

## **Términos y Condiciones del Programa de Registro de Ofertas Latino América - LATAM**

**Febrero 2025**

Estos términos y condiciones del programa de registro de acuerdos rigen el proceso de registro de oportunidades, los beneficios y las excepciones del programa de socios de Dell Technologies (el "**Programa de Registro de Ofertas**"). Al participar en el Programa de Registro de Ofertas, incluido, entre otros, el envío de un registro de ofertas o la realización de un pedido de una oferta registrada, el Socio acepta y está de acuerdo con estos términos tal como pueden ser modificados periódicamente.

### **1. Elegibilidad.**

Todos los socios que (a) se inscriban en cualquiera de las siguientes *partner program tracks*: proveedor de soluciones, socio OEM, El Proveedor de Soluciones OEM, el Distribuidor OEM o el Distribuidor Autorizado, y (b) mantener una buena reputación son elegibles para participar en el Programa de Registro de Ofertas (individualmente un "**Socio**" y colectivamente "**Socios**").

**1.1.** Los siguientes escenarios no son elegibles para el registro de ofertas:

- A.** Transacciones que involucren a cualquier entidad (excepto el usuario final) que no participe en DTPP.
- B.** Compras para uso interno del socio; o
- C.** Transacciones en LATAM para países de MMCLA (regiones de México, NOLA y SOLA) sujetas a ofertas de APOS (Servicio de Garantía).

**2. Definiciones.** Los términos utilizados en este documento tienen los mismos significados que se les atribuyen en el Acuerdo DTPP, a menos que se indique lo contrario en estos términos.

**2.1.** "**Oferta/Acuerdo/Oportunidad**" se refiere a una única oportunidad de negocio para que un socio compre productos elegibles para su reventa.

**2.2.** "**DTPP**" se refiere al programa de socios de Dell Technologies.

**2.3.** "**Acuerdo de DTPP**" se refiere al Acuerdo del programa de socios de Dell Technologies, disponible en el Portal de socios de Dell Technologies y al que se puede acceder a través de <https://www.delltechnologies.com/partner/en-us/global-site-selector.htm>.

**2.4.** "**Productos elegibles**" se refiere a los productos y servicios elegibles para el registro en el programa de registro de ofertas.

**2.5.** "**Licitación pública**" significa una solicitud de propuesta (RFP), invitación a licitación (IFB), entrega indefinida cantidad indefinida (IDIQ) o un proceso de licitación similar con una entidad gubernamental (o cualquier

departamento, agencia o instrumentalidad de la misma) u otra entidad del sector público, que esté sujeta a las regulaciones de contratación del sector público local relevantes.

**2.6. "Plazo de registro"** se refiere a un período de tiempo limitado, como se describe en la Sección 5 (Plazo de registro de ofertas y renovaciones), durante el cual un socio es elegible para recibir los beneficios de registro de ofertas.

**3. Criterios de Registro de Ofertas.** Un acuerdo es elegible para el registro si se cumplen todos los siguientes requisitos, según lo determine Dell a su entera discreción:

**3.1.** El registro de la oferta debe ser específico de la ubicación e incluir los detalles solicitados por Dell, como el nombre del usuario final y la dirección física del uso final del producto elegible (ubicación de uso final). En el caso de los acuerdos OEM, el registro debe incluir el nombre y la dirección física del cliente OEM y, si se conoce en el momento del registro del acuerdo, el nombre del usuario final del cliente OEM y la ubicación de uso final.

**3.2.** El acuerdo no está siendo perseguido por Dell directamente y no hay ninguna actividad relevante de ventas en curso en la cuenta al momento en que el socio envía el registro.

**3.3.** Los productos de hardware sujetos al registro de la oferta son designados por Dell como productos nuevos (es decir, no reacondicionados).

**3.4.** El acuerdo no ha sido registrado por otro socio. Sin embargo, en determinadas circunstancias (por ejemplo, si Dell determina que las leyes locales lo exigen) Dell puede aprobar registros a varios socios para el mismo acuerdo.

