

Asociaciones de SAP

Asociaciones de SAP

Aspectos Generales

Los siguientes capítulos describen las pautas que se deben seguir para convertirse en asociado, los compromisos mutuos que se adquieren y las metas y mediciones aplicables a cada segmento de asociados 1 .

Segmentos de Asociados	Nivel de Asociado			
	SAP Global Alliance Partner	SAP Global Partner	SAP Alliance Partner	SAP Partner
Categoría de Asociado				
Service Partner	x	x	x	x
Technology Partner		x		
Software Partner 2			x	x
Hosting Partner		x		x
Channel Partner				x
Content Partner		x		x
Education			x	x
Support Partner	x		x	

x = Asociación disponible

1 El segmento está definido como una combinación de la categoría y el nivel del asociado.

2 En la categoría de Software Partner, el status listado no representa el nivel local / nacional.

[Regresar a la Tabla de Contenido.](#)

Asociaciones de SAP

Asociaciones de SAP

Services Partners

Los Service Partners se enfocan predominantemente en las soluciones de e-business y normalmente operan en las siguientes áreas:

- Servicios de consultoría
- Integración de sistemas
- Proyectos de evaluación, implementación y perfeccionamiento continuado

Nota:

SAP recomienda que todos los Asociados de Servicios se comprometan a asumir una responsabilidad conjunta y a colaborar con SAP para dar soporte a la solución conjunta. La asociación para la prestación de servicios se puede dar para alguno de los siguientes niveles:

SAP Partner – Services

Este nivel se diseña generalmente con el propósito de permitirle a pequeñas compañías que se enfocan en mercados locales, industrias específicas y/o productos SAP, colaborar con las actividades de SAP.

SAP Alliance Partner – Services

Los SAP Alliances Service Partners son poderosas compañías de consultoría que ofrecen servicios integrales a las cuentas principales de SAP dentro de sus correspondientes mercados. A este nivel, el compromiso mutuo es elevado y se traduce en desarrollos conjuntos y prestación de servicios a nivel de mercados locales. Para garantizar los mejores servicios conjuntos de su clase, los asociados de alianza deben contar con un número suficiente de consultores certificados.

La participación a nivel de alianza se ofrece únicamente mediante invitación. A nivel de asociado de alianza, el Director Ejecutivo de SAP es quien se encarga de tomar la decisión final.

SAP Global Partner – Services

Los SAP Global Partners son compañías de gran envergadura que ofrecen servicios comprensivos y que operan dentro de mercados que cubren, como mínimo, dos regiones globales (por ejemplo, Europa y Las Américas).

SAP Global Alliance Partner – Services

Los SAP Global Alliance Service Partner ocupan el más alto nivel de asociación. Tales asociados representan un selecto grupo de compañías cuyo enfoque está dedicado exclusivamente a los negocios de SAP. El compromiso establecido se demuestra a través de inversiones significativas en recursos y en fondos dedicados al mercado, tanto por parte de SAP como por parte del asociado.

Los asociados de este nivel garantizan la prestación de servicios de alta calidad mediante la inversión en un número suficiente de consultores certificados.

La participación a nivel de alianza se ofrece únicamente mediante invitación. A nivel de Global Alliance Partner Alianza, el Directorio de SAP se encarga de tomar la decisión definitiva.

Lineamientos de Alianza

Para ser calificado como un Service Partner, cualquier compañía debe cumplir con los criterios definidos para el nivel de asociación en el cual pretende participar. La Gestión de Alianzas SAP (SAP Alliance Management) evalúa cada solicitud individual de asociación, buscando identificar el status apropiado de asociación aplicable. Las pautas de asociación han sido diseñadas para ayudarle a los asociados a identificar los criterios que les son más relevantes.

Nota:

Tanto los Global Alliance Partners como los Alliance Partner de alianza se ofrecen únicamente mediante invitación. Dentro de los prerequisites básicos se cuentan los siguientes:

- Establecimiento de un proyecto de riesgo compartido o estrategia compartida que le dé importancia a este asociado frente a SAP; por ejemplo, en términos de mayor valor de negocios o mayor capacidad para acceder rápidamente al mercado electrónico.
- Posicionamiento como una de las principales compañías dentro de un segmento determinado; por ejemplo, en términos de experiencia a nivel de industria, de múltiples industria o de e-business; de cuota de mercado; o de niveles de satisfacción entre clientes de SAP.
- Historial comprobado como Asociado de SAP.

