principal de la alianza	X						
Asigne las funciones de gerente, usuario de ACE, personal de marketing y personal técnico	X	X	X				
Eliminar usuarios	X	X	X				
Presente las oportunidades de ACE	X	X		X		X	X
Gestione todas las oportunidades y clientes potenciales de ACE	X	X		X		X	
Administre las oportunidades y	X	X		X	X	X	X

Tarea	Líder de la alianza	Equipo de la alianza	Administrador de la nube	Personal de marketing	Personal técnico	Gerente de ACE	Usuario de ACE
clientes potenciales de ACE propios							
Gestione AWS Partner la lista de Solution Finder	X	X		X			
Acceda a los datos de formación y certificación	X	X					
Inscríbase en un programa de competencias de AWS	X	X			X		
Administre las ofertas	X	X		X	X		
Cree cargas de trabajo Well-Architected	X	X			X		
Cree estudios de casos	X	X		X	X		
Desarrolle con el kit de herramientas de marketing de APN	X	X		X			

Tarea	Líder de la alianza	Equipo de la alianza	Administrador de la nube	Personal de marketing	Personal técnico	Gerente de ACE	Usuario de ACE
Gestione las referencias públicas	X	X		X			
Acceda al administrador de insignias de APN	X	X		X			
Gestione las aplicaciones del programa	X	X			X		

Gestión de usuarios y asignaciones de funciones

En la página de administración de usuarios, puede administrar los usuarios de AWS Partner Central, las asignaciones de funciones y la asignación de funciones de AWS Identity and Access Management (IAM).

Temas

- [Administrar las asignaciones de funciones](#)
- [Reasignar el rol de líder de la alianza](#)
- [Asignar usuarios a funciones de IAM](#)
- [Eliminar usuarios](#)
- [Administrar su perfil](#)

Administrar las asignaciones de funciones

En la pestaña Usuarios de la página de administración de usuarios, puede administrar las asignaciones de roles para un máximo de 10 usuarios a la vez. Para obtener información sobre las prácticas recomendadas en relación con la asignación de funciones, consulte [Prácticas recomendadas de permisos de AWS Partner Central](#).

Note

Estas instrucciones no se aplican a la reasignación del puesto de líder de la alianza. Para reasignar el rol de líder de la alianza, consulte. [Reasignar el rol de líder de la alianza](#)

Para asignar, reasignar o eliminar funciones

1. Inicie sesión en la [Central de socios de AWS](#) como usuario con el rol de líder de la alianza o equipo de la alianza.
2. En el menú Mi empresa, seleccione Administración de usuarios.
3. En la página de administración de usuarios, seleccione la pestaña Usuarios.
4. En la lista de usuarios, active la casilla de verificación situada junto al nombre de usuario del usuario que desee gestionar. Puede elegir hasta 10 usuarios.
5. Seleccione Administrar funciones.

6. En la sección Asignaciones de roles, cada usuario que haya seleccionado aparece en su propia fila. Para cada usuario, los roles que tiene actualmente se muestran debajo del campo Rol.
 - Para asignar un nuevo rol a un usuario: a la derecha del nombre de usuario, elige un rol de la lista desplegable de roles.
 - Para anular la asignación de un rol: a la derecha del nombre de usuario, debajo del campo Rol, selecciona el icono X del rol que deseas eliminar.
 - Para configurar los roles de otro usuario, selecciona Administrar otro usuario.
 - Para eliminar una fila de usuarios del grupo de mapeo de roles actual, seleccione Eliminar. Esto no elimina a un usuario y sus asignaciones de funciones no cambiarán. Para eliminar un usuario de la Central de socios de AWS, consulte [Eliminar usuarios](#).
7. Tras completar las asignaciones de funciones, elija Actualizar.

Note

Tras seleccionar Actualizar, el número de asignaciones de roles correctas y fallidas se muestra en la página de administración de usuarios. La Central de socios de AWS no realizará asignaciones de funciones prohibidas. Por ejemplo, no puede asignar el rol de equipo de la alianza a más de 20 usuarios. Para obtener más información, consulta [Funciones de AWS Partner Central](#).

Reasignar el rol de líder de la alianza

En la página de administración de usuarios, el líder de la alianza puede reasignar el rol a otro usuario. Solo un usuario puede ocupar el rol de líder de la alianza a la vez.

Para reasignar el rol de líder de la alianza

1. Inicie sesión en [AWS Partner Central](#) como usuario con el puesto de líder de la alianza.
2. En el menú Mi empresa, seleccione Administración de usuarios.
3. En la página de administración de usuarios, seleccione la pestaña Usuarios.
4. En la primera columna de la lista de usuarios, selecciona la casilla del usuario que quieres que dirija la nueva alianza.
5. Selecciona Reasignar el rol de líder de la alianza.
6. En la página de administración del rol de líder de la alianza, elija el nuevo usuario líder de la alianza.
7. Selecciona Reasignar.
8. En el cuadro de diálogo Reasignar al líder de la alianza, introduzca **confirm** y elija Reasignar.