**3.5.** Si el acuerdo es objeto de una Licitación Pública, se aplica lo siguiente:

**A. En México y Brasil,** las oportunidades presentadas antes o después de la publicación de la Licitación Pública pueden ser aprobadas para un solo socio, siempre que los socios cumplan con todos los criterios de registro de acuerdos. La certificación pública del programa de socios de Dell Technologies es obligatoria para registrar acuerdos por encima de cierto monto mínimo, por lo que, si el socio no tiene esta certificación, el registro será rechazado. Para obtener información adicional sobre el monto mínimo, consulte la política de certificación pública.

**B. En NOLA y SOLA,** las oportunidades presentadas antes o después de la publicación de la Licitación Pública son elegibles para el registro de acuerdos. Los socios tendrán 48 horas para enviar ofertas y pueden ser aprobados para varios socios siempre que cumplan con todos los criterios de registro de acuerdos y no pueda haber condiciones comerciales o de precios diferenciados entre los socios que tienen registro de acuerdos aprobados. Después de 48 horas, desde que se aprobó el primer acuerdo, todos los acuerdos enviados por cualquier otro socio serán rechazados. La certificación pública del programa de socios de Dell Technologies es obligatoria para registrar acuerdos por encima de cierto monto mínimo, por lo que, si el socio no tiene esta certificación, el registro será rechazado. Para obtener información adicional sobre el monto mínimo, consulte la política de certificación pública.

**3.6.** La oferta debe cumplir con el Monto Mínimo requerido de la operación que se establece a continuación. El monto del negocio se determina antes de que se apliquen impuestos, envíos, manejo u otras tarifas. Solo los productos y servicios de Dell se incluyen en la determinación del monto del acuerdo. Los productos y servicios de terceros se excluyen a la hora de determinar el monto del acuerdo.

Región	Monto mínimo de la operación	
<b>Región LATAM</b>	Oferta de soluciones para CSG	Oferta de soluciones de ISG
Acuerdo LATAM	20,000 USD	15,000 USD

*Las ofertas de APEX podrían tener un mínimo requerido en específico dependiendo de la oferta.*

**3.7.** Antes de registrar un acuerdo, el socio debe justificar (a satisfacción/criterio de Dell) los esfuerzos de preventa relacionados con dicho acuerdo, tales como, entre otros, reunirse con los responsables de la toma de decisiones del usuario final, calificar el acuerdo, ayudar al usuario final a cuantificar el presupuesto del proyecto con productos elegibles o ayudar al usuario final a definir los requisitos del proyecto para incluir productos elegibles. Los socios deben incluir una descripción de dichos esfuerzos en el envío de registro de acuerdos. Además, el socio debe documentar dichos esfuerzos, incluida la prueba de la fecha y la hora, que se proporcionará a Dell cuando lo solicite.

**3.8.** El socio debe proporcionar suficiente información al enviar el registro del acuerdo para permitir que Dell determine si el socio está bien posicionado para prestar servicios al acuerdo y si debe aprobar el registro del acuerdo.

#### **4. Proceso de Registro de Ofertas.**

**4.1.** Los socios solamente pueden registrar los acuerdos que cumplan con los criterios establecidos en la Sección 3 (Criterios de Registro de Ofertas).

**4.2.** El socio debe presentar correctamente el acuerdo para su revisión a través de la herramienta de registro de Oportunidades de Dell en el Portal de socios de DTPP en [www.dell.com/partner](http://www.dell.com/partner). El socio debe proporcionar información conocida del usuario final, incluido el nombre completo de la empresa del usuario final, correctamente deletreado, sin abreviaciones.

**4.3.** Cada registro de negocio debe representar un único acuerdo para un único usuario final. El socio no puede combinar ofertas o cuentas/información de usuario final para ningún propósito. El socio debe enviar un registro de negocio por separado para oportunidades de negocio adicionales o diferentes.

**4.4.** Para Brasil, también se aplicarán los siguientes criterios:

(a) La información de identificación fiscal es obligatoria para registrar un acuerdo. En el caso del usuario final privado, el socio debe registrar la transacción utilizando el número de identificación fiscal del usuario final al que se facturará el equipo. En el caso del usuario final público, el socio debe registrar el acuerdo con el número de identificación fiscal del usuario final del licitador.

(b) En el caso de los acuerdos Legacy Dell APOS en usuarios finales privados, el socio debe proporcionar los números de etiquetas de servicio + el nombre del producto en el registro. Los acuerdos de APOS pueden estar sujetos a la Política de Incumbencia. Para los usuarios finales públicos, revise el Adenda Regional. En el caso de Legacy EMC APOS, no se requiere registrar el acuerdo.

