

## REGISTRO DE OPORTUNIDADE - TERMOS E CONDIÇÕES

### DIRETRIZES – Brasil

Março 2023

#### Termos Gerais

##### 1. Resumo

Estes termos e condições, juntamente com o Anexo A, estabelecem as regras e os procedimentos para que um Parceiro/Distribuidor, integrante do Programa Dell Technologies Partner, possa efetuar os registros de oportunidades e receber benefícios. Ao integrar o Programa Dell Technologies Partner, a empresa torna-se apta a registrar oportunidades de negócios que tenham por objeto produtos e serviços Dell Technologies, seja diretamente com a Dell Technologies ou via Distribuidor.

Nos casos em que o Distribuidor emite a fatura ao Cliente Final, após aprovação da Dell Technologies, o disposto nesta Política aplica-se na íntegra ao Distribuidor como se “Parceiro” fosse.

##### 2. Critérios do Registro de Oportunidade (“RO”)

2.1 Uma oportunidade de negócio será elegível a ser registrada quando cumprido os requisitos abaixo elencados:

- a. Oportunidade não conduzida diretamente pela Dell Technologies e que não seja objeto de atividade em andamento de vendas por parte da Dell Technologies no momento em que o Parceiro/Distribuidor submeter a solicitação de registro. Em situações específicas, mesmo que a Dell Technologies esteja atuando diretamente na oportunidade, poderá ser aprovada a colaboração do Parceiro/Distribuidor no negócio, sob avaliação executiva.
- b. Os produtos objeto do registro de oportunidade devem ser novos. Produtos reconicionados ou que já tenham sido objeto de contrato de serviço/locação não são passíveis de Registro de Oportunidade e não estão no escopo do Programa Dell Technologies Partner.
- c. Oportunidade não aprovada para outro Parceiro/Distribuidor. No entanto, em determinadas circunstâncias, a Dell Technologies pode conceder registros a vários parceiros para o mesmo negócio, se determinado ou exigido pelas leis locais, conforme estabelecido no Anexo A.
- d. Todas as oportunidades com valor igual ou acima de U\$ 15.000 (quinze mil dólares referência), no momento da solicitação, são elegíveis a registro. O valor do negócio a ser registrado não deve incluir frete e impostos. Somente os produtos e serviços da Dell Technologies são passíveis de registro. Produtos e serviços de terceiros não podem ser submetidos a registro.
- e. Para registrar uma oportunidade, o Parceiro/Distribuidor deverá comprovar os esforços de pré-vendas relacionados ao negócio, tais como reunião com os tomadores de decisão do Cliente Final, qualificação do negócio, ajuda ao Cliente Final para quantificar o orçamento do projeto com produtos ou serviços Dell Technologies ou auxílio ao Cliente Final na definição dos requisitos do projeto para incluir produtos ou serviços da Dell Technologies, quando cabível. O Parceiro/Distribuidor deverá descrever tais esforços na “Descrição do Projeto/Justificativa” e no “Sales Comments” na ferramenta de Registro de Oportunidade, incluindo comprovante de data e hora, os quais poderão ser solicitados pela Dell Technologies.
- g. O Parceiro/Distribuidor deverá fornecer informações precisas e claras sobre o projeto ao submeter um Registro de Oportunidade, a fim de permitir que o time responsável pela aprovação dos Registros de Oportunidade possa avaliar a solicitação da forma mais adequada.

2.2 Os Parceiros/Distribuidores não devem registrar oportunidade para o seu uso próprio como Cliente Final, tampouco registrar oportunidade para uso próprio de outro canal pertencente ao Programa Dell Technologies Partner. Tais aquisições deverão ser realizadas diretamente pelo responsável pela conta do Parceiro junto a Dell Technologies em caso de Parceiros Tier 1 e em caso de Parceiros T2, diretamente com um Distribuidor Autorizado.

##### 3. Processo de Registro de Oportunidade

3.1 Para registrar uma oportunidade, o Parceiro/Distribuidor deverá cumprir os seguintes requerimentos:

- a. A oportunidade deverá atender aos critérios estabelecidos na Seção 2 acima;
- b. O Parceiro/Distribuidor deverá submeter o negócio com informações precisas através da ferramenta de Registro de Oportunidade da Dell Technologies. Cada registro de negócio deve representar um único negócio com um único usuário final. O Parceiro não pode combinar negócios ou contas de usuário final para qualquer finalidade. Ou seja, o parceiro deve solicitar um registro separado/independente para oportunidades de negócios adicionais ou diferentes;
- c. O Parceiro/Distribuidor deverá ser o primeiro a enviar informações precisas e completas sobre o negócio (FIFO – first in, first out, os registros são analisados por data e horário de submissão). O Parceiro que não trouxer a oportunidade preenchida de forma completa de acordo com as especificações dessa Política, poderá perder a posição no negócio;
- d. Se o Parceiro enviar o negócio e a solicitação de registro está em parceria com um cliente OEM da Dell Technologies na oportunidade, então tal Parceiro deve identificar o Cliente OEM no submissão de registro;
- e. A Dell Technologies notificará o Parceiro/Distribuidor, por e-mail, se a oportunidade for aprovada ou se a mesma for recusada. A Dell Technologies fará todos os esforços para notificar os Parceiros/Distribuidores o mais breve possível da data em que a oportunidade foi submetida. Oportunidades com produtos Servidores ou Storage poderão ter prazos de respostas maiores;

#### 4. Programa Partner of Record (Parceiro Preferencial)

4.1 A Dell Technologies respeita e reconhece os investimentos dos seus Parceiros para produtos Dell Technologies por meio do Programa Partner of Record. Consulte termos de tal programa para obter mais informações.

#### 5. Prazos dos Registros de Oportunidades e Renovações

5.1 É dever do Parceiro/Distribuidor gerenciar as renovações dos registros até o fechamento (status 100%) do projeto. Os prazos e os processos de renovação estão presentes no Anexo A e aplicam-se às oportunidades aprovadas e válidas.

#### 6. Benefícios do Registro de Oportunidade

6.1 Sujeito à Seção 7 (Exceções) e às Regras de Engajamento da Dell Technologies, se um Registro de Oportunidade for aprovado, o seguinte benefício será aplicado:

- a Dell Technologies não se envolverá proativamente em esforços de vendas na oportunidade registrada, nos limites estabelecidos nestes termos e condições e no Anexo A.

6.2 Um Parceiro/Distribuidor deve estar em dia com seus pagamentos à Dell Technologies para todos os pedidos de compra associados durante o Prazo de Registro ou o Parceiro/Distribuidor não poderá obter os benefícios do Registro de Oportunidade.

6.3 Se um Parceiro enviou uma solicitação de registro de negócio ou se o Distribuidor enviou uma solicitação de registro de negócio em nome de um Parceiro, e se a solicitação de registro do negócio for aprovada, somente esse Parceiro terá direito a benefícios de registro de negócio para essa oportunidade. Outros parceiros ou Dell Technologies OEM clientes identificados no envio do registro do negócio não terão direito a quaisquer benefícios de registro de negócios ou preços vantajosos que a Dell Technologies possa oferecer ao Parceiro em conexão com um registro de negócio aprovado.

