

**Amazon  
Web  
Services**

Cloud Atlas



# Bienvenidos al AWS Cloud Atlas



Este recurso completo es su guía para navegar por todo lo que le puede interesar, desde aprender lo básico del programa de socios de AWS hasta desbloquear funciones avanzadas y escalar su oferta de AWS.

## **3** Para empezar como socio de Tech Data

- 4 Configure su cuenta de Tech Data
- 5 Pase de AWS Direct a Tech Data
- 8 Configure su cuenta de StreamOne
- 9 Descubra las ventajas de CloudCheckr

## **10** Navegación por la red de socios de AWS

- 11 Regístrese en la APN
- 12 Descubra los niveles de socio
- 16 Traspaso de cuentas existentes a su administración
- 17 Configure su cuenta de usuario raíz
- 18 Maximice el margen de oportunidades de AWS
- 19 Descubra las ventajas del programa de competencias de AWS
- 20 Revise las Instancias Reservadas y los Planes de Ahorro

## **23** Oportunidades de capacitación y acreditación

- 24 Construya su recorrido de formación
- 25 Consiga certificaciones
- 27 Cómo empezar la formación

## **28** Acceso al soporte de oportunidades

- 29 Acceda al soporte de preventa
- 30 Aproveche las ofertas de servicios profesionales
- 31 Solicite soporte postventa
- 32 Utilice el programa de Customer Engagements de APN
- 34 Solicite un Plan de Descuento Empresarial
- 35 Descubra los Créditos Promocionales de AWS
- 37 Explore el programa (MDF) de fondos de desarrollo de marketing de AWS

## **39** Gestión de las cuentas de AWS en StreamOne

- 40 Configure un nuevo cliente en StreamOne
- 42 Configure una Cuenta Master Payer de AWS
- 44 Empiece a facturar en StreamOne

## **45** Contactos



---

# Para empezar como socio de Tech Data



---

# Configure su cuenta de Tech Data

¡Bienvenido al ecosistema de Tech Data! Si aún no ha completado su registro, siga los sencillos pasos que le indicamos a continuación.

## Paso 1.

- Visite [Alta cliente Tech Data](#).

Esta es la página principal de nuestra aplicación. Aquí, seleccione su región para empezar.

### **Nota:**

Utilice Google Chrome o Internet Explorer. Los navegadores Safari y Firefox no son compatibles con nuestra aplicación.

## Paso 2.

Póngase en contacto con el equipo de BDM de AWS en [tdcloudaws.es@techdata.com](mailto:tdcloudaws.es@techdata.com), quienes le guiarán en los siguientes pasos a realizar:

- Método de pago
- Activación del programa AWS SPP y alte de su cuenta en la plataforma StreamOne Enterprise Solutions (SES). Se proporciona una lista de verificación para mostrar la información y los requisitos de documentación de cada opción.

## ¿CUÁL ES EL SIGUIENTE PASO?

Durante el proceso de solicitud, nuestro personal de New Accounts (Nuevas Cuentas) está aquí para ayudarle con cualquier pregunta que tenga. Una vez presentada su solicitud en su totalidad y recibidos todos los formularios, nuestro personal interno procesará y revisará su cuenta. Si su solicitud es aprobada, recibirá una carta de bienvenida.

---

# Pase de AWS Direct a Tech Data

## Tres escenarios comunes

Esta sección le ayudará a pasar de Direct Solutions Provider (Proveedor de Soluciones Directas) a Distribution Reseller (Revendedor de Distribución).

### **ESCENARIO A: USTED ES UN SOCIO ACTUAL DE APN QUE QUIERE TRABAJAR EN EL MODELO DE DISTRIBUCIÓN**

Un distribuidor no necesita ninguna aprobación para trabajar con un socio APN existente de AWS. De todas maneras, al registrar su APN, es posible que no pueda completar el registro sin alguna información adicional de su distribuidor. Envíe un correo electrónico a su representante de Tech Data Cloud para que le ayude con el proceso.

Si tiene cuentas existentes de AWS que migrar al modelo de distribución, siga el proceso del "Escenario C": Vender a una Cuenta Directa de AWS" que presentamos más adelante.

### **ESCENARIO B: USTED ES UN SOCIO DE CANAL ACTUAL DE AWS QUE QUIERE PASAR EL NEGOCIO AL MODELO DE DISTRIBUCIÓN**

Como socio de canal directo de AWS puede llegar un momento en que decida utilizar los servicios de valor añadido de la distribución. En estas situaciones, se requiere una serie de aprobaciones antes de vincular su cuenta preexistente a una Consolidated Billing Reseller Payer Account (Cuenta Consolidada de Facturación del Revendedor Pagador).

Para empezar a pasar un socio de canal directo, Tech Data necesitará la siguiente información:

- Justificación de negocio: explique por qué está interesado en trabajar a través de la distribución y cómo Tech Data puede ayudar a acelerar su negocio.
- Lista de cuentas: proporcione una lista de las cuentas actuales de AWS a las que vende, incluyendo el número de cuenta de 12 dígitos de cada una.

### **ESCENARIO C: VENDER A UNA CUENTA DIRECTA DE AWS**

Puede haber ocasiones en las que un cliente que compra directamente servicios de AWS decide que le gustaría adquirir la oferta de Revendedor AWS de servicios de valor añadido. En estas situaciones, se requiere una serie de aprobaciones antes de vincular la cuenta preexistente a su Cuenta Consolidada de Facturación del Revendedor Pagador.

Se requiere la aprobación formal del personal de AWS Channel Reseller (Revendedor de Canal AWS) para revender a cuentas directas de AWS existentes que facturan 50.000 dólares al mes o más. Sin la aprobación formal, estas cuentas no se clasifican como cuentas de revendedor y no se consideran con derecho al descuento de revendedor.

#### **NOTA:**

Algunas cosas más que debe saber:

- La facturación a cuenta AWS directa con AWS en el momento de la transferencia podría tener derecho a un descuento de revendedor reducido.
- La facturación a cuentas de cliente de AWS con otro Revendedor de Canal autorizado de AWS en el momento de la transferencia tendrá derecho al mismo descuento de revendedor que se haya concedido al Revendedor precedente.

# Pase de AWS Direct a Tech Data

## Facturación consolidada

### ¿CÓMO AÑADO MI CUENTA DIRECTA DE AWS A UNA FACTURA CONSOLIDADA DE REVENDEDOR AWS?

Una Cuenta Directa de AWS es cualquier cuenta que su organización no haya creado. Es necesario completar los siguientes pasos antes de vincular una Cuenta Directa AWS a su familia de Facturación Consolidada (Consolidated Billing - CB).

La activación de Accounts de AWS a través de Tech Data se realizará, siempre, por la plataforma SES. En esta se dispone de la opción tanto de crear nuevas cuentas AWS como de incorporar cuentas AWS existentes.

1. Si la cuenta factura más de 50.000 dólares al mes, notifíquelo al equipo de BDM AWS de Tech Data, enviando un email a [tdcloudaws.es@techdata.com](mailto:tdcloudaws.es@techdata.com).
2. Una vez aprobada, se enviará una solicitud de invitación a la consola AWS correspondiente para transferir formalmente la propiedad de la cuenta del titular anterior a usted como Revendedor oficial de AWS. ¡Enhorabuena!

Una vez aprobada, puede vincular la Cuenta de AWS Directa con su Cuenta de Facturación Consolidada de Revendedor Pagador.

### **NOTA PARA EL REVENDEDOR:**

Si la cuenta está vinculada a otro grupo de facturación consolidada, será necesario desvincularla antes de trasladarla. Mientras que un descuento reducido sólo se aplica a las cuentas que gastan 50.000 dólares MRR o más, es necesario completar un dossier comercial y una Carta de Asignación para todas las cuentas directas que estén vinculadas a un Revendedor de Canal.

### NIVELES DE APROBACIÓN

Cantidad mensual en dólares	Autorizadores	Tiempo habituales de tramitación
\$50K - \$100K	Jefe regional de PDM + Jefe del programa de revendedores de canal	5 días laborables
\$100K-\$250K	Jefe regional de PDM + Jefe de programas de socios globales	Póngase en contacto con su representante
\$250K o más	Jefe Regional de PDM + Jefe de Socios WW + Jefe de Ventas L7	Póngase en contacto con su representante

Acuérdese de comprobar con el anterior propietario de la cuenta si hay algún crédito disponible en la cuenta, ya que puede afectar a futuros ciclos de facturación. Para más información sobre los créditos y cómo se asignan, lea la sección **Conseguir créditos** en la página 45 o en este artículo ["Cómo comprender los créditos de AWS"](#).

# Pase de AWS Direct a Tech Data

## Actualizaciones posteriores a la aprobación de la cuenta

Una vez que se haya vinculado la cuenta a su familia CB, tendrá que actualizar partes específicas de la información de la cuenta\*. A continuación presentamos una lista rápida de comprobación de los campos que es necesario actualizar.

Campos que actualizar	
Dirección de correo electrónico	De manera similar a la creación de una nueva cuenta de AWS, la dirección de correo electrónico archivada para la cuenta debe cambiarse a una dirección de correo electrónico única dentro de su dominio. Debe evitarse mantener una dirección genérica de correo electrónico de tipo @gmail o @hotmail para cualquier cuenta del programa de revendedores.
Nombre completo	Este campo se conoce también como el campo de nombre de la cuenta, es necesario actualizar este campo para que coincida con la convención de nombres utilizada para las otras cuentas que usted crea.
Direcciones de Cuenta y Pago	Una vez que la cuenta ha sido vinculada, recomendamos encarecidamente que actualice la dirección archivada en las secciones "My Account" (Mi cuenta) y "Payment Methods" (Métodos de pago) de la consola de AWS Billing & Cost Management (Facturación y Gestión de Costos de AWS). Esto es especialmente importante para los revendedores que están exentos de impuestos en una geografía específica, ya que la admisibilidad fiscal se determina con base en la información proporcionada en estos campos. Consulte el tema de la Exención de Impuestos para más información sobre los impuestos.

\* Los detalles de cualquier cuenta vinculada no se pueden cambiar desde la cuenta del pagador. Se requiere un acceso directo a la cuenta vinculada para actualizar la información de la cuenta.

### **NOTA PARA EL REVENDEDOR:**

Como nuevo propietario de una cuenta de AWS, el hecho de tener su información en los campos mencionados anteriormente puede ayudar en el proceso de recuperación de la cuenta en caso de que se pierdan sus credenciales de acceso.

---

# Configure su cuenta de StreamOne

Como socio, usted recibe acceso a nuestras poderosas plataformas en la nube para ayudarle con toda su facturación, consumo, aprovisionamiento y gestión de clientes de la nube. Nuestra plataforma propiedad de Tech Data, StreamOne, es el motor que impulsa la gestión de negocios en la nube para toda nuestra comunidad de socios y proveedores. En SES, podrá realizar una evaluación exhaustiva de su control de Costes. Adicionalmente, tendrá la opción de incorporar los servicios de CloudCheckr, a modo de Cost Prediction, security analysis, etc.

---

## StreamOne Enterprise Solutions (SES)

La plataforma en la nube StreamOne Enterprise Solutions está estrechamente integrada con los principales Proveedores de Nube y nuestros servicios están disponibles exclusivamente a través de una red de Socios de Canal comprometidos con ofrecer el más alto nivel de servicio al cliente. Juntos, Tech Data Cloud y nuestros valiosos socios ofrecen los productos más avanzados del mercado actual, junto con el mejor servicio y soporte, todo ello impulsado por la plataforma en la nube más potente actualmente en el canal.

### CON STREAMONE, PUEDE:

- **Crear portales para clientes personalizados:** Amplíe rápidamente su oferta y adapte su escaparate al aspecto y comportamiento de su marca.
- **Construir sus propias soluciones:** Construya sus propios productos y añada productos con la posibilidad de comprar o probar.
- **Interactuar con dashboards y análisis:** Obtenga la visibilidad que necesita para gestionar su negocio de servicios en la nube con acceso en tiempo real a los ingresos y márgenes mediante potentes dashboards.
- **Gestionar la facturación:** Establezca ciclos de facturación personalizados con soporte para transacciones basadas tanto en el consumo como en la suscripción. Genere automáticamente los resúmenes de cuentas fácilmente a través de la interfaz de la plataforma en la nube.
- **Proporcionar acceso a los usuarios finales:** Utilizando los mismos poderosos dashboards y análisis, los usuarios pueden gestionar los gastos, establecer la gobernanza y obtener una mayor rendición de cuentas en todas sus organizaciones.