Lineamientos de Alianza	Global Partner - Services	SAP Partner- Services
Proceso de Aprobación SAP	Nivel ejecutivo SAP	Gestión de Alianza por País
Status de Asociado SAP - Servicios a nivel de país 1	Requerido 2	N/A
Establecimiento de proyecto de riesgo compartido o estrategia compartida	Opcional	N/A
Una de las principales compañías dentro de su segmento 3	Primeras 20	N/A
Presencia geográfica Mínima:	2 regiones 4	N/A
Inversión en asociación de SAP 5	Media	N/A
Ingresos de asociado a partir de negocios de SAP	> U.S.\$100 M 6	> U.S. \$500 k
Creación conjunta de negocios adicionales 7	Sí	Sí
Clientes esenciales SAP de referencia	Mínimo: 2 globales	Mínimo: 3
Centros de Competencia SAP	Mínimo: 2 regiones	N/A
Consultores SAP	>1000	12 8
Consultores certificados para plataforma de e-business mySAP.com 9	10 - 20 % de todos los consultores de e-business	3
Componentes mySAP.com instalados	Sí 10	Sí 11
Compromiso para establecer estrategias conjuntas de soporte12	Recomendado	Recomendado
Sometimiento a la metodología de Implementación de SAP 13	Sí	Sí

—

- 1 Mediante un adendo a la estructura del contrato global, para garantizar la calidad y el soporte a nivel local.
- 2 Asociación de alianza local requerida debe ser de al menos dos (2) años en los mercados claves de, al menos, dos (2) regiones: Pacífico Asiático (Australia, Singapur, Japón); Las Américas (EUA, Canadá, Brasil, México); y Europa (Alemania, Reino Unido, Francia, Suiza, Holanda, Italia) [Europa y Las Américas son obligatorias].
- 3 Calificación de la importancia del asociado para SAP (por ejemplo, potencial de mercado, clientes de referencia y experiencia industrial) y de la satisfacción (por ejemplo, gestión de proyectos e información, estándares de calidad y escalamientos).
- 4 Pacífico Asiático, Las Américas y Europa (Europa y Las Américas son obligatorias).
- 5 Por ejemplo, desarrollo, mercadeo, productos complementarios exclusivos o soluciones conjuntas, tal como se describe en el plan de negocios.
- 6 Más del 40% fuera de la región de origen.
- 7 A definirse en el plan de negocios (por ejemplo, nuevas e innovadoras oportunidades de negocios).
- 8 De los cuales el 100% debe ser certificado y ser empleado por la compañía. Por encima de este número, el 70% debe ser certificado
- 9 Ver el capítulo dedicado a la [SAP Solution Academy](#).
- 10 La licencia de pruebas y demostración es requerida para SAP Workplace (SAP WP), SAP Business-to-Business Procurement (SAP BBP), SAP Customer Relationship Management (SAP CRM) y SAP Business Information Warehouse (SAP BW).
- 11 Solo se requiere la licencia de pruebas y demostración para el SAP Workplace (SAP WP).
- 12 Por ejemplo, las compañías deben cumplir con las condiciones fijadas en un Acuerdo de Soporte Cooperativo (SAP Cooperative Support Agreement) que cubra, entre otros, el manejo de mensajes de problemas y escalamientos.
- 13 Ver Tabla de Compromisos de Asociados (Partner Commitment table) para conocer los requerimientos asociados a la metodología de implementación de SAP.

Compromisos del Asociado y de SAP

La siguiente sección describe los compromisos mutuos requeridos para los diferentes niveles de asociación. Para sacar provecho de todo el potencial de la asociación, ambas partes deben comprender a cabalidad los compromisos implícitos.

