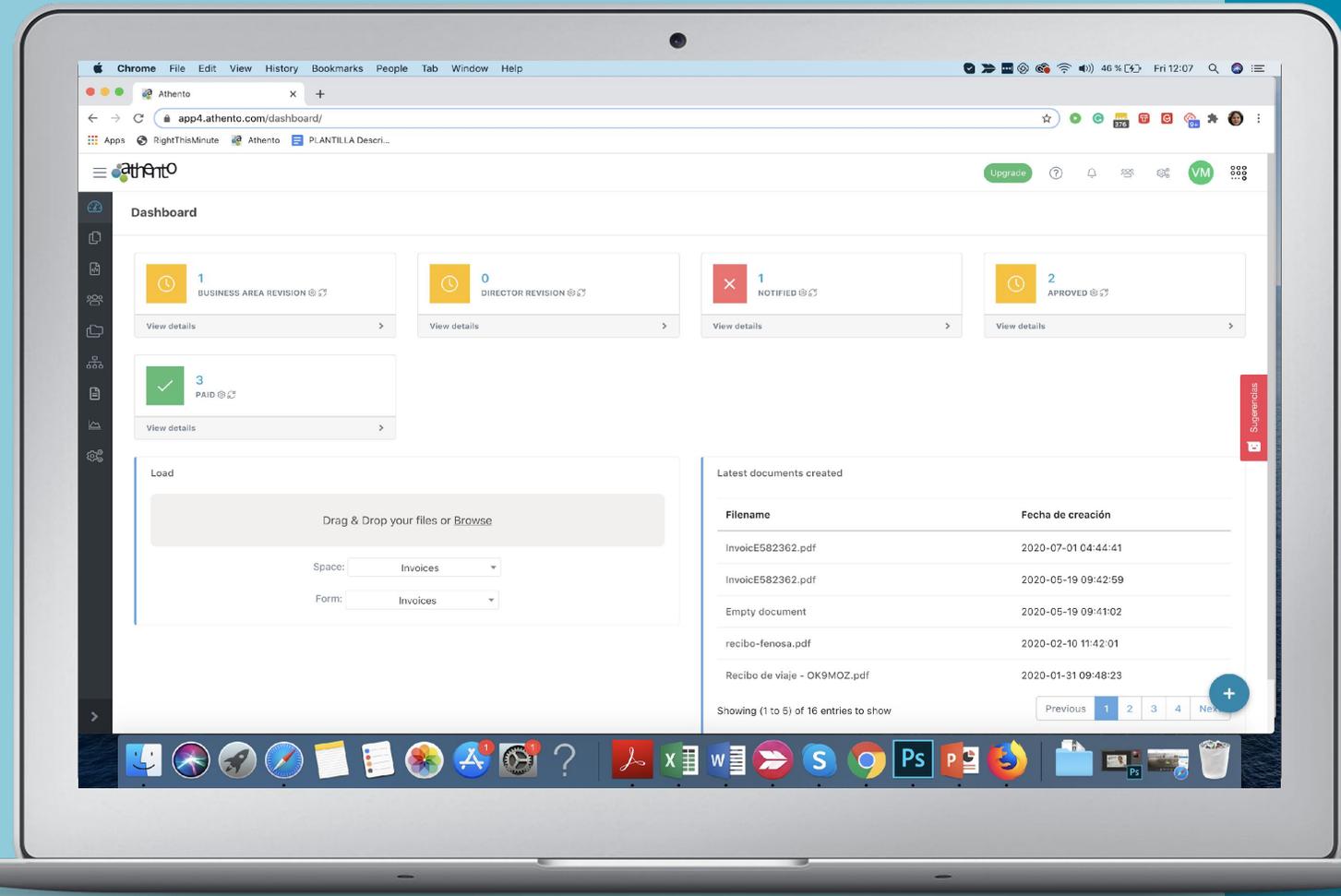


# Programa de Partners



SHOWROOM 2025



# Programa de partners

Crece con Athento

## Crecer juntos.

Súmate a nuestro programa de partners y acelera el crecimiento de tu compañía al tiempo que ofreces a tu cliente una de las soluciones más innovadoras del mercado de Gestión de Contenidos Empresariales.





