

DEAL REGISTRATION TERMS AND CONDITIONS

GUIDELINES – MMCLA Marzo 2023

1. General

1.1 El acceso al Programa de Registro de Oportunidades está disponible para los socios que son miembros actuales y en buenos términos del Programa de Socios de Dell Technologies (cada socio) y distribuidores autorizados que son miembros actuales y en buenos términos del Programa de Socios de Dell Technologies (cada distribuidor).

1.2 Los términos y condiciones sumado al anexo de Especificaciones Regionales (en conjunto con las Pautas de Registro de Oportunidades) establece los procedimientos para Distribuidores y Socios (directa o indirectamente a través de distribuidores) para registrar oportunidades a través del Programa de Socios de Dell Technologies.

1.3 Como se define en este documento “Registro de Oportunidades” hace referencia al programa de registro de oportunidades ofrecido bajo el Programa para Socios de Dell Technologies. “Acuerdo del Programa de Socios de Dell Technologies” hace referencia al Programa para Socios de Dell Technologies para la región en la que el socio está establecido. “Dell Technologies” se refiere a entidad o las entidades de Dell y/o EMC con quien se acordó estar sujeto a los lineamientos del Programa para Socios de Dell Technologies.

2. Criterio de Registro de Oportunidades

2.1 Una oportunidad es elegible para el Registro de Oportunidades si el socio y la oportunidad cumplen con todos los criterios detallados a continuación, a discreción de Dell Technologies:

- a. La oportunidad es registrada para un solo proyecto para revender productos y servicios Dell Technologies a un usuario de Dell Technologies.
- b. La oportunidad no ha sido registrada directamente por Dell Technologies y no hay ninguna actividad de ventas en curso sobre dicha oportunidad por parte de Dell Technologies al momento en que el socio ingresa el registro. En ciertas circunstancias, a pesar de que Dell Technologies indique que está trabajando para ese proyecto, el Socio puede ponerse en contacto con Dell (o Dell con el socio) para discutir la posibilidad de trabajar en colaboración en dicha oportunidad.
- c. Los productos sujetos a la oportunidad son productos nuevos asignados por Dell Technologies (no aplican productos restaurados).
- d. La oportunidad no ha sido registrada por otro socio; sin embargo, en ciertas circunstancias Dell Technologies puede aprobar múltiples registros de diferentes socios para el mismo proyecto o negocio si se determina que es permitido o requerido por las leyes locales.
- e. En deals de Gobierno, cuando se trate de una licitación en caso de que la misma haya sido publicada, el número debe ser indicado en la justificación de la oportunidad. Si la oportunidad se registra antes de que la licitación sea publicada y la oportunidad es aprobada, al momento que se publique la licitación el socio debe enviar un caso indicando que se agregue el número de la licitación a su registro. “Licitación pública” se refiere a la solicitud de propuesta (RFP) invitación a licitación (IFB)

entrega indefinida, cantidad indefinida (IDIQ) o procesos de licitación pública similar que estén sujetos a leyes o regulaciones de contrataciones públicas.

- f. La oportunidad debe alcanzar el mínimo establecido en el adendum regional. El valor de la oportunidad es determinado antes de impuestos, gastos de envío o manejo u otras tarifas aplicadas. Solo los productos o servicios Dell Technologies serán determinantes del valor de la oportunidad, los productos y servicios a terceros (third-party) no se incluyen en dichas determinantes. Todas las oportunidades para LATAM deben alcanzar el mínimo de 15 mil dólares americanos.
- g. Antes de registrar una oportunidad, el Socio debe corroborar (a satisfacción de Dell Technologies) los esfuerzos de preventa relacionados con dicho acuerdo, tales como, entre otros, reunirse con las personas encargadas de la toma de decisiones del usuario final, para calificar el acuerdo y ayudar al usuario final para cuantificar el presupuesto del proyecto con los productos o servicios de Dell Technologies, o ayudar al usuario final a definir los requisitos del proyecto para incluir los productos o servicios de Dell Technologies. Los socios deben incluir una descripción de tales esfuerzos en la Declaración de justificación en la herramienta de registro de acuerdos. Además, el Socio debe documentar dichos esfuerzos, incluida la prueba de fecha y hora, que se proporcionarán a Dell Technologies a pedido.
- h. Los Socios de nivel 2 e híbridos solamente podrán registrar oportunidades de almacenamiento con el distribuidor preferencial asignado. Para obtener más información, consulte la regla de Distribuidor Preferido en el portal.
- i. El socio debe proporcionar suficiente información cuando registre la oportunidad para permitir que Dell Technologies determine cuando el socio esté bien posicionado para optar por un registro y su respectiva aprobación por parte de Registro de Oportunidades. La siguiente información debe ser provista por el socio:
 - Dirección completa;
 - RFC/ Tax ID / RUT / RUC / NIF / NIT/ CUIT/ CUT;
 - Correo electrónico empresarial del Cliente;
 - Dirección completa;