Compromiso del Asociado	Global Partner - Services	SAP Partner- Services
Patrocinio	Nivel ejecutivo SAP	Ejecutivo de operaciones de campo.
Gestión de Asociados contacto	Gerente Global de Asociados	Punto único de
Período mínimo de compromiso	2 años	1 año
Visión y estrategia conjuntas para los segmentos de cliente acordados	Sí	Opcional
Planeación y ejecución conjunta de negocios	Sí	Sí
Compromiso declarado con respecto a mySAP.com 14	Sí	Sí

Generación de <i>leads</i>	De soporte	De soporte
Fondos para el desarrollo de mercado	Opcional	Opcional
Mercadeo conjunto	Si fuere aplicable	Opcional
Gestión definida de escalamiento	Sí	N/A
Sometimiento al proceso de certificación para el uso de la metodología de implementación de SAP ¹⁵	Sí ¹⁶	Sí
Para cada unidad de negocios relacionada con SAP, el asociado deberá certificar el 50% de todos los consultores SAP (tecnología o aplicación) en el uso de la metodología de implementación SAP	Sí	Sí
Integración del programa de revisión de SAP con la metodología de proyecto aplicada	Sí	Sí

14 Asociación preferencial, citas y similares.

15 Configuración y aplicación de la metodología y las herramientas apropiadas para todos los nuevos proyectos (a menos que el cliente indique lo contrario).

16 Los asociados no tendrán la opción de recibir una certificación 'Powered by'. Para finales del año 2000, las designaciones "TeamSAP", "ASAP Partner" y "Powered By ASAP" dejarán de tener validez y vigencia bajo las reglas que gobiernan a los Asociados SAP.

Compromiso de SAP	Global Partner - Services	SAP Partner- Services
Patrocinio SAP	Nivel ejecutivo	Si fuere aplicable
Gestión de asociados	Gerente Global de Asociados	Gerentes Locales de Asociados
Período mínimo de compromiso	2 años	1 año
Visión y estrategia conjuntas para los segmentos de cliente acordados	Sí	Opcional
Planeación y ejecución conjunta de negocios	Sí	Sí
Generación de <i>leads</i>	De soporte	Opcional
Fondos para el desarrollo de mercado	Opcional	Opcional
Mercadeo conjunto	Si fuere aplicable	Opcional
Gestión definida de escalamiento	Sí	Sí
Suministro de programa de		

capacitación y certificación	Sí	Sí
Derechos de uso de logotipo para el asociado	Global Partner - Services	SAP Partner– Services
Participación en el sitio de mercado de Servicios (SAP Service Marketplace)	Sí	Sí

Objetivos y Mediciones

SAP y sus asociados cuentan con un impresionante historial de logros en la obtención de dividendos sobresalientes a partir de una amplia gama de inversiones. Para garantizar que las partes continúen disfrutando de óptimos niveles de rendimiento, las asociaciones deben evaluarse regularmente, comparándose con un conjunto estandarizado de objetivos y mediciones de la industria.

Objetivos y Mediciones	Global Partner - Services	SAP Partner– Services
Evaluación de objetivos programados	Sí	Sí
Uso de Indicadores Esenciales de Desempeño (Key Performance Indicators - KPIs)	Sí	Sí
Status de proyecto /escalamientos	Sí	Sí
Disponibilidad de recursos de consultoría – capacitados y certificados	Sí	Sí
Programa de capacitación – existente y programado	Sí	Sí
Participación en la transferencia de información y <i>know-how</i>	Sí	Sí
Desarrollo de los negocios SAP de los asociados	Sí	Opcional
Reuniones de revisión de status (trimestrales)	Sí	Sí
Encuesta de satisfacción de los clientes ¹⁷	Mínimo: 7	Mínimo: 7.5

—
17 Calificación de 1 a 10.

Certificación para el uso de la Metodología de Implementación de SAP

SAP tiene un enfoque para el ciclo de vida que pretende crear y operar un sistema de software a nivel de empresa: un enfoque que comprende que la entrada en productivo no es la meta final o la más importante. Por el contrario el enfoque de SAP considera que la definición precisa de la solución apropiada antes de la implementación y el perfeccionamiento continuado posterior a la misma son consideraciones de igual o mayor relevancia. De hecho, la meta primordial de la implementación de la plataforma de e-business mySAP.com en cualquier

empresa debería contemplar la generación continuada de valor durante la totalidad del ciclo de vida de la solución.