Asignar usuarios a funciones de IAM

En la pestaña Funciones de IAM, puede conceder acceso de inicio de sesión único al portal de administración de AWS Marketplace (AMMP) a los usuarios socios administradores de la nube y no administradores de la nube asignándoles una función de IAM.

Requisitos previos

Debe completar lo siguiente antes de asignar usuarios a funciones de IAM:

- Vincula tu cuenta de AWS Partner Central a una cuenta de AWS Marketplace.
- En la consola de IAM, un usuario administrador de la nube crea funciones de IAM con permisos de Marketplace.

Para obtener más información, consulta [Vinculación de AWS Partner Central y AWS cuentas](#).

Para asignar usuarios a funciones de IAM

1. Inicie sesión en la [Central de socios de AWS](#) como usuario con el rol de líder de la alianza o equipo de la alianza.
2. En el menú Mi empresa, seleccione Administración de usuarios.
3. En la página de administración de usuarios, seleccione la pestaña Funciones de IAM.
4. Para mapear los usuarios administradores de la nube:
 - a. Elija uno o más usuarios de la lista de usuarios administradores de la nube. Esta lista contiene los usuarios a los que se les ha asignado el rol de administrador de la nube y que necesitan una asignación de rol de IAM para tener permisos de AWS Marketplace.
 - b. Elija Asignar al rol de IAM.
5. Para asignar usuarios asociados que no son administradores de la nube:
 - a. Elija uno o más usuarios de la lista de usuarios asociados disponibles. Esta lista contiene los usuarios que no tienen el rol de administrador de la nube pero que necesitan una asignación de rol de IAM para tener permisos de AWS Marketplace.
 - b. Elija Asignar al rol de IAM.

Eliminar usuarios

Eliminar a un usuario revoca permanentemente su acceso a AWS Partner Central y no se puede deshacer. Para restaurar un usuario eliminado, debe volver a invitarlo a registrarse. La Central de socios de AWS almacena los datos de los usuarios retirados.

Important

Antes de eliminar al usuario con el rol de líder de la alianza, reasigne el rol a otro usuario. Consulte [Reasignar el rol de líder de la alianza](#).

Para eliminar un usuario

1. Inicie sesión en la [Central de socios de AWS](#) como usuario con el rol de líder de la alianza o equipo de la alianza.
2. En el menú Mi empresa, seleccione Administración de usuarios.
3. En la página de administración de usuarios, seleccione la pestaña Usuarios.
4. En la lista de usuarios, seleccione las casillas de verificación situadas junto a los usuarios que desee eliminar. Puede eliminar 10 usuarios a la vez.
5. Elija Eliminar usuario.
6. En el cuadro de diálogo Eliminar usuario, introduzca **confirm** y seleccione Eliminar.

Administrar su perfil

Puede cambiar los datos de su perfil, excepto el tipo de contacto, el rol de usuario o la dirección de correo electrónico.

Para cambiar tu perfil

1. Inicie sesión en [AWS Partner Central](#).
2. Vaya al menú Mi perfil y seleccione la pestaña Mi perfil.
3. Seleccione Editar.
4. Actualiza tu información y selecciona Guardar.

 Note

Si necesitas actualizar tu tipo de contacto, envía un [caso de AWS Partner asistencia](#).

Prácticas recomendadas de permisos de AWS Partner Central

Al asignar funciones en la Central de socios de AWS, siga las siguientes pautas.

Temas

- [Asigne los roles de acuerdo con el principio del privilegio mínimo](#)
- [Audite las asignaciones de funciones](#)
- [Utilice credenciales únicas](#)
- [Evite los inicios de sesión genéricos](#)

Asigne los roles de acuerdo con el principio del privilegio mínimo

Los usuarios deben tener permisos para acceder únicamente a los recursos que necesitan para realizar su trabajo. Por ejemplo, si uno de los miembros de su equipo es responsable únicamente de actualizar e informar sobre las oportunidades que se presenten en su cartera, en el puesto de gerente de captación de clientes de APN (ACE), debería ocupar el puesto de gerente de ACE, no el de equipo de la alianza. Para obtener más información, consulte [Aplicar permisos con privilegios mínimos](#) en la Guía del usuario de IAM.

Audite las asignaciones de funciones

Audite periódicamente las asignaciones de funciones y ajuste los permisos a medida que las personas cambien de función en su organización. Audite su lista de usuarios para asegurarse de que ha desactivado a los usuarios que han dejado su organización o se han trasladado a funciones que ya no requieren acceso a la Central de socios de AWS.

