



# Esri Partner Network

Preguntas Frecuentes | Julio de 2012

Programa para Partners que desarrollan soluciones y servicios GIS sobre la plataforma Esri

Julio 2012



# ESRI Partner Network (EPN)

## Introducción a Esri Partner Network – EPN

### 1. ¿Qué es Esri Partner Network?

Esri Partner Network (EPN) es una comunidad de empresas que desarrollan y ofrecen soluciones y servicios geoespaciales de vanguardia a nivel mundial basados en tecnología Esri®. Gracias a la tarea colaborativa entre Esri y sus socios de negocios, es posible ayudar a los usuarios finales en la aplicación de Sistemas de Información Geográfica (SIG) y en la implementación de soluciones.

### 2. ¿Esri Partner Network es diferente de la Esri Business Partner Program?

Esri Partner Network es la evolución del programa anterior de Esri (Business Partner Program) y es un gran avance en cuanto al enfoque de asociación de Esri con sus socios de negocios. La nueva red EPN ofrece más valor a todos los asociados.

### 3. ¿Cómo se benefician los socios del programa?

Algunos de los principales beneficios para los socios son:

- Mayor comunicación con Esri y sus distribuidores en las áreas de ventas, marketing y tecnología
- Mayor acceso a los especialistas, herramientas, tecnología, y soporte
- Simplificación en la relación con Esri y distribuidores
- Branding y reconocimiento de la comunidad
- Patrocinio dentro de Esri
- Posibilidad de acceso a un acuerdo global del programa

### 4. ¿Cuál es la terminología correcta que debe usarse cuando se describe el programa Esri Partner Network?

- Esri Partner Network = Programa de Socios de Esri
- Silver (Plata), Gold (Oro) y Platinum (Platino) son los 3 niveles del programa en el que los asociados pueden participar, cada uno refleja el nivel de compromiso y la inversión en su relación con Esri.
- Las categorías Soluciones y Servicios son categorías que describen el enfoque empresarial de cada socio en su nivel Platinum y Gold.

### 5. ¿Cuándo entra en funcionamiento el programa EPN?

EPN ya está en curso vigente, estamos recibiendo un gran número de solicitudes para acceder al nuevo programa.

### 6. ¿Es el EPN lo mismo que el EDN?

No. EDN es Esri Developer Network es un paquete de tecnología que está disponible a través de una suscripción anual para desarrolladores. EDN es una forma rentable de licenciamiento nominado y anual para usuarios de desarrollo de productos Esri ArcGIS. Para obtener más información sobre EDN, ver: <http://www.Esri.com/software/arcgis/edn/index.html>

## Estructura del Programa

### 7. ¿Qué está haciendo Esri para asegurar que EPN sea una experiencia coherente en todo el mundo?

Esri ha trabajado muy de cerca con sus distribuidores internacionales para desarrollar el nuevo programa. Hemos acordado sobre las normas de calidad, incluyendo índices de satisfacción del cliente, modelos de participación y madurez de servicios. Esto nos permite tener un programa coherente en todo el mundo. Nos estamos preparando para ofrecer talleres de certificación, capacitación y seminarios en línea para ayudar a los socios en la expansión de sus estrategias de negocio en todo el mundo.

### 8. ¿Cuál es la definición de la categoría Soluciones?

La categoría Soluciones representa a socios que desarrollan soluciones repetibles construidas sobre la plataforma Esri. Estas soluciones repetibles puede venir en forma de software, datos o hardware y puede ser aplicable a una o más industrias o de áreas de tecnología. Estos socios proporcionan soluciones de negocio que amplían uso de la tecnología espacial en las diferentes industrias de aplicación.

### 9. ¿Cuál es la definición de la categoría Servicios?

La categoría Servicios representa a socios que tienen una práctica establecida de servicios profesionales o son centros de excelencia que utilizan software de Esri, datos, o servicios a la comunidad de usuarios finales en base a proyectos. Estos socios utilizan el conocimiento de la industria y experiencia en las áreas de implementación e integración de software Esri a nivel corporativo. Así es como logran optimizar los procesos y proporcionan asesoramiento estratégico en la comunidad de usuarios finales.

### 10. ¿Puede un socio EPN ser reconocido tanto en la categoría de Soluciones y en la de Servicios?

Sí. Los socios en los niveles Gold y Platinum pueden ser categorizados tanto en Soluciones como en Servicios.