#### 7. Exceções

7.1 Não obstante o disposto na Seção 6 acima, a Dell Technologies poderá cotar ou ofertar produtos Dell Technologies em uma oportunidade aprovada para o Parceiro/Distribuidor nos seguintes cenários:

- a) Se o Cliente Final for um cliente atualmente "ativo" da Dell Technologies para a linha de produto (s) incluída (s) no negócio e formalizar por escrito que a Dell Technologies apresente proposta diretamente. Uma conta de usuário final é considerada "ativa" se um produto Dell Technologies foi vendido ao usuário final pela Dell Technologies diretamente nos últimos doze (12) meses ou se o usuário final é do segmento global ou uma conta internacional;
- b) Se o Cliente Final rejeitar a proposta ou cotação apresentada pelo Parceiro/Distribuidor;
- c) Se o Cliente Final utilizar fontes on-line da Dell Technologies, como Premier Pages, para obter preços;
- d) Se o Parceiro/Distribuidor não concluir a oportunidade dentro do prazo do Registro e nenhuma prorrogação ou renovação for solicitada pelo Parceiro/Distribuidor e/ou concedida pela Dell Technologies;
- e) Se o Cliente Final solicitar uma cotação ou proposta para uma solução de mercado vertical totalmente integrada, que inclua os produtos e serviços cobertos pela oportunidade do Parceiro/Distribuidor ou pelo Registro de LOB, mas o Parceiro/Distribuidor não puder ou não ter a capacidade de ofertar a solução completa (hardware, software, serviços, etc);
- f) Se a Dell Technologies for convidada a participar de uma RFP ou processo equivalente seja público ou privado;

- g) Se um edital/RFP promovido por um cliente público ou empresa do sistema “S” se qualificar aos critérios estabelecidos pela Dell Technologies a cada trimestre na Política de Dual Bidding;

7.2 Não obstante as Seções 6 e 7 acima, a Dell Technologies poderá negar, remover, suspender ou cancelar qualquer Registro de Oportunidade e/ou acesso ao registro de novos negócios nos seguintes cenários (demais critérios de cancelamento presentes no Anexo A):

- a) Se o Parceiro/Distribuidor não estiver trabalhando ativamente na oportunidade ou tiver sido desatento às necessidades do Cliente Final (por exemplo, não responder às comunicações do Cliente Final ou da Dell Technologies);
- b) Se o Parceiro/Distribuidor não cotar os produtos ou serviços Dell Technologies identificados no seu registro;
- c) Se o Parceiro/Distribuidor cotar o produto ou serviço de um concorrente para a oportunidade registrada;
- d) Se a Dell Technologies estiver sujeita a uma obrigação legal ou contratual de cotação ou apresentação de proposta, ou se a negativa pela Dell Technologies em cotar ou ofertar diretamente ao Cliente Final submeter a Dell Technologies à responsabilidades legais (conforme definido pela Dell Technologies);
- e) Se o Parceiro/Distribuidor não possuir capacidade de preencher os requisitos da oportunidade ou oferecer suporte adequado ao Cliente Final (ex: se o Parceiro não dispor de crédito suficiente para a oportunidade ou se o Cliente Final se recusar a trabalhar com o Parceiro/Distribuidor ou se o Parceiro/Distribuidor não possuir a competência exigida ou a Especialização Governo Básica ou Plus por LOB);
- f) Se o Cliente Final optar por satisfazer os requisitos de compra num formato que o Parceiro/Distribuidor não possua ou não seja apto a fazer;
- g) Se o Parceiro/Distribuidor estiver suspenso nos termos do Contrato em vigor com a Dell Technologies ou se o Parceiro/Distribuidor estiver inadimplente perante a Dell Technologies;
- h) Se uma oportunidade já estiver registrada para outro Parceiro/Distribuidor ou para a Dell Technologies;
- i) Se o Parceiro/Distribuidor (a) violar quaisquer dos termos e condições do Programa Dell Technologies Partner e/ou de qualquer ou contrato existente entre as Partes no escopo do Programa e/ou (b) se envolver em qualquer atividade que prejudique a integridade do Programa e/ou da Dell Technologies;
- j) Se um Parceiro (a) encomenda/vende/cota significativamente mais unidades do que as detalhadas no Registro de Negociação relevante, (b) utiliza o preço do registro para revender a usuários finais que não faziam parte do registro aprovado ou não são elegíveis para o preço específico da transação, (c) parceiro persistentemente cota o produto ou serviço de um concorrente para a oportunidade registrada, a Dell Technologies se reserva ao direito de (assim que isso se tornar evidente para Dell Technologies) aplicar o preço de tabela padrão aplicável no momento da compra do Parceiro/pedido e o Parceiro pagará a diferença entre o preço faturado original e o preço de tabela padrão. A Dell Technologies também se reserva no direito de rebaixar o parceiro de seu nível/status atual no Programa de Parceiros.

7.3 Não obstante o anteriormente disposto, a Dell Technologies poderá enviar materiais de marketing ou promocionais referentes a seus produtos e serviços para a conta de Cliente Final.

## 8. Regras de Engajamento

8.1 No caso de um representante de vendas da Dell Technologies violar conscientemente os termos dispostos neste documento e no Anexo A, a Dell Technologies tomará as ações internas cabíveis. A Dell Technologies exige que todos os seus funcionários, Parceiros e Distribuidores operem com integridade e honestidade e em conformidade com as leis aplicáveis, bem como com o Código de Conduta de Parceiros da Dell Technologies. No caso de um Parceiro/Distribuidor fornecer informações incompletas ou violar qualquer das disposições aqui estabelecidas ou no Código de Conduta de Parceiros da Dell Technologies, a Dell Technologies poderá, a seu exclusivo critério, cancelar a oportunidade, aplicar as penalidades dispostas neste documento e no Anexo A e/ou terminar a parceria.

## 9. Reclamações e Sugestões

9.1 O Parceiro/Distribuidor deverá apresentar quaisquer reclamações e sugestões, seja com relação a Dell Technologies ou com relação a outro Parceiro/Distribuidor, referentes às regras de Registro de Oportunidade para o contato identificado no Anexo A.

## 10. Disposições Gerais

10.1 A Dell Technologies poderá:

- a. auditar os Registros de Oportunidade a qualquer momento a fim de confirmar o cumprimento das regras aqui dispostas. Tal auditoria poderá verificar inclusive, mas não se limitando, quaisquer relatórios, documentos ou informações de apoio apresentados em relação aos registros do Parceiro/Distribuidor. Caso a Dell Technologies solicite, o Parceiro/Distribuidor deverá comprovar que está trabalhando na oportunidade e terá 2 (dois) dias úteis para comprovar o andamento da oportunidade, caso contrário, o deal poderá ser cancelado.
- b. negar qualquer Registro de Oportunidade que não esteja em conformidade com as regras dispostas neste documento e/ou nos Termos e Condições do Programa Dell Technologies Partner.

- c. sem aviso prévio, suspender ou cancelar imediatamente a participação de um Parceiro/Distribuidor no Programa Dell Technologies Partner, caso o Parceiro/Distribuidor apresente informações imprecisas, incompletas ou fraudulentas ou se as informações causarem danos ou publicidade adversa para a Dell Technologies.