# ¿Por qué sumarte al programa de partners?

Razones para convertirte en Partner



## Ingresos recurrentes

Mientras tus clientes usen Athento, disfrutarás de ingresos recurrentes.



## Crecimiento asegurado

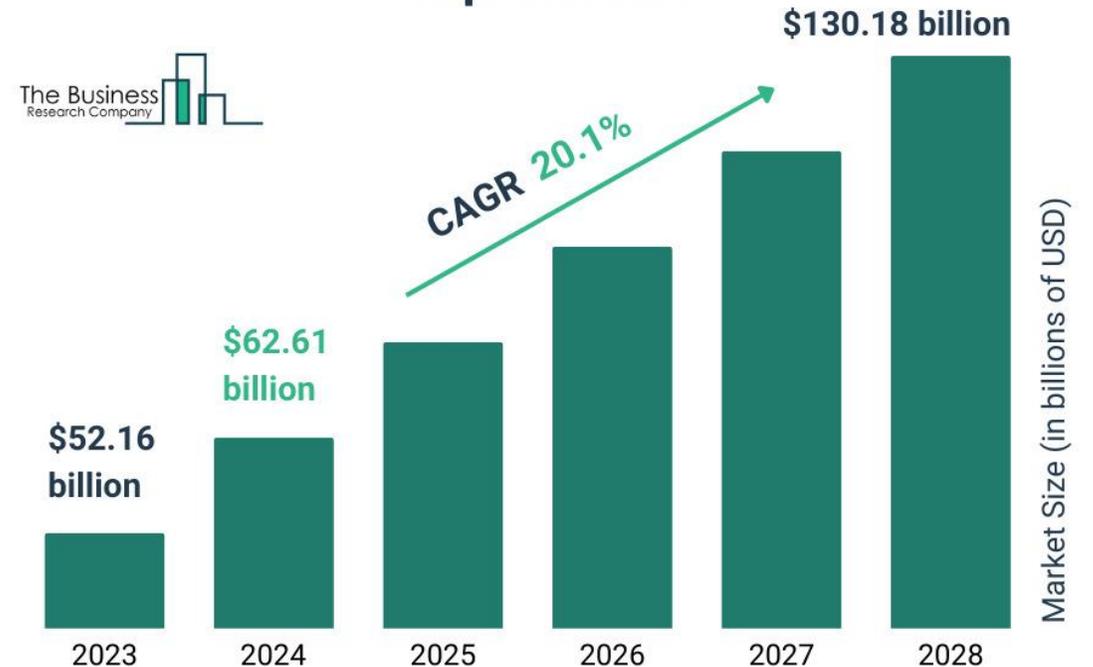
El mercado de los Contenidos Digitales es un mercado maduro, de crecimiento sostenido. Siempre habrá una empresa necesitando gestionar sus contenidos digitales.



## Un producto para enamorarse

Con Athento puedes ofrecer valor a tus clientes, transformando sus procesos en unas pocas semanas y siempre con funcionalidad nueva que enseñar.

## Content Services Platforms Global Market Report 2024





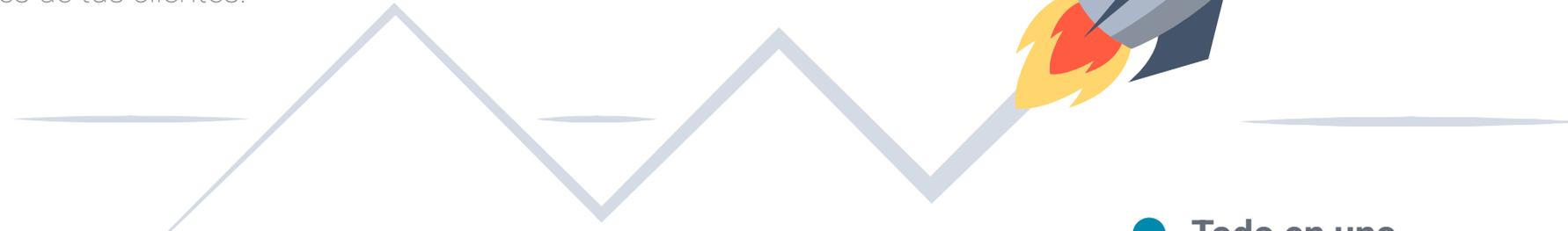
# Un producto para enamorarse

Razones para hacerse partner



- **Autonomía e Independencia.**

Configura Athento tú mismo y adáptalo a las necesidades reales de tus clientes.