Además de eso, el Template de Justificación debe completar con información detallada y completa en el campo de Justificación con las respuestas a las preguntas a continuación:

- 1) Número de Licitación, en caso de Licitación Pública:
- 2) ¿En qué consiste el proyecto? Fin/Usos de los equipos + Tipo de Solución ofrecida:
- 3) Unidad de Negocios donde se usarán los equipos dentro de la empresa (Sector/Dependencia)
- 4) Si es una renovación, favor indicar el ID anterior: _____
- 5) Si el Cliente es parte de un grupo de empresas, favor indicar el nombre del grupo: _____

NOTA: Las oportunidades de servicios de garantía (APOS) no son elegibles a Deal Registration. Warranty services – más detalles en: [Channel Support Services Renewals Incumbency Program](#)

3. Proceso de Registro de Oportunidades

3.1 El socio debe cumplir con todas las siguientes requerimientos para registrar una oportunidad:

- a. La oportunidad debe cumplir con el criterio establecido en la sección 2.
- b. El socio debe ingresar el registro correctamente para su revisión a través de la herramienta de Registro de Oportunidades de Dell Technologies. Cada registro debe representar un acuerdo único para un único usuario final. El socio no puede combinar oportunidades o usuarios finales para ningún propósito. El socio debe aplicar un registro por separado para oportunidades de negocio adicionales o diferentes.
- c. El socio ingresará un registro para aprobación indicando el tipo de solución que será provista al usuario final. Registro de Oportunidades llevara a cabo la verificación del registro basados en el tipo

de solución para determinar conflictos potenciales.

- d. El socio debe ser el primero en ingresar el registro con la información completa y correcta. Cuando se ingresan registros para la aprobación de Registro de Oportunidades, el socio debe proveer la información conocida del usuario final, incluyendo el nombre completo de la compañía del usuario final, escrito correctamente y cumplir con los criterios detallados en la segunda sección. Si el Socio que envía la solicitud del Registro de Oportunidad está trabajando en equipo con otro Socio o con un Cliente OEM de Dell Technologies en la oportunidad, entonces dicho Socio debe identificar al otro Socio o Cliente al momento de ingresar el registro.
- e. Dell Technologies notificará al Socio por correo electrónico que el registro del acuerdo ha sido aprobado y que el acuerdo ha sido registrado ("Registro del acuerdo"), o que el registro del acuerdo ha sido rechazado.
- f. Los Distribuidores deben cumplir con la sección 3.a. hasta la sección 3.d., y proveer correctamente el nombre del revendedor y el nombre del usuario final cuando intenten obtener un registro aprobado. Los Distribuidores pueden ingresar registros solo en nombre de los Socios incluidos como Proveedores de Soluciones en el programa de socios de Dell Technologies.
- g. Los Socios y Distribuidores deben cumplir con el acuerdo de nivel de servicio operacional (SLA) en registros para Storages, Non-Storage y el tiempo de respuesta a las notificaciones.
- h. Los Socios y Distribuidores no deben utilizar los precios de un registro otorgado por Dell Technologies para un negocio específico en otra oportunidad diferente.
- i. Los socios/distribuidores no deben registrar una oportunidad para su propio uso como Cliente final, ni registrar una oportunidad para uso de otro canal que pertenezca al Programa de socios de Dell Technologies. Dichas compras deberán ser realizadas directamente por el responsable de la cuenta del Partner con Dell Technologies en el caso de Tier 1 Partners y en el caso de T2 Partners, directamente con un Distribuidor Autorizado.

4. Términos del Registro de Oportunidades y Renovaciones

4.1 Cada registro será válido durante noventa (90) días a partir de la notificación de la aprobación del registro por parte de Dell Technologies (Plazo de inscripción). A su exclusivo criterio, Dell Technologies puede conceder u otorgar una extensión o renovación del plazo del registro antes de que el mismo expire.