### ¿NECESITA UNA CUENTA DE EMPRESA DE STREAMONE?

Solicítelo al equipo de BMD AWS, enviando un email a [TDcloudAWSes@techdata.com](mailto:TDcloudAWSes@techdata.com).

### ¿LISTO PARA EMPEZAR?

Empiece a añadir clientes en la sección **Configurar un nuevo cliente en StreamOne** de este documento o [acceda a su cuenta aquí](#).

# Descubra las ventajas de CloudCheckr

## Panorámica de CloudCheckr

CloudCheckr es una solución integral de gestión de la nube, que ayuda a las empresas a gestionar y automatizar los costes así como la seguridad de sus entornos en las nubes públicas. StreamOne combinado con CloudCheckr amplía las capacidades analíticas y de gestión de la plataforma cuando un socio compra una de las dos opciones empaquetadas. Los nuevos paquetes Analytics y Management proporcionan el control y la visibilidad que los usuarios necesitan para optimizar el uso de AWS con una mejor gestión de costes, seguridad, informes y análisis.

### ANALYTICS PACKAGE

Sus clientes creyeron en la nube en parte como una forma de ahorrar dinero, pero no siempre es así. Este paquete de CloudCheckr incluye herramientas de Asignación y Optimización de Costes. Informes avanzados y recomendaciones proporcionan información para optimizar los gastos y eliminar el desperdicio de recursos. Usted y sus clientes pueden garantizar una asignación precisa y eficiente de los recursos, así como pueden identificar todas las oportunidades potenciales de ahorro.

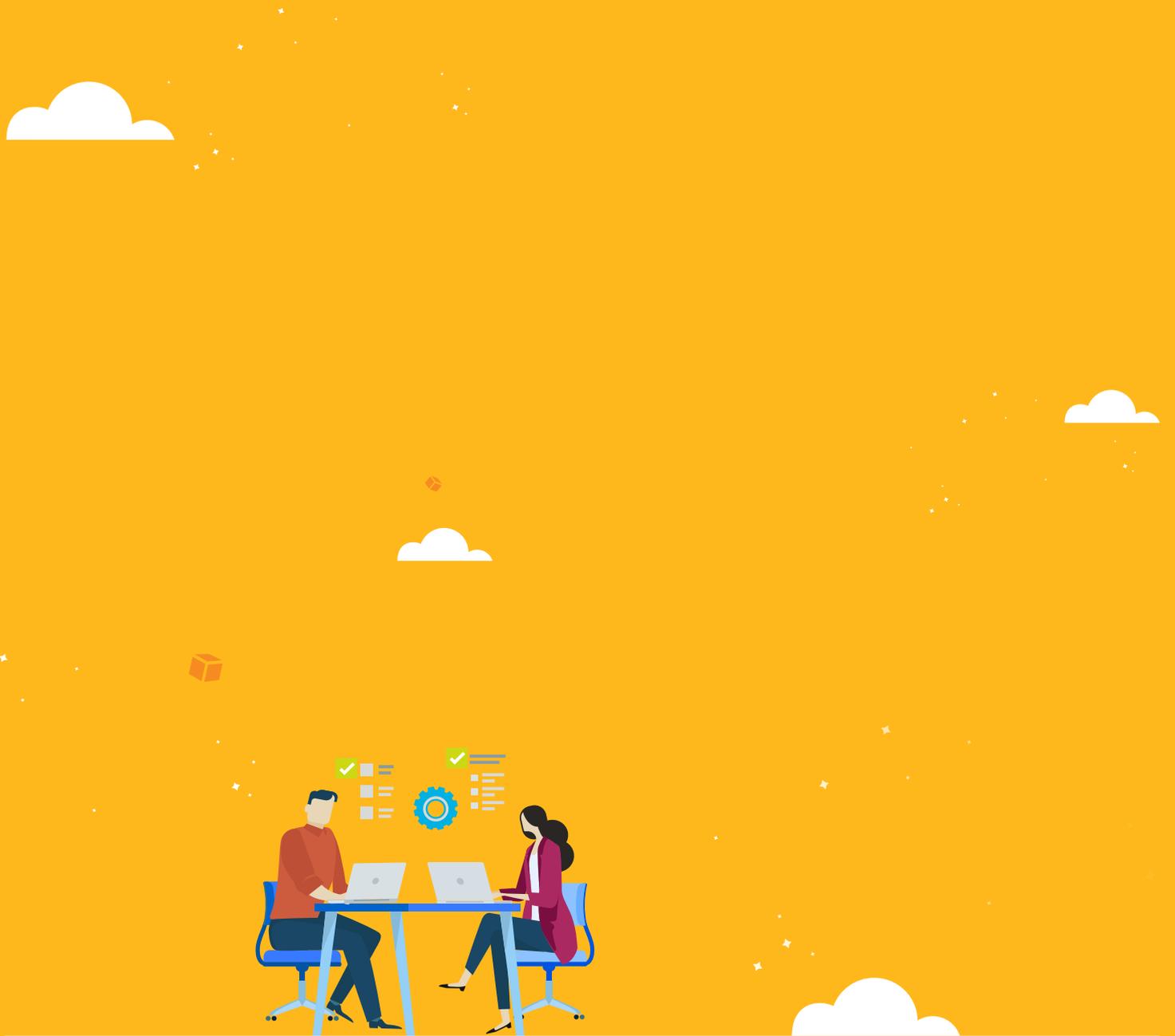
### MANAGEMENT PACKAGE

Más allá de ahorrar dinero, sus clientes pueden tener que enfrentarse al desafío de mejorar la seguridad y aumentar la eficiencia operativa de su nube pública. Además de las herramientas de Análisis, este paquete proporciona las mejores prácticas de seguridad y cumplimiento y una inteligencia de acción inmediata a través de la automatización de la gestión.

Paquetes de StreamOne CloudCheckr	Analytics	Management
<b>Asignación de costes</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Auto Charge Back - Análisis de gastos por adelantado</li> <li>Vistas de dashboards personalizados</li> </ul>	<b>Incluido</b>	<b>Incluido</b>
<b>Optimización del gasto</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Alertas de recursos ociosos y no utilizados - Recomendaciones de redimensionamiento de recursos</li> <li>Gestión y reequilibrio de las instancias reservadas</li> </ul>	<b>Incluido</b>	<b>Incluido</b>
<b>Seguridad</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Inteligencia de registros - Configuración y cambios - Seguimiento de la actividad</li> <li>Seguimiento y permisos de los usuarios - Evaluación del perímetro</li> <li>Cumplimiento continuo - Análisis del tráfico</li> </ul>		<b>Incluido</b>
<b>Automatización</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Programación de recursos - Rebalanceo de RI - Inicio/parada de instancias</li> <li>Instantáneas y copias de seguridad - Aplicación de la política de etiquetado</li> <li>Limpieza de los recursos no utilizados - Limpieza de los grupos de seguridad</li> </ul>		<b>Incluido</b>

---

# Navegación por la red de socios de AWS



---

# Registrarse en la APN

## Explicación de la APN y cómo empezar

La AWS Partner Network - APN (Red de Socios de AWS) es el programa global de socios para AWS. Se centra en proporcionar a los miembros del ecosistema de socios de AWS soporte programático, técnico, comercial y para la salida al mercado. Cuando se registre en la APN, se unirá a un amplio y creciente ecosistema de empresas de software y de servicios profesionales que ofrecen una amplia gama de productos y conocimientos para ayudar a los clientes a aprovechar la Nube de AWS. Tanto si está empezando a construir su negocio en la nube como si está ampliando su práctica de AWS, la APN es un gran punto para empezar.

### REGÍSTRESE HOY MISMO PARA EMPEZAR

Utilice el siguiente enlace para registrar su empresa como socio de la APN.

[Para registrarse como socio de la APN a través de Tech Data.](#)

---

## Socio Consultor respecto a Socio Tecnológico

### APN CONSULTING PARTNERS

Los Socios Consultores de APN son empresas de servicios profesionales que ayudan a los clientes de todo tipo y tamaño a diseñar, construir, migrar y gestionar sus cargas de trabajo y aplicaciones en AWS, acelerando su camino a la nube. Los Socios Consultores de APN a menudo implementan soluciones de Socios Tecnológicos además de los servicios profesionales que ofrecen.

Entre los Socios Consultores de APN se incluyen integradores de sistemas, consultorías estratégicas, agencias, proveedores de servicios gestionados y revendedores de valor añadido. Más información sobre los beneficios y requisitos de Socio Consultor:

- [Beneficios de lograr una condición de miembro Select](#)
- [Requisitos para lograr una condición de miembro Select](#)

### APN TECHNOLOGY PARTNERS

Los Socios Tecnológicos de la APN proporcionan hardware, servicios de conectividad o soluciones software que están alojados o integrados en la nube AWS. Los productos de los Socios Tecnológicos a menudo se proporcionan como componentes de soluciones más amplias de los clientes de AWS y pueden ser entregados a nivel mundial por los Socios Consultores a través de AWS Marketplace, soluciones agrupadas o directamente de los Socios Tecnológicos de la APN.

Entre los Socios Tecnológicos de APN se incluyen fabricantes de equipos originales (OEM), fabricantes de semiconductores, operadores de red, proveedores de SaaS y vendedores independientes de software (ISV). Más información sobre los beneficios y requisitos de Socio Tecnológico:

- [Beneficios de lograr una condición de miembro Select](#)
- [Requisitos para lograr una condición de miembro Select](#)

### ¿QUÉ SON LOS NIVELES DE LA APN Y POR QUÉ SON IMPORTANTES?

Los niveles de la APN representan el nivel de competencia que una organización ha alcanzado dentro del Programa APN. Los niveles son: Advanced, Select y Premier. Cada nivel tiene sus beneficios exclusivos.

---

# Descubra los niveles de socios

## Beneficios del nivel Select

### CRÉDITOS PROMOCIONALES AWS

Los socios de la APN de nivel Select reciben 3.500 dólares en Créditos Promocionales AWS previo pago de la cuota anual del Programa APN. Para saber más sobre los [Términos y condiciones de los créditos AWS](#).

### FINANCIACIÓN DE PARTNER OPPORTUNITY ACCELERATION (POA)

Los socios de la APN del nivel Select tienen acceso a la financiación de la Aceleración de Oportunidades para Socios (POA). La disponibilidad de fondos POA está sujeta a aprobación. Para más información, visite la pestaña Aceleración (Aceleración) en [APN Partner Central](#).

### CRÉDITO PROMOCIONAL DE AWS PARA LOGRAR LA CERTIFICACIÓN AWS

Los socios de la APN reciben Crédito Promocional AWS por cada nueva Certificación AWS neta obtenida por los sujetos asociados a su cuenta de la Central de Socios de la APN. Los socios de la APN reciben 300 dólares en créditos AWS por cada Certificación de Associate y 500 dólares en créditos AWS por cada Certificación Professional o de Specialty.

### FORMACIÓN AWS DESCONTADA

Los socios de la APN reciben grandes descuentos en la formación directamente de AWS o a través de AWS Training Partners (ATP) selectos. Las tasas de descuento varían según la región.

### ACCESO A AWS SOLUTIONS TRAINING FOR PARTNERS (STP)

Los socios de la APN tienen acceso a sesiones de formación de un día, diseñadas para enseñar técnicas y mejores prácticas para proporcionar diferentes cargas de trabajo y soluciones AWS. Estas formaciones para soluciones AWS se realizan en presencia y no en línea.

### ACCESO A PARTNER DEVELOPMENT RESOURCES

Los socios de la APN tienen acceso a varios recursos de desarrollo de socios, diseñados para respaldar el desarrollo de las capacidades y los conocimientos de su organización respecto a AWS.

### ACCESO A PARTNER SOLUTIONS RESOURCES

Los socios de la APN de los niveles Premier, Advanced y Select se benefician del acceso a los recursos de Partner Solutions Architect (PSA). Se pueden contratar los PSA para responder a una variedad de preguntas a nivel de solución relacionadas con su práctica, servicio o producto.

### LISTA DEL AWS PARTNER SOLUTIONS FINDER

El Buscador de Soluciones para Socios de AWS proporciona a los clientes de AWS un punto centralizado para buscar, descubrir y conectar con socios de confianza de la APN en función de sus necesidades empresariales. Los clientes pueden utilizar el Buscador de Soluciones para Socios de AWS para identificar un socio de la APN que les ayude a diseñar, migrar, gestionar y optimizar las cargas de trabajo en AWS. Los socios de la APN en los niveles Premier, Advanced y Select pueden crear listas de perfiles en el Buscador de Soluciones para Socios.