- **Evolución constante**

Disfruta de nuevas funcionalidades y mantente relevante para tus clientes. ¡Funcionalidad nueva cada mes!

- **Precio competitivo**

Un precio justo, mucho valor y la capacidad de abrir cuentas de diverso tamaño.

- **Todo en uno**

Athento cubre el ciclo completo de los contenidos digitales: generación, captura, distribución, aprobación, firma, almacenamiento, retención, publicación y más.



# Claves del programa diseñado

Justificación del programa

- **Comisiones inmediatas atractivas**, entre 20% y 35% según el tipo de plan
- **Comisiones vitalicias sobre renovaciones**, asegurando ingresos recurrentes
- **Bonos anuales por volumen total vendido**, que premian el rendimiento sostenido
- **Fee simbólico de 1.000€**, con devolución del 100% si el partner alcanza ventas superiores a 7.500€ en el año
- Beneficios adicionales: formación, acceso prioritario a leads, soporte comercial y recursos de marketing



# Ingresos por servicios profesionales

Ingresos del partner

**Los números anteriores no incluyen los ingresos del partner por servicios adicionales**

**como:**

- Consultoría
- Configuración
- Acompañamiento
- Gestión de proyecto
- Soporte
- Y otros servicios asociados con los que el partner puede ofrecer valor al cliente.



# ¿Qué obtienes con el partnership?

Te ayudamos a vender



Full acceso a nuestros cursos de formación. Formación online y flexible, que tu equipo puede compatibilizar con sus funciones.



Acceso a material comercial, demostraciones, financiación compartida de eventos. Elaboración coordinada de nuevo material.



Soporte técnico y comercial para atender a tus prospectos y clientes.



Athento premia los partners más implicados asignándoles oportunidades comerciales que recibamos de su región.

# MÁRGENES PLANES CLOUD





# Comisión por venta (inmediata y vitalicia)

Planes Cloud

Cada venta generada por el partner genera una comisión inmediata y una comisión vitalicia asociada a las renovaciones anuales.

Plan Cloud	Precio mínimo anual	Comisión primer año	Ganancia primer año (€)	Comisión vitalicia (renovaciones)	Ganancia por renovación (€)
Plus	2.543,88€	20%	508,78€	20%	508,78€
Standard	7.195,80€	22%	1.583,08€	22%	1.583,08€
Company	16.782,00€	25%	4.195,50€	25%	4.195,50€
Enterprise	35.940,40€	28%	10.063,20€	28%	10.063,20€
Enterprise >2K	115.200,00€	35% primer año	40.320,00€	30% a partir del segundo año	34.560,00€

**Nota:** La comisión vitalicia se aplica mientras el contrato permanezca activo, sin límite de tiempo.

Valores antes de impuestos\*



# Bonos anuales por volumen de venta nueva

Planes Cloud

Además de las comisiones por venta, los partners reciben un bono anual en función del volumen total de ventas nuevas cerradas durante el año fiscal (no se aplica a renovaciones).

Volumen anual vendido (Cloud)	Bono adicional sobre el volumen total	Ejemplo económico
Entre 50.000€ y 100.000€	2%	Si vende 80.000€ → bono de 1.600€
Entre 100.001€ y 250.000€	3%	Si vende 200.000€ → bono de 6.000€
Entre 250.001€ y 500.000€	4%	Si vende 400.000€ → bono de 16.000€
Más de 500.001€	5%	Si vende 600.000€ → bono de 30.000€

**Importante:** El bono anual se calcula exclusivamente sobre ventas nuevas cerradas en el año fiscal.

Valores antes de impuestos\*



# Bono anual para impulso de planes pequeños y medianos

Planes Cloud

Sabemos que una parte importante del negocio se basa en ventas continuas de planes Plus y Standard. Para incentivar esa actividad constante, hemos creado un bono anual adicional.