**4.5.** Si el socio está inscrito en varios *partner program tracks* DTPP, el socio enviará su registro utilizando el *partner track* del programa de socios correspondiente para el acuerdo. Si *partner track* del programa del Socio tiene varias cuentas de movimiento de ventas, el socio utilizará la cuenta correspondiente para registrar el

acuerdo. Por ejemplo, un socio Proveedor de Soluciones utilizará su cuenta de movimiento de ventas de Reventa para registrar una oportunidad que implique la reventa de productos elegibles a un usuario final.

**4.6.** El socio debe ser el primero en enviar la oportunidad con información completa y precisa al enviar el registro de para su aprobación. En los lugares en los que se pueden otorgar varios registros de negocios en un acuerdo, solo los primeros socios que envíen el registro con la información completa y precisa pueden recibir la aprobación del registro antes de que se alcance el límite de socios propuesto.

**4.7.** Dell notificará al socio por correo electrónico que el registro del acuerdo se ha registrado, que el acuerdo se ha aprobado o que el acuerdo se ha rechazado. Dell se esforzará por notificar a los socios de su decisión dentro de los 2 (dos) días hábiles, pero los acuerdos para clientes *Enterprise* pueden tardar más tiempo debido a validaciones adicionales.

**4.8.** Los Distribuidores Autorizados deben cumplir con esta Sección 4. y proporcionar información tanto de su socio como de usuario final al enviar un registro de oferta. Si el socio va a comprar un producto elegible de un Distribuidor Autorizado, el socio o su Distribuidor Autorizado pueden enviar el registro de la oferta.

**4.9.** Si se aprueba el registro de un acuerdo de un socio, cualquier cambio posterior en el acuerdo (incluida la cantidad, el producto o la ubicación) requiere la aprobación del socio, su distribuidor autorizado (si lo hubiera) y Dell.

**4.10.** Una vez que se apruebe el registro del acuerdo, el socio debe: (a) continuar con los esfuerzos de preventa a satisfacción/criterio de Dell, lo que incluye, entre otros, trabajar activamente en el acuerdo y estar atento a las necesidades del usuario final (por ejemplo, respondiendo a las comunicaciones del usuario final y de Dell), (b) liderar y cotizar los productos y servicios de la marca Dell identificados en su formulario de registro de acuerdo, y (c) **cancelar inmediatamente** el registro de la oferta si el socio decide no cotizar los productos o servicios de la marca Dell identificados en su formulario de registro de la oferta.

## **5. Plazo de Registro de Ofertas y Renovaciones.**

**5.1.** Después de recibir la aprobación del registro del acuerdo, el socio debe comprar los productos elegibles relevantes para dicho acuerdo durante el plazo correspondiente, especificado en la herramienta de Registro de Acuerdos, para que pueda obtener los beneficios del registro; de lo contrario, el registro del acuerdo caducará a menos que el plazo sea extendido en virtud de la Sección 5.2. o 5.3. abajo.

**5.2.** Cada acuerdo aprobado será válido durante noventa (90) días, a partir de la fecha que Dell notifica la aprobación. El socio puede iniciar el proceso de extensión del plazo de 90 días desde la herramienta de Casos; siempre y cuando el estado del acuerdo haya alcanzado al menos la etapa de oportunidad del **30%**. Dell puede a su entera discreción, conceder la extensión adicional del plazo de registro. A menos que Dell determine lo contrario, es posible que el período de registro no se extienda más allá de 270 días.

**5.3.** Para los usuarios finales públicos de Brasil, cada registro de acuerdo aprobado será válido durante ciento ochenta (180) días a partir de la fecha que Dell notifica la aprobación. Dell puede otorgar extensiones adicionales independientemente de la etapa de la oportunidad, pero es responsabilidad del socio enviar la solicitud de extensión a través de la herramienta de administración de casos.