Utilice credenciales únicas

Asegúrese de que los usuarios inicien sesión en AWS Partner Central con credenciales de inicio de sesión únicas. Compartir las credenciales de usuario infringe los términos AWS Partner Network y condiciones de AWS Partner Network Customer Engagements (ACE) y crea riesgos de seguridad.

Evite los inicios de sesión genéricos

Evite mantener un nombre de usuario genérico (por ejemplo `APN_Admin@company.com`) asignado al rol de líder de la alianza. Siga las prácticas recomendadas para administrar los permisos y evite que varios usuarios inicien sesión en AWS Partner Central con las mismas credenciales genéricas. En su lugar, reasigne a un usuario individual la función de líder de la alianza, asigne a otros usuarios las funciones que necesiten y desactive la cuenta genérica.

Para reasignar un inicio de sesión genérico

1. Identifique a todos los usuarios que actualmente están iniciando sesión en AWS Partner Central con el inicio de sesión genérico.
2. Asigne a un usuario individual el puesto de líder de la alianza.
3. Asigne roles a otros usuarios según el principio del privilegio mínimo. Para obtener un resumen de las funciones y sus permisos, consulte [Funciones de AWS Partner Central](#).
4. Confirme que todos los usuarios asignados puedan acceder a AWS Partner Central. Una vez completada la confirmación, el líder de la alianza puede desactivar la cuenta genérica.

Para desactivar una cuenta genérica

1. Inicie sesión en [AWS Partner Central](#) con el puesto de líder de la alianza.
2. Seleccione Ver mi cuenta de APN.
3. En la sección Usuarios asociados, elija Administrar usuarios asociados activos.
4. Para la cuenta genérica, selecciona Desactivar en el menú de acciones.

Autenticación multifactor (MFA)

La autenticación multifactor (MFA) añade un nivel de protección adicional a su cuenta de AWS Partner Central. Cuando está habilitada, los usuarios deben introducir un código de verificación que se envía a la dirección de correo electrónico registrada, además de su nombre de usuario y contraseña, durante el inicio de sesión. Al iniciar sesión, los usuarios tienen la opción de marcar un dispositivo como de confianza durante 30 días. Transcurridos 30 días, los usuarios deberán obtener una nueva contraseña de un solo uso. Para iniciar sesión con el MFA activado, consulte. [Inicio de sesión en AWS Partner Central](#)

Note

Si su equipo comparte las credenciales de inicio de sesión, le recomendamos encarecidamente al líder de la alianza o al administrador de la nube que desactive y reasigne cualquier inicio de sesión compartido. Si las credenciales compartidas no se desactivan cuando la MFA está habilitada, es posible que los usuarios que no tengan acceso a la bandeja de entrada de correo electrónico registrada no puedan recuperar la contraseña de un solo uso necesaria para iniciar sesión, lo que bloqueará el acceso de los usuarios a sus cuentas. Puede encontrar más información sobre este proceso en. [Prácticas recomendadas de permisos de AWS Partner Central](#)

Para administrar la MFA de sus cuentas de AWS Partner Central

Un líder de la alianza o un administrador de la nube puede administrar el MFA para todos los usuarios de su organización. Cualquier cambio en la configuración de MFA realizado por un líder de la alianza o un administrador de la nube afecta a todos los usuarios de su organización.

1. Inicie sesión en [AWS Partner Central](#) como usuario con el rol de líder de alianza o administrador de la nube.
2. En el menú Mi empresa, seleccione Administración de usuarios.
3. En la página de administración de usuarios, seleccione la pestaña Seguridad.
4. Elija Edit (Edición de).
5. Seleccione una opción de estado de autenticación multifactor (MFA).

- **Habilitado:** para iniciar sesión en AWS Partner Central, los usuarios deben introducir un código de verificación enviado a su dirección de correo electrónico registrada, además de su nombre de usuario y contraseña.
- **Inhabilitado:** para iniciar sesión en la Central de socios de AWS, los usuarios solo deben introducir su nombre de usuario y contraseña.

6. Seleccione Save.

 Important

Si no puede acceder a la Central de socios de AWS y necesita asistencia, haga lo siguiente:

1. Diríjase a la [página de contacto del equipo de socios](#) de AWS de la base de conocimientos de la red de socios de AWS.
2. Complete el formulario de contacto y seleccione Enviar.

Tareas de AWS Partner Central

La Central de socios de AWS proporciona tareas recomendadas para ayudarle con su cuenta, el desarrollo de soluciones y la inscripción en AWS Partner programas. Las tareas que recomienda AWS Partner Central se basan en el perfil de su empresa, la AWS Partner ruta, la fase de la solución y la inscripción en el programa. En AWS Partner Central, hay tres tipos de tareas que lo guían en las siguientes áreas:

- Tareas de la cuenta: incorporación, configuración y administración de AWS Partner Central.
- Tareas de solución: cree, comercialice, venda y amplíe las AWS soluciones.
- Tareas del programa: inscribábase en los AWS Partner Network programas y complételos.

