

# Aspectos Generales del Programa de Asociados

## *Aspectos Generales del Programa de Asociados*

### **Categorías de Asociado**

El Partner Value Net de SAP ofrece oportunidades de asociación para ocho categorías diferentes de asociados. Dependiendo de la categoría a la que sea asignada, una compañía puede convertirse en un Asociado SAP (SAP Partner) a escala global o local, así como asociado de alianza para aquellas asociaciones de naturaleza estratégica. Sin que importe la categoría o nivel al cual se asigne, toda compañía que pretenda convertirse en Asociado SAP deberá agregar valor a la creación y oferta de mySAP.com. Idóneamente, todo Asociado SAP deberá estar en capacidad de demostrar un sólido *know-how* para los e-business, una completa sincronización estratégica con la plataforma mySAP.com, y un destacado nivel de desempeño corporativo.

Los capítulos incluidos a continuación presentan un panorama de las categorías y niveles en que se dividen los Asociados SAP. Para obtener mayor información sobre los requerimientos básicos de asociación o sobre los compromisos inherentes, tanto para SAP como para los asociados, refiérase a la descripción de los distintos segmentos de asociados.

Los prospectos de asociados pueden colaborar con SAP en cualquiera de las siguientes categorías:

- **Services Partners** – Estos asociados dan soporte a los clientes de SAP, proporcionando servicios de consultoría para la implementación de productos SAP y la integración de los mismos con los sistemas existentes; la optimización de los procesos de negocios en operación; y la consultoría estratégica a nivel de e-business.
- **Technology Partners** – Proveedores de tecnología, líderes internacionales en las áreas de plataformas de hardware, bases de datos, sistemas de almacenamiento, redes y computación móvil, que dan soporte al desarrollo de la base tecnológica para las soluciones de e-business mySAP.com.
- **Software Partners** – Compañías que le ofrecen a los clientes de SAP productos y servicios de software que agregan valor a las soluciones de e-business mySAP.com. La homogénea integración de las interfaces de los asociados con los productos de software ofrecidos por SAP incrementan el alcance de las soluciones mySAP.com utilizadas por los clientes.
- **Hosting Partners**– Los asociados de esta categoría ofrecen soluciones SAP a través de una plataforma de servicios hospedados, demandando los más bajos costos de propiedad. Como medio para alcanzar esta meta y evolucionar hasta ofrecer soluciones óptimas de hospedaje a los clientes, la cooperación entre los asociados constituye un factor clave para el éxito global de SAP. Los clientes obtienen beneficios derivados de este tipo de cooperación al contar con soluciones y servicios de operación inmediata. Tales clientes pueden obtener los más bajos costos posibles de operación e implementación y pueden, además, obtener provecho de los paquetes estandarizados de servicios disponibles. A su vez, los asociados se benefician al contar con nuevas oportunidades de negocios y con una sofisticada plataforma de hospedaje.
- **Channel Partners** – Los denominados SAP Partners - Channel enfocan sus esfuerzos en las operaciones de las pequeñas y medianas empresas (SMBs, por sus siglas en inglés). Los asociados de canal ofrecen soluciones dedicadas al mercado de SMBs y normalmente actúan en calidad de asociados de compras "de un solo paso" (one-stop shopping partners). Para garantizar unos elevados niveles de calidad, estos asociados deben hacer inversiones en el desarrollo de soluciones que estén basadas en la plataforma mySAP.com o en la metodología SAP Best Practices. El asociado también debe conformar una fuerza de ventas y una organización de soporte que le permitan ofrecer servicios de compras de un solo paso, desde la fase de evaluación y ventas hasta la fase de implementación y perfeccionamiento continuado. En su condición de Channel Partner de SAP, estas compañías pueden operar en alguna de las siguientes áreas: Intermediario de Valor Agregado (Value Added Reseller - VAR), Asociado

de Ventas y Servicio a SMBs (Sales and Service Partner SMB - SSP) y Soluciones Hospedadas (Hosted Solutions).