**5.4.** Sin perjuicio de lo dispuesto en la Sección 5.2, el plazo de registro para los acuerdos presentados y aprobados por un socio OEM, un Proveedor de Soluciones OEM o un Distribuidor OEM será de 365 días a partir de la fecha de notificación de Dell de la aprobación del registro del acuerdo. El socio OEM, el proveedor de soluciones OEM y el distribuidor OEM pueden iniciar una extensión de 180 días del plazo de registro en la herramienta de Casos, siempre y cuando el estado del acuerdo haya alcanzado al menos el 30% en la etapa de oportunidad. A menos que Dell determine lo contrario, es posible que el plazo total de registro no se extienda

más allá de 545 días para el registro de un acuerdo aprobado para un socio OEM, un proveedor de soluciones OEM o un distribuidor OEM.

## **6. Beneficios de Registro de Ofertas.**

**6.1.** Sujeto a la Sección 7 (Excepciones) y la Sección 4.10 (Esfuerzos de preventa activos), si a un socio se le otorga un registro de acuerdo, se aplicarán los siguientes beneficios:

**A.** Dell no participará de manera proactiva en esfuerzos de ventas directas para ese acuerdo especificado en el registro del acuerdo.

**B.** El Registro de Acuerdos es la vía para que los socios reciban precios ventajosos<sup>1</sup> en sus oportunidades registradas.

**C.** En el caso de Brasil, puede aplicarse la política de comisiones.

**6.2.** Sin perjuicio de lo dispuesto en la Sección 6.1 anterior, nada de lo dispuesto en estos términos impide a Dell (a) llevar a cabo campañas de marketing y distribuir materiales de marketing y otros materiales promocionales con cualquier usuario final que participe en un acuerdo o (b) proporcionar a cualquier Partner precios estándar o precios contractuales de Dell.

**6.3.** Sin perjuicio de lo dispuesto en la Sección 6.1, los Partners deben cumplir con estos términos y estar al día en sus pagos con Dell por todas las órdenes de compra asociadas durante el plazo de registro o es posible que el socio no obtenga los beneficios de registro. Dell se reserva el derecho de revocar o modificar cualquier precio cotizado para un registro aprobado, o de no cumplir con el acuerdo, si Dell determina que el socio no cumple con estos términos, no está al día con sus pagos por todas las órdenes de compra asociadas, o información tergiversada en su registro de acuerdo, incluido el monto del acuerdo, usuario final o seguimiento de socios. Si el socio **(a)** vende a un usuario final no identificado en el registro del acuerdo, o **(b)** no proporciona a Dell evidencia de ventas al usuario final designado a solicitud de Dell, o **(c)** solicita significativamente más productos elegibles que los detallados en el registro del acuerdo correspondiente sin proporcionar evidencia de ventas al usuario final designado, o **(d)** registra un acuerdo utilizando una cuenta de movimiento de ventas (p. ej., Sell-In) y aplica el beneficio de registro de ofertas a una cuenta de movimiento de ventas diferente (por ejemplo, reventa); o **(e)** incumple estos términos, Dell se reserva el derecho unilateral de revisar las cotizaciones, cobrar precios de lista estándar, emitir facturas de balanceo, suspender la participación en el registro de acuerdos, degradar el nivel de DTPP del socio o ajustar y compensar la diferencia con cualquier pago de incentivo de DTPP en la medida en que dicha compensación no esté prohibida por la ley aplicable.

---

<sup>1</sup>Los precios ventajosos significan que son mejores que los precios estándar de Dell. En los casos de doble registro o inaplicabilidad del registro de acuerdos, tal y como se define en esta política, en los que varios socios puedan optar a "precios ventajosos" dentro de la misma oportunidad, se definirá como "**condiciones comerciales equivalentes que garanticen la competitividad entre los socios que ofrecen soluciones con diferentes arquitecturas o niveles de servicios**". Estas condiciones comerciales incluyen DOL, margen u otros parámetros que sirvan para este propósito.