Temas

- [Mis tareas](#)
- [Administración de tareas](#)
- [Tareas en fase de crecimiento de la solución](#)

Mis tareas

Utilice los siguientes procedimientos para revisar y completar las tareas que se le han asignado.

Temas

- [Resumen de la tarea](#)
- [Completar tareas](#)
- [Descartar una tarea](#)

Resumen de la tarea

Para ver un resumen de sus tareas, consulte la sección Tareas de la página de inicio de AWS Partner Central.

Para ver el resumen de sus tareas

1. Inicie sesión en la [Central de socios de AWS](#) como usuario con el rol de líder de la alianza o equipo de la alianza.

2. En Tareas, aparece el número de tareas de cuenta, solución y programa que se le han asignado. En la sección Tareas, puede hacer lo siguiente:
 - Seleccione el número en las tareas de la cuenta, las tareas de solución o las tareas del programa para ver esas tareas en la página de tareas.
 - Elija un nombre para ir a la página de detalles de la tarea.
 - Seleccione Ver tareas para ir a la página de tareas.

Completar tareas

Para completar una tarea

1. Inicie sesión en [AWS Partner Central](#).
2. En la barra de menús de AWS Partner Central, elija Mis tareas.
3. En el menú Mis tareas, elija un tipo de tarea.

Opción del menú Mis tareas	Descripción
Tareas de la cuenta	Incorporación, configuración y administración de cuentas de AWS Partner Central.
Tareas de solución	Cree, comercialice, venda y amplíe soluciones en AWS.
Programe tareas	Inscríbase en AWS Partner Network los programas.

4. En la página Tareas, elija el nombre de la tarea.
5. Complete las acciones de la página de detalles de la tarea.
 - Algunas tareas, como añadir una descripción de la empresa, incluyen un formulario que hay que rellenar. Complete el formulario y elija Enviar.
 - Algunas tareas, como la creación de una oferta de software, incluyen un enlace para elegir si se quiere empezar a trabajar en la tarea.
6. Cuando haya terminado el trabajo de la tarea, en la página de detalles de la tarea, elija Confirmar.

Descartar una tarea

En la página de detalles de una tarea, los usuarios estándar pueden descartarla. Al descartar una tarea, se elimina de la lista de tareas asignadas y se la devuelve al líder de la alianza para que la reasigne.

Para descartar una tarea

1. En la página Tareas, elija el nombre de la tarea.
2. En la página de detalles de la tarea, seleccione Descartar tarea.
3. En el cuadro de diálogo Descartar tarea, introduce un motivo para que se lea tu líder de alianza.
4. Selecciona Descartar tarea.

Administración de tareas

Los líderes de la Alianza pueden gestionar las asignaciones de tareas para los usuarios de su AWS Partner organización.

Para asignar o reasignar una tarea

1. Inicie sesión en [AWS Partner Central](#) como usuario con el puesto de líder de la alianza.
2. En la sección Tareas de la página de inicio, elija Ver tareas.
3. En la página Tareas, selecciona la pestaña Tareas de cuenta, Tareas de solución o Tareas de programa.
4. En la tabla de tareas, active la casilla de verificación de la tarea que desee asignar.
5. Seleccione Cambiar responsable.
6. En el cuadro de diálogo Asignar tarea, elija un usuario. Puede buscar un usuario introduciendo un nombre.
7. Elija Confirmar.

Tareas en fase de crecimiento de la solución

El desarrollo de una solución consta de cuatro etapas AWS: creación, comercialización, venta y crecimiento. En cada fase, la Central de socios de AWS recomienda tareas que le sirvan de guía.

Las tareas que recomienda AWS Partner Central se basan en el perfil de su empresa, la AWS Partner ruta, la fase de la solución y la inscripción en el programa.

Note

El [marco de rentabilidad para AWS socios](#) es una práctica recomendada para utilizar AWS Partner Central para desarrollar soluciones AWS. Para seguir el marco de AWS Partner Central, utilice las tareas.

Temas

- [Fase de compilación](#)
- [Etapa de mercado](#)
- [Etapa de venta](#)
- [Etapa de crecimiento](#)

Fase de compilación

En la fase de creación, usted crea su AWS solución. Las tareas de AWS Partner Central lo guían hacia los recursos AWS técnicos y empresariales que están disponibles para AWS Partner s. Estas incluyen las prácticas recomendadas que debe seguir para optimizar la visibilidad de su solución para AWS los vendedores y la orientación técnica de los expertos en AWS servicios.