4.2 Para poder renovar una oportunidad, debe estar en una etapa del 30%. **Todas las solicitudes de renovación deben ser hechas hasta 1 día antes de que el registro expire.**

a) Primera Extensión:

- **Validez del Registro:** La oportunidad debe ser válida y debe aún contar con al menos entre 30 y 1 día antes de expirar.
- **Etapas:** La etapa de la oportunidad debe ser igual o superior al 30%.
- **Elegible para extensión:** si las condiciones 1 y 2 se cumplen, la opción de "Solicitud de Extensión" estará disponible, el socio debe hacer clic en la opción y aceptar las condiciones. La oportunidad será extendida automáticamente por 90 días.

b) Segunda Extensión:

- La segunda extensión debe ser enviada a través de la herramienta de Manejo de Caso (Case Management) y debe ser solicitada entre los 30 y 1 día antes de la fecha de expiración de la oportunidad, de otro modo no será extendida.

- El socio debe ponerse en contacto con ventas con anticipación por correo electrónico para solicitar la aprobación de la renovación y debe informar una justificación para renovación del deal.
- Entonces debe enviar un caso al equipo de Deal Registration adjuntando el correo de aprobación de ventas.
- Si el caso no tiene aprobación adjunta, será rechazado.

4.3 Solo se aceptarán dos renovaciones (primera automática y segunda adicional aprobada por el equipo comercial). El equipo de registro de oportunidades no procesará una tercera o más renovaciones.

4.4 Si el canal necesita mantener el mismo número de identificación de registro actual para historical debe comunicarse con su representante de ventas interno para validar la solicitud. Este tipo de solicitud se evaluará como una excepción y se someterá a revisión ejecutiva.

4.5 Oportunidades que tengan un status menor al 30% (1% o 10%) no aplican para renovación.

5. Beneficios del Registro de Oportunidades

5.1 Sujeto a la Sección 6 (Excepciones) y a las Reglas Externas de Cumplimiento, los siguientes beneficios serán aplicados:

- a) Si el Socio cuenta con un Registro Aprobado, Dell Technologies no participará de manera proactiva en esfuerzos directos de ventas para esa oportunidad específica en el Registro de Oportunidades.
- b) Si el Distribuidor cuenta con un Registro Aprobado, Dell Technologies no comprometerá de manera proactiva al revendedor o usuario final en esfuerzos de venta directa para esa oportunidad específica en el Registro de Oportunidades.

5.2 El Socio y el Distribuidor deben estar al día en sus pagos a Dell Technologies en todas las órdenes de compra asociadas durante el Plazo de Registro o el Socio no podrá obtener los beneficios del Registro de Oportunidades.

5.3 Si el socio ingresa una solicitud de registro, o si el Distribuidor ingresa una solicitud de registro en representación de un Socio, y si el registro es aprobado, solo dicho Socio tendrá derecho a los beneficios del Registro de Oportunidades para ese registro. Otros Socios o clientes OEM de DELL Technologies identificados en el ingreso del registro (como se discutió en la sección 3(d) anteriormente) no tendrá derecho a ninguno de los beneficios del Registro de Oportunidades o a los precios ventajosos que Dell Technologies pueda ofrecer al Socio en relación con el registro aprobado.

6. Excepciones

6.1 Excepciones para cotizaciones y ofertas de Dell Technologies

No obstante, la sección 5 (Beneficios del Registro de Oportunidades) anteriormente, Dell Technologies puede, a su discreción cotizar u ofertar por un acuerdo en cualquiera de los siguientes escenarios:

- a. El usuario final solicita que Dell Technologies cotice u oferte en el acuerdo.
- b. El usuario final es un cliente “activo” de Dell Technologies directamente para la línea de productos incluidos en la oportunidad o registro. La cuenta del usuario final es considerada “activa” si el producto(s) fueron vendidos al usuario final por Dell Technologies directamente en los últimos doce (12) meses o el usuario final es de un segmento global o una cuenta internacional de Dell Technologies directamente.
- c. El usuario final rechazó la oferta del Socio o las cotizaciones.
- d. El usuario final utiliza los recursos de Dell Technologies online, como el Portal de Premier para recibir para recibir precios.
- e. El Socio no cierra el trato dentro del plazo del registro y no se ha otorgado ninguna aprobación para extensión o renovación. El registro o acuerdo se considera “cerrado” cuando el Socio coloca la orden de compra de los productos y servicios especificados en “El Registro” y paga el importe facturado.
- f. El usuario final solicita una cotización u oferta para una solución de mercado vertical completamente integrada que incluye los productos y servicios cubiertos Registro de Oportunidades del Socio, pero el Socio es incapaz de cotizar la solución completa (sistema, servicio, software, etc.).
- g. Cualquiera de los escenarios expresos en la sección 6.2 (Excepciones del Registro de Oportunidades) a continuación.