Por su diseño en sí, el enfoque de SAP le permite a las compañías obtener el máximo de su solución de aplicación empresarial, a todo lo largo del ciclo de vida de la misma. Al lograr tal objetivo, SAP trasciende el enfoque tradicional dado a las soluciones de producto y demuestra que en la dinámica de la nueva, Nueva Economía, los proyectos inter-empresariales que utilizan la plataforma mySAP.com ya no pueden seguir considerándose como proyectos finitos, con un principio y un fin. Por el contrario, las organizaciones deben revisar y adaptar continuamente sus capacidades de IT para reflejar los cambios en el mercado, en sus clientes y en el ambiente de sus proveedores. En pocas palabras, la capacidad para mantenerse flexibles y reactivas se ha convertido en una necesidad comercial de las compañías.

- Para garantizar la creación de valor durante la totalidad del ciclo de vida de la solución, SAP da soporte a sus asociados en la entrega de las soluciones mySAP.com, brindándole a los consultores de tales asociados, la oportunidad de recibir una capacitación adecuada sobre las herramientas y metodología empleadas y hacerse merecedores a la certificación correspondiente. Para obtener información detallada sobre la capacitación y la certificación de consultores, refiérase a la sección **Solution Academy: Education and Certification**.

Nota:

La certificación para la metodología de implementación de SAP reemplazará las actuales certificaciones ValueSAP (ValueSAP certifications), que solo tendrán validez hasta el final del cuarto trimestre de 2001.

Special Expertise Partnerships

Dependiendo de la situación del mercado, SAP le ofrece a sus asociados la oportunidad de especializarse en áreas específicas de aplicación o de geografía. La categoría de Service Partner posibilita la celebración de acuerdos adicionales de asociación para dichas áreas (segmentos de mercado / industrias, productos o servicios especiales), aplicables a nivel local. La meta consiste en reclutar y mantener a los asociados enfocados en segmentos claramente definidos, permitiéndole a las unidades de negocios de SAP trabajar estrechamente con estas compañías asociadas.

SAP selecciona cuidadosamente las compañías que solicitan un Special expertise Partner, empleando los criterios de evaluación que se listan a continuación:

- Definición del segmento seleccionado como un segmento estratégico para el asociado
- Habilidades especiales / referencias requeridas para este segmento
- Número de consultores / consultores certificados en cada área específica
- Información adicional para el plan de negocios
- Presupuesto de mercadeo para eventos de mercadeo conjunto
- Sistema de demostración instalado y mantenido para áreas especiales

Objetivos y Contenidos.

El objetivo de esta asociación es el de fortalecer la cooperación y la comunicación entre SAP y los asociados clasificados en segmentos específicos. SAP pone a disposición de sus asociados, canales definidos de comunicación, particularmente a nivel operacional (ventas, consultoría, organizaciones de soporte regional y mercadeo), aunque también a nivel de gestión de productos y de desarrollo. Así mismo, SAP divulga, tanto interna como externamente, la experiencia y conocimientos de sus asociados, empleando todos los medios que tenga a su disposición (SAPNet, el *homepage* de SAP y los listados de distribución). Esto facilita la búsqueda por parte de los clientes y de los prospectos, de, por ejemplo, un especialista en implementación adecuado para cierta industria o cierto proyecto específico de aplicación, a partir de la gran base de Asociados locales de SAP. La asociación para un segmento en particular no tiene que definirse en un contrato por separado, ya que los aspectos inherentes a la cooperación están esencialmente cubiertos por los derechos y obligaciones contemplados en el Acuerdo de Asociación en vigencia. Special Expertise Partners no reciben un logotipo de asociación dedicado.