10.2 As decisões da Dell Technologies serão finais. A Dell Technologies não garante ao Parceiro/Distribuidor o sucesso ou encerramento de qualquer negócio com registro aprovado ou não. Os benefícios estabelecidos neste documento não poderão ser combinados com quaisquer outros benefícios, promoções ou ofertas.

10.3 Estes termos e condições juntamente com o anexo A vigorarão a partir da sua publicação, podendo ser alterado, renovado ou revogado à critério exclusivo da Dell Technologies.

## Anexo A – Regras Específicas sobre Registro de Oportunidades Dell Technologies – BRASIL

As regras dispostas neste Anexo A complementam o disposto nos Termos Gerais.

**Em caso de conflito entre o Anexo A e os TERMOS GERAIS, prevalecerá o disposto no Anexo A.**

<b>Linha de corte mínima do Registro de Oportunidade</b>	U\$ 15,000 (quinze mil dólares), excluindo frete e impostos, preço de venda ao Cliente Final.
<b>Elegibilidade e Declínio de Registros</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>a) Oportunidades para Clientes Finais Privados deverão ser submetidas para o CNPJ/Razão Social que irá faturar os equipamentos.</li><li>b) Oportunidades para Clientes Finais Governo e Empresas do Sistema “S” deverão ser submetidas para o CNPJ/Razão Social do órgão licitante, independentemente de onde será a entrega dos equipamentos e/ou dos órgãos participantes do projeto.</li><li>c) Os Parceiros/Distribuidores deverão possuir a Especialização Governo Básica por LOB para ofertar Hardware e Serviços Dell Technologies para Entidades Governamentais ou Empresas do Sistema “S” em oportunidade no valor igual ou acima de U\$ 50.000 (Cinquenta mil dólares referência) ou a Especialização Governo Plus caso o valor da oportunidade seja igual ou acima de US\$ 500.000 (Quinhentos mil dólares referência). Para mais detalhes, verifique a Política de Especialização Governo.</li><li>d) O Parceiro e o Distribuidor deverão possuir contrato vigente com a Dell Technologies e deverão estar com os pagamentos em dia.</li><li>e) Os Distribuidores somente poderão registrar oportunidades em nome de Parceiros integrantes do Programa Dell Technologies Partner.</li><li>f) O Primeiro Parceiro/Distribuidor a receber a aprovação da oportunidade de acordo com o critério FIFO terá acesso às melhores condições comerciais. Exceções ao benefício da melhor condição comercial, ou seja, concessão de mesmos níveis de descontos e/ou condição comercial para múltiplos Canais serão avaliadas e submetidas para aprovações executivas.</li><li>g) É dever do Parceiro/Distribuidor solicitar o declínio do Registro de Oportunidade para o time comercial Dell Technologies ou cancelar diretamente na ferramenta caso a oportunidade de negócio não mais exista ou caso o Parceiro decida não ofertar Dell Technologies na oportunidade. Nessa última hipótese, o Parceiro deverá efetuar o declínio no prazo de 5 dias úteis antes da data final que o Cliente final Privado estipulou para apresentação de propostas e no prazo de 5 dias úteis antes da data de ocorrência do edital para Cliente Final Público ou Empresa do Sistema “S”. O declínio deve ser realizado na ferramenta, movendo o campo “status da oportunidade” para 0% (lost/cancelado), mediante a inclusão de justificativa de cancelamento no próprio registro declinado.</li><li>h) Em caso de Clientes Finais Governo e Empresas do Sistema “S”, o resumo do Edital deve ser enviado no prazo de 5 dias úteis antes da data de ocorrência do Edital. Caso o resumo seja enviado com menos de 5 dias úteis, a Dell se reserva no direito de não enviar preços ao Canal pela ausência de tempo de precificação até o certame.</li></ul>

## 1. Comunicação com o Time de Registro de Oportunidade

**1.1 Ferramenta de Casos no Portal:** A comunicação com o time de Registro de Oportunidade deve ocorrer através do recurso de "Casos" disponível no Portal de Parceiros. As dúvidas gerais relacionadas aos registros, Política ou Treinamentos devem ser encaminhadas através da ferramenta, bem como solicitações de Atualizações, Renovações, Auditorias, Revisões de Negativas e problemas técnicos relacionados aos registros.

1.1.1 Para entrar em contato com a equipe de registros, selecione o tipo de caso "Registro de Oportunidade" ou "Deal Registration" ao criar um caso no Portal. Para maiores informações, consulte o Treinamento de Case Management disponível no Portal dos Parceiros.

1.1.2 O Parceiro/Distribuidor também deverá apresentar quaisquer reclamações e sugestões seja com relação a Dell Technologies ou com relação a outro Parceiro/Distribuidor, referentes a regras de Registro de Oportunidade através da ferramenta de casos no portal.

## 2. Justificativa/Detalhes do Projeto e Análise de Oportunidades submetidas

2.1 O Parceiro/Distribuidor deverá fornecer informações precisas e claras ao submeter um Registro de Oportunidade, a fim de permitir que o time responsável pela aprovação dos Registros de Oportunidade possa avaliar a solicitação da forma mais adequada. O Registro de Oportunidade deve ser registrado por projeto de acordo com a necessidade do Cliente Final. Portanto, para qualquer submissão de oportunidades com valor igual ou acima de U\$ 15.000 (quinze mil dólares referência), será obrigatório a descrição do projeto no campo de Justificativa e a utilização do Questionário/Template de Justificativa de Registro de Oportunidade, desenvolvido e disponibilizado pela Dell Technologies aos Parceiros no Portal. As perguntas do Questionário/Template referência devem ser copiadas e inseridas no campo "Sales Comments" e devem ser respondidas em sua totalidade diretamente na ferramenta (o questionário não deve ser anexado ao registro).

2.2 As informações fornecidas pelo Parceiro/Distribuidor serão utilizadas para o mapeamento de conflitos e análise das oportunidades, por isso é dever do Parceiro/Distribuidor o detalhamento do projeto que está sendo registrado. Caso não haja detalhes suficientes no campo "Justificativa/descrição do projeto" ou no campo "Sales Comments", a solicitação do registro será rejeitada por dados incompletos.

2.3 Tendo em vista que o registro é analisado por projeto e não por LOB apenas, o time de Registro de Oportunidade levará em consideração, no momento da análise, os produtos, dados do cliente, bem como a justificativa detalhada de acordo com o segmento Público ou Privado.

2.4 O Registro de Oportunidade deve ser submetido por projeto de acordo com a necessidade do Cliente Final. Em caso de Editais Publicados para Entidades Governamentais ou Empresas do Sistema "S", o Parceiro deverá anexar o Edital completo com todos os seus anexos, com a relação de itens e quantitativos de acordo com o escopo do projeto no cliente final.

2.5 Os Parceiros/Distribuidores da Dell Technologies deverão fornecer as informações corretas do Parceiro e do Cliente Final (CNPJ, Razão Social, domínio de email empresarial, dados de contato) quando submeterem um Registro de Oportunidade. Caso o CNPJ do Cliente Final estiver em Liquidação ou Recuperação Judicial na Receita Federal e o Parceiro/Distribuidor receber a aprovação do registro, este será válido apenas na modalidade de mark-up;

## 3. Oportunidades para Soluções APEX

3.1 Oportunidades para soluções APEX possuem critérios específicos, que podem ser alterados a qualquer momento, à critério da Dell. Para maiores detalhes, contate seu representante interno de vendas ou submeta um Caso no Portal por meio da ferramenta Case Management.