La siguiente tabla contiene una descripción general de las actividades de la fase de creación para las soluciones de software, servicios y proveedores de servicios gestionados (MSP) de AWS:

Tipo de solución	Descripción general de la fase de construcción
Solución de software o servicio	<ul style="list-style-type: none"> • Inscribese en el programa Cloud Essentials: Knowledge Badge Readiness para aprender los conceptos básicos de la nube. • Inscribese en el plan de formación para socios de Solutions Architect para obtener información sobre las mejores prácticas de AWS servicio a la hora de crear y diseñar soluciones.

Tipo de solución	Descripción general de la fase de construcción
	<ul style="list-style-type: none"> • Consulte la Guía de habilitación de la creación de soluciones para crear soluciones centradas en la industria. • Utilice los créditos de APN Innovation Sandbox para compensar el costo de desarrollar su solución. AWS • Explore AWS PartnerCast los seminarios web gratuitos y los recursos de formación a pedido.
AWS Solución de proveedor de servicios gestionados (MSP)	<ul style="list-style-type: none"> • Explore el contenido de AWS MSP Factory para acceder a talleres prácticos y contenido modular para desarrollar sus capacidades como socio de MSP. AWS • Inscríbase en el programa Cloud Essentials: Knowledge Badge Ready Path para aprender los conceptos fundamentales de la nube. • Inscríbase en el plan de formación para socios de Solutions Architect para obtener información sobre las mejores prácticas de AWS servicio a la hora de crear y diseñar soluciones. • Consulte la Guía de habilitación de la creación de soluciones para crear soluciones centradas en la industria. • Utilice los créditos de APN Innovation Sandbox para compensar el costo de desarrollar su solución. AWS • Explore AWS PartnerCast los seminarios web gratuitos y los recursos de formación a pedido.

Etapa de mercado

En la fase de mercado, las tareas de AWS Partner Central le ayudan a añadir casos prácticos, plantillas de campañas go-to-market (GTM) y herramientas de marketing a los materiales de marketing de su solución. Las tareas también ayudan a ampliar su alcance entre AWS vendedores y clientes gracias a los anuncios publicados en AWS Partner Solution AWS Marketplace Finder.

La siguiente tabla contiene un resumen de las actividades en fase de mercado de las soluciones de software, servicios y proveedores de servicios gestionados (MSP) de AWS:

Tipo de solución	Descripción general de la fase de mercado
Solución de software	<ul style="list-style-type: none"> • Aprenda a utilizar las herramientas y los recursos de AWS Partner Marketing Central para ayudarle a hacer crecer su negocio y llegar a nuevos clientes. • Solicite fondos de desarrollo de marketing (MDF) para compensar sus costos de marketing y aumentar su cartera de ventas. Para obtener más información, consulte la Guía rápida de MDF. • Cree distintivos de socio personalizados con AWS Badge Manager para mostrar su relación AWS y las designaciones que ha obtenido. Vea y descargue las insignias de su organización en archivos.eps y .png de alta resolución. Para obtener información sobre cuándo y cómo usar las insignias en tus campañas de marketing, consulta la AWS Partner Guía creativa y de mensajería. • Más información sobre las AWS go-to-market prácticas recomendadas (GTM): <ul style="list-style-type: none"> • Desarrolle una estrategia de generación de leads. • Descarga la plantilla de estrategia GTM.

Tipo de solución	Descripción general de la fase de mercado
	<ul style="list-style-type: none"> • Descarga la plantilla del plan de AWS negocios. • Considera ofrecer un nivel gratuito para tu producto o servicio en AWS Marketplace. • Asegúrese de que su listado de Partner Solutions Finder (PSF) sea preciso y esté actualizado. Esto ayuda a los clientes a encontrarlo en el Partner Solutions Finder (PSF) público y a AWS los vendedores a encontrar su solución en el Partner Discovery Portal (PDP) interno.
Solución de servicio	<ul style="list-style-type: none"> • Vea el vídeo Impulse la demanda con AWS Partner Marketing Central. • Utilice el kit AWS de herramientas de marketing para crear activos go-to-market (GTM). • Cree casos prácticos y vincúlelos a su solución. • Consulta la guía de referencia rápida de AWS Marketplace Seller GTM Academy para crear una estrategia de GTM para AWS Marketplace encontrar soluciones.

Tipo de solución	Descripción general de la fase de mercado
AWS Solución para proveedores de servicios gestionados (MSP)	<ul style="list-style-type: none"> • Explore el contenido de AWS MSP Factory para ampliar sus esfuerzos de marketing. • Inscríbase en Cloud Essentials: Knowledge Badge Ready Path para aprender los conceptos fundamentales de la nube. • Inscríbase en el plan de formación para socios de Solutions Architect para obtener información sobre las mejores prácticas de AWS servicio a la hora de crear y diseñar soluciones. • Consulte la Guía de habilitación de la creación de soluciones para crear soluciones centradas en la industria. • Utilice los créditos de APN Innovation Sandbox para compensar el costo de desarrollar su solución. AWS • Explore AWS PartnerCast los seminarios web gratuitos y los recursos de formación a pedido.