### 11. ¿Las compañías de datos pueden entrar en la categoría de soluciones o servicios?

Si una empresa dispone de datos confeccionados para la venta, la categoría de Soluciones es la adecuada. Si la empresa ofrece servicios de datos (compilación de datos propios o de terceros), la categoría de Servicios es la más adecuada.

### 12. ¿Pueden los Proveedores de Hardware entrar en la categoría de soluciones o servicios?

Si el hardware se proporciona como un producto, la categoría de Soluciones es la adecuada. Si se proporcionan servicios de integración como una parte importante del modelo de negocio de la compañía de hardware, la categoría Servicios es más apropiada.

## Categorías

### 13. ¿Dónde puedo encontrar información sobre los diferentes Niveles?

La información detallada sobre los niveles se puede encontrar en el Esri Partner Network Program Guide ver: [www.esripartners.cl](http://www.esripartners.cl) más adelante en este sitio, más preguntas ofrecen información resumida del programa y sus niveles.

### 14. ¿Cuáles son los beneficios y requisitos para cada Nivel?

Los beneficios y requisitos para cada nivel se muestran en la guía de Esri Partner Network y las políticas del EPN se encuentran en el Esri Partner Portal. Ver en: [www.esri.cl/partners.php](http://www.esri.cl/partners.php) más adelante en este documento, más preguntas ofrecen información resumida del programa y sus niveles.

#### 15. Mi empresa tiene varias oficinas. ¿Puedo consolidar todas mis oficinas con este nuevo programa?

EPN está estructurado de manera que todas las oficinas de una empresa pueden participar en un acuerdo único para toda la empresa si el socio así lo decide. Además, las filiales también pueden ser elegibles para su inclusión en el acuerdo.

#### 16. ¿Podemos tener un Esri Partner Network si tenemos oficinas en varios países?

Sí. Puede tener varias consideraciones, sobre todo si se incluyen las filiales y subsidiarias, por lo que es importante que se trabaje con el Partner Manager para establecer la estructura del contrato correspondiente que se adapta de forma óptima a su modelo de negocio.

#### 17. ¿Tengo que firmar un contrato y pago de suscripciones adicionales para entrar a cada nivel?

Todos los socios firman un contrato de acuerdo dentro del Esri Partner Network, más el pago de la suscripción anual o fee correspondiente.

### Evaluación

#### 18. ¿Cuál es el Cuestionario de Evaluación para calificar al Esri Partner Network?

El cuestionario de evaluación es una herramienta para medir objetivamente la competencia del socio, su potencial y el nivel de compromiso con Esri a través de una serie de ámbitos. Se tiene en cuenta el esfuerzo de colaboración entre el socio, Esri y su distribuidor local para poder calificar en cada nivel, también es parte del proceso de revisión anual.

#### 19. ¿Cuál es el propósito de la evaluación?

La evaluación proporciona tres funciones principales:

1. Un conjunto de medidas para evaluar la competencia que solo se aplican a nivel Gold o Platinum.
2. Una manera de medir el rendimiento que Esri espera de su comunidad de socios.
3. Una herramienta para medir objetivos tangibles y evaluar la posibilidad de crecer a un nivel mayor.

### Licencias

#### 20. ¿La suscripción anual del programa incluye licencias de software Esri?

Sí. El costo del programa anual incluye algunas licencias de software Esri para demostración y marketing. Los niveles Gold y Platinum obtienen niveles más altos de acceso a licencias de demo y marketing.

#### 21. ¿Pueden todos los niveles asistir a la anual Conferencia Esri Partner Network (antes Esri Worldwide Business Partner Conference)?

Sí.

#### 22. ¿Cuál es la diferencia entre las licencias de software para uso interno de los asociados y las comerciales?

- Licencias de demostración
  - Demostrar / desarrollar mercado de software de Esri.
  - Demostrar / desarrollar mercado de soluciones Esri de base tecnológica y de servicios.
  - Llevar a cabo la formación interna de los empleados.
  - Evaluar software de Esri.