## 4. Clientes Globais e Exclusivos Dell Technologies

4.1 Para Clientes Globais e Exclusivos, a Dell Technologies poderá, a seu exclusivo critério, negar e/ou aceitar um Registro de Oportunidade independente do modelo de negócio (mark-up ou fomento de negócios). Os Registros de Oportunidades eventualmente aceitos pela Dell Technologies seguirão as regras dispostas neste documento e no Anexo A e o Canal, se receber aprovação de um registro nesses clientes, deverá estar alinhado com o time da conta do cliente para envio de preços e configurações, pois estes poderão seguir processos específicos.

## 5. Registros de Oportunidades Parceiros Tier 2

5.1 Os Parceiros Authorized Resellers com acesso ao Portal dos Parceiros possuem a possibilidade de submeter seus Registros diretamente através de seu Portal, mas sempre devem vincular a oportunidade a um Distribuidor.

5.2 Parceiros Tier 2 e Híbridos somente podem registrar oportunidades de Storage indicando o seu Distribuidor Preferencial. Para maiores informações, consulte a regra de Distribuidor Preferencial no portal.



5.3 Parceiros híbridos, ainda que tenham a disponibilidade de cotar produtos Storage através do sistema diretamente, devem seguir a rota de Distribuição e devem seguir a mesma regra disposta com relação ao Distribuidor Preferencial. Casos de exceção devem ser submetidos ao Diretor de Canais, ao Diretor de Vendas do Segmento em questão e ao time de Finanças.

## 6. Oportunidades que tenham por objeto Serviços APOS/Renovação de garantias

6.1 Oportunidades que tenham por objeto Serviços APOS Dell com valor igual ou superior a U\$ 15.000 (Quinze mil dólares referência), no momento da solicitação, são elegíveis para registro.

6.2 As oportunidades de Serviços APOS Dell deverão ser registradas separadamente de outros produtos (independente do segmento ser privado ou governo). O Parceiro deverá informar no catálogo de produtos o tipo de serviços objeto da oportunidade (APOS Enterprise), bem como deverá informar o modelo e os números das etiquetas/tags de serviços dos equipamentos no campo "Sales Comments" no Registro de Oportunidade antes de submetê-lo. Caso tais informações não constem no mesmo, o Registro de Oportunidade será rejeitado.

6.3 Para clientes Entidades Governamentais e Empresas do Sistema "S", os Parceiros poderão participar da oportunidade ofertando Serviços APOS Dell, seguindo o processo indicado nos item 10 para oportunidades monomarca (não elegível a Registro de Oportunidade), desde que a mesma não alcance os critérios da Carta da Abinee (carta Abinee é aplicável apenas para clientes públicos).

6.3.1 Se a oportunidade alcançar os critérios estabelecidos na Carta da Abinee, o Registro de Oportunidade será elegível, o qual acarretará exclusividade para o Parceiro, com o RO aprovado, a explorar a oportunidade apenas na modalidade comissionamento. Outros Parceiros sem o Registro de Oportunidade aprovado não poderão participar ofertando serviços APOS Dell para o mesmo negócio. Distribuidores não poderão registrar serviços APOS Dell se alcançarem os critérios da Carta da Abinee. Caso seja aprovada uma oportunidade a um Distribuidor/Parceiro Tier 2 e, posteriormente, for verificado que a mesma atinge os critérios da Carta da Abinee, o registro será imediatamente cancelado.

6.3.2 O Parceiro deverá verificar se a oportunidade é elegível a Carta Abinee para que o Registro de Oportunidade seja aprovado, informando no campo de Justificativa/Sales Comments.

6.4 Para oportunidades que tenham por objeto Serviços APOS EMC, o Parceiro não deverá registrar a oportunidade via ferramenta e sim contatar diretamente o time responsável através da mailbox [BrazilRenewals@emc.com](mailto:BrazilRenewals@emc.com).

6.5 Oportunidades de APOS poderão ser aplicáveis às regras de Incumbência. Maiores detalhes sobre o gerenciamento desses casos, podem ser obtidos com seu representante de vendas interno.

## 7. Compra para Locação/Client as a Service (Client Solutions)

7.1 Projetos de Locação/Client as a Service somente serão aprovados/analizados se o registro conter unicamente produtos da família Client Solutions.

7.2 O Parceiro/Distribuidor deverá submeter o Registro de Oportunidade para projetos que tenham por objeto a compra de produtos Dell Technologies para posterior Locação/Client as a Service à Clientes Finais com valor igual ou superior a U\$ 15.000 (quinze mil dólares). Serão considerados projetos de Locação/Client as a Service, os projetos em que a propriedade dos equipamentos é do Parceiro, o qual fará a Locação/Client as a Service ao Cliente Final cadastrado no registro.

7.3 No momento do Registro de Oportunidade para Locação/Client as a Service, o Parceiro/Distribuidor deverá cadastrar a Razão Social e CNPJ do Cliente Final que localará os equipamentos e as demais regras dispostas nesta Política com relação ao preenchimento e gerenciamento do registro deverão ser seguidas pelos Parceiros. Além disso, o Parceiro deverá indicar essa modalidade de compra no campo de descrição/justificativa de projeto. Caso contrário a Dell Technologies poderá efetuar a negativa do registro de oportunidade.

7.4 Projetos de Locação/Client as a Service serão considerados distintos de projetos de aquisição/compra/revenda.

## 8. Projetos de Solução com até 40% de Hardware/Serviço Dell

**8.1 Projetos de Solução com até 40% de Hardware/Serviço Dell para Oportunidades em Clientes Finais Governo e Empresas do Sistema "S":**

8.1.1 Somente Parceiros Dell Technologies estarão aptos a realizar o Registro de Oportunidade e fornecer soluções com até 40% de Hardware/Serviço Dell para clientes finais públicos ou Empresas do Sistema "S".

8.1.2 Quando o projeto for de solução integrada para clientes do Setor Público e Empresas do Sistema "S", onde o percentual de produtos/serviços Dell Technologies representar no máximo 40% do valor total do projeto, é possível a aprovação de registros de oportunidade para até 3 (três) primeiros Parceiros a submeterem o registro, garantindo ao Parceiro/Distribuidor que registrou primeiro a melhor condição comercial desde que seguida a Política de Certificação de Governo.

8.1.3 O parceiro deverá anexar a validação do time comercial de que a Dell Technologies representa no máximo 40% do total do projeto no momento da submissão do registro. Caso essas informações não estejam incluídas no registro, o mesmo será rejeitado e o parceiro terá que contatar o time comercial da Dell Technologies para a confirmação do projeto e, mediante a validação, deverá enviar um novo registro para nova análise.

8.1.4 O primeiro (1º) Parceiro a solicitar o Registro de Oportunidade e receber a aprovação do mesmo terá acesso às melhores condições comerciais. Os 2º e 3º colocados, se efetuarem cotação offline diretamente com a Dell Technologies, receberão os mesmos níveis de descontos e/ou condição comercial entre eles.