Etapa de venta

En la fase de venta, la Central de socios de AWS recomienda tareas para mejorar la visibilidad de sus soluciones entre AWS vendedores y clientes. Creará oportunidades y se preparará para las oportunidades de venta conjunta en el programa de fidelización de clientes (ACE) de APN.

La siguiente tabla contiene un resumen de las actividades de la fase de venta para el software, los servicios y las soluciones de proveedores de servicios gestionados (MSP) de AWS:

Tipo de solución	Descripción general de la fase de venta
Solución de software	<ul style="list-style-type: none"> • Complete la formación sobre acreditación de AWS Partner ventas para aprender a vender en colaboración con AWS:

Tipo de solución	Descripción general de la fase de venta
	<ul style="list-style-type: none">• Crear ofertas AWS Marketplace privadas (MPPOs).• Envíe las oportunidades a través del administrador de canalización de APN Customer Engagements (ACE). Tras validar 10 oportunidades originadas por socios, pasará a ser elegible para ACE y recibirá las oportunidades originadas. AWS Lance dos oportunidades con su oferta adjunta para pasar a la etapa de crecimiento.
Solución de servicio	<ul style="list-style-type: none">• Complete la acreditación de AWS Partner ventas (empresarial) para aprender a comunicar la propuesta de AWS valor a los clientes.• Complete el plan de formación AWS para vendedores de soluciones y el plan de formación para socios de AWS Sales Essentials para conocer las necesidades de los clientes AWS y las mejores prácticas de AWS venta conjunta.• Utilice el kit de herramientas de activación de AWS Marketplace Channel Partner para vender sus soluciones. AWS Marketplace• Solicita financiación para actividades AWS Partner Proof-of-Concept (POC) para ayudarte a conseguir nuevos clientes o aumentar las ventas de los clientes existentes.

Tipo de solución	Descripción general de la fase de venta
<p>AWS Solución de proveedor de servicios gestionados (MSP)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Explore el contenido de AWS MSP Factory para acceder a talleres prácticos y contenido modular para desarrollar sus capacidades como socio de MSP. AWS • Complete la acreditación AWS Partner de ventas (empresarial) para aprender a comunicar la propuesta de AWS valor a los clientes. • Complete el plan de formación AWS para vendedores de soluciones y el plan de formación para socios de AWS Sales Essentials para conocer las necesidades de los clientes AWS y las mejores prácticas de AWS venta conjunta. • Utilice el kit de herramientas de activación de AWS Marketplace Channel Partner para vender sus soluciones. AWS Marketplace • Solicita financiación para actividades AWS Partner Proof-of-Concept (POC) para ayudarte a conseguir nuevos clientes o aumentar las ventas de los clientes existentes.

Etapa de crecimiento

Hacer crecer su solución AWS implica aprender a trabajar en redes avanzadas para llegar a nuevos mercados y segmentos de clientes. La Central de socios de AWS recomienda a los clientes tareas para destacar su experiencia mediante la obtención de una AWS especialización y validar sus soluciones mediante revisiones técnicas AWS fundamentales (FTRs).

La siguiente tabla contiene un resumen de las actividades de Grow Stage para las soluciones de software, servicios y proveedores de servicios gestionados (MSP) de AWS:

Tipo de solución	Descripción general de la fase de crecimiento
Solución de software	<ul style="list-style-type: none"> • Destaque su experiencia ante los clientes mediante una especialización en AWS. • Ejecute programas piloto en su especialidad. • Optimice las compras y ofrezca precios flexibles AWS Marketplace con AWS Marketplace Private Offers (MPPOs). • Autoriza a los socios de canal a vender tu AWS Marketplace oferta.
Solución de servicio	<ul style="list-style-type: none"> • Utilice el manual de renovación para vendedores de canales para optimizar su proceso de renovación y perfeccionar su estrategia de oferta privada para socios de AWS Marketplace canal (CPPO). • Optimice las compras y ofrezca precios flexibles AWS Marketplace con ofertas AWS Marketplace privadas (). MPPOs • Cree soluciones centradas en la industria y promuévalas mediante la especialización en AWS competencias. • Destaque entre AWS Partner los mejores equipos de AWS ventas al compartir las oportunidades relacionadas con su solución en ACE Pipeline Manager.
AWS Solución de proveedor de servicios gestionados (MSP)	<ul style="list-style-type: none"> • Explore el contenido de AWS MSP Factory para acceder a talleres prácticos y contenido modular para desarrollar sus capacidades como socio de MSP. AWS • Utilice el manual de renovación para vendedores de canales para optimizar su proceso de renovación y perfeccionar su

Tipo de solución	Descripción general de la fase de crecimiento
	<p>estrategia de oferta privada para socios de AWS Marketplace canal (CPPO).</p> <ul style="list-style-type: none">• Optimice las compras y ofrezca precios flexibles AWS Marketplace con ofertas AWS Marketplace privadas (). MPPOs• Destaque entre AWS Partner los mejores equipos de AWS ventas al compartir las oportunidades relacionadas con su solución en el ACE Pipeline Manager.