6.2 Excepciones del Registro de Oportunidades

No obstante, la sección 5 (Beneficios del Registro de Oportunidades) anteriormente descritas, Dell Technologies puede, a su discreción, rechazar, remover, rescindir, suspender o terminar cualquier Registro y/o acceso a Registros en cualquiera de los siguientes escenarios:

- a) El Socio no está trabajando activamente la oportunidad o ha estado inactivo con las necesidades del usuario final (por ejemplo, al no responder a las comunicaciones del usuario final o las de Dell Technologies).
- b) El Socio no lidera o cotiza los nuevos productos Dell Technologies, o los servicios identificados en el formulario de registro.
- c) El Socio cotiza productos o servicios de un competidor para la oportunidad registrada.
- d) Dell Technologies está bajo obligación legal o contractual de cotizar u ofertar, o si la falta cotización u ofertar en el registro podría someter a Dell Technologies a responsabilidades legales (tal como haya sido determinado por Dell Technologies).
- e) Una licitación pública se emite solo a un fabricante (como Dell Technologies) solo se solicita presentaciones de los fabricantes (como Dell Technologies) y/o excluye a la comunidad de socios de presentar una oferta.
- f) El socio no es capaz de cumplir con el acuerdo o proveer soporte al usuario final (por ejemplo, al no tener crédito suficiente disponible para el negocio, si el usuario final rehúsa trabajar con el Socio, o con respecto a acuerdos gubernamentales, si el socio no posee las autorizaciones de seguridad requeridas).
- g) El usuario final elige cumplir los requerimientos de la oferta por medio de un contrato el cual no es propiedad del Socio, o de manera que evite que el socio pueda cumplir dichos requisitos.
- h) La cuenta del Socio ha sido suspendida por Dell Technologies o el Socio se ha atrasado en el pago de las facturas.
- i) El Socio tiene un deal aprobado y no hay comprobación por parte del Socio con relación al desarrollo

de la oportunidad.

- j) El Socio (a) está en cumplimiento con el Cumplimiento del Programa de Socios en Dell Technologies (b) se ha comprometido en cualquier actividad que perjudique la integridad del Programa de Socios de Dell según lo determinado por Dell Technologies, (c) ha enviado información que es inexacta, incompleta, engañosa o fraudulenta, (d) se ha involucrado en una conducta que causa daños, vergüenza o publicidad adversa a Dell Technologies, o (e) no cumple con los Términos y Pautas de registro de acuerdos.
- k) Por cualquier otro motivo que Dell Technologies determine a su criterio exclusivo, como:
- **Información Incompleta** - Falta información dentro de los comentarios de ventas (sales comments) que dificultan la verificación; Los detalles principales deben incluirse en el campo Justificación.
 - **Actividad de Ventas Existentes** - Ya existe una oportunidad directa registrada por el Equipo Comercial de Dell para el mismo usuario final.
 - **Actividad previa de otro Socio** - Ya existe una oportunidad de otro socio registrada para el mismo usuario final y proyecto.
 - **Negocio no es compatible con el programa:** La oportunidad no cumple con los términos y condiciones del programa descritos (ejemplo: Oportunidades con más de un usuario final, el usuario final es uno de nuestros socios, garantías - APOS).
 - **Registro Duplicado** - Hay un acuerdo similar registrado por el socio para el mismo usuario final.

6.3 La Sección 5 (Beneficios de registro de acuerdos) anterior no excluye los esfuerzos de ventas directas de Dell Technologies en la circulación de mercadotecnia y otros materiales promocionales como parte de las campañas de mercadotecnia en las que el usuario final se ha suscrito o no se ha excluido.

6.4 Con respecto a los Registros de acuerdos de los Distribuidores, esta Sección 6 debe interpretarse de la siguiente manera: "Socio" puede referirse al Distribuidor o al revendedor identificado en el Registro de acuerdos y el "usuario final" puede referirse al usuario final o distribuidor identificado en el registro. A modo de ilustración, en la Sección 6.1 (a), Dell Technologies puede ofertar o proporcionar una cotización en un acuerdo registrado si el usuario final o revendedor busca comprar directamente de Dell Technologies y solicita a Dell Technologies que oferte o proporcione una cotización directamente.