## **8.2 Projetos de Solução com até 40% de Hardware/Serviço Dell em Clientes Finais Privados:**

8.2.1 Somente Parceiros Dell Technologies estarão aptos a realizar o Registro de Oportunidade e fornecer soluções com até 40% de Hardware/Serviço Dell para clientes finais privados.

8.2.2 Nas oportunidades de solução integrada, com até 40% de Hardware/Serviço Dell, na qual um Parceiro/Distribuidor revende produtos padrão Dell Technologies para um Cliente que irá revendê-los como parte integrante de uma solução única (propriedade intelectual do Cliente), que a Dell Technologies não comercializa, poderão ser aprovadas mediante aprovação executiva em exceção da Diretoria Comercial do segmento onde a revenda atua e do Diretor de Canais. É de responsabilidade do Parceiro que os produtos sejam instalados em localidades que estejam em Compliance com as regras do Programa de Parceiros Dell Technologies.

## **9 Oportunidades que tenham como objeto soluções exclusivas de Software de Backup fabricado pela Dell Technologies para Clientes do Setor Público e Empresas do Sistema “S”**

9.1 As oportunidades junto aos Clientes do Setor Público e Empresas do Sistema “S”, que tenham como objeto a aquisição de soluções exclusivas de Software de Backup fabricado pela Dell Technologies, não são elegíveis à Registro de Oportunidade.

9.2 Nos casos de licitação por item ou lote, na qual o Software esteja descrito em lote único (apartado do hardware), não será possível o Registro de Oportunidade para o lote referente ao Software exclusivamente, bem como, na hipótese da oportunidade ter sido registrada considerando uma solução conjunta de hardware e software, mas o edital publicado distribuir hardware e software em lotes separados e com competição independente, o Registro de Oportunidade terá efeitos apenas sobre o item do hardware, cabendo ao Parceiro/Distribuidor informar a Dell Technologies e atualizar o Registro de Oportunidade.

9.3 Para os casos de “Trabalho Colaborativo”, nos quais a Dell atua como Distribuidora de Software de outros Fabricantes, o Parceiro/Distribuidor, autorizado a atuar nessa modalidade com a Dell, poderá realizar o registro do Projeto no Portal com caráter informativo, ou seja, o registro do “Trabalho Colaborativo” não resulta no direito de obtenção de condições comerciais mais favoráveis em relação aos demais parceiros.

## **10. Oportunidades com Indicação de Marca de produtos/serviços Dell Technologies para Clientes Finais Governo e Empresas do Sistema “S”**

10.1 Oportunidades que tenham por objeto upgrade e/ou expansão de produtos/serviços Dell Technologies, através da modalidade de Indicação de Marca, não estão elegíveis a registro através do Portal dos Parceiros. Caso identifique esse tipo de oportunidade, o Parceiro deverá contatar diretamente seu representante de vendas interno e seguir o processo indicado abaixo.

10.2 Para casos de editais monomarca (expansão/upgrade/extensão de garantia - APOS), considerando a dispensa de Registro de Oportunidade, conforme cláusula 10.1 acima, os Parceiros, que identificarem essa oportunidade deverão enviar o Resumo do Edital e evidências de comprovação dos Critérios de Habilitação para o time Direto/Canais até 5 dias úteis antes da data de ocorrência do Edital. Os Parceiros aptos, ou seja aqueles que cumprirem os Critérios de Habilitação, receberão o mesmo preço, exceto aquele que comprovar ser o incumbente (mark-up ou comissionamento), o qual receberá percentual (disponível no documento “critérios de precificação - inaplicabilidade de registro de oportunidade”, localizado no Portal do Parceiro) de redução no valor aplicado aos demais. Incumbente é o Parceiro que fez a venda original e deverá comprovar estar atuando junto ao Cliente por, pelo menos, nos últimos 90 dias.

## **11. Oportunidades de Clientes do Setor Público e Empresas do Sistema “S, cujos Editais exijam do licitante a apresentação de declaração de inaplicabilidade de Registro de Oportunidade no processo de aquisição**

11.1 Para oportunidades multimarca, somente quando constar expressamente a exigência de apresentação de declaração de inexistência de Registro de Oportunidade no processo de aquisição pelo licitante, os Parceiros deverão seguir as regras abaixo:

11.2 Os Parceiros, que identificarem essa oportunidade, enviarão o Resumo do Edital e evidências de atendimento dos Critérios de Habilitação e Precificação para o Time Direto/Canais até 5 dias úteis antes da data de ocorrência do Edital. O Time Direto/Canais irá realizar a análise dos documentos enviados, retornando aos Parceiros interessados após o transcurso do prazo de 5 dias úteis. Na hipótese de um Parceiro possuir Registro de Oportunidade submetido antes da publicação do edital (contendo o requerimento de inaplicabilidade de registro de oportunidade) esse Registro de Oportunidade previo será cancelado, perdendo seus efeitos.



11.3 Em relação aos critérios, acima mencionados, dividem-se em duas categorias:

a) Critérios de Habilitação: somente possuindo os requisitos de habilitação abaixo, os Parceiros poderão receber preços. Aplicáveis para as cláusulas 10.2 e 11.2

- Certificação Governo Crédito;
- Crédito;
- Competências técnicas;
- Atendimento do prazo de até 5 dias úteis antes da data de ocorrência do Edital e evidências de cumprimento dos critérios.

b) Critérios de Precificação: para análise dos critérios abaixo é imprescindível que os critérios de habilitação tenham sido cumpridos na sua integralidade pelos Parceiros. Assim, todos os Parceiros aptos receberão, de forma isonômica, condições comerciais/preço de acordo com o seu nível de atendimento desses critérios, respeitando-se os limites e percentuais disponíveis no documento “critérios de precificação - inaplicabilidade de registro de oportunidade”, localizado no Portal do Parceiro.

11.4 Na hipótese da Dell ser o licitante, comissionando o Parceiro que possuía o Registro de Oportunidade, este permanecerá vigente. No entanto, se houver uma situação em que outro Parceiro decida participar do mesmo edital, o caso será analisado à luz da Política de Dual Bidding e tratado como exceção.

## 12. Principais Razões Para Negativa de Registros de Oportunidades submetidas

12.1 Além do disposto nos Termos Gerais acima e nas demais disposições deste Anexo A, um Registro de Oportunidade submetido poderá ser rejeitado nas situações abaixo elencadas. Cabe referir que tais situações não são taxativas. Outras situações serão analisadas caso a caso:

1. Dados incompletos ou fora das exigências necessárias no preenchimento: RO preenchido de forma errônea e/ou incompleta, ausência de detalhes sobre o projeto e/ou em desacordo com o procedimento previsto no Treinamento de Registro de Oportunidade;
2. Se o Parceiro/Distribuidor não realizar o preenchimento correto e total das questões dispostas no Questionário de Justificativa a respeito da descrição do projeto ou se o registro estiver com catálogo de produtos e dados do cliente incompletos ou preenchidos incorretamente;
3. Dados de Cliente Final em desacordo com a Receita Federal ou em casos de CNPJ inapto, baixado, suspenso;
4. Identificado que não existe projeto em andamento no momento do registro;
5. Oportunidade já registrada pela Dell Technologies ou por outro Parceiro/Distribuidor (exceto se múltiplos registros forem aplicáveis de acordo com o Anexo A);
6. Parceiro/Distribuidor não possuir a Especialização de Governo Básica ou Plus por LOB, conforme Política de Especialização de Governo;
7. Se o Parceiro/Distribuidor submeter o Registro para um Edital Publicado e não anexar o Edital e todos seus anexos, incluindo a relação de itens e quantitativos para análise;
8. Parceiro/Distribuidor em atraso nos pagamentos com relação a qualquer nota fiscal emitida pela Dell Technologies;
9. Se o Cliente Final for um Cliente Global e/ou Exclusivo;
10. Se Cliente Final for uma empresa cujo perfil é o de comercialização e revenda de equipamentos de informática ou é um cliente não autorizado a negociar (comprar, comercializar...) produtos Dell;
11. Se o Parceiro/Distribuidor não possuir crédito suficiente perante a Dell Technologies em montante compatível com o valor do negócio;
12. Se o Parceiro/Distribuidor solicitar um Registro de Oportunidade em que o Cliente Final seja uma empresa integrante do Dell Technologies Partner;
13. Se o Parceiro/Distribuidor informar que a compra será através de Edital com Indicação de Marca em casos de projetos de upgrade/expansão em Clientes Públicos e Empresas do Sistema “S” ou em casos de declaração de inaplicabilidade de Registro de Oportunidade;
14. Nas oportunidades que possam ter como objeto portfólio completo (Ex: Storage Dell + DPS Dell), se o Parceiro/Distribuidor detentor do RO estiver ofertando ao Cliente produtos Dell e de terceiros poderá receber a mesma condição comercial que outro Parceiro na LOB comum, se este último estiver ofertando ao Cliente solução completa Dell;

15. Se o Parceiro/Distribuidor violar quaisquer obrigações previstas nos Termos e Condições do Programa Dell Technologies Partner, Contrato de Parceria e/ou Contrato de Distribuição ou não observar as Políticas e demais Regras do Programa;
16. Se o Parceiro/Distribuidor não anexar a validação do time comercial de que a Dell Technologies representa no máximo 40% do total do projeto no momento da submissão do registro para projetos de solução de integração para Clientes do Setor Público;
17. Se o Parceiro/Distribuidor registrar oportunidade de Clientes do Setor Público e Empresas do Sistema “S”, cujo objeto seja a aquisição de soluções exclusivas de Software fabricado pela Dell, as quais, não são elegíveis à Registro de Oportunidade;
18. Se o Parceiro/Distribuidor se negar a informar quem será o usuário final e/ou destinatário dos equipamentos registrados na oportunidade;
19. Se o Parceiro/Distribuidor registrar uma oportunidade para um Cliente Final que vai revender/locar ou utilizar os equipamentos como as a Service para outros Clientes ou para Clientes Públicos e Empresas do Sistema “S”;
20. Se o Parceiro/Distribuidor registrar uma oportunidade para Locação/as a Service para outro tipo de LOB, que não seja Client Solutions.
21. Se o cliente final for do setor militar/armamentos/nuclear ou outros setores que possam ter relação com armas de destruição em massa;
22. Se o Parceiro/Distribuidor submeter um registro para outro país em desacordo com o processo de Cross-border previsto no Portal dos Parceiros;

### 13. Prazos dos Registros de Oportunidades e Renovações

É dever do Parceiro/Distribuidor gerenciar as renovações dos registros até o fechamento (status 100%) do projeto. Os prazos e os processos de renovação abaixo aplicam-se às oportunidades aprovadas e válidas.

**13.1 Oportunidades de Clientes Finais Privados:** O prazo de cada Registro de Oportunidade será de 90 (noventa) dias a contar da data em que a oportunidade foi aprovada ao Parceiro/Distribuidor pela Dell Technologies (“Prazo do Registro”). A Dell Technologies poderá conceder ao Parceiro/Distribuidor uma **primeira renovação** por mais 90 (noventa) dias, conforme detalhamento a seguir:

- a) A primeira renovação apenas estará disponível, caso o registro esteja com status real do projeto igual ou superior a 30%. A partir de 30 dias faltantes à expiração da oportunidade, a primeira renovação já estará disponível diretamente no registro dentro do Portal dos Parceiros;
- b) Se o status do projeto estiver em 30% ou com status superior, o Parceiro/Distribuidor poderá clicar no botão “solicitar extensão” diretamente na oportunidade dentro do Portal dos Parceiros para renová-la por mais 90 dias até um dia útil antes ao vencimento. No dia de expiração do deal, o botão “solicitar extensão” não aparecerá mais na oportunidade no Portal, inviabilizando a renovação;

**13.1.2 Renovações adicionais em Clientes Finais Privados:** Após 180 dias de vigência do projeto (90 dias da aprovação + 90 dias da primeira renovação), caso ainda seja necessário manter o projeto aprovado, a Dell Technologies poderá conceder ao Parceiro/Distribuidor uma (1) renovação adicional por mais 90 (noventa) dias, conforme detalhamento a seguir:

- a) A renovação adicional somente será realizada com a aprovação do time comercial Dell Technologies responsável pelo Cliente Final, desde que a oportunidade esteja com status real do projeto igual ou superior a 30%;
- b) A partir de 30 dias faltantes à expiração da oportunidade, o Parceiro/Distribuidor já poderá solicitar a aprovação da renovação para a equipe comercial por email. Mediante a aprovação, o Parceiro/Distribuidor deverá criar um Caso no Portal dos Parceiros, anexando a aprovação da renovação adicional pela equipe comercial, até um (1) dia útil antes da expiração do registro;
- c) Os Registros de Oportunidade somente estarão passíveis de renovações adicionais se identificado que o Parceiro/Distribuidor está evoluindo com a negociação junto ao Cliente Final. Por isso, poderão ser solicitadas comprovações de atuação no cliente para aprovação das renovações e as análises dos históricos do parceiro serão avaliados a critério da Dell Technologies.

**13.1.3** Somente registros com status real de 30% no Cliente Final estarão passíveis de primeira renovação ou de renovações adicionais. Portanto, se identificado que o Parceiro/Distribuidor alterou o status do deal somente para renová-lo estará passível de penalidade/advertência. Por exemplo: deal estava em 1-10% e o Parceiro/Distribuidor alterou para 30% e, depois que renovou, moveu novamente para 1-10% ou deal estava em 30% e o Parceiro/Distribuidor alterou o status para 1-10% para substituí-lo em um novo ID sem a validação de vendas.

13.1.4 Somente serão aceitas duas renovações (primeira automática e segunda adicional aprovada pela equipe comercial). Terceira ou mais renovações não serão processadas pela equipe de Registro de Oportunidade.

Se o canal precisar manter o mesmo número de ID de registro vigente para históricos em uma nova renovação, deverá entrar em contato com seu representante de vendas de canal interno para validação da solicitação. Esse tipo de solicitação de terceiras ou mais renovações serão avaliadas como exceção e serão submetidas para avaliação executiva.