---

# Descubra los niveles de socios

## Beneficios del nivel Select (cont.)

### ACCESO A APN BADGE MANAGER

Los socios de la APN tienen acceso al APN Badge Manager, donde puede crear y administrar badges de la APN según su nivel de APN, tipo de socio y designaciones de programas aprobados (como AWS Competency o Managed Service Provider). Los elementos del Programa APN pueden combinarse en Badges personalizados APN para su uso en diversos activos de comercialización Go-To-Market (GTM).

### ACCESO A APN MARKETING CENTRAL

La Central de Marketing de la APN permite a los socios de la APN crear campañas de marca compartida con AWS. Dentro de APN Marketing Central, puede personalizar y lanzar fácilmente campañas basadas en soluciones o encontrar una agencia con experiencia en la mensajería AWS. Están disponibles herramientas adicionales para respaldar la gestión de clientes potenciales y el desarrollo de campañas personalizadas con una agencia digital aprobada.

### ELEGIBILIDAD PARA APN CUSTOMER ENGAGEMENT (ACE)

El programa de Customer Engagements de la APN (ACE) permite a los socios de la APN proporcionar soporte a los clientes e impulsar compromisos exitosos en la AWS. Los socios calificados de la APN son elegibles para recibir referencias de oportunidades y clientes potenciales de AWS a través de la plataforma ACE Customer Engagements. Los socios de la APN que cumplan los requisitos también pueden recibir oportunidades y clientes potenciales generados por AWS a través de la Plataforma de Gestión de Oportunidades, así como acceder a recursos de ventas y asistencia técnica para ayudar a impulsar resultados exitosos para los clientes.

### SOLICITUD PARA AWS SOLUTION PROVIDER Y SERVICE DELIVERY PROGRAMS

Los socios de la APN son elegibles para optar, en el nivel Select, por AWS Solution Provider y AWS Service Delivery Programs. El Programa de Proveedores de Soluciones AWS permite a los Socios Consultores de APN revender servicios AWS y gestionar, dar servicio, soporte y facturar cuentas AWS para los clientes finales. El Programa de Prestación de Servicios de AWS identifica y respalda a los socios de la APN con un conocimiento a fondo de los servicios específicos de AWS.

### ACCESO A RUTAS DE AWS NAVIGATE

AWS Navigate proporciona un camino prescriptivo para construir una práctica especializada en AWS. Actualmente tenemos rutas de AWS Navigate para Blockchain, Centro de Contacto, Servicios de Bases de Datos, DevOps, Computación de Usuario Final, Servicios Financieros, Computación de Alto Rendimiento (HPC), Internet de las Cosas (IoT), Aprendizaje Automático, Cargas de Trabajo de Microsoft, Migración, Sin Servidor y SAP en AWS.

### ACCESO A AWS EDUCATE JOB BOARD

La Bolsa de Empleo Estudiantil AWS permite a los estudiantes buscar y solicitar miles de empleos en la nube y oportunidades de prácticas en Amazon y otras empresas a nivel mundial. Este beneficio permite a los socios de la APN dar a conocer las posiciones abiertas a los mejores talentos universitarios. Los estudiantes pueden buscar trabajos que coincidan con sus intereses y habilidades, y presentar la candidatura para un puesto de trabajo directamente en la Bolsa de Empleo.

---

# Descubra los niveles de socio

## Beneficios de nivel Advanced

En el nivel Advanced de APN, se tienen todos los beneficios de los socios del nivel Select y además:

### + CRÉDITOS PROMOCIONALES AWS ADICIONALES

Los socios de la APN de nivel Advanced reciben 5.000 dólares en Créditos Promocionales AWS previo pago de la cuota anual del Programa APN. Para saber más sobre los [Términos y condiciones de los créditos AWS](#).

### + MARKET DEVELOPMENT FUNDS (MDF)

El Programa de Fondos de Desarrollo del Mercado (MDF) proporciona financiación para impulsar la generación de demanda y las estrategias de comercialización. Los socios de la APN tienen acceso a 15.000 dólares en efectivo de MDF y/o a Créditos Promocionales de MDF AWS para respaldar los esfuerzos de marketing que promocionan sus servicios y soluciones en AWS. Visite la página MDF en APN Partner Central.

### + APN PROGRAM VALIDATION MDF FUNDING

Los socios de la APN de nivel Advanced reciben 5.000 dólares adicionales de fondos MDF por cada designación de programa que hayan recibido (hasta 5 designaciones) de los Programas de Socio AWS Competency, AWS Managed Service Provider (MSP) o AWS Well-Architected. Con este beneficio, los socios de la APN pueden recibir 25.000 dólares adicionales de MDF.

### + SOLICITUD PARA LOS PROGRAMAS AWS COMPETENCY, MSP Y WELL-ARCHITECTED

Los socios de la APN son elegibles para solicitar programas adicionales en el nivel Advanced. El [AWS Competency Program](#) destaca a los socios de la APN que han demostrado competencia técnica y éxito comprobado de los clientes en áreas de soluciones especializadas. El [AWS MSP Partner Program](#) cualifica a los Socios Consultores APN que ofrecen monitorización proactiva, automatización y gestión del entorno de sus clientes. El [AWS Well-Architected Partner Program](#) capacita a los socios de la APN sobre cómo realizar revisiones bien hechas. La participación en estos programas desbloquea fondos MDF adicionales.

### + CREACIÓN DE UN (1) AWS CASE STUDY CONJUNTO

Los socios de la APN del nivel Advanced pueden optar a co-crear un estudio monográfico escrito que destaque su éxito en la resolución de desafíos empresariales específicos para los clientes de AWS. Los estudios monográficos pueden aparecer en varias páginas web de AWS y en eventos manejados por AWS. [Vea ejemplos de estudios monográficos conjuntos aquí.](#)

### + PROMOCIÓN A TRAVÉS DE APN BLOG GUEST POSTS

Los socios de nivel Advanced pueden co-crear un post de invitado en el popular Blog de APN, lo que puede influenciar clientes a nivel mundial y es uno de los blogs más leídos en AWS. [Vea ejemplos de post de invitados en el blog de la APN aquí.](#)

---

# Descubra los niveles de socios

## Beneficios del nivel Premier

En el nivel Premier de APN, tiene todos los beneficios de los socios del nivel Select y Advanced, y además:

### + CRÉDITOS PROMOCIONALES AWS ADICIONALES

Los socios de nivel Premier reciben 10.000 dólares en Créditos Promocionales AWS previo pago de la cuota anual del Programa APN. Para saber más sobre los [Términos y condiciones de los créditos AWS](#).

### + MARKET DEVELOPMENT FUNDS (MDF) ADICIONALES

El Programa de Fondos de Desarrollo del Mercado (MDF) proporciona financiación a los socios de la APN para impulsar la generación de demanda y las estrategias de comercialización. Los socios del nivel Premier tienen acceso a 30.000 dólares en efectivo de MDF y/o a Créditos Promocionales de MDF AWS para respaldar los esfuerzos de marketing que promocionan sus servicios y soluciones en AWS.

### + CREACIÓN DE DOS (2) AWS CASE STUDIES CONJUNTOS

Los socios de la APN del nivel Premier pueden optar a co-crear dos (2) estudios monográficos escritos que destaque sus éxitos en la resolución de desafíos empresariales específicos para los clientes de AWS. Los estudios monográficos pueden aparecer en varias páginas web de AWS y en eventos manejados por AWS.

### + ACCESO TEMPRANO A AWS RE:INVENT Y OTROS PAQUETES DE PATROCINIO DE EVENTOS

Los socios de la APN del nivel Premier tienen derecho al acceso temprano a los paquetes de patrocinio para los eventos manejados por AWS como AWS re:Invent, AWS re:MARS, AWS re:Inforce o AWS Summit Series.

# Traspaso de cuentas existentes a su administración

Cuando un socio quiere traspasar una cuenta existente desde una directa con compromiso AWS o desde otro distribuidor, debe seguir este proceso. Esto vale tanto para las cuentas Comerciales como para las del Sector Público. A continuación, los detalles sobre cómo manejar cada caso.

## PREGUNTAS QUE TENER EN CUENTA:

1. La cuenta ¿factura más de 50.000 dólares?
2. La cuenta ¿tiene algún contrato privado de precios? En tal caso, ¿cuándo vence (si tiene un plazo de 1 o 3 años, etc.)?
3. El cliente ¿tiene Soporte Empresarial (Enterprise Support - ES)?
4. El cliente ¿tiene un Acuerdo Empresarial (Enterprise Agreement - EA)?
5. El cliente ¿tiene un programa de desarrollo de espíritu empresarial (EDP)? ¿Cuándo vence?

## 1. TRANSFERENCIA DE DIRECTA A DISTRIBUIDOR

En ocasiones un socio directo de AWS puede decidir comprar servicios de valor añadido a través de la distribución. En estas situaciones, se requiere una serie de aprobaciones antes de vincular la cuenta preexistente a la Cuenta de Facturación Consolidada de Pagador de su Socio de Distribución (Distribution Partner's Consolidated Billing Payer Account). Una Cuenta Directa de AWS es cualquier cuenta creada directamente con AWS o una cuenta que su organización no haya creado. Es necesario completar los siguientes pasos antes de vincular una Cuenta Directa AWS a su familia de Facturación Consolidada (Consolidated Billing - CB).

- La aprobación se puede solicitar rellenando [este formulario](#) y enviándolo a su AWS Channel Manager.
- Un Revendedor debe estar "etiquetado" con un Distribuidor antes de poder vincular cuentas a través de él. Este proceso de etiquetado lo realiza el AWS Distribution Team. El etiquetado permite que el Distribuidor complete el proceso de Informe de Cliente Final (End Customer Reporting) en su Cuenta de Facturación Consolidada de Pagador (Consolidated Billing Payer Account). El Distribuidor necesitará conocer su número de identificación APN (APN ID#) para completar este proceso.

## 2. TRANSFERENCIA DE DISTRIBUIDOR A DISTRIBUIDOR

Parecido al proceso anterior, el Revendedor debe estar "etiquetado" con un Distribuidor antes de poder vincular cuentas a través de él. Este proceso lo debe completar el AWS Distribution Team. Si el Socio ya está etiquetado y realiza transacciones con otro distribuidor, deben:

- Enviar un correo electrónico a su actual Distribution Partner con copia al AWS Channel Manager explicando su intención de trasladar su negocio a otro Distribuidor.
- Si la cuenta es inferior a 50.000 dólares de MRR, el socio debe desvincular la cuenta con su distribuidor actual y volver a vincularla con su nuevo distribuidor después de haber sido etiquetado con el nuevo Distribution Partner.
- Si alguna cuenta individual (cuenta de 12 dígitos) supera los 50.000 \$ de MRR, deberá completarse el proceso de "Consentimiento de cesión" (Consent to Assign), y la cuenta podrá estar sujeta a un descuento reducido en función de la justificación del traslado. [Rellene el formulario](#) y envíelo a su WS Channel Manager para que lo tramite.

# Configure su cuenta de usuario raíz

Todas las cuentas de AWS tienen credenciales de usuario raíz (es decir, las credenciales del propietario de la cuenta). Estas credenciales permiten el acceso completo a todos los recursos de la cuenta. No se pueden utilizar **políticas** dentro de su cuenta para denegar explícitamente el acceso al usuario raíz. Sólo puede utilizar una **política de control de servicios** (Service Control Policy - SCP) de AWS Organizations para limitar los permisos de una cuenta, incluido el usuario raíz, que es un miembro de una organización o unidad organizativa (Organizational Unit - OU). Por este motivo, le recomendamos que elimine sus claves de acceso de usuario raíz y que cree credenciales de usuario AWS Identity and Access Management (IAM) para la interacción diaria con AWS. Para más información, consulte [Mantenga el seguro las claves de acceso de su cuenta AWS \(raíz\)](#) en la Guía de Usuario de IAM.

## **Nota:**

Es posible que necesite el acceso de usuario raíz de la cuenta de AWS para tareas específicas, como cambiar un plan de soporte AWS o cerrar su cuenta. En estos casos, inicie sesión en la Consola de Administración de AWS (AWS Management Console) con su correo electrónico y contraseña. Consulte [Correo electrónico y contraseña \(Usuario Raíz\)](#).

Para obtener una lista de tareas que requieren acceso de usuario raíz, consulte [Tareas de AWS que requieren una cuenta de AWS Credenciales de usuario raíz](#).