6.5 La Sección 6.1 (Excepciones para las cotizaciones y ofertas de Dell Technologies) no es aplicable en regiones donde Dell Technologies no tiene presencia directa.

6.6 Si un Socio (a) ordena significativamente más unidades que las detalladas en el Registro de Oportunidad, (b) utiliza precios específicos del negocio para ordenar unidades para reventa a usuarios finales que no formaron parte del registro de acuerdo o no fueron elegibles para el acuerdo -precio específico y / o (c) el Socio cita constantemente el producto o servicio de un competidor para la oportunidad registrada, Dell Technologies se reserva el derecho de (tan pronto como esto sea evidente para Dell Technologies) cobrar al Socio el precio de lista estándar aplicable en el momento de la orden de compra del Socio y el Socio deberá pagar la diferencia entre el precio original facturado y el precio de lista estándar. Dell Technologies también se reserva el derecho de degradar al Socio de su nivel / estado actual dentro del Programa de Socios de Dell Technologies.

7. Recursos

7.1 Dell Technologies requiere que el Socio y el Distribuidor operen con integridad y honestidad y de conformidad con estas Pautas de registro, las leyes aplicables, el Acuerdo del programa de socios de Dell Technologies y el Código de conducta para socios de Dell Technologies. Si el Socio o Distribuidor no cumple con el requisito anterior si la membresía del Socio en el Programa de Socios de Dell Technologies ha sido suspendida o cancelada, entonces el Socio y el Distribuidor no tendrán derecho a ningún remedio y Dell

Technologies podrá, a su exclusivo criterio, eliminar al Socio de este programa de registro de acuerdos. En el caso de un registro de acuerdo por parte de un distribuidor, el revendedor asociado no tiene derecho a remediarlo si el revendedor no es miembro del programa de socios de Dell Technologies.

8. Reclamos

8.1 Los Socios o Distribuidores deben presentar cualquier reclamo, ya sea con Dell Technologies u otro Socio o Distribuidor, que surja o esté relacionada con el Programa de Registro de Ofertas a través de la gestión de casos disponible en el Portal de Socios (Case Management - sección de Soporte, Registro de Oportunidades), incluida una descripción escrita de todos los problemas, antes de comenzar cualquier procedimiento formal de resolución de disputas.

8.2 Se aplicarán todas las disposiciones aplicables de resolución de disputas bajo el Acuerdo del Programa de socios de Dell Technologies aplicable y el tiempo estimado de resolución del caso es de un mínimo de 48 horas.

9. Disposiciones Generales

9.1 En cualquier momento, Dell Technologies puede auditar los acuerdos y registros de acuerdos de cualquier socio o distribuidor para el cumplimiento, incluyendo, entre otros, la verificación de informes, documentos, órdenes de compra, facturas o información de respaldo presentada en relación con los registros del socio o distribuidor. Si Dell Technologies lo solicita, el Socio/Distribuidor debe demostrar que está trabajando en la oportunidad durante el periodo de vigencia del deal. Si en caso tal hay confirmación que el Socio no está trabajando en el proyecto/deal (por ejemplo, Cliente no va a adquirir los equipos por temas de precio, el proyecto ya no existe) es responsabilidad del Socio en dar de baja al deal desde su portal. Si no hay baja de la oportunidad por parte del Socio en 24 horas hábiles, Dell Technologies podrá cancelar el deal unilateralmente.

9.2 Dell Technologies puede, sin previo aviso, suspender o finalizar de inmediato la participación de un Socio o Distribuidor en el Programa de Socios de Dell Technologies o el Programa de Registro de Ofertas si ocurre alguno de los eventos en la Sección 5 o 6. Los registros y sistemas de Dell Technologies serán autorizados y concluyentes a los fines de aprobar Registros de acuerdos y para administrar el Programa de registro de acuerdos. Dell Technologies se reserva el derecho de interpretar estas Pautas de registro y la aprobación o rechazo de un envío de registro de acuerdo con su exclusivo criterio. La decisión de Dell Technologies será no negociable y definitiva. Dell Technologies no garantiza el éxito o el cierre de ningún registro de acuerdo aprobado bajo el Programa de registro de acuerdo. Los beneficios del Programa de registro de acuerdos no se pueden combinar con otros beneficios, promociones u ofertas. Dell Technologies se reserva el derecho de modificar, reemplazar o eliminar todas o cualquiera de estas Pautas de registro o de finalizar el Programa de registro de Dell, en su totalidad o en parte, sin previo aviso.