Preguntas frecuentes sobre AWS Partner Central

En este tema se proporcionan respuestas a las siguientes preguntas sobre AWS Partner Central.

Temas

- [¿Cómo abro un ticket de AWS Support?](#)
- [No puedo acceder a AWS Partner Central. ¿Cómo puedo conseguir ayuda?](#)
- [¿Cómo me registro para obtener las acreditaciones de AWS socios?](#)
- [¿Cómo restablezco mi contraseña de AWS Partner Central?](#)
- [¿Cómo me aseguro de que mi Partner Scorecard registre las certificaciones de mi organización? AWS](#)
- [¿Cómo transfiero mis AWS certificaciones a una nueva cuenta de AWS Partner Central?](#)
- [¿Qué es el programa AWS Direct Connect?](#)
- [¿AWS Partner Central es compatible con el navegador Microsoft Edge Legacy?](#)
- [¿Puedo acceder a la consola AWS de administración a través de AWS Partner Central?](#)

¿Cómo abro un ticket de AWS Support?

En AWS Partner Central, seleccione Support, Contact Support para enviar nuevos casos, ver su historial de casos o ponerse en contacto con AWS Partner Support.

No puedo acceder a AWS Partner Central. ¿Cómo puedo conseguir ayuda?

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.

¿Cómo me registro para obtener las acreditaciones de AWS socios?

Para inscribirse en las acreditaciones de AWS Skill Builder y AWS Partner

1. Inicie sesión en [AWS Partner Central](#).
2. Elija Learn, AWS Partner Training.
3. Elija la formación digital gratuita de Explore.
4. Elija Iniciar sesión en AWS Skill Builder.

¿Cómo restablezco mi contraseña de AWS Partner Central?

Para restablecer una contraseña olvidada

1. En la página [Iniciar sesión en AWS Partner Network](#), seleccione ¿Ha olvidado su contraseña?
2. Introduzca la dirección de correo electrónico de su empresa registrada.
3. Elija Siguiente.
4. Revise su correo electrónico para ver si hay un mensaje de apn-no-reply@amazon.com con el asunto Verificación de correo electrónico de AWS Partner Network. El mensaje contiene un código de verificación.
5. En la página Restablecer la contraseña, introduce el código de verificación.
6. En Contraseña, introduce una contraseña nueva. Las contraseñas deben contener lo siguiente:
 - Ocho o más caracteres.
 - Al menos una letra mayúscula y una minúscula.
 - Al menos un número.
 - Al menos un símbolo de ! @ # \$ % ^ _ = + : ; .
7. Elija Enviar.

Note

Si necesitas ayuda para iniciar sesión y registrarte, ponte en contacto con [APN Support](#).

¿Cómo me aseguro de que mi Partner Scorecard registre las certificaciones de mi organización? AWS

Para que la AWS certificación de un usuario aparezca en su tarjeta de puntuación de socios, el usuario debe estar registrado en AWS Partner Central. Para registrar un usuario, consulte [Invitar a usuarios nuevos](#). Además, debe cumplirse una de las siguientes condiciones:

- El usuario aprobó el examen de AWS certificación con su dirección de correo electrónico registrada actualmente en AWS Partner Central.
- El usuario aprobó un examen de AWS certificación con la dirección de correo electrónico de su CertMetrics cuenta personal y añadió la dirección a su cuenta de AWS Partner Central. Consulte [Añadir su dirección de CertMetrics correo electrónico a su cuenta de AWS Partner Central](#)

Añadir su dirección de CertMetrics correo electrónico a su cuenta de AWS Partner Central

1. Inicie sesión en [AWS Partner Central](#).
2. Elija Mi perfil, Mis AWS certificaciones.
3. Seleccione Editar.
4. En el correo electrónico de la cuenta de AWS T&C, introduzca la dirección de correo electrónico registrada en su CertMetrics cuenta.
5. Seleccione Save. Espere 5 días para que las certificaciones se actualicen en su Partner Scorecard.

¿Cómo transfiero mis AWS certificaciones a una nueva cuenta de AWS Partner Central?