13.1.5 Oportunidades que tenham um status menor a 30% (1% ou 10%) não aplicam para renovação.

**13.2 Oportunidades de Clientes Públicos e Empresas do Sistema “S”:** O prazo de cada Registro de Oportunidade será de 180 (cento e oitenta) dias a contar da data em que a oportunidade foi aprovada ao Parceiro/Distribuidor pela Dell Technologies (“Prazo do Registro”). A Dell Technologies poderá conceder ao Parceiro/Distribuidor uma Primeira Renovação por mais 180 (cento e oitenta) dias e Renovações Adicionais, conforme detalhamento a seguir:

- a) A partir de 30 dias faltantes à expiração da oportunidade, a renovação já estará disponível ao Parceiro/Distribuidor até um (1) dia útil antes da expiração do registro. As renovações deverão ser realizadas através da criação de um Caso no Portal dos Parceiros independentemente do status da oportunidade. Renovações enviadas após a expiração do deal não serão realizadas. Renovações adicionais para registros de Editais que foram perdidos pelo Parceiro/Distribuidor não serão aceitas.

## 14. Atualização de catálogo (produtos, quantitativos) em Oportunidades aprovadas

14.1 Alterações de quantidades, e/ou modelos de produtos após a aprovação do registro deverão ser realizadas através da abertura de um caso no Portal dos Parceiros. Caso ocorra mudança no escopo do projeto aprovado inicialmente, será realizada nova análise do Registro de Oportunidade ficando sujeito a nova aprovação ou ao cancelamento da solicitação e/ou registro. A atualização não estende o prazo de validade do Registro de Oportunidade. É dever do Parceiro/Distribuidor manter o Registro de Oportunidade atualizado em relação aos produtos, quantidades, modelo de equipamentos, bem como demais informações pertinentes para a manutenção do registro até o fechamento da oportunidade.

14.1.1 As atualizações deverão ser solicitadas pelo Parceiro/Distribuidor para o Time de Registro de Oportunidade através de template pré-estabelecido pela Dell Technologies via ferramenta de Casos no Portal dos Parceiros. O Time de Registro de Oportunidade poderá solicitar maiores informações sobre o projeto, bem como requisitar o detalhamento sobre a mudança do escopo/produtos/solução do projeto. Após a análise, as informações serão enviadas para o time de vendas Dell que atende o Cliente Final para proceder com a atualização do catálogo da oportunidade na ferramenta.

## 15. Gestão de Status e Bookdate/Data de fechamento

15.1 O Parceiro/Distribuidor que registrar oportunidades para participação em Clientes Públicos, Editais publicados por Entidades Governamentais ou empresas do Sistema “S”, em caso de aprovação da oportunidade, deverá seguir as orientações abaixo:

15.1.1 Campo: Status da oportunidade (%): Após a aprovação do Registro de Oportunidade, o Parceiro deve gerenciar o status do deal enquanto o mesmo permanecer em 1%. Para status igual ou acima de 10%, não é permitido ao Parceiro atualizar/editar o campo Status da oportunidade em Clientes Públicos ou empresas do Sistema “S”, salvo se solicitado pelo time comercial, se o cliente desistir do projeto ou se ocorrer a participação e perda no Edital. Nestes casos, o Registro e Oportunidade deverá ser movido para 0% (Lost/cancelado) pelo próprio Parceiro/Distribuidor. Demais modificações durante a vigência da oportunidade deverão ser gerenciadas pelo time comercial Dell Technologies.

15.1.2 Campo: Bookdate/Data de fechamento: Após a aprovação, o Parceiro deve gerenciar a data de fechamento do deal enquanto o status da oportunidade permanecer em 1%. Para status igual ou acima de 10%, não é permitido ao Parceiro/Distribuidor atualizar/editar o bookdate, pois as modificações deverão ser gerenciadas pelo time comercial Dell Technologies.

15.2 Para oportunidades aprovadas no segmento privado, o Parceiro/Distribuidor deverá atualizar a evolução da negociação (status e bookdate) em qualquer status diretamente na ferramenta, sem necessidade de validação prévia do time comercial Dell Technologies.

## 16. Conflitos de Registro de Oportunidades

16.1 Em caso de conflitos de Registros de Oportunidades para Clientes Finais Privados, prevalecerá o Registro de Oportunidade com a Razão Social e CNPJ para os quais os produtos serão faturados. Os produtos também devem estar em conformidade com modelos e

quantidades a serem adquiridos pelo Cliente Final. Além disso, o canal detentor deverá comprovar, em 2 (dois) dias úteis, históricos de atuação no negócio nos últimos 90 dias.

16.2 No caso de conflitos de Registro de Oportunidades para Clientes Finais Entidades Públicas ou Empresas do Sistema “S”, em que o Edital ainda não foi publicado, será avaliado o histórico de atuação do detentor do primeiro registro, o qual deverá comprovar, em 2 (dois) dias úteis, históricos de atuação no negócio nos últimos 90 dias.

16.3 No caso de conflitos de Registro de Oportunidades para Clientes Finais Entidades Públicas ou Empresas do Sistema “S”, em que o Edital foi publicado, prevalecerá o RO com a Razão Social do Cliente e CNPJ que publicou o Edital e que estiver com o escopo em conformidade com os produtos do edital publicado, exceto se o detentor do primeiro registro (FIFO) tiver históricos e evidências de trabalho prévios à publicação do Edital nos últimos 90 dias. O prazo de envio do Resumo de Edital também será avaliado nessa situação de conflito. Dessa forma, a aprovação do RO após a publicação do Edital não garantirá melhores condições comerciais aos Parceiros, mas sim, o trabalho de pré-venda realizado previamente à publicação do certame.

16.4. Para todos os cenários expostos nos itens 16.1, 16.2 e 16.3, caso os conflitos de oportunidades não sejam resolvidos no processo padrão de solicitação de históricos, um colegiado formado pela Diretoria de Canais, Diretoria de Vendas, Diretoria da Business Unit irá decidir de forma unânime, com qual Canal permanecerá a oportunidade considerando a atuação e o trabalho realizado pelos Canais no Cliente Final para a oportunidade específica. Se um Dual Registration for a decisão final, caberá ao mesmo colegiado definir as condições da oportunidade e caberá aos representantes internos dos Parceiros fazerem a comunicação de detalhes da negociação aos Canais envolvidos.

## 17. Revisão de negativa e Auditoria

17.1 O Parceiro poderá solicitar a revisão de um registro de oportunidade negado nos limites abaixo:

- a) Parceiros Gold: 2 (duas) solicitações de auditoria por trimestre fiscal Dell Technologies.
- b) Parceiros Platinum: 3 (três) solicitações de auditoria por trimestre fiscal Dell Technologies.
- c) Parceiros Titanium: 5 (cinco) solicitações de auditoria por trimestre fiscal Dell Technologies.
- d) Distribuidores Autorizados: 5 (cinco) solicitações de auditoria por trimestre fiscal Dell Technologies.

17.2 Serão aceitas solicitações de auditorias somente para oportunidades iguais ou acima de: U\$ 50.000 (cinquenta mil dólares referência), independentemente do segmento do Cliente Final.

17.3 A solicitação de auditoria deverá ser enviada através da abertura de um caso no Portal dos Parceiros, mediante template pré-estabelecido pela Dell Technologies onde deverá conter informações detalhadas sobre o questionamento.

17.4 A solicitação de Auditoria ficará em análise pelo período de até 7 (sete) dias úteis e o Parceiro /Distribuidor deverá aguardar o contato da Dell Technologies sobre a resolução do caso.