- **Content Partners** – Los asociados de contenido integran sus datos, propiedad intelectual o servicios de información con ciertas soluciones mySAP.com, tales como mySAP Enterprise Portals o mySAP Exchanges.
- **Education Partners**– El propósito de las asociaciones para la educación consiste en establecer una relación formal de negocios entre SAP y organizaciones educativas, para así brindar educación profesional de alto nivel en relación con las soluciones SAP. Toda asociación para la educación deberá enriquecer las soluciones globales que le sean ofrecidas a nuestros clientes.
- **Support Partners** – Para garantizar elevados niveles de calidad en el soporte prestado durante la totalidad del ciclo de vida de las soluciones mySAP.com, SAP involucra a terceros en sus actividades de soporte y le ofrece relaciones de asociado a las compañías que demuestren un sólido compromiso con tal fin. Los asociados pertenecientes a esta área deben demostrar su compromiso para brindar un soporte homogéneo a las soluciones conjuntamente desarrolladas.

# Aspectos Generales del Programa de Asociados

## *Aspectos Generales del Programa de Asociados*

### **Dimensiones de la Participación de los Asociados**

Como la intención de SAP es la de incrementar el nivel de participación de sus asociados y como los clientes demandan soluciones completas e innovadoras, SAP está ofreciendo un programa de calificaciones de asociados que premia a aquellos asociados que hayan realizado contribuciones significativas a la evolución de la plataforma de e-business mySAP.com. Los asociados podrán demostrar sus contribuciones realizando aportes de excelencia en aplicaciones horizontales o para industrias específicas o reflejando su capacidad para penetrar vigorosamente en el mercado de los e-business. Adicionalmente, aquellos asociados a los que se les otorgue el status de "alianza" pueden esperar un nivel aún superior de compromiso por parte de SAP en sus esfuerzos colaborativos, lo que redundará en la generación de soluciones más comprensivas e integradas y, en últimas, garantizará los máximos niveles de satisfacción dentro de los clientes.

Para tomar en consideración las diversas necesidades de los clientes, el enfoque geográfico de los productos ofrecidos por los asociados y los diferentes niveles de compromiso establecidos, el **Partner Value Net** de SAP ofrece asociaciones en los siguientes cuatro niveles:

- SAP Global Alliance Partner
- SAP Global Partner
- SAP Alliance Partner (a nivel nacional)
- SAP Partner (a nivel nacional)

Entre mayor sea el valor de la asociación, mayor será el compromiso de SAP por alcanzar una verdadera relación integral de asociación. A nivel de alianza – el más alto nivel de asociación ofrecido -, tanto SAP como su asociado deben normalmente aportar recursos considerables a la asociación para alcanzar las metas conjuntas de negocios. Tales recursos comprenden patrocinadores ejecutivos o del directorio, gerentes de alianza, fondos para el desarrollo del mercado y esfuerzos conjuntos de mercadeo.

SAP establece una diferencia entre los asociados nacionales y los asociados globales para reflejar su estructura de cuentas: la mayoría de las cuentas globales de SAP deben recibir soporte a nivel global (programas de entrada en productivo a nivel corporativo, por ejemplo), mientras que las cuentas locales necesitan el soporte de SAP y de sus asociados a nivel local o nacional únicamente.

### **Participación en múltiples categorías y niveles**

Si las compañías cumplen con los requerimientos de asociación aplicables, deben también ser calificadas para pertenecer a múltiples categorías y niveles de asociados. Por ejemplo, un SAP Global Partner puede también contar con el status de SAP Partner o de SAP Alliance Partner en una categoría específica de asociado dentro de un país específico.

Los asociados deben firmar acuerdos individuales de asociación para cada categoría y nivel en los cuales pretendan participar.

En la mayoría de los casos, SAP nombra un gerente de alianza exclusivo como único punto de contacto con los asociados a nivel de alianza, incluso si la compañía participa en múltiples categorías (tales como tecnología y servicios).

#### **Nota:**

La participación de asociados a nivel de alianza se ofrece únicamente mediante invitación. El Directorio de SAP se encarga de tomar la decisión final.

**Regresar a la Tabla de Contenido.**