Puede transferir AWS las certificaciones que haya obtenido con un empleador anterior a una nueva cuenta de AWS Partner Central.

Para transferir sus AWS certificaciones a una nueva cuenta de AWS Partner Central

1. [Regístrese como usuario](#) en AWS Partner Central con la dirección de correo electrónico empresarial registrada de su nueva empresa.
2. Dirijase a la [página de AWS certificación](#).
3. Seleccione Iniciar sesión.

4. En la página Elija un método de inicio de sesión, en la sección SSO de la organización, introduzca el correo electrónico comercial registrado de su nueva empresa.
5. Seleccione Iniciar sesión.
6. Dirígete a [Contact AWS Training and Certification](#). Envíe una solicitud para transferir su perfil de AWS certificación anterior a su nueva cuenta de AWS Partner Central.

Para transferir AWS certificaciones a una nueva cuenta de AWS Partner Central con una dirección de CertMetrics correo electrónico

Si la dirección de su CertMetrics cuenta es una dirección de correo electrónico personal que figuraba en el cuadro de puntuación de AWS socios de su empresa anterior, haga lo siguiente:

1. Inicie sesión en [AWS Partner Central](#) con su dirección de correo electrónico y contraseña anteriores. Si no tiene acceso a esta cuenta, póngase en contacto con el soporte de APN para obtener ayuda.
2. Seleccione Mi perfil, Mis certificaciones AWS
3. Para ver todas las capacitaciones y certificaciones, seleccione Editar.
4. Elimine el contenido del campo de correo electrónico de la cuenta de AWS términos y condiciones.
5. Seleccione Save. Sus certificaciones aparecerán en su nueva cuenta en un plazo de cinco días laborables.

 Note

Si necesita ayuda para actualizar la dirección de correo electrónico de su CertMetrics cuenta, envíe una solicitud a [Contact AWS Training and Certification](#). En los detalles de la solicitud, incluya sus direcciones de CertMetrics correo electrónico anteriores y nuevas.

¿Qué es el programa AWS Direct Connect?

Para obtener más información, consulte los [socios de entrega de AWS Direct Connect](#).

¿AWS Partner Central es compatible con el navegador Microsoft Edge Legacy?

No. A partir del 31 de diciembre de 2020, AWS Partner Central dejó de ser compatible con el navegador Microsoft Edge Legacy. Si actualmente accede a AWS Partner Central con el navegador Edge Legacy, le recomendamos que se actualice al navegador Microsoft Edge para disfrutar de una mejor experiencia.

¿Qué es el navegador Microsoft Edge Legacy?

El navegador Microsoft Edge Legacy incluye una versión del navegador Edge original anterior a la versión 8.0. Para saber qué versión de Edge tienes, consulta [Descubre qué versión de Microsoft Edge tienes](#).

¿Por qué el cambio?

En 2021, Microsoft dejó de dar soporte a su navegador Microsoft Edge Legacy, incluidas las actualizaciones de seguridad. En AWS, la experiencia de usuario de nuestros socios y la seguridad de los datos de nuestros socios son muy importantes para nosotros. Por lo tanto, suspendimos de forma proactiva el soporte para el navegador Microsoft Edge Legacy el 3 de diciembre de 2020 en favor del nuevo navegador Edge lanzado en enero de 2020.

¿Puedo acceder a la consola AWS de administración a través de AWS Partner Central?

No puede acceder a la consola AWS de administración a través de AWS Partner Central. Inicie sesión en la consola AWS de administración en <https://console.aws.amazon.com/console>.

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
Actualizaciones de la documentación de Partner Assistant	Se trasladó la información que anteriormente estaba en las preguntas frecuentes de AWS Partner Central a AWS Partner Assistant y se agregó una página anidada de preguntas frecuentes específica para ese producto.	17 de marzo de 2025
Se agregaron instrucciones para desvincular la cuenta	Se agregaron instrucciones en Cómo desvincular su cuenta de AWS Partner Central de una AWS Marketplace cuenta .	15 de enero de 2025
Se ha añadido una nueva política gestionada y se han actualizado las existentes	Se agregó la política <code>AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy</code> gestionada. Para obtener más información, consulte AWSPartnerCentralSellingResourceSnapshotJobExecutionRolePolicy . Actualizaciones de: <code>AWSPartnerCentralFullAccess</code> , <code>AWSPartnerCentralOpportunityManagement</code> , <code>AWSPartnerCentralSandboxFullAccess</code> .	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 gestionada](#)

Se agregó la política `AWSPartnerCentralOpportunityManagement` AWS gestionada. Para obtener más información, consulte [Políticas administradas de AWS : AWSPartnerCentralOpportunityManagement](#).

14 de noviembre de 2024

[Se agregó la política gestionada](#)

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.