En resumen, las siguientes pautas son aplicables a los Special Expertise Partners:

- Los Special Expertise Partners son reclutados a partir de la red de asociados en existencia
- Estas asociaciones especializadas pueden establecerse a término fijo (Early Partner Programs) o a término indefinido
- Los criterios fijados para los asociados son transparentes y medibles, pero la participación en este tipo de programas debe hacerse abiertamente o mediante invitación exclusivamente (si, por ejemplo, SAP considera que un determinado segmento del mercado es limitado)
- No existen logotipos especiales o tipos oficiales de asociado asignables a este tipo de asociación, pero los asociados de áreas especiales pueden listarse oficialmente en el SAPNet o en el Internet, o pueden ser dados a conocer entre clientes y prospectos de SAP
- Los acuerdos adicionales de asociación se documentan en los contratos correspondientes. Los contratos se anexan a los acuerdos de asociación en vigencia (en calidad de adendos, por ejemplo) y solo tienen validez en conjunción con los acuerdos de asociación en existencia.

Ejemplos de Special Expertise Partners en el Área de Servicios

Segmentos de mercado / industrias:

- Asociado especializado en mySAP Retail
- Asociado especializado en mySAP Healthcare
- Asociado especializado en mySAP Utilities

Productos:

- Asociado especializado en mySAP Customer Relationship Management - Mobile Sales
- Asociado especializado en el programa Early Partner Program para mySAP Customer Relationship Management - Mobile Sales (si fuere temporal)
- Asociado especializado en mySAP Human Resources para universidades

Servicios especiales:

- Asociado especializado en capacitación
- Asociado especializado en soporte

Regional:

- Asociado centrado en el área de Romandy, en Suiza (Suisse Romande)

Nota:

Para obtener mayor información al respecto, los asociados interesados en una asociación de conocimientos especializados para el área de servicios deben contactar al equipo local de Gestión de Alianzas SAP (SAP Alliance Management).

[Regresar a la Tabla de Contenido.](#)

Asociaciones de SAP

Asociaciones de SAP

Education Partner

El propósito de las asociaciones de educación consiste en:

- Dar soporte al desarrollo y entrega de soluciones personalizadas de punta a punta, a cualquier cliente, en cualquier país
- Cumplir con nuestro compromiso de ofrecer la educación apropiada a los usuarios apropiados, en el momento apropiado
- Garantizar que nuestros clientes obtengan el máximo beneficio posible de su solución mySAP.com

El área de educación de SAP (SAP Education) se involucra en asociaciones locales que:

- Dan soporte a la consecución de estrategias y objetivos locales
- Cubren un vacío existente en nuestra capacidad de ofrecimiento de soluciones
- Dan valor superior al proporcionado por las capacidades existentes de ofrecimiento de soluciones con que cuenta SAP
- Aportan profundidad, variedad y/o flexibilidad a nuestras capacidades de ofrecimiento de soluciones
- Proporcionan beneficios significativos, tanto a SAP como al asociado
- Responden a las necesidades de los clientes

Una compañía puede convertirse en un education partner para alguna de las siguientes áreas:

- Training Delivery Partner
- Specialist Expertise Partner

Training Delivery Partner

Este tipo de asociados da soporte a los objetivos locales de educación de SAP, al proporcionar capacidades de transmisión de educación por geografía, especializada o mediante medios alternativos, en las áreas de conocimientos sobre SAP. Los Training Delivery Partners cumplen con los criterios fijados por SAP en relación con la calidad y competencia de la transmisión de la capacitación de SAP, y además cuentan con la infraestructura necesaria para dictar y dar soporte a las clases conducidas por instructores de SAP.

Specialist Expertise Partner

Este tipo de asociados está conformado por organizaciones vinculadas al sector de la educación, que fortalecen las soluciones educativas de SAP y la ventaja competitiva inherente, suministrando servicios o productos de especialistas en su área de conocimientos (por ejemplo, educación de usuarios, aprendizaje virtual [e-learning], desarrollo de contenidos y perfeccionamiento del desempeño humano). Los Specialist Expertise Partner son reconocidos por la industria como líderes del mercado y líderes ideológicos, además de ser los proveedores de los mejores productos o servicios de su clase o de trabajar conjuntamente con SAP en el desarrollo de tales productos o servicios. Estos asociados deben contar con la infraestructura apropiada y con los conocimientos sobre SAP que son necesarios para dar soporte a esta actividad.