## **7. Excepciones.**

**7.1. Excepciones para las cotizaciones y ofertas de Dell.** Sin perjuicio de la Sección 6 (Beneficios del registro de acuerdos) anterior, Dell puede, a su discreción, cotizar u ofertar por un acuerdo en cualquiera de los siguientes escenarios:

- A.** El usuario final solicita que Dell cotice o haga una oferta por el acuerdo.
- B.** El usuario final es un cliente "activo" actual de Dell directamente para la(s) línea(s) de productos incluidos en el acuerdo. Una cuenta de usuario final se considera "activa" si Dell vendió productos al usuario final directamente en los últimos doce (12) meses o si el usuario final es de un segmento global o una cuenta internacional con Dell directamente.
- C.** El usuario final ha rechazado la oferta o el presupuesto del Socio.
- D.** El usuario final utiliza recursos en línea de Dell, como Premier Pages, para recibir precios.
- E.** El socio no cierra el acuerdo dentro del plazo de registro, y no se ha concedido ninguna extensión o renovación del acuerdo. Un acuerdo se considera "cerrado" cuando el socio realiza una orden de compra de productos elegibles especificados en el registro y paga el monto facturado.
- F.** El usuario final solicita un presupuesto o una oferta para una solución de mercado vertical totalmente integrada que incluya los productos elegibles en el registro del acuerdo del socio, pero el socio no puede cotizar la solución completa (hardware, software, servicios, etc.).
- G.** Cualquiera de los escenarios establecidos en la Sección 7.2 (Excepciones al registro de acuerdos) a continuación.

**7.2. Excepciones de Registro de Ofertas.** Sin perjuicio de la Sección 6 (Beneficios del registro de ofertas) anterior, Dell puede, según las circunstancias y a su discreción, denegar, eliminar, rescindir, suspender o finalizar cualquier registro de acuerdo y/o acceso a la herramienta de registro de acuerdos del socio, en cualquiera de los siguientes escenarios:

- A.** El socio no está trabajando activamente en el acuerdo o no ha prestado atención a las necesidades del usuario final (por ejemplo, al no responder a las comunicaciones del usuario final o de Dell).
- B.** El socio no lidera con productos o servicios nuevos de la marca Dell identificados en su formulario de registro de acuerdos, ni los cita.
- C.** El socio no continúa ejerciendo los esfuerzos regulares de preventa (a satisfacción/criterio de Dell) relacionados con el acuerdo, o el socio no documenta dichos esfuerzos, incluida la prueba de fecha y hora, o no proporciona a Dell cuando se le solicite.
- D.** Dell tiene la obligación legal o contractual de cotizar o ofertar por el acuerdo, o si la falta de cotización o oferta por el acuerdo podría someter a Dell a responsabilidad legal (según lo determine Dell).
- E.** Una licitación pública se emite solo a un fabricante (como Dell), solicita presentaciones solo de fabricantes (como Dell) y/o excluye a la comunidad de socios de presentar una oferta.
- F.** El socio no puede cumplir con el acuerdo ni proporcionar soporte al usuario final (por ejemplo, **(i)** al no tener suficiente crédito disponible para el acuerdo, **(ii)** si el usuario final se niega a trabajar con el socio, **(iii)** con respecto a acuerdos gubernamentales, si el socio no posee las autorizaciones de seguridad requeridas, o

**(iv)** el acuerdo se encuentra en un país en el que el socio no está autorizado por Dell para vender o hacer negocios como socio de Dell.

**G.** El usuario final elige cumplir con sus requisitos de oferta en virtud de un vehículo contractual que no está en manos del socio, o de una manera que impide que el socio pueda cumplir con dichos requisitos.

**H.** La cuenta del partner ha sido suspendida por Dell o el partner se ha retrasado en el pago de las facturas.

**I.** Tras el inicio del plazo de registro, el usuario final ha sufrido un cambio de control o ha sido adquirido por otro cliente usuario final, lo que ha dado lugar a un cambio en la ruta de comercialización preferida por el usuario final para el acuerdo.

**J.** El Socio: **(a)** incumple estos Términos, el Acuerdo de DTPP o las [Reglas de Contratación Externas de Dell](#), **(b)** ha participado en cualquier actividad que perjudique la integridad del DTPP o del Programa de Registro de Acuerdos según lo determine Dell, **(c)** ha proporcionado información inexacta, incompleta, engañosa o fraudulenta, o **(d)** ha incurrido en una conducta que causa daños, daño reputacional<sup>2</sup> o publicidad adversa a Dell.

**K.** Por cualquier consideración comercial razonable, siempre que dichas razones no perjudiquen la integridad del Programa de Registro de Acuerdos.

**L.** El acuerdo ya estaba registrado a nombre de otro socio, excepto en los casos en los que se permite el registro múltiple.