- Licencias de uso para el desarrollo
  - Todos los usos anteriores que están disponibles para demostración y marketing más el desarrollo de aplicaciones repetibles.
  - Investigación y test
- Licencias de uso comercial
  - Todos los usos anteriores que están disponibles para el Desarrollo de licencias más licencias comerciales (pagas) con fines o actividades de producción, o el trabajo en proyectos basados en honorarios, incluyendo:
    - Conversión de datos, migración, y análisis
    - Producción de mapas y datos
    - Procesamiento de imágenes
    - Servicios de fotogrametría
    - Análisis GIS
    - Diseño de base de datos
    - Desarrollo / Entrega de formación personalizada para el usuario final

## Calificación Categorías Gold o Platinum

### 23. ¿Cómo se evalúa el desempeño de los asociados?

El desempeño anual de los socios está basado en:

- Ingresos por licencias de software para uso interno (las nuevas licencias y mantenimiento)
  - Ingresos por desarrollo de software (incluyendo Esri Developer Network [EDN])
  - Ingresos Comerciales (incluido el acuerdo de licencia [ELA])
- Ingresos por ventas
    - OEM
    - OEM Soluciones
    - Paquete de soluciones
    - Reventa
  - Ingresos por ventas influenciadas (ventas resultantes de la participación de los interlocutores directos de una operación realizada directamente por Esri o un distribuidor de Esri)
  - Ingresos por servicios profesionales (para los servicios subcontratados con Esri o su distribuidor)

### 24. ¿Cómo puedo calificar para el nivel Gold o Platinum?

El primer paso es revisar el EPN, su guía y sus políticas. Si el nivel Gold o Platinum es una buena categoría, entonces reúnanse con su Partner Manager, quien trabajará con usted para evaluar su elegibilidad. Si su organización no es actualmente elegible, su gerente le indicará el camino más adecuado para que puedan cumplir con los requisitos.

## Autorización de Ventas

### 25. Actualmente soy un revendedor de valor agregado (VAR). ¿Dónde entro yo en el nuevo programa?

Los VAR son componentes opcionales de la red EPN. Los socios en cualquier nivel podrán ser autorizados a vender licencias de software ESRI. Los socios fuera de los Estados Unidos deben contactar a su distribuidor local de Esri para obtener más información sobre la autorización de venta.

## 26. ¿Qué es la autorización de venta?

Este derecho permite a un socio ofrecer a los clientes una solución más completa a través de un proceso de compra más simple. Tres tipos de autorizaciones de venta están disponibles:

- Distribuidor de valor agregado (VAR) (solo para el país)
- Solución OEM (multinacionales)
- OEM (multinacionales)

## 27. ¿Cuál es el candidato preferido de ESRI para la autorización de ventas multinacionales?

Si bien a una amplia gama de tipos de socios y de niveles se podrá conceder la autorización de venta sobre la base de las condiciones del mercado local, el candidato preferido de Esri para la autorización de ventas multinacionales cumple con los siguientes criterios:

- Es un socio autorizado de Esri.
- Proporciona un valor estratégico para un sector específico o un determinado software de Esri.
- Es complementario a las estrategias de ventas de Esri.
- Expande la base de usuarios finales Esri en los principales mercados o vende en nuevos mercados.
- Se compromete a desarrollar un plan de ventas y marketing, con Esri, su distribuidor, y el usuario final. El plan también debe describir las características de la aplicación asociada y un resumen de las proyecciones de ventas multinacionales por lo menos por tres años. El plan debe ser actualizado anualmente.
- Desarrolla una solución basada en las mejores prácticas de arquitectura de software Esri y la industria.
- Posee planes para vender aplicaciones asociadas en varios países, apoyados por la historia de ventas multinacionales.
- La aplicación ya sea integrada o un paquete de soluciones, sólo contiene componentes Esri.
- La unidad de negocio de venta de la aplicación del socio no debe vender el software SIG de Esri a un competidor.

Para obtener más información sobre la autorización de venta, por favor consulte la Esri Partner Network Program Guide o en contacto con el Centro de Recursos del EPN de Esri o su administrador de Esri o su distribuidor.

## 28. ¿Cómo funciona el nuevo programa EPN para preservar la integridad de precios de software de Esri?

La autorización de venta determina el nivel de descuentos que se ofrecen a los usuarios finales. Es responsabilidad del socio, de Esri y de su distribuidor, reducir al mínimo los descuentos para evitar la erosión de precios.

Para información adicional del programa EPN, acceder a :  
<http://www.esri.com/partners/partner-network/index.html>