Niveles de Asociación

La asociación para la educación es posible en alguno de los siguientes niveles:

SAP Partner – Education

Este nivel ha sido diseñado para identificar las compañías que colaboran con SAP, en calidad de proveedores de productos o servicios especializados. El compromiso se demuestra mediante el desarrollo conjunto y la entrega de servicios a nivel del mercado local.

SAP Alliance Partner - Education

Los SAP Alliance Partner – Education son organizaciones del sector de la educación que ofrecen las mejores soluciones integrales educacionales de su clase y que ostentan un sólido historial como asociados locales de SAP en el área de la educación. El compromiso se refleja mediante las inversiones mutuas de recursos, el desarrollo conjunto del mercado y el suministro de los máximos beneficios de negocios posibles a los clientes. El status de SAP Alliance Partner – Education está reservado para un selecto grupo de asociados cuya colaboración con SAP es de naturaleza estratégica (por ejemplo, un proyecto de riesgo compartido o estrategia compartida) y que se obtiene únicamente mediante invitación. La asociación está sujeta a la aprobación por parte del Vice-presidente regional de servicios educativos con jurisdicción.

Lineamientos de Alianza

Para ser calificado como SAP Partner– Education, una compañía debe estar en capacidad de cumplir con los criterios definidos para el nivel de asociación en el cual pretende participar. SAP evalúa individualmente las solicitudes de asociación para así identificar el status de asociación apropiado. Los lineamientos de asociación han sido diseñadas para ayudar a los asociados a identificar los criterios que tienen relevancia para cada uno de ellos en particular.

Lineamientos de Alianza	SAP Partner – Education
Proceso de Aprobación de SAP	Gerente local de capacitación, Gerente Alianza local
Proyecto definido de riesgo compartido o estrategia compartida	N/A
Capacidad para ejecutar el plan de negocios acordado 1	Alta
Inversión en la asociación con SAP 2	Media
Valor para el negocio del asociado 3	Alta
Valor para el negocio de SAP 4	Alta
Valor para el cliente 5	Alta
Plan de negocios 6	Sí
Acuerdo sobre Nivel de Servicio 7	Sí
Desarrollo conjunto de nuevas oportunidades 8	Sí
Cocimientos profundos sobre soluciones, herramientas y metodologías de SAP 9	Sí
Historial comprobado como Asociado de SAP 10	Opcional
Clientes esenciales de SAP como referencia	Mínimo: 2 11
Plan de desarrollo para la educación de los empleados internos del asociado, en relación con SAPskills	Sí

Criterios adicionales Education Delivery Partner

Número de instructores certificados 12	4
Instructores deben aprobar monitoreo de SAP 13	Sí
Calidad del historial de evaluaciones de clientes	Alta
Sometimiento a los estándares de calidad aceptados por SAP 14	Sí

Specialist Expertise Partner

Número y tipo de practicantes calificados 15	2
Sometimiento a los estándares de calidad aceptados por SAP 16	Sí

1 Incluye la percepción y la posición dentro de la industria, la capacidad para realizar entregas, la infraestructura de soporte, los recursos, el mercadeo, la participación en el mercado, las ventas, la generación de *leads* y similares.

2 Por ejemplo, desarrollo, mercadeo, ofertas complementarias únicas, o soluciones conjuntas, tal como se describen en el plan de negocios.

3,4 El impacto se medirá mediante la combinación de la contribución a los ingresos, la importancia estratégica y la participación en el mercado.

5 El impacto se medirá mediante la combinación de la percepción del producto o servicio dentro del mercado (el mejor de su clase), el valor agregado y el sometimiento a las especificaciones de la solución existente y a las necesidades de los clientes.

6 Según se desarrolle y acuerde entre el asociado y el gerente local de capacitación.

7 Según se negocie y acuerde entre el asociado y el gerente local de capacitación.

8 Incluye el desarrollo de productos y servicios nuevos e innovadores que permitan el ingreso a nuevos mercados.

9 Tanto específicos para SAP como específicos para la educación.

10,11 En circunstancias excepcionales, el historial que demuestre la especialización que constituye la base de la asociación puede servir como reemplazo.