**M.** Dell determina que el cumplimiento del acuerdo o la aprobación del registro entra en conflicto con los requisitos de cumplimiento comercial de Dell disponibles en [www.dell.com/tradecompliance](http://www.dell.com/tradecompliance) o infringiría potencial o realmente las "Leyes comerciales aplicables", tal como se define ese término en los requisitos de cumplimiento comercial de Dell antes mencionados.

**N.** Si el socio/distribuidor edita directamente los productos y cantidades de una oferta en el portal de socios sin solicitar previamente el caso al equipo de registro de ofertas.

**O.** Para oportunidades con la fecha estimada de cierre (book date) vencida.

**P.** Si el socio cotiza el producto o servicio de un competidor para la oportunidad registrada.

**Q.** Para Brasil, si el acuerdo es con una fecha de cierre (book date) **(i)** en la misma semana en que el campo de "estado" no está en 60% o 90% o **(ii)** en las próximas 8 semanas en las que el campo de "estado" no está en 60% o 90%.

**R.** Para Brasil, si el número de identificación fiscal no está activo en la herramienta oficial del gobierno "Receita Federal".

**S.** Por cualquier otro motivo, según lo determine Dell Technologies a su entera discreción.

---

<sup>2</sup>El daño a la reputación se refiere a cualquier impacto negativo en la buena voluntad de Dell o en su posición entre sus socios, clientes, el público o en la industria.

**8. Limitación de responsabilidad.** La responsabilidad total de Dell por todas las reclamaciones en relación con estos Términos se limitará a 500 USD (quinientos dólares estadounidenses) o el monto equivalente en la moneda local del país de la sede de la empresa del Socio. DELL NO SERÁ RESPONSABLE DE NINGUNA PÉRDIDA O DAÑO CONSECUENTE, ESPECIAL, PUNITIVO, DE CONFIANZA, EJEMPLAR, INCIDENTAL O INDIRECTO, NI DE NINGUNA PÉRDIDA DE NEGOCIOS, INGRESOS O GANANCIAS. Las limitaciones antes mencionadas no se aplicarán para limitar cualquier responsabilidad que no pueda ser excluida por ley. El incumplimiento por parte del socio de estos Términos, del Acuerdo de DTPP o del Código de Conducta del Socio puede, a discreción exclusiva de Dell, dar lugar a la pérdida de cualquier recurso disponible para el Socio.

**9. Reclamos.** Los socios deben enviar cualquier reclamo que surja o esté relacionada con el Programa de registro de acuerdos a través del sistema de gestión de casos designado al que se puede acceder en el Portal de socios (<https://www.delltechnologies.com/partner>, sección de soporte, soporte de registro de acuerdos). Esta presentación debe incluir una descripción completa por escrito de todos los asuntos pertinentes antes de iniciar cualquier procedimiento formal de resolución de disputas. Todas las disputas se registrarán por estos Términos y el Acuerdo DTPP.

## **10. Disposiciones Generales.**

**10.1.** Dell se reserva el derecho, a su discreción, de realizar auditorías de los acuerdos y registros de acuerdos de cualquier socio para verificar el cumplimiento de estos Términos y/o el Acuerdo DTPP. Esto incluye, entre otros, la solicitud de pruebas de ventas al usuario final designado y la verificación de informes, documentos, órdenes de compra, facturas o cualquier información de respaldo presentada. Al participar en el Programa de registro de acuerdos, el socio acepta proporcionar la información y los registros solicitados por Dell. Si el socio no coopera con una auditoría, Dell se reserva el derecho de suspender o cancelar la participación del Partner en DTPP y en el Programa de Registro de Acuerdos. En la región de LATAM, si Dell Technologies lo solicita, el socio debe demostrar que está trabajando en la oportunidad durante la validación del acuerdo, proporcionando evidencia de trabajo dentro de los 2 días hábiles posteriores a la presentación de la solicitud por parte de Dell al socio. Si en tal caso hay confirmación de que el socio no está trabajando en el proyecto/acuerdo (por ejemplo, el Usuario Final no va a adquirir el equipo debido a problemas de precio, el proyecto ya no existe) es responsabilidad del socio terminar/cancelar el acuerdo desde el portal. Si el socio no cancela la oportunidad dentro de las 24 horas hábiles siguientes, Dell Technologies puede cancelar/rescindir unilateralmente el acuerdo.