Anexo regional para términos y pautas del Registro de Oportunidades

Si hay un conflicto, el ADENDO ESPECÍFICO REGIONAL se leerá junto con los otros términos y condiciones en las Pautas de registro, pero tendrá prioridad sobre el conflicto directo con esos otros términos y condiciones.

<p style="text-align: center;">Region</p>	<p>Region de Latinoamérica. Países que incluye:</p> <ul style="list-style-type: none"> • BRAZIL • MEXICO • NOLA: <ul style="list-style-type: none"> ○ Anguilla, Antigua & Barbuda, Aruba (Antigua Antillas Holandesas), Bahamas, Barbados, Belize, Bermuda, Bonaire (Netherlands Antilles), Costa Rica, Curacao (Antillas Holandesas), Dominica, Dominican Republic, El Salvador, Grenada, Guadeloupe, Guatemala, Guyana (Britanica) Georgetown, Guyana (Frances), Haiti, Honduras, Jamaica, Martinique, Montserrat, Nicaragua, Panama, Paraguay, Puerto Rico, St. Kitts and Nevis, St. Lucia, St. Marteen (Antillas Holandesas) • SOLA: <ul style="list-style-type: none"> ○ Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Perú, Uruguay, Paraguay y Venezuela.
<p>Registro de Oportunidad</p> <p>Monto Mínimo del registro (las cantidades indicadas están en dólares estadounidenses)</p>	<p>15,000 USD</p>
<p>Update/Actualización de productos</p>	<p>Si se requiere hacer una modificación de productos una vez la oportunidad ha sido aprobada, el socio debe de crear un caso vía Case Management solicitando el mismo.</p> <p>El caso debe de tener el archivo adjunto de modificación proporcionado por Dell llenado de la forma correcta. En el lado izquierdo el o los productos que actualmente se encuentran en la oportunidad y en la columna derecha como quedaría la oportunidad con los productos o cantidades agregados actualmente más los nuevos que quiere agregar. El socio no se debe de dejar ningún espacio en blanco si no el archivo no será válido y se procederá a el rechazo del caso. El socio no puede cambiar los productos o cantidad directamente en el portal. El proceso debe ocurrir por Case Management.</p>

<p>Otros términos y condiciones Regionales</p>	<p>Dell Technologies respeta y reconoce la inversión de los Socios al otorgar el estatus de Socio de registro como un beneficio central a través del Programa de incumbencia de socio. Consulte estos términos y requisitos de criterios del programa para obtener más información. Se espera que un Socio que tenga el estado de "Socio de Registro" registre oportunidades elegibles de acuerdo con estos Términos y Pautas de Registro de Oportunidades.</p>
<p>Criterio para el Registro de Oportunidades Publicas</p>	<p>NOLA / SOLA: Para registros públicos, los socios tendrán 48 horas para enviar ofertas para estas subregiones; después de 48 horas, desde que se ingresó el primer deal aprobado, todos los registros de oportunidades enviados por cualquier otro socio deben ser rechazadas. Solamente los socios con acuerdo aprobado tendrán derecho al precio de registro. Las oportunidades aprobadas para entidades públicas o gubernamentales no son exclusivas, por lo tanto, todos los socios que tengan registros aprobados restarán recibiendo el mismo trato/condición comercial.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Si se requiere una excepción se puede gestionar la solicitud por medio del gerente regional de ventas GM como al vicepresidente regional de ventas de canales con suficiente justificación. <p>MEXICO: El registro de oportunidades aprobará los primeros tres acuerdos (FIFO) con revendedores diferentes y/o canales certificados por proyecto; si el canal no está certificado para vender a clientes públicos, se rechazará la oferta.</p> <p>Después de la tercera aprobación, todas las oportunidades para el mismo proyecto de la entidad deben ser rechazadas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Solo el Socio con registro de acuerdo aprobado tendrá derecho al precio de registro de acuerdo. Si se requiere una excepción, se puede hacer una escalada tanto al gerente regional de ventas de GM como al vicepresidente regional de ventas de canales con suficiente justificación.