12 Esto se determinará de acuerdo con los cursos que se ofrezcan en nombre de SAP. Todos los instructores deben ser certificados en las áreas relevantes para la solución.

13 SAP se reserva el derecho de monitorear los instructores empleados por el Training Delivery Partner. Los criterios de monitoreo se encuentran disponibles a través del gerente local de capacitación.

14 Por ejemplo, la infraestructura técnica.

15 Esto se determinará según el tipo de producto o servicio ofrecido e incluirá las calificaciones de SAP (certificación), así como las calificaciones y experiencia de relevancia para la industria.

16 Por ejemplo, la infraestructura técnica.

Compromisos del Asociado y de SAP

La siguiente sección describe los compromisos mutuos requeridos para los diferentes niveles de asociación. Para sacar provecho de todo el potencial de la asociación, ambas partes deben comprender a cabalidad los compromisos inherentes.

Compromiso del Asociado	SAP Partner – Education
Patrocinio	Nivel ejecutivo SAP
Gestión de asociados	Punto único de contacto
Período mínimo de compromiso	1 año

Visión y estrategia conjuntas para los segmentos de cliente acordados	Sí
Planeación y ejecución conjunta de negocios	Sí
Compromiso declarado con respecto a mySAP.com 17	Sí
Generación de <i>leads</i>	Pro-activa
Fondos para el desarrollo de mercado	_____
Gestión definida de escalamiento	Sí
Derecho de SAP a auditar: sometimiento a las condiciones de asociación	Sí
Derecho de SAP a auditar: status financiero	Sí

17 Asociación preferida, citas y similares.

Compromiso de SAP	SAP Partner – Education
Patrocinio	Gerente local de capacitación
Gestión de asociados	Gerente local de capacitación con Gerente locales de alianzas
Período mínimo de compromiso	1 año
Visión y estrategia conjuntas para los segmentos de cliente acordados	Sí
Planeación y ejecución conjunta de negocios	Sí
Generación de <i>leads</i>	De soporte
Fondos para el desarrollo de mercado	_____
Gestión definida de escalamiento	Sí
Acceso a sistema SAP 18	Depende del área de Cooperación
Derechos de uso de logotipo para el asociado 19	SAP Partner – Education
Participación en el sitio del SAP Service Marketplace 20	Sí

18 Ver pautas en el capítulo sobre guías para la asociación, Sistemas Internos de Prueba de SAP para Asociados SAP ([Inhouse SAP Test Systems for SAP Partners](#)).

19 Ver pautas en el capítulo sobre guías para la asociación, Uso de Logotipo del Asociado SAP ([SAP Partner Logo Usage](#)).

20 Las mismas condiciones son aplicables a todos los tipos de asociado.

Objetivos y Mediciones

SAP y sus asociados cuentan con un impresionante historial de logros en la obtención de dividendos sobresalientes a partir de una amplia gama de inversiones. Para garantizar que las partes continúen disfrutando de óptimos niveles de rendimiento, las asociaciones deben evaluarse regularmente, comparándose con un conjunto estandarizado de objetivos y mediciones de la industria.

Objetivos y Mediciones	SAP Partner – Education
Metas y objetivos detallados en el plan de negocios	Sí
Acuerdo de Nivel de Servicio	Sí
Indicadores Esenciales de Desempeño (Key Performance Indicators – KPIs) ²¹	Sí
Satisfacción del cliente	Sí
Status del proyecto y escalamientos (si se trata de un proyecto de desarrollo)	Sí
Reuniones regulares de verificación de status	Sí
Manejo compartido de la información y conocimientos considerados de mutuo beneficio	Sí
Compatibilidad con los objetivos mutuos de negocios	Sí
Generación continua de valor para los negocios de cada una de las partes	Sí
Capacitación continuada de los empleados internos - existente y programada	Sí
Satisfacción y retroalimentación de las Operaciones de Campo (SAP Field Operations) en el país relevante	Sí

²¹ Por ejemplo, ingresos, rentabilidad, cuota de mercado y asistencia a los cursos.

[Regresar a la Tabla de Contenido.](#)