**10.2.** En caso de que ocurra alguno de los eventos descritos en la Sección 7.2(J), puede producirse la suspensión inmediata o la terminación de la participación de un Socio en el DTPP o en el Programa de Registro de Acuerdos sin previo aviso.

**10.3.** Los registros y sistemas de Dell se consideran autorizados y concluyentes para la aprobación de registros de acuerdos y para la administración del Programa de registro de acuerdos. La interpretación de estos Términos y la aprobación o rechazo de los envíos de registro de acuerdos quedan a la entera discreción de Dell, y las decisiones son definitivas y no negociables. Además, Dell se reserva el derecho unilateral de modificar, reemplazar o rescindir la totalidad o parte de estos Términos o del Programa de registro de Dell sin previo aviso.

**10.4.** Dell no ofrece garantías con respecto al éxito o cierre de ninguna transacción de venta cubierta por un registro de acuerdos aprobado.

### **Adenda Regional Específica de Brasil para Acuerdos Públicos**

Este Anexo Regional Específico se aplica a los socios ubicados en la región de Brasil. Las siguientes reglas se aplicarán a las ofertas públicas combinadas con todas las demás reglas dentro de esta política de Términos y Condiciones.

## 1. Ofertas de Software

Las transacciones con soluciones de software fabricadas por Dell Technologies no son elegibles para el registro de acuerdos. En los casos de ofertas por artículo o lote, en los que el Software se describe en un único lote (separado del hardware), no será posible registrar la oferta para el lote relacionado exclusivamente con el Software. Además, si la oportunidad se registró considerando una solución combinada de hardware y software, pero el aviso de licitación publicado distribuye hardware y software en lotes separados con competencia independiente, el acuerdo solo tendrá efectos en el elemento de hardware. Es responsabilidad del socio/distribuidor informar a Dell Technologies y actualizar el registro de oportunidades solo para la parte de hardware.

## 2. Ofertas de APOS (Servicios de Garantía)

2.1 En el caso de los acuerdos de Legacy Dell APOS, los socios pueden participar en la oportunidad ofreciendo los servicios de Dell APOS, siguiendo el proceso indicado en el punto 3 a continuación para las oportunidades de la marca Dell (no elegibles para el registro de acuerdos), si no cumple con los criterios de la Carta de Abinee (la Carta de Abinee solo se aplica a los usuarios finales públicos). Si la oportunidad cumple con los criterios establecidos en la Carta de Abinee, el acuerdo será elegible, lo que otorgará exclusividad al socio, con el acuerdo aprobado, para explorar la oportunidad solo en la modalidad de comisión. Otros socios que no cuenten con el registro de acuerdo aprobado no podrán participar ofreciendo servicios de Dell APOS para el mismo negocio. Es responsabilidad del socio verificar si la oportunidad es elegible para la Carta de Abinee y proporcionar esta información en el envío de registro del acuerdo.

2.2 Los distribuidores no podrán registrar los servicios de Dell APOS si cumplen con los criterios de la Carta de Abinee. Si se aprueba una oportunidad para un Distribuidor/Socio de Nivel 2 y luego se verifica que cumple con los criterios de la Carta de Abinee, el registro se cancelará de inmediato.

2.3 Los acuerdos de APOS pueden estar sujetos a la Política de incumbencia

## 3. Ofertas de la marca Dell (Monomarca)

3.1 Las RFP que involucran productos/servicios de la marca Dell (monomarca) no son elegibles para el registro a través del Portal de socios. Si se identifica una oportunidad de este tipo, el socio debe ponerse en contacto directamente con su representante de ventas interno y seguir el proceso que se indica a continuación:

3.1.1 Los socios que identifiquen este tipo de oportunidad deben enviar la RFP/Resumen de la oferta y la evidencia del cumplimiento de los Criterios de Habilitación al representante de ventas hasta 5 días hábiles antes de la fecha de la oferta/Licitación Pública. Los Socios Elegibles, es decir, aquellos que cumplan con los Criterios de Habilitación, recibirán las mismas condiciones comerciales, excepto para el que demuestre ser el incumbente<sup>3</sup>, que