Con IAM, puede controlar de forma segura el acceso a los servicios y recursos de AWS para los usuarios de su cuenta de AWS. Por ejemplo, si necesita permisos de nivel administrador, puede crear un usuario IAM, concederle acceso completo y luego utilizar esas credenciales para interactuar con AWS. Si necesita modificar o revocar sus permisos, puede eliminar o modificar las políticas asociadas a ese usuario IAM.

Si tiene varios usuarios que requieren acceso a su cuenta de AWS, puede crear credenciales exclusivas para cada usuario y definir quién tiene acceso a qué recursos. No necesita compartir credenciales. Por ejemplo, puede crear usuarios IAM con acceso de sólo lectura a los recursos en su cuenta de AWS y distribuir esas credenciales a sus usuarios.

## **Nota:**

- Cualquier actividad o coste que se asocie al usuario IAM se factura al propietario de la cuenta AWS.
- Recomendamos [activar la Autenticación Multifactor](#) para proteger su cuenta raíz.

## **PRÁCTICAS HABITUALES PARA LAS ACTIVIDADES COTIDIANAS**

Tech Data utiliza el acceso de usuario IAM estándar con permisos para realizar todas las actividades cotidianas. Las actividades cotidianas incluyen:

- Ver los detalles de la facturación y descargar las facturas
- Vinculación y/o inventario de las cuentas secundarias de AWS
- Abrir tickets de soporte con AWS
- Puede reconocer a los usuarios IAM de Tech Data por las siguientes convenciones de nomenclatura: [nombre]\_techdata

Tech Data sólo utilizará el acceso raíz si es necesario para actuar frente a solicitudes en nombre del Cliente Final cuando AWS requiera que la autorización tenga lugar en el nivel raíz.

# Maximice el margen de oportunidades de AWS

Cuando empiece a escalar su negocio de AWS y busque formas para ser más rentable, existen increíbles incentivos que puede aprovechar. Uno de ellos es "Path to 12", con que puede conquistar hasta 12 puntos de margen en su negocio de AWS.

$$\begin{array}{ccccccc} 3\% & + & 4\% & + & 5\% & = & 12\% \\ \text{Base} & & \text{Competencia} & & \text{Nueva actividad neta} & & \end{array}$$

Todos los socios comienzan con un descuento base del 3% en todas las cuentas. Una vez que alcance el Nivel Advanced en la APN (aprenderá cómo en la siguiente sección) y añada una competencia, recibirá un descuento adicional del 4% en todas las cuentas. Para una cuenta nueva neta, recibirá un descuento adicional del 5% sólo en esa cuenta específica, con lo que el descuento total llegará a ser del 12% para asumirlo como margen adicional. Tenga en cuenta los siguientes detalles importantes a la hora de planificar sus márgenes potenciales.

## REQUISITO DE NIVEL DE SOCIO PARA REVENTA

Para participar en el programa de reventa de AWS a través de la distribución en Europa, los socios deben tener el nivel REGISTERED o superior.

Tech Data le pone a su disposición el programa **Tech Data Fast Track**, por el que, aún siendo partner de nivel REGISTERED y con el compromiso de ser partner de nivel SELECT en un plazo máximo de 12 meses, podrá disfrutar de todos los beneficios que se ofrecen a los partners de nivel SELECT.

## DEFINICIÓN DE NUEVA ACTIVIDAD NETA

Una nueva actividad neta se define como cualquier cuenta con 1.000 dólares o menos de MRR. Estas cuentas reciben un descuento adicional del 5% durante 24 meses en el momento en que la cuenta se vincula tras la firma del nuevo contrato.

## SHARE SHIFT DE \$50K + CUENTAS MRR

El cambio de cuentas con más de 50.000 dólares de MRR está sujeto a la aprobación de AWS y, si se aprueba, está sujeto a márgenes reducidos de hasta el 2% para los socios, independientemente del nivel APN.

# Descubra las ventajas del programa de competencias de AWS

El programa AWS Competency está diseñado para destacar a los Socios de APN que han demostrado su competencia técnica y el éxito de sus clientes en áreas de soluciones especializadas. Conseguir una Competencia de AWS permite a los socios diferenciarse ante los clientes demostrando su experiencia en un área de solución específica.

Las Competencias de AWS se clasifican por Sector, Aplicación y Carga de trabajo. La lista de todas las competencias disponibles se encuentra en el [Programa de competencias de AWS](#). Además de los beneficios que reciben como miembro de APN, los socios que cumplan con los requisitos para obtener Competencias de AWS recibirán una serie de valiosos beneficios, que pueden incluir:

## VISIBILIDAD Y ACTIVIDADES DE SALIDA AL MERCADO

- Oportunidad de crear referencias de clientes con el personal de APN
- Posibilidad de aparecer en el [Blog de APN](#) y en los canales sociales de APN
- Promoción para obtener Competencias de AWS con un kit de bienvenida y un badge de socio
- Elegibilidad para participar en [Actividades de marketing de la APN](#)
- Elegibilidad para participar en campañas de marketing de marca compartida
- Prioridad en las comunicaciones y sesiones informativas sobre las Relaciones de Analistas de AWS

## FONDOS DE DESARROLLO DEL MERCADO (MARKET DEVELOPMENT FUNDS - MDF) Y DESCUENTOS

- Acceso preferente a [Fondos de Desarrollo de Mercado \(MDF\)](#)
- Mayor descuento a través del [Programa AWS Solution Provider](#)

## IMPULSAR LA ADQUISICIÓN DE CLIENTES

- Compartir oportunidades de clientes a través del [Programa APN Customer Engagement \(ACE\)](#)
- Impulsar la visibilidad con los Clientes de AWS a través de listados priorizados en las páginas web de AWS

## BENEFICIOS DE LA ELEGIBILIDAD SELECTIVA

- Obtener acceso a los miembros de campo de los socios de APN
- Priorización y elegibilidad para el [Programa AWS Solution Space](#)
- Priorización y elegibilidad para el [Programa de inicio rápido de AWS](#)

## BENEFICIO ESPECÍFICO DE EVENTO

- Beneficios exclusivos in situ en los eventos de AWS
- Acceso y participación exclusivos en los Eventos de Competencias de AWS y en la Exposición de Soluciones

## ¿Listo para empezar?

Para poder solicitar Competencias de AWS, los socios deben cumplir los requisitos del programa que figuran en las Listas de Validación. Siga los pasos indicados en el [Programa AWS Competency](#) para asegurarse de que el Partner Scorecard de su empresa está actualizado.

### **Nota:**

Los socios pueden optar a una o varias Competencias de AWS si cuentan con una práctica general sólida de AWS, demuestran el éxito de sus clientes y demuestran su preparación técnica dentro de la Competencia.

---

# Revise las Instancias Reservadas y los Planes de Ahorro

## Panorámica de la Instancia Reservada

Las Instancias Reservadas le proporcionan un ahorro notable en sus costes de Amazon EC2 en comparación con los precios de las Instancias Bajo Demanda. Las Instancias Reservadas no son instancias físicas, sino un descuento de facturación que se aplica al uso de las Instancias Bajo Demanda en su cuenta. Estas Instancias Bajo Demanda deben tener determinados atributos, como el tipo de instancia y la región, para poder beneficiarse del descuento en la facturación.

También los Planes de Ahorro ofrecen un ahorro notable en sus costes de Amazon EC2 en comparación con los precios de las Instancias Bajo Demanda. Con los Planes de Ahorro, usted se compromete a una cantidad de uso constante, medida en dólares por hora. Esto le proporciona la flexibilidad de utilizar las configuraciones de instancia que mejor se adapten a sus necesidades y seguir ahorrando dinero, en lugar de comprometerse con una configuración de instancia específica. Para más información, consulte la [Guía del usuario de los Planes de Ahorro de AWS](#).

---

## Instancias Reservadas en SES

La plataforma ofrece algunas opciones para manejar las instancias reservadas en su factura que le permiten, como revendedor, maximizar su margen. Cuando adquiere una Instancia Reservada (RI), debe tener la cuenta de AWS residente en la plataforma. A continuación, en estas dos opciones, se indica la configuración de cómo la plataforma gestiona los beneficios de la compra de RI:

### OPCIÓN 1 - UTILIZAR "PASAR LA OPTIMIZACIÓN DE RI AL CLIENTE"

Cuando seleccione un cliente existente en el módulo de Clientes, seleccione [Edit] (Editar) y seguidamente Cloud Providers (Proveedores de Nube). Cuando AWS está resaltado, hay una opción llamada "Pass RI Optimization to Customer". Puede pensar en esto como un martillo, obligará a la plataforma a ignorar en qué cuenta se compró una RI y simplemente pasará cualquier precio de RI que esté en la factura consolidada sin cambiar el precio. Pasar la Optimización de RI al cliente aportará los beneficios de ahorro de costes de las RI a este cliente; incluso si el cliente no compró la Instancia Reservada subyacente. Si se deja "sin marcar" esta opción, cualquier uso de RI que tenga un cliente pero que no compre para sí mismo se vuelve a clasificar como uso bajo demanda. "Sin marcar" es la configuración estándar por defecto.

"Pass through global pricebook discount" es una opción adicional que descuenta el cargo de RI con base en el descuento de la lista de precios global definido en el menú desplegable inmediatamente arriba.

### **Nota:**

Estos ajustes no se utilizan en nuestro modelo de consolidación compartida. Sólo los pagadores dedicados pueden activar este ajuste.

---

# Revise las Instancias Reservadas y los Planes de Ahorro

## Panorámica de la Instancia Reservada (cont.)

### OPCIÓN 2 - ESTABLECER UN ROL DE SÓLO LECTURA DE TERCEROS PARA CADA CUENTA VINCULADA QUE ADQUIERA RI

SES utiliza el acceso de sólo lectura para determinar qué cuenta ha comprado realmente una instancia reservada. Si esta función se configura para todas las cuentas vinculadas que compran RI, el proceso de facturación de SES proporciona el beneficio de reducción de las tarifas de RI al cliente final. Si el rol de ARN no está configurado, y la cuenta de AWS ha adquirido una RI, es posible que los beneficios (reducción de precio) no se apliquen correctamente a los datos de facturación del cliente. Se trata de un ajuste crucial para garantizar la exactitud de la facturación a nivel de cliente final.

La configuración del rol de acceso de sólo lectura se realiza normalmente cuando usted vincula una cuenta de AWS existente.

El rol de acceso de sólo lectura ya está configurado en "Request" (Solicitar) nuevas cuentas de AWS dentro de la plataforma.

Si tiene preguntas sobre cómo la plataforma calcula los cargos de RI, póngase en contacto con nosotros abriendo un tique de soporte en el portal.

### NOTAS IMPORTANTES SOBRE LAS COMPRAS

- Si cambian sus necesidades, puede modificar o intercambiar instancias reservadas, o poner a la venta Instancias Reservadas Estándar elegibles en el Mercado de Instancias Reservadas.
- Cada mes puede comprar hasta 20 Instancias Reservadas por Zona de Disponibilidad. Si necesita Instancias Reservadas adicionales, rellene el formulario que se encuentra en el AWS Support Center.
- Las compras de Instancias Reservadas no son reembolsables.
- Cuando una cuenta de AWS es propietaria de una instancia reservada y forma parte de un modelo de consolidación compartido, AWS aplica los beneficios de la RI de forma aleatoria a través de todas las cuentas vinculadas de ese modelo consolidado a las instancias que contienen ese tipo de RI. AWS ofrece opciones de compra de RI para Amazon EC2 y Amazon RDS.

### ¿BUSCA MÁS RECURSOS?

Estos artículos de fondo pueden ayudarle con los pasos siguientes de Reserva de Instancia.

[Instancias Reservadas de EC2](#)

[Instancias Reservadas de Amazon RDS](#)

[Cómo comprar Instancias Reservadas](#)

[Documentación de Amazon Elastic Compute Cloud](#)

---

# Revise las Instancias Reservadas y los Planes de Ahorro

## Panorámica de los Planes de Ahorro

---

Los Planes de Ahorro son la nueva generación de iniciativas creadas por AWS para permitir a los clientes ahorrar dinero. Sobre la base de la experiencia de las Instancias Reservadas (RI), AWS permite a los clientes comprometerse con un gasto por hora dedicado en EC2 a una tarifa con descuento. Por el momento, hay dos tipos de planes de ahorro que se pueden adquirir.

### EC2:

- Hasta un 72% de descuento
- Solicitar una familia de instancias específica
- Cualquier tamaño
- Una sola región
- Múltiples sistemas operativos (Windows y Linux)

### COMPUTE:

- Hasta un 66% de descuento
- Alta flexibilidad
- Sin limitaciones de familia
- Sin limitaciones de tamaño
- Sin limitaciones de región
- Sin limitaciones de sistema operativo
- Gestionado por AWS

Diseñado para ayudar a los revendedores y a las organizaciones a crear oportunidades de ahorro a nivel consolidado, los Planes de Ahorro de AWS actualmente sólo hacen recomendaciones a nivel de pagador. El carácter centrado en el pagador de las recomendaciones de los Planes de Ahorro hace que los clientes de las Organizaciones Multiusuario no reciban un análisis completo de sus cuentas.

Los Planes de Ahorro también cambian el paradigma de una instancia o un objeto (una RI/Instancia o RI hora) a un compromiso financiero por hora. Así, si un cliente tiene un gasto dinámico de 100 dólares por hora, puede comprometerse a un nivel de gasto de 50 dólares por hora. Los primeros 50 dólares por hora se analizarán y se asignarán a las instancias con el mejor descuento posible en función del plan que elija el socio/cliente.

SES (StreamOne Enterprise Solutions) tiene que ser capaz de ver, gestionar, calificar, informar y recomendar estos planes basándose en los datos de AWS. Los Planes deben seguir las reglas de herencia de RI establecidas por AWS así como las reglas de herencia de RI de TECH DATA.

### ¿BUSCA MÁS RECURSOS?

Consulte la [Guía del usuario de los Planes de Ahorro de AWS](#).

---

# Oportunidades de capacitación y acreditación

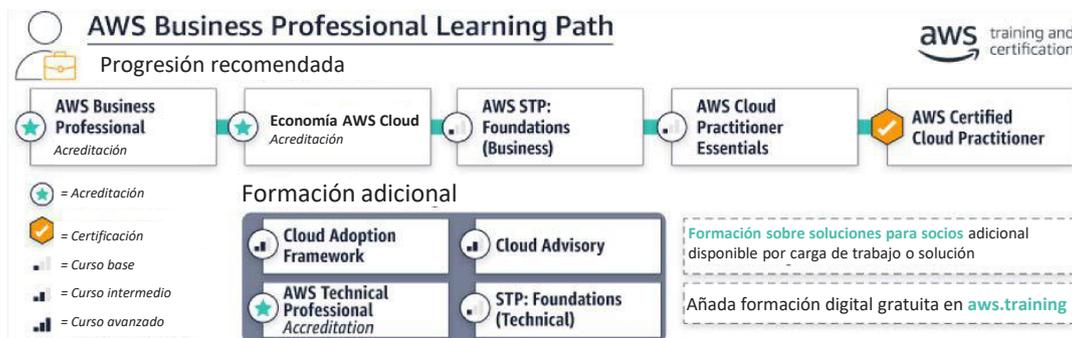


# Construya su recorrido de formación

Si es un socio recién registrado que desea pasar al nivel Select, su organización deberá contar con dos personas con la acreditación AWS Business Professional y dos personas con la acreditación AWS Technical Professional. Las acreditaciones se consiguen al obtener un 80% o más en un examen en línea. El examen es gratuito para los socios.

Para que su organización obtenga crédito por las acreditaciones de sus empleados, éstos deben tener una cuenta de usuario en su portal de APN Central y tener esas acreditaciones asociadas a su nombre de usuario de APN Central. Si sus Acreditaciones no figuran en su tarjeta de puntuación de socio, consulte la información presentada [aquí](#).

La Formación y la Certificación de AWS permiten a los Socios de APN ofrecer soporte para las necesidades empresariales y técnicas de los clientes. Los socios AWS de Tech Data tienen acceso a otras formaciones digitales y presenciales, por lo que puede elegir aprender las mejores prácticas en línea a su propio ritmo, de la mano de un instructor de AWS, o de un Socio de Formación de APN. Esta sección presenta enlaces a la formación autodidacta disponible directamente de AWS, ya sea en línea o a través de Regional Partner Training.



Los socios pueden conseguir las acreditaciones AWS Business Professional y AWS Technical Professional para demostrar que conocen los servicios de AWS y cómo las soluciones de AWS satisfacen los requisitos empresariales de los clientes. Los socios deben completar la serie de módulos de formación a distancia y cuestionarios dentro de un curso de Acreditación para conseguir una acreditación. Para todos los Socios de APN están disponibles los siguientes cursos de Acreditación.

**AWS Business Professional:** Destinado a las personas responsables de articular los beneficios empresariales de AWS, este curso está pensado para ofrecerle una visión general de los servicios clave de AWS, la propuesta de valor empresarial general y las prácticas recomendadas para implementar AWS en el terreno con los clientes.

**AWS Technical Professional:** Diseñado para personas responsables de tomar decisiones informadas sobre soluciones de TI basadas en los requisitos empresariales de los clientes, este curso es la contrapartida técnica de AWS Business Professional y ayuda a profundizar en el conocimiento técnico de los productos, servicios y soluciones comunes de AWS para sus clientes.

# Consiga certificaciones

## Panorámica



**TCO and Cloud Economics:** Este curso también proporciona conocimientos fundamentales sobre el concepto de coste total de propiedad (TCO) y los aspectos económicos de los centros de datos en relación con AWS.

Las Certificaciones de AWS reconocen a los profesionales de TI que poseen las habilidades y los conocimientos técnicos necesarios para diseñar, implementar y administrar aplicaciones en la plataforma de AWS. Conseguir la certificación le ayuda a ganar visibilidad y credibilidad por su experiencia demostrada trabajando con AWS, además de contribuir a aumentar las aptitudes de su organización con las aplicaciones basadas en AWS.

Si es un socio de AWS registrado recientemente y desea pasar al nivel Select, deberá contar con un mínimo de dos personas, cada una con la certificación de nivel Foundational (Certified Cloud Practitioner) y una de las certificaciones Associate, Professional o Specialty. Si desea obtener una designación de nivel Advanced o Premier, recuerde que una sola persona no puede contarse simultáneamente para el requisito de cumplimiento de "Técnico" y de "Técnico (Pro o Specialty)".

### FOUNDATIONAL

En este momento, sólo hay una Certificación AWS de nivel básico Foundational disponible, la Certified Cloud Practitioner. Este recorrido de formación está dirigido a personas que buscan construir y validar la comprensión general de la nube de AWS. [Puede apuntarse a los Readiness Bootcamps de 1 día de forma gratuita a través de Tech Data - AQUÍ.](#)



Añada formación digital gratuita en [aws.training](https://aws.training)



---

# Consiga certificaciones

## Panorámica (cont.)

### ASSOCIATE

Los exámenes de Asociado están dirigidos a profesionales de TI con un año o más de experiencia en la implementación o administración de soluciones de AWS. Hay tres Certificaciones AWS de nivel Asociado.

**1. Solutions Architect - Associate:** Dirigido a personas que desempeñan una función de arquitecto de soluciones y tienen uno o más años de experiencia práctica en el diseño de sistemas distribuidos disponibles, rentables, tolerantes a fallos y escalables en AWS.

**2. Developer - Associate:** Dirigido a personas que desempeñan una función de desarrollo y tienen uno o más años de experiencia práctica en el desarrollo y mantenimiento de una aplicación basada en AWS.

**3. SysOps - Associate:** Dirigido a administradores de sistemas en un rol de operaciones de sistemas con uno o dos años de experiencia en implementación, administración y operaciones en AWS.

### PROFESSIONAL

Las Certificaciones de AWS de nivel Profesional validan la experiencia y las capacidades de una persona en la creación y administración de soluciones complejas que incorporan servicios de datos, gobernanza y seguridad en la plataforma de AWS. Las certificaciones de nivel Profesional requieren un conocimiento profundo de las mejores prácticas para crear aplicaciones escalables, elásticas, seguras y de alta disponibilidad en AWS.

**1. Solutions Architect - Professional:** Dirigido a personas que desempeñan un rol de Arquitecto de Soluciones-Profesional con uno o más años de experiencia práctica en la administración y operación de sistemas en AWS.

**2. DevOps Engineer - Professional:** Dirigido a personas que desempeñan una función de ingeniero de DevOps con dos o más años de experiencia en el aprovisionamiento, la operación y la administración de entornos de AWS.

### SPECIALTY

Las Certificaciones de nivel de Especialidad demuestran su experiencia en el diseño y la implementación de sistemas complejos en un campo específico. Las Certificaciones AWS de nivel de Especialidad disponibles en la actualidad son:

- **Redes avanzadas**
- **Seguridad**
- **Aprendizaje automático**
- **Creador de habilidades de Alexa**
- **Análisis de datos**
- **Base de datos**

---

# Cómo empezar la formación

## P. ¿Qué certificación de AWS es la adecuada para mí?

Conozca cada uno de los exámenes de Certificación de AWS [aquí](#). Para saber más sobre los beneficios de la Certificación de AWS, consulte [aws.amazon.com/certification/benefits](https://aws.amazon.com/certification/benefits).

## P. ¿Cómo puedo programar un examen?

Para inscribirse a un examen, inicie sesión en [AWS Training](#) y haga clic en Certification (Certificación) en el menú de navegación superior. A continuación, haga clic en el botón AWS Certification Account (Cuenta de Certificación AWS), seguido de Schedule New Exam (Programar nuevo examen). Encuentre el examen que desea realizar y haga clic en el botón Schedule at PSI (Programar en PSI) o Schedule at Pearson VUE (Programar en Pearson VUE). Seguidamente, se le redirigirá a la página de programación del proveedor del examen, donde deberá completar su inscripción al examen.

## P. ¿Cuánto cuesta realizar un examen de Certificación AWS?

El examen de nivel Cloud Practitioner cuesta 100 USD. Los exámenes de nivel Associate cuestan 150 USD. Los exámenes de nivel Professional y Specialty cuestan 300 USD. Puede renovar su certificación utilizando el código de su cupón con el 50% de descuento para realizar el examen actual y completo a mitad de precio. Tenga en cuenta que podrían aplicarse impuestos (como el impuesto al valor añadido).

## P. ¿Por cuánto tiempo será válida mi Certificación?

Deberá actualizar su certificación (o recertificarse) cada tres años. Visite la página [AWS Certification Recertification](#) para más detalles.

## P. ¿Hay algún requisito previo para realizar los exámenes de Certificación AWS?

En octubre de 2018, eliminamos los requisitos previos para ofrecer más flexibilidad a los candidatos. Ya no es necesario que los candidatos tengan una certificación de Associate antes de obtener la certificación de Professional, y ya no es necesario que tengan la certificación de Cloud Practitioner o de Associate antes de obtener la certificación de Specialty. Seguimos animando a los candidatos al examen a seguir nuestras rutas de aprendizaje recomendadas a medida que avanzan y validan sus conocimientos.

## P. ¿Cómo puedo compartir los detalles de mi Certificación con mi empleador y Alliance Lead?

Las Certificaciones de AWS de sus empleados se añadirán automáticamente a la APN Partner Scorecard de su empresa si sus empleados han:

- Aprobado el examen de certificación de AWS utilizando la dirección de correo electrónico de su empresa
- Actualizado su página de [APN Partner Central Profile](#) con la dirección de correo electrónico personal que figura en su cuenta de AWS Certification (CertMetrics)

Para instrucciones sobre cómo ver la información detallada de los exámenes de sus empleados, siga las instrucciones presentadas [aquí](#).

---

# Acceso al soporte de oportunidades



---

## Acceso a los servicios de Tech Data

Aproveche nuestra oferta para:

- Realizar el descubrimiento de oportunidades con socios y clientes finales
- Trabajar con un socio para desarrollar estimaciones para el gasto mensual en la nube
- Revisar las mejores prácticas de Tech Data en torno a los Planes de Ahorro e Instancias Reservadas de AWS
- Acceder a Cloud Practice Builder. Diseñado para ayudarle de forma rápida y asequible a crear y acelerar un negocio de tecnología en la nube, ofrece recursos de habilitación de calidad y un camino sencillo, paso a paso, para convertir la nube en una parte estratégica de su negocio.

Tech Data Cloud comprende la importancia de ofrecer resultados de extremo a extremo a sus clientes. A continuación, encontrará una lista representativa de nuestra oferta de servicios en la nube.

### Evaluaciones

- Preparación para la nube
- Estrategía general de Nube y Nube Híbrida
- Migración y optimización de aplicaciones
- Asignación de cargas de trabajo y análisis de costes
- Migración a Amazon Web Services
- Talleres de Amazon Well Architected y Partner Enabled Tools

### Servicios profesionales y optimizaciones

- Servicios de diseño e implementación de la nube
- Servicios de automatización para crear y desplegar una infraestructura en la nube privada/híbrida
- Soluciones de copia de seguridad/recuperación o DR
- Servicios de integración a/desde ITSM, ITOM y plataformas de automatización
- Desarrollo de integraciones personalizadas: de todo a todo

### Migraciones

- Cargas de trabajo locales a la nube de AWS
- “Lift and Shift” a AWS
- Migraciones de cargas de trabajo de Nube a Nube
- Migración, traducción y archivo de Datos a Datos

### Servicios gestionados

- Gestión y monitorización remotas proactivas de los entornos de Amazon Web Services (AWS)
- Ahorro de costes a través de los servicios de optimización de los Planes de Ahorro
- El servicio de ventanilla única incluye centro de asistencia y servicios de soporte y mantenimiento
- Gestión de activos desplegados en entornos de nube pública y privada
- Proporcionar servicios gestionados en la nube de extremo a extremo a través de aplicaciones, middleware y bases de datos. La práctica de servicios en la nube de Tech Data permite a los socios del canal evaluar, migrar, optimizar (o crear) y gestionar las cargas de trabajo y las aplicaciones de los clientes para acelerar la transformación y modernizar sus entornos de TI. Trabajamos codo con codo con nuestros socios para proporcionar el nivel de experiencia necesario para ayudar a los clientes a maximizar los beneficios de la computación en la nube.

### ¿LISTO PARA EMPEZAR?

Aumente sus ingresos y beneficios añadiendo servicios para ofrecer una solución más completa. Visite nuestra [página de servicios ubicada en techdatacloud.es](https://techdatacloud.es) para saber más sobre nuestra oferta completa de servicios.

## Solicite soporte postventa

Los planes de soporte de AWS pueden adaptarse a las necesidades del cliente final. Cada nivel proporciona mayor soporte y tiempos de respuesta más rápidos. El soporte, como los servicios de Tech Data, se ofrece con un descuento. Los precios se basan en el volumen de gasto. Utilizando las capacidades de facturación consolidada de la plataforma en la nube StreamOne Enterprise Solutions, puede ayudar a los clientes a aprovechar los descuentos por volumen de soporte.

Basic	Developer	Business	Enterprise
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Todos los planes, incluido Basic Support, proporcionan acceso 24x7 al servicio de atención al cliente, a la documentación de AWS, a los documentos técnicos y a los foros de soporte.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acceso 24x7 a Sr. Cloud Support Engineers por email, chat y teléfono</li> <li>• Contactos ilimitados/Casos ilimitados (soportado IAM)</li> <li>• Orientación general: &lt;24 horas</li> <li>• Sistema dañado: &lt;12 horas</li> <li>• Sistema de producción dañado: &lt;4 horas</li> <li>• Sistema de producción parado: &lt;1 hora</li> <li>• Sistema crítico para el negocio parado: &lt;15 minutos</li> <li>• Soporte de Arquitectura y Revisión</li> <li>• Soporte para lanzamiento</li> <li>• Soporte operativo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Horario laboral ilimitado** acceso a Cloud Support Associates por email</li> <li>• Un contacto primario/Casos ilimitados</li> <li>• Orientación general: &lt; 24 horas laborables</li> <li>• Sistema dañado: &lt; 12 horas laborables</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acceso 24x7 a Cloud Support Engineers por email, chat y teléfono</li> <li>• Contactos ilimitados/Casos ilimitados (soportado IAM)</li> <li>• Orientación general: &lt;24 horas</li> <li>• Sistema dañado: &lt;12 horas</li> <li>• Sistema de producción dañado: &lt;4 horas</li> <li>• Sistema de producción parado: &lt;1 hora</li> <li>• Soporte para Arquitectura</li> </ul>

### ¿LISTO PARA EMPEZAR?

Aumente sus ingresos y beneficios añadiendo servicios para ofrecer una solución más completa. Visite nuestra [página de Servicios en techdatacloud.es](https://www.techdatacloud.es) para saber más sobre nuestra oferta completa de servicios.

---

# Utilice el Programa APN Customer Engagements (ACE)

## Panorámica

El Programa de Customer Engagements de la APN (ACE) permite a los socios de la APN proporcionar soporte a los clientes e impulsar compromisos exitosos en AWS. A través del Programa ACE, los socios de APN que reúnan los requisitos necesarios podrán recibir referencias de oportunidades y clientes potenciales de AWS a través del [ACE Pipeline Manager](#). El Programa de Customer Engagements de APN proporciona a los socios de APN acceso a recursos de soporte técnico y de ventas para ayudar a conseguir un resultado satisfactorio para el cliente.

### Nota:

Todos los Socios Tecnológicos y Consultores de APN registrados, de nivel Select, Advanced y Premier pueden presentar una oportunidad a través del ACE Pipeline Manager.

El Programa de Customer Engagements de APN no requiere un proceso de solicitud; usted se convierte en elegible cuando cumple los requisitos del programa a medida que navega y aprovecha al máximo su APN Journey. Le recomendamos que comience enviando oportunidades a través del ACE Pipeline Manager, animando a sus clientes en AWS a completar las opiniones de satisfacción del cliente CSAT y solicitando nuestros diversos programas de diferenciación de APN (por ejemplo, AWS Competency, AWS Managed Service Provider Program).

Los incentivos orientados al cliente y a los socios en las Oportunidades Validadas de AWS están sujetos a cambios en cualquier momento, pero puede haber dinero en efectivo y créditos disponibles para conseguir negocios de un competidor de AWS o para ayudar a sus clientes con una prueba de concepto, evaluación, migración, pruebas, etc. Trabaje con su Tech Data Strategic Account Executive, AWS Partner Development Manager o AWS Account Manager respaldando a su cliente para hablar sobre todas las opciones disponibles.

## BENEFICIOS DEL PROGRAMA

- Los socios del nivel Select tienen que lanzar tres oportunidades (con un MRR total estimado de al menos 1.500 dólares) en doce meses para cumplir los requisitos de nivel del programa.
- Los socios del nivel Advanced deben lanzar 20 oportunidades (con un total estimado de al menos 10.000 dólares) en doce meses para cumplir los requisitos de nivel del programa.
- Elegibilidad para recibir clientes potenciales y oportunidades de AWS.
- Presentación a un representante de ventas de AWS para oportunidades validadas.
- Soporte técnico para las oportunidades validadas.
- AWS Compete Team Support para oportunidades elegibles y validadas.
- Dynamic Lead Sharing URL, es decir URL dinámica para compartir clientes potenciales cuando aparezca en post de blog de AWS y en las referencias públicas de los clientes (sólo para socios de los niveles Advanced y Premier).

---

# Utilice el Programa APN Customer Engagements (ACE)

## Detalles y cómo empezar

### ¿QUÉ ES UNA OPORTUNIDAD VALIDADA DE AWS?

Una oportunidad validada de AWS es aquella que representa un nuevo negocio neto de AWS y que su empresa ha prospectado minuciosamente para definir claramente las necesidades del cliente final, los puntos problemáticos y lo que su empresa propone para solucionarlo.

### ¿DÓNDE PUEDO PRESENTAR LAS OPORTUNIDADES VALIDADAS DE AWS?

Las oportunidades se presentan a través del ACE Pipeline Manager, situado en la Central de Socios de APN. Para presentar una nueva oportunidad, siga estos pasos:

1. Inicie sesión en APN Partner Central
2. Navegue hasta "My Customers" (Mis clientes)
3. Seleccione "Add New" (Añadir nuevo)
4. Rellene todos los campos requeridos y seleccione "Submit" (Enviar)

### ¿QUÉ DEBO HACER SI MI CLIENTE NO QUIERE QUE REVELE INFORMACIÓN DE CONTACTO PERSONAL A AWS?

Los socios de APN asumen la responsabilidad de obtener el consentimiento adecuado de un cliente antes de presentar una oportunidad a AWS. Si su cliente no desea revelar información de contacto personal (nombre, dirección de correo electrónico, número de teléfono), es aceptable proporcionar un contacto alternativo dentro de su empresa junto con el sitio web del cliente. **Consulte la Guía del usuario de APN Customer Engagements (ACE) en [APN Partner Central](#).**

### CÓMO ACTIVAR LAS REFERENCIAS DE CUSTOMER ENGAGEMENT

Requisitos para recibir Customer Engagements de AWS:

- **Membresía APN** - Socios Consultores o Tecnológicos de APN de nivel Select, Advanced o Premier
- **Listado de PSF** - Listado activo en AWS Partner Solutions Finder (PSF)
- **Designación del Programa APN** - Debe caber en un Programa de APN. Para completar este requisito, se requiere la participación en un mínimo de uno de los siguientes Programas de APN: Programa de Competencias de AWS, Programa de Proveedores de Servicios Administrados (MSP) de AWS, Programa de Prestación de Servicios de AWS o Programa de Socios del Sector Público de AWS
- **Capacidades y preferencias** - Son elegibles para clientes potenciales y oportunidades identificados en función de las capacidades y la configuración de las preferencias
- **Compromiso de proporcionar actualizaciones** - Sobre las referencias de oportunidades y clientes potenciales de AWS
- **Términos y condiciones** - Aceptación de los términos y condiciones del Programa de Customer Engagements de APN. Presentación de 10 Customer Engagements validados a AWS sobre una base de 12 meses consecutivos
- **Requisitos adicionales** - La actividad de los socios depende del nivel de APN

---

# Solicite un Plan de Descuento Empresarial

Los Planes de Descuento Empresarial (Enterprise Discount Plans - EDP) son acuerdos financieros que vinculan descuentos incrementales de AWS para un compromiso de AWS con un cliente final específico en función del tipo de servicio, el volumen de ingresos y el aumento de los ingresos, así como el plazo y la opción de pago seleccionados. La duración típica de un contrato es de 2 o 3 años, y al igual que para las Instancias Reservadas (RI) y los Planes de Ahorro, se mejora el precio por un pago adelantado durante cada año de la duración del contrato.

Las dos áreas clave a tener en cuenta como socio de AWS son el impacto potencial en la rentabilidad y el riesgo asociado al cumplimiento de los términos del contrato durante su duración.

Hay dos tipos de EDP:

**Partner Influence EDP** son aquellos en los que el socio y/o el distribuidor quieren participar en el acuerdo, pero AWS está involucrada directamente, el socio no ha creado la cuenta o el socio no ha gestionado las cuentas durante los últimos 12 meses o más. Los servicios de valor añadido de los socios no suelen estar en juego aquí. Puede variar, pero el margen típico del socio es del 2% en este escenario.

**Partner Led EDP** son aquellos en los que el socio y/o el distribuidor impulsan la operación. AWS buscará servicios de valor añadido proporcionados por el socio y/o el distribuidor, cuentas de AWS creadas por el socio o que hayan sido gestionadas durante más de 12 meses antes del EDP, y el nivel y las competencias del socio. Además, no se pueden etiquetar cuentas bajo gestión como cuentas Share Shift. Los márgenes de los socios pueden variar notablemente en función del descuento al cliente final y otros factores.

A medida que aumenta la adopción de AWS, los clientes están cada vez más interesados en Instancias Reservadas (RI) y Planes de Ahorro como forma de reducir los costes de los servicios de AWS. Los equipos de ventas de AWS están impulsando activamente el conocimiento del programa EDP con sus clientes, por lo que es importante que los socios trabajen estrechamente con sus clientes en todos los aspectos de la gestión de los costes de AWS.

Hay una serie de factores que hay que tener en cuenta al participar en un EDP de AWS, pero pueden ser una herramienta poderosa para asegurar los Customer Engagements a largo plazo y proteger el trabajo hecho (y que se hará en el futuro). Para más información, póngase en contacto con su representante de Tech Data Cloud.

---

# Descubra los Créditos Promocionales de AWS

## Panorámica

---

### Créditos AWS

Los Programas de Financiación de APN ofrecen ventajas de financiación para acelerar las distintas etapas del desarrollo empresarial de los socios de APN, abarcando desde la capacitación técnica hasta la de ventas y marketing. Los Programas de Financiación de APN le ayudan a construir un modelo de negocio sostenible y a ampliar su práctica de AWS mientras construye, comercializa y vende con la APN.

Los Programas de Financiación de APN ofrecen dinero en efectivo y/o Créditos Promocionales de AWS. Estos beneficios se adaptan para satisfacer sus necesidades en 1) formación y certificación de AWS, 2) desarrollo de nuevas soluciones/productos, 3) actividades de salida al mercado y 4) aceleración de las oportunidades de los socios con los clientes. Cada programa de financiación APN tiene sus propios objetivos y requisitos específicos.