Condición	Bono trimestral adicional
Si el partner cierra <b>5 o más ventas nuevas</b> en planes <b>Plus o Standard</b> en un año	Bono adicional del 2% sobre el volumen facturado en esos planes en ese año

*Valores antes de impuestos\**



# Resumen del modelo Athento para partners

Planes Cloud



Comisiones inmediatas por cada venta.



Comisiones vitalicias por cada renovación.



Bonos anuales por volumen acumulado de ventas nuevas.



Bonos anuales por actividad constante en planes Plus y Standard.



Modelo pensado para maximizar ingresos recurrentes y premiar la proactividad.

# MÁRGENES PLANES ON-PREMISE





# Tabla de comisiones por venta y recurrencia

Planes On-premise

Plan On-premise	Precio anual desde	Comisión primer año	Ganancia primer año (€)	Comisión vitalicia (renovaciones)	Ganancia por renovación (€)
Plus	13.999€	28%	3.919,72€	28%	3.919,72€
Standard	21.999€	30%	6.599,70€	30%	6.599,70€
Company	43.999€	32%	14.079,68€	32%	14.079,68€
Enterprise	82.500€	40% primer año	33.000,00€	30% a partir del segundo año	24.750,00€

Valores antes de impuestos\*



# Bono anual

Planes On-premise

Volumen anual vendido (On-premise)	Bono adicional sobre el volumen total	Ejemplo económico
Entre 50.000€ y 100.000€	3%	Si vende 80.000€ → bono de 2.400€
Entre 100.001€ y 250.000€	4%	Si vende 200.000€ → bono de 8.000€
Entre 250.001€ y 500.000€	5%	Si vende 400.000€ → bono de 20.000€

Valores antes de impuestos\*



# Bono anual para impulso de gamas medias

Planes On-premise

Condición	Bono trimestral adicional
Si el partner cierra <b>3 o más ventas nuevas</b> en planes <b>Plus o Standard o Company On-premise</b> en un año	Bono adicional del 2,5% sobre el volumen facturado en esos planes en ese año

Valores antes de impuestos\*

# COSTE ANUAL DEL PROGRAMA





# Cuota anual del programa

Partner entry	Fee anual	Devolución	Condición
Entry Partner Athento	1.000€	100% del fee devuelto al finalizar el año	Si alcanza <b>7.500€ en ventas nuevas Cloud u On-premise</b>

## Beneficios:

- Acceso a la formación y certificación sin corte adicional.
- Acompañamiento comercial en las primeras oportunidades.
- Acceso a materiales de marketing y posicionamiento digital conjunto.
- Prioridad en leads calificados por Athento.
- Acceso a entorno sandbox. Para disponer de entorno tipo hosting, 1000€ extra de fee anual (no reembolsable).

# SIMULACIÓN DE EJEMPLO





# Simulación de ejemplo: 2 ventas cloud

Venta	Monto (USD)	Comisión (%)	Ganancia para el partner (USD)
Plan Enterprise (Cloud)	303.999,00	28%	85.119,72
Plan Standard (Cloud)	26.422,00	22%	5.812,84

**Volumen total de ventas:** 330.421,00 USD

Bono anual:

- Por volumen superior a 250.000 USD, el bono es del 4%
- **Bono adicional:** 13.216,84 USD

En este caso, el partner se está llevando aproximadamente un **31,52%** del negocio global generado. Esto incluye:

- Las comisiones directas por cada venta.
- Bono anual por volumen.



# Nuestros casos de éxito hablan por nosotros

Europa



Publicidad - España

Cliente desde 2015. Más de 10 millones de documentos almacenados en Athento y más de 16 aplicaciones de negocio integradas con Athento.



Financiero - Europa

Cliente desde 2016. 6 países del grupo gestionan sus documentos con Athento. 90 millones de documentos en Athento.



Construcción - España

Más de 1M de records gestionados con Athento. La documentación de todo el grupo se apoya en el gestor documental.





# Otros clientes trabajando con la plataforma

MCDONALD'S



Franquicias/Real State - España

Cliente desde 2020. Utilizarán Athento para la gestión de expedientes legales inmobiliarios asociados a los franquiciados..



VIA  
CELERE



Inmobiliario - España

Cliente desde 2020. Utilizarán Athento para su registro de entrada y gestión de documentación asociada a promociones.