---

<sup>3</sup>En este contexto, "incumbente" significa (i) el socio responsable de vender la base instalada existente de productos/servicios de Dell del cliente que se está actualizando o ampliando; o (ii) el socio que ayudó a Dell a establecer un acuerdo de catálogo de precios con empresas de propiedad estatal, que rige los procedimientos de adquisición posteriores para adquirir los productos/servicios de Dell. Estos procedimientos pueden incluir solicitudes de cotizaciones (RFQ), en las que los socios de Dell compiten entre sí ofreciendo descuentos (por ejemplo, acuerdos con PROD). En caso de conflicto entre estos conceptos

recibirá un porcentaje (disponible en el documento "Criterios de fijación de precios - Inaplicabilidad del registro de acuerdos", ubicado en el Portal de Socios) de reducción del valor aplicado a otros socios que compitan.

Criterios de Habilitación: solo si cumple con los siguientes requisitos, los socios podrán recibir los premios:

- Certificación Pública
- Crédito
- Competencias técnicas
- Cumplimiento del plazo de hasta 5 días hábiles antes de la fecha de licitación pública para entregar la documentación.

4. **Transacciones con Inaplicabilidad del registro de acuerdos, para oportunidades multimarca**, solo cuando exista un requisito expreso de presentar una declaración de inexistencia de registro de acuerdos en el proceso de adquisición por parte del postor, los socios deberán seguir las siguientes reglas:

4.1.1 Los socios que identifiquen este tipo de oportunidad deben enviar la RFP/Resumen de la oferta y la evidencia del cumplimiento de los Criterios de Habilitación y Precios al representante de ventas hasta 5 días hábiles antes de la fecha de la oferta/Licitación Pública. El Equipo Central de Ventas/Canales analizará la documentación presentada y responderá a los socios interesados dentro del período de 5 días hábiles. Si el socio tiene un registro de acuerdo aprobado antes de la publicación de la oferta que contiene el requisito de inaplicabilidad del registro de acuerdo, este acuerdo anterior se cancelará, perdiendo sus efectos. En cuanto a los criterios mencionados anteriormente, se dividen en dos categorías:

4.1.2 a) Criterios de Habilitación: solo si cumplen con los siguientes requisitos de calificación, los Socios podrán recibir los precios:

- Certificación Pública
- Crédito
- Competencias técnicas
- Cumplimiento del plazo de hasta 5 días hábiles antes de la fecha de licitación/licitación pública para entregar la documentación.

b) Criterios de Precios: para el análisis de los criterios de precios, es imprescindible que los criterios de habilitación hayan sido cumplidos en su totalidad por los Socios. Por lo tanto, todos los Socios elegibles recibirán, en igualdad de condiciones, condiciones comerciales de acuerdo con su nivel de cumplimiento de estos criterios de precios, respetando los límites y porcentajes disponibles en el documento "Criterios de precios - inaplicabilidad del registro de acuerdos", ubicado en el Portal de Socios.

En el caso de que Dell sea el postor, comisionando al socio que tenía el registro del acuerdo, esto permanecerá en vigor. Sin embargo, si existe una situación en la que otro socio decide participar en la misma oferta/negocio, el caso se analizará siguiendo la Política de Ofertas Duales y se tratará como una excepción.

---

de titularidad, la primera definición (socio responsable de la base instalada del cliente) tendrá prioridad sobre la segunda.

## **5. Gestión de pipeline para acuerdos públicos en Brasil**

Dell se reserva el derecho, a su discreción, de realizar auditorías de las Oportunidades Públicas, independientemente de la etapa o del tiempo (días) del acuerdo. Pero para Brasil, hay un criterio adicional que es: etapa del 1% y más de 360 días de validez; para la evaluación de la progresión del proyecto/acuerdo con el cliente final. Si no hay información relevante en la oferta, el registro puede ser cancelado. Si el socio recibe una solicitud a proporcionar información/actualización del acuerdo, debe responder a las consultas de Dell dentro de los 2 días hábiles posteriores a la presentación de la solicitud por parte de Dell al socio con datos históricos recientes [de los últimos noventa (90) días de vigencia del deal].

## **6. APEX para acuerdos públicos en Brasil**

Las oportunidades de APEX para usuarios finales públicos ubicados en Brasil pueden estar sujetas a los requisitos regionales del país.