Objetivos de los Programas de Financiación de los Socios de APN

1. Aumentar la capacidad y las habilidades de los socios de APN para la provisión de soluciones y productos de AWS.
  2. Crear oportunidades de clientes cualificados de AWS con los socios de APN.
  3. Acelerar los ciclos de ventas para las oportunidades dirigidas por los socios desde el desarrollo hasta la implementación.
  4. Desarrollar victorias que los socios de APN puedan utilizar para validar y demostrar su experiencia en AWS.
- 

### Créditos Promocionales AWS

Pueden darse las promociones de AWS a clientes, socios, asistentes a cursos de formación, estudiantes, etc., por una serie de razones, como presentar AWS a las empresas de nueva creación o recompensar a los clientes existentes para que den su opinión sobre nuestros servicios a través de una encuesta. Las promociones de AWS se emiten en forma de código(s) de promoción que suelen ser válidos durante uno o dos años a partir de la fecha de emisión.

Los Códigos de Promoción de AWS, cuando se aplican a la cuenta (se canjean), se denominan entonces Crédito AWS, ya que se trata de un crédito en la cuenta. Una vez que se aplica un crédito a una cuenta, este crédito se utiliza para cubrir todas las futuras facturas de uso de AWS por el monto del crédito disponible. Sólo es posible obtener el uso mensual disponible cuando se genera la factura del cliente.

---

#### Nota:

Los Créditos Promocionales de AWS no tienen valor intrínseco, no son canjeables por dinero, no tienen valor en efectivo, y sirven simplemente como medio de reconocimiento y para incentivar el uso de nuestros Servicios. Los Créditos Promocionales no pueden comprarse en efectivo y AWS no vende Créditos Promocionales. El Crédito Promocional no es reembolsable.

#### BENEFICIOS Y OFERTAS

El Programa de Financiación de APN ofrece Créditos Promocionales de AWS para ayudar a compensar los costos de uso de AWS soportados durante el desarrollo de una solución. A continuación se presentan dos tipos de soluciones elegibles para el programa:

**A) Soluciones para Socios Consultores** son soluciones de software empaquetadas creadas y ejecutadas en AWS que pueden implementarse y administrarse para varios clientes de Socios Consultores con una personalización mínima o nula de las configuraciones de infraestructura, aplicaciones y base de datos. No se trata de un simple packaging de propiedad intelectual IP. Una solución debe contener IP en forma de software desarrollado por el socio de APN. La solución debe poder desplegarse para varios clientes como un único paquete con una personalización mínima o nula.

# Descubra los Créditos Promocionales de AWS

## Panorámica

**B) Soluciones para Socios Tecnológicos** son nuevas soluciones/productos de ISV en AWS, o una rearquitectura significativa de las soluciones/productos existentes utilizando AWS. Este producto o solución se lanza para su uso en producción y debe incluir una declaración del proveedor diciendo que es totalmente compatible con AWS. Debe haber una documentación clara en el sitio web del ISV que explique cómo implementar, comprar y obtener soporte para el producto cuando se ejecuta en AWS. Por último, debe haber un Plan de Ventas que detalle las actividades de salida al mercado y que se comparta con su manager de desarrollo de socios.

### CRÉDITOS PROMOCIONALES AWS PARA CERTIFICACIONES

Se espera que los socios de APN que participen en formaciones subvencionadas se inscriban y completen los respectivos exámenes de Certificación AWS. Como incentivo, el programa ofrece Créditos Promocionales de AWS para las nuevas certificaciones netas que su organización consiga. Los socios de APN participantes pueden recibir 300 dólares de Créditos Promocionales de AWS por cada certificación de Associate y 500 dólares de Créditos Promocionales de AWS por cada certificación Professional o Specialty. El líder de la alianza de socios de APN recibirá los códigos de crédito por correo electrónico de forma trimestral, según el número de certificaciones nuevas netas actualizadas en su cuenta de APN Partner Central.

### CRÉDITOS DE APN INNOVATION SANDBOX

Uno de los objetivos de los Programas de Financiación de APN es aumentar sus habilidades para proporcionar soluciones y productos de AWS. Esto es importante para el éxito a largo plazo de su negocio de AWS, ya que el sector de la nube sigue creciendo y evolucionando rápidamente. Para ayudar a aumentar sus capacidades en AWS, fomentamos la innovación y el desarrollo. El beneficio de créditos de AWS Innovation Sandbox (créditos de Sandbox) proporciona Créditos Promocionales de AWS para ayudarlo a integrar eficazmente los servicios de AWS en su solución o a lanzar un producto en disponibilidad general en AWS.

### CÓMO SOLICITAR CRÉDITOS DE INNOVATION SANDBOX

El socio de APN debe enviar 1) la información de AWS Simple Monthly Calculator o de Excel Calculator y 2) el plan de desarrollo de la solución a sus managers de desarrollo de socios de AWS para iniciar el proceso de solicitud de fondos.

### DIRECTRICES Y REQUISITOS

Para maximizar el valor de los créditos de Sandbox y garantizar que su desarrollo conduzca a la implementación, se requiere que presente un AWS Simple Monthly Calculator estimado que muestre el uso previsto de AWS para el desarrollo de la solución junto con un plan de desarrollo de la solución. Este plan debe 1) describir el objetivo general y cómo se vincula a las necesidades de los clientes; 2) incluir detalles del proyecto como el calendario estimado, los recursos y el presupuesto; y 3) enumerar la solución en desarrollo por aplicación y sector (ver ejemplos de solución por aplicación y sector aquí). Los Créditos Promocionales de AWS están destinados a compensar cualquier uso de AWS en el que se incurra durante el desarrollo de la solución. Los socios de APN deben ejecutar y entregar respecto al plan de desarrollo de la solución una vez que se hayan emitido los Créditos Promocionales de AWS.

Para cada plan de desarrollo de una solución única, el programa compensará hasta 3 meses de coste de uso de AWS asociado con créditos de Sandbox. Esta prestación está sujeta a unos máximos anuales por año natural.

---

# Explore el programa (MDF) de fondos de desarrollo de marketing de AWS

## Panorámica

El Programa de Fondos de Desarrollo de Marketing (MDF) es su recurso para contribuir a impulsar la generación de demanda con el fin de construir su canal de ventas con oportunidades calificadas de AWS. Dependiendo de su nivel de socio de APN, puede ser elegible para solicitar dinero en efectivo de MDF y/o Créditos Promocionales de AWS de MDF para respaldar sus esfuerzos de marketing para promover sus servicios y soluciones en AWS. El objetivo del Programa MDF es apoyar las actividades de concienciación de la marca y de marketing que generen oportunidades de venta para los socios de APN.

Tenga en cuenta que AWS no es una agencia de marketing para los socios de APN. Puede encontrar una lista de nuestras agencias de marketing aprobadas en la Central de Marketing de APN. [APN Marketing Central](#) también ofrece recursos de marketing complementarios, como activos de marketing y campañas de correo electrónico preconstruidas, para ayudar a respaldar sus planes de salida al mercado (GTM).

Los beneficios de MDF se gestionan en la herramienta APN Funding, a la que se puede acceder mediante el inicio de sesión único (Single Sign On - SSO) en APN Partner Central. La herramienta APN Funding le permite solicitar, reclamar y hacer un seguimiento de sus actividades de MDF en un punto centralizado.

Para acceder a sus beneficios de MDF, debe tener una cuenta completada [Amazon Payee Central](#). Para iniciar este proceso, abra un caso en [APN Partner Central](#).

---

## Beneficios y ofertas:

En el Programa MDF hay dos beneficios principales que puede recibir:

- **MDF CASH** - El efectivo de MDF compensa hasta el 50% de los costes reales de las actividades de marketing elegibles que se centran en las campañas de generación de demanda (consulte la sección Directrices y requisitos más abajo para ver una lista de actividades elegibles). Estas campañas deben suscitar el interés de los clientes, dar a conocer su solución de AWS y aumentar su cartera de ventas. Nuestro objetivo es activar su plan de GTM y ayudarlo a financiar actividades de marketing aprobadas que creemos que generarán un retorno de la inversión (ROI) 10 veces mayor. Sus campañas de marketing deben incluir llamadas a la acción que generen clientes potenciales y desarrollen oportunidades para los clientes.
- **CRÉDITOS PROMOCIONALES DE AWS PARA MDF** - Los Créditos Promocionales de AWS pueden ayudar a compensar el futuro uso facturado de AWS incurrido durante las actividades de marketing elegibles con los clientes finales. Los socios de APN también pueden aprovechar los Créditos Promocionales de AWS como parte de una campaña de marketing para impulsar la generación de demanda o promocionar sus soluciones. Los Créditos Promocionales de AWS están pensados para compensar una parte del uso de AWS con base en la cuenta que incurre en el coste de uso.

# Explore el programa (MDF) de fondos de desarrollo de marketing de AWS

## Directrices y requisitos

Los socios de APN recibirán los beneficios de MDF tal y como se indica en la siguiente tabla, según el nivel del socio de APN. Hay dos tipos de financiación de MDF Cash disponibles: 1) MDF Cash Baseline está determinado por su nivel de APN, y 2) Program Validation MDF se obtiene en incrementos de 5.000 USD (hasta 5 designaciones) en función de la obtención del estado [AWS Well-Architected Partner Program](#), [AWS Competency](#) o [AWS Managed Service Provider \(MSP\)](#). Los beneficios MDF se cargan en el monedero de APN Funding Tool al principio de cada año natural. Los socios de APN deben tener una cuenta de Amazon Payee Central completada antes de que los fondos en efectivo aparezcan en su cartera de APN. Una vez que los fondos estén disponibles en el monedero de APN, podrá crear solicitudes de fondos para actividades para su aprobación. Las solicitudes de financiación deben ser aprobadas en la Herramienta de Financiación de APN (APN Funding Tool) antes de la fecha de inicio de la actividad.

Una vez aprobada la actividad, puede solicitar el reembolso en los 30 días siguientes a la fecha de finalización de la actividad y antes del 31 de diciembre. Las solicitudes de fondos que no se reclamen en un plazo de 30 días a partir de la fecha de finalización de la actividad se cancelarán automáticamente y no se reembolsará la actividad. Tenga en cuenta que las solicitudes de actividades de MDF Cash requieren recibos de terceros para poder ser reembolsadas. Los recibos y facturas de terceros deben tener una fecha posterior a la fecha de aprobación de la actividad. Los costes de marketing interno de los socios de APN no son elegibles para el reembolso MDF. Para más información, consulte las preguntas frecuentes sobre el Programa APN en APN Partner Central.

Nivel APN	MDF Cash Baseline anual	MDF Cash Baseline anual Fechas de caducidad	Validación del programa MDF	Efectivo máximo de MDF: Baseline + Program Validación MDF	MDF Cash Baseline anuales
Premier	30.000 dólares	15.000 dólares - 30 de junio 15.000 dólares - 31 de diciembre	5.000 USD por validación de programa con un máximo de 5 validaciones al año	55.000 dólares	30.000 dólares
Advanced	15.000 dólares	7.500 dólares - 30 de junio 7.500 dólares - 31 de diciembre		40.000 dólares	15.000 dólares

---

# Gestión de las cuentas de AWS en StreamOne



# Configure un nuevo cliente en StreamOne

## Guía en cinco partes

### PARTE 1: LAS CUENTAS DE LOS CLIENTES SE PUEDEN CREAR DE DOS MANERAS

1. Los clientes pueden solicitar una cuenta a través de los portales de clientes finales de los revendedores utilizando la función de registro (**Recomendado**).
2. Los revendedores pueden crear la cuenta de cliente utilizando el acceso al portal de revendedores.

Para más información sobre la configuración del widget de cliente, [haga clic aquí](#).

### PARTE 2: AÑADIR UN NUEVO CLIENTE A STREAMONE ENTERPRISE SOLUTIONS

1. En la pantalla de inicio de StreamOne Enterprise Solutions (SES), seleccione el módulo "Customer" (Cliente)
2. Haga clic en "Add" (Añadir)
3. Introduzca la información del cliente en la sección cliente:
  - Organization: Ponga el nombre de la empresa.
  - Name: Ponga el nombre de contacto.
  - Title: Ponga el cargo del contacto.
  - Email: Ponga la dirección de correo electrónico para el nombre del contacto. Es la persona que recibirá las notificaciones de la plataforma/sistema.
  - Phone: Ponga el número de teléfono del contacto.
  - Address: Ponga la dirección de la empresa.
4. Haga clic en "Save" (Guardar)

Para obtener ayuda guiada, consulte [este detallado artículo de la Base de Conocimientos](#).