FCC



Construcción - España

Más de 300K expedientes legales gestionados con Athento desde 2015





# Nuestros casos de éxito hablan por nosotros

España y LATAM

CNP  
PARTNERS



Seguros - España

Cliente desde 2018. Digitalización de expedientes de operaciones sobre pólizas (altas, modificaciones, rescates, trasposos, etc.) para consulta en digital y auditoría.



ASEGURADORA  
GENERAL



Seguros- Guatemala

Cliente desde 2014. Implantación del gestor documental. Cliente completamente autónomo. Ha integrado sus herramientas de negocio y usa Athento como repositorio.



AEGON



Seguros - España

Cliente desde 2018. Usa Athento como repositorio. Aegon ha migrados sus documentos a Athento desde SharePoint.





# Nuestros casos de éxito hablan por nosotros

América Latina

AXA  
COLPATRIA



Seguros - Colombia

Cliente desde 2017. 1200 usuarios, más de 20 procesos implementados en Athento y 10M de documentos.



LA  
SEGUNDA



Seguros- Argentina

Cliente desde 2019. Ha implementado en Athento la recepción y gestión de facturas. Centralizó en Athento la recepción y distribución de toda su correspondencia, integrado con su Core de negocio.



LA CAJA



Seguros - Argentina

Cliente desde 2018. Más de 70 millones de documentos migrados a Athento. Procesos de Siniestros, Juicios, Comisiones, Facturas, Recepción y distribución de toda su correspondencia.





# Nuestros casos de éxito hablan por nosotros

América Latina

APPLUS  
NORCONTROL 

Proyectos- Panamá

2.5M de documentos de proyectos y 200 usuarios trabajan con nuestro gestor documental.



G4S



Seguridad - Perú

La documentación de trabajadores de esta empresa de seguridad, se gestiona con Athento desde 2017.



ENDE



Energía - Bolivia

Esta empresa pública de electricidad boliviana, también gestiona sus documentos con Athento.





# Nuestros casos de éxito hablan por nosotros

América Latina

SCOTIABANK



Banca - Colombia

Cliente desde 2019, más de 2000 usuarios, procesos de onboarding, expediente cliente y recepción a aprobación de transacciones de moneda extranjera. Migración de 7 millones de documentos de fusión con Citibank.



BAYER  
ANDINA



Laboratorios - Región Andina

Cliente desde 2019. Varios países del grupo gestionan la documentación de calidad de productos con Athento



KIA  
MOTORS



Automóviles - Colombia

Cliente desde 2019. Gestiona los proveedores y su documentación con Athento.





# Nuestros casos de éxito hablan por nosotros

América Latina

SURA 

Seguros - Colombia

Cliente desde 2020. Gestiona la correspondencia de entrada y salida de las 14 compañías del Grupo, así como sus procesos de Compliance, Embargos, Impuestos, entre otros.



NORGAS 

Energía - Colombia

Cliente desde 2020. Usa Athento para gestionar sus procesos de creación de proveedores, contratos, facturas y auditoría interna con

Athento.



ITAÚ



Banca - Colombia

Cliente desde 2021. Usuarios externos solicitan validación de garantías, estas son radicadas y gestionadas en Athento.





# Nuestros casos de éxito hablan por nosotros

América Latina

NEWSAN 

Industria - Argentina

Cliente desde 2021. Empresa líder en la fabricación, comercialización y distribución de electrodomésticos. Exporta a más de 70 países. Utiliza Athento para auditoría de productos.



SUIZO 

Farma - Argentina

Cliente desde 2021. Con +1600 trabajadores y 13 centros logísticos, esta empresa ha automatizado la gestión de facturas de proveedores con Athento.



EMASA 

Servicios Públicos - España

Cliente desde 2017. La empresa municipal de aguas de Málaga, gestiona con Athento múltiples procesos: firma digital de docs, registro E/S, etc.



# Gracias

[sales@athento.com](mailto:sales@athento.com)



Parque Tecnológico de Andalucía Calle Steven Jobs 2, Oficina 4,  
Edificio Promálaga Excelencia 29590 Málaga (España)  
+34 952 028 873