17.5 Serão solicitados históricos de atendimento da oportunidade ao canal detentor do registro aprovado e o mesmo deverá responder ao questionamento da Dell Technologies no prazo de 2 (dois) dias úteis. Serão considerados válidos somente os históricos dos últimos 90 dias de atendimento ao Cliente Final e o Parceiro deve comprovar os esforços de pré-vendas relacionados ao negócio, tais como: live optics, atas de reuniões, interações por email com o cliente final e tomadores de decisão, qualificação do negócio, ajuda ao Cliente Final para quantificar o orçamento do projeto com produtos ou serviços Dell Technologies ou auxílio ao Cliente Final na definição dos requisitos do projeto para incluir produtos ou serviços da Dell Technologies, envio de proposta e desenho técnico, entre outros históricos que qualifiquem o trabalho realizado. Em caso de divergência ou não cumprimento dos prazos citados, o registro aprovado será cancelado estando passível de registro por outro canal.

17.6 A Dell, à seu critério, poderá qualificar os históricos de negociação enviados pelo Canal detentor. Por exemplo, não serão considerados históricos válidos: apenas uma resposta à uma cotação de mercado, apenas convites de reunião, ausência de interação com o cliente (sem resposta do cliente final), áudios de Whatsapp, entre outros. Históricos de mensagens escritas de Whatsapp serão avaliados pontualmente e podem ser desconsiderados.

17.7 Quando for identificado que os registros de oportunidade objeto de auditoria tratam-se de projetos distintos, não será contabilizada a solicitação de auditoria.

17.8 Se uma auditoria for revertida ao Parceiro queixante, a contabilização será feita para o canal que teve a oportunidade cancelada. Oportunidades questionadas anteriormente à publicação desta política não serão consideradas para a contabilização.

17.9 Para editais publicados, não serão aceitas solicitações de auditoria. Editais suspensos, sem previsão de nova publicação, estarão passíveis de solicitação de auditoria.

17.10 Uma mesma oportunidade somente sofrerá uma nova auditoria após transcorrido pelo menos 90 (noventa) dias da auditoria anterior.

17.11 O Time de Registro de Oportunidade apenas auditará os registros do detentor, caso tenha mais de 45 dias de vigência. Caso contrário, a auditoria será desconsiderada.

17.12 Caso a Auditoria não seja resolvida no decorrer de seu processo padrão, um colegiado formado pela Diretoria de Canais, Diretoria de Vendas, Diretoria da Business Unit irão decidir de forma unânime, com qual Canal permanecerá a oportunidade considerando a atuação e o trabalho realizado pelos Canais no Cliente Final para a oportunidade específica.

## 18. Auditorias aleatórias em oportunidades aprovadas

18.1 Os updates referentes ao desenvolvimento e negociação do projeto aprovado devem ser descritos pelo Parceiro diretamente na oportunidade no campo Sales Comments e/ou Next Steps/Próximas etapas para visualização e acompanhamento dos times de apoio Dell Technologies. A Dell Technologies poderá, a qualquer momento, auditar um registro aprovado a fim de avaliar o desenvolvimento do projeto. Caso a Dell Technologies solicite, o Parceiro/Distribuidor deverá comprovar que está trabalhando na oportunidade e terá 2 (dois) dias úteis para comprovar o andamento da oportunidade, durante o período de vigência do deal, por email ou inserindo informações no registro já aprovado. Caso contrário, o deal poderá ser cancelado. Esse tipo de solicitação será considerado como “auditoria aleatória interna” e não tem relação com o processo de Auditoria disposto no item 17, o qual é solicitado pelo Parceiro.

18.2 Oportunidades com status em 1% e com mais de 500 dias de vigência, também, poderão ser auditadas aleatoriamente para avaliação do desenvolvimento/andamento do projeto junto ao cliente final. Caso não seja identificada atuação do Parceiro ou se não houver movimentações relevantes no deal no campo “Sales Comments e/ou Next Steps/Próximas etapas”, o registro poderá ser cancelado. Caso o Parceiro seja engajado para informações sobre o deal, deverá responder os questionamentos em 2 (dois) dias úteis com históricos dos últimos 90 dias.

18.3 Oportunidades com produtos Storage: o time comercial poderá solicitar aos Parceiros/Distribuidores o preenchimento de um formulário adicional para detalhamento da oportunidade de Storage aprovada com valor de receita igual ou superior a U\$250K e com mais de 45 dias de vigência. O Parceiro/Distribuidor deverá preencher as informações com relação ao andamento do projeto, caso contrário poderá ter a oportunidade cancelada por não atuação no registro.

## 19. Principais Razões de Cancelamento de Registros de Oportunidades aprovados

19.1 Além do disposto nos Termos Gerais acima e nas demais disposições deste Anexo A, as oportunidades aprovadas poderão ser canceladas, a qualquer momento, pela Dell Technologies, sem limitação, quando/tendo em vista:

1. Restrições de crédito do Parceiro perante a Dell Technologies ou perante o Distribuidor ou a não apresentação de garantia financeira idônea pelo Parceiro. Caso a Dell decida participar diretamente da oportunidade, o Parceiro Tier 1 que possuir em primeiro lugar o Registro de Oportunidade aprovado será comissionado nos termos da Política de Comissionamento, caso contrário a oportunidade será cancelada e ficará passível de registro por outro Parceiro;
  - a) A compatibilidade entre a linha de crédito do Parceiro com o valor do negócio descrito poderá ser reavaliada a qualquer momento;
  - b) É de exclusivo critério da Dell Technologies a definição de garantia financeira idônea a ser apresentada pelo Parceiro;
2. Se o Parceiro estiver em atraso no pagamento com relação a qualquer nota fiscal emitida pela Dell Technologies;
3. Identificado, após a aprovação, que havia outro registro em duplicidade/conflicto aprovado para a Dell ou para outro Parceiro/Distribuidor;
4. O Parceiro/Distribuidor não efetuar a prorrogação do RO no período em que o mesmo esteja vigente;
5. O Parceiro/Distribuidor não solicitar a atualização dos produtos no RO mediante formulário de Casos;
6. Se o Parceiro/Distribuidor solicitar a atualização do RO e a oportunidade ficar abaixo de U\$ 15.000,00;
7. Se o Parceiro/Distribuidor solicitar a atualização de RO com valor igual ou superior a U\$ 50.000,00 em Clientes Públicos e Empresas do Sistema “S”, e for identificado que o mesmo não possui certificação de Governo;
8. O Parceiro/Distribuidor não enviar as informações requisitadas sobre o projeto de Storage aprovado com receita igual ou superior a U\$250K e com mais de 45 dias de aprovação do registro ou não comprovar atendimento e/ou andamento da oportunidade quando solicitado pela Dell Technologies;
9. A não atuação do preposto do Parceiro/Distribuidor nas oportunidades com Entidades governamentais ou Empresas do Sistema “S”, quando aplicável, conforme Política de Vendas a Governo;
10. O Cliente Final optar por desistir da oportunidade de negócio;
11. Identificado com o Cliente Final que não há previsão de fechamento da oportunidade de negócio;
12. Identificado que não existe projeto em andamento;

13. Identificado que não há contato do Parceiro/Distribuidor junto ao Cliente Final;
14. Identificado que a oportunidade de Serviços APOS é aplicável para a regra de Incumbência;
15