### PARTE 3: VINCULACIÓN DE UNA CUENTA DE NUBE DE AWS EXISTENTE

1. Vaya al módulo "Customers" (Clientes).
2. Vaya a "Cloud Accounts" (Cuentas de nube) y haga clic en el botón "Add" (Añadir):
  - En el desplegable, seleccione "Amazon Web Services"
  - Seleccione "New Account" (Nueva cuenta) e introduzca el número de cuenta AWS de 12 dígitos
  - En Email, ponga el correo electrónico Raíz asociado al número de cuenta de 12 dígitos
  - Vaya a la parte inferior de este cuadro de diálogo y pulse "Save" (Guardar)

#### **Nota:**

En el siguiente cuadro de diálogo aparecerán las instrucciones para crear el Rol ARN (que proporcionar al propietario o al administrador de la cuenta). Una vez creado el Rol ARN, pegue la cadena del Rol ARN en el campo llamado "AWS Role ARN" y haga clic en el botón "Not Checked/Check" para validar.

### PARTE 4: SOLICITUD DE ENLACE

1. La solicitud de enlace se enviará al personal del SES Cloud Support para su aprobación.
2. SES Cloud Support enviará la invitación para unirse a la organización en nombre del revendedor. Esta invitación se enviará a través de AWS.
3. La invitación caducará en 2 semanas si no se ha efectuado ninguna acción.

Para obtener ayuda completa sobre el "cómo se hace", consulte [este detallado artículo de la Base de Conocimientos](#).

---

# Configure un nuevo cliente en StreamOne

## Guía en cinco partes (cont.)

### PARTE 5: CÓMO SOLICITAR UNA CUENTA DE AWS NUEVA Y NETA

1. Seleccione un Cliente en el módulo de clientes "Cloud Accounts" (Cuentas de nube).
  - Haga clic en el enlace Request (Solicitar), elija el Cloud Provider AWS (Proveedor de la nube AWS), haga clic en el botón Request (Solicitar) en la esquina inferior derecha de este cuadro de diálogo.
2. La solicitud se enviará a SES Cloud Support para su aprobación.
  - SES Cloud Operations se pondrá en contacto con usted solicitando un correo electrónico que asignar a la nueva cuenta (esto asegura que el cliente final posea el acceso raíz a la cuenta).
3. Las credenciales de administrador se enviarán al usuario final.
4. SES Cloud Support notificará al revendedor que las credenciales han sido enviadas.

# Configure una Cuenta Master Payer de AWS

## Panorámica general y modelos

Puede utilizar la función de facturación consolidada en AWS Organizations para consolidar la facturación y el pago de varias cuentas de AWS. Cada organización en AWS Organizations tiene una Cuenta Master Payer que paga los cargos de todas las Cuentas de Miembros Enlazadas. Para más información sobre las organizaciones consulte la [Guía del usuario de AWS Organizations](#).

La facturación consolidada ofrece las siguientes ventajas:

- **Una factura** - Recibe una sola factura para varias cuentas.
- **Seguimiento facilitado** - Puede hacer un seguimiento de los cargos de varias cuentas y descargar los datos combinados de costes y uso.
- **Uso Combinado** - Puede combinar el uso de todas las cuentas de la organización para compartir los descuentos de precios por volumen, los descuentos de Instancia Reservada y los Planes de Ahorro. Esto puede dar lugar a una tarifa más baja para su proyecto, departamento o empresa con respecto a las cuentas individuales.
- **Sin coste adicional** - La facturación consolidada se ofrece sin coste adicional.

### Nota:

- Las facturas de las cuentas de los miembros son sólo a título informativo. La cuenta maestra podría reasignar los descuentos adicionales por volumen, Instancia Reservada o Planes de Ahorro que recibe su cuenta.
- Si tiene acceso a la cuenta maestra, puede ver una vista combinada de los cargos de AWS en los que incurren las cuentas miembro. También puede obtener un informe de costes para cada cuenta de miembro.

## Modelos de cuenta Master Payer de AWS

### DETALLES COMPARTIDOS DE REVENDEDOR

- MPA está dedicado a los revendedores, pero soporta múltiples organizaciones de cliente final.
- Solamente facturación consolidada, sin otras características de AWS Org habilitadas.
- El cliente final conserva el acceso raíz a todas sus cuentas (Modelo de Cuenta de Cliente Final).
- Tech Data es propietaria de la MPA (raíz).
- Se requiere el Rol ARN de "sólo lectura" para todas las cuentas secundarias tanto de SES como de CloudCheckr.
- El acceso está abierto para que los Clientes Finales utilicen los informes de la consola nativa de AWS a través de Cost Explorer en el nivel de cuenta secundaria.
- Los clientes finales no tienen acceso al Informe de Costes y Usos (Cost & Usage Report - CUR) ni al Informe de Facturación Detallada (Detailed Billing Report - DBR).
- No se crea ni se visualiza en MPA ninguna carga de trabajo de cliente/socio.

### DETALLES DEDICADOS DE CLIENTE FINAL

- MPA está dedicado a una sola organización de cliente final.
- Tech Data es propietaria de la MPA (raíz).
- El cliente final recibe un acceso de "tipo administrador" al pagador que gestionar.
- Política de control de servicios (SCP)
- Incluye SSO, zonas de aterrizaje y creación de cuentas
- Se requiere el Rol ARN de "sólo lectura" para todas las cuentas secundarias tanto de SES como de CloudCheckr.
- El cliente final no tienen acceso al Informe de Costes y Usos (Cost & Usage Report - CUR) ni al Informe de Facturación Detallada (Detailed Billing Report - DBR).
- No se crea ni se visualiza en MPA ninguna carga de trabajo de cliente.

---

# Configure una Cuenta Master Payer de AWS

## Preguntas clave y Cómo transferir

---

### ALGUNAS CUESTIONES QUE TENER EN CUENTA A LA HORA DE IMPLEMENTAR

#### UNA CUENTA MASTER PAYER

- El cliente final actualmente ¿está aprovechando AWS Organizations?
- ¿Debe incluir sólo la facturación consolidada?
- Si el cliente ya está en un modelo consolidado, ¿hay cargas de trabajo creadas en la Cuenta Master Payer?
- ¿Existe alguna cuenta secundaria con una facturación de uso mensual superior a 50 mil dólares al mes?
- ¿Cómo se crearon originalmente las cuentas de AWS?
- Bajo AWS Orgs o como una cuenta individual creada directamente con AWS
- El cliente tienen configurada MFA en la dirección de correo electrónico raíz para el pagador?

#### TRANSFERENCIA DE LA CUENTA DE PAGADOR PRINCIPAL DE AWS

Según los términos y condiciones de AWS, AWS requiere el consentimiento por escrito antes de que cualquier cliente asigne una cuenta de AWS a otra entidad. Esto se realiza mediante un acuerdo de consentimiento de terceros. Esto es importante para AWS y para que usted, como cliente de AWS, tenga la seguridad de que las cuentas de cliente no se transfieren sin autorización, y que en todo momento se entiendan claramente los términos y condiciones de cada cuenta.

#### **Nota:**

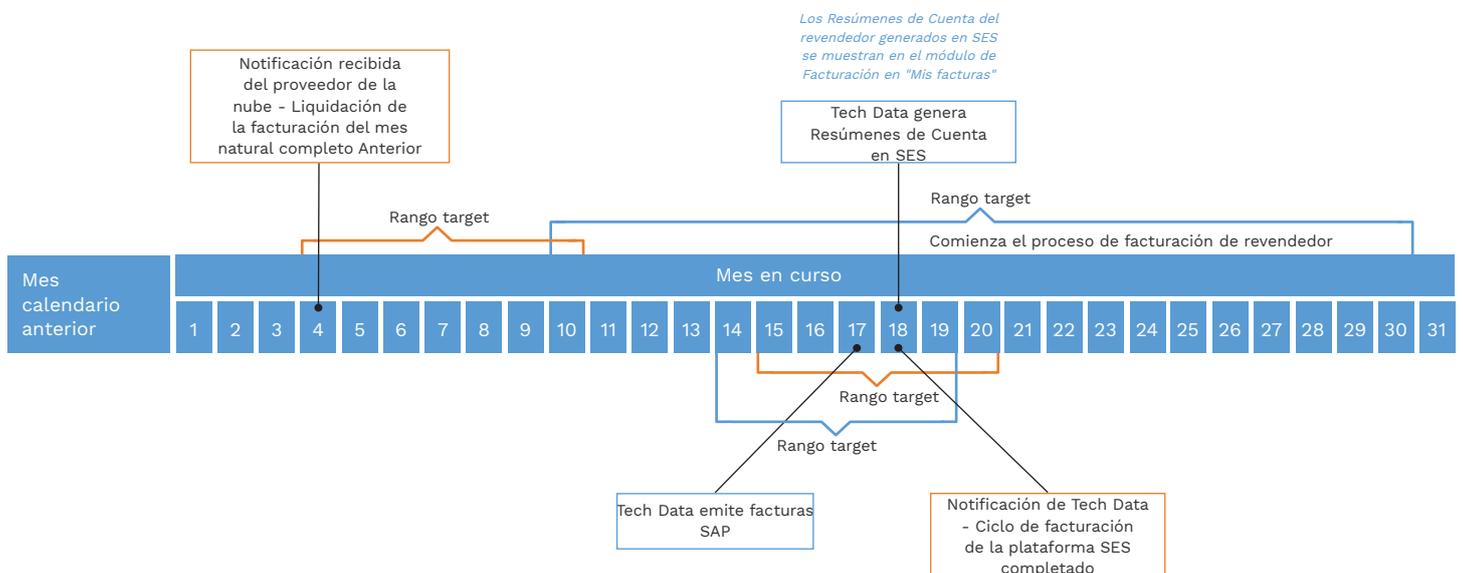
Para permitir que un Cliente Final controle su propia organización en el modelo de revendedor, Tech Data crea un usuario IAM, a nivel de pagador de Tech Data, y entrega estas credenciales al contacto designado del Usuario Final.

- Los derechos de este rol permiten al Administrador del Cliente Final acceder para administrar del servicio Orgs y otros servicios requeridos por el pagador.
- El rol niega el acceso a la facturación y a los buckets S3 de facturación solamente para CUR y DBR.
- El usuario de Orgs podrá crear Usuario de Orgs OU y aplicar SCPs en toda la Org.
- El Usuario de Orgs no tendrá acceso a ningún otro servicio de AWS en la cuenta del pagador.
- El cliente utilizará la plataforma StreamOne Enterprise para obtener una visión consolidada de los datos de facturación.
- Los clientes pueden utilizar las herramientas de la consola de AWS para ver la información de uso a nivel de cuenta individual.
- Todas las cuentas secundarias son propiedad del Usuario Final. Tech Data no tiene nivel de raíz ni ningún otro nivel de acceso a las cuentas enlazadas.

# Facturación en StreamOne

## DATOS Y CALENDARIO DE FACTURACIÓN

- La factura de Tech Data se consolida en la partida presupuestaria de Servicio del proveedor de la nube en todas las cuentas o suscripciones
- Las facturas se generan por el uso consumido en el mes anterior



## PREGUNTAS FRECUENTES

### P. ¿Qué pasa si hay una controversia sobre la factura?

El revendedor debe abrir una disputa formal utilizando el sistema de tiques de SES y proporcionar detalles de su disputa.

### P. ¿Qué pasa si un cliente no paga al socio?

El revendedor es responsable ante Tech Data de la facturación del consumo. Si quieren limitar su responsabilidad, pueden solicitar la eliminación de una cuenta a través del sistema de tiques o enviar un correo electrónico a [ses-support@techdata.com](mailto:ses-support@techdata.com).

### P. ¿Qué pasa si el Socio no paga a Tech Data (con base en el acuerdo de socio)?

Esta es una responsabilidad del departamento de crédito. Los departamentos de ventas y actividades pueden intervenir si el motivo por el que no pagan se debe a cuestiones relacionadas con la facturación dentro de nuestra plataforma.

## ¿Tiene preguntas?

Nuestro personal  
está aquí para ayudar

[www.techdatacloud.es/aws](http://www.techdatacloud.es/aws)

[tdcloudaws.es@techdata.com](mailto:tdcloudaws.es@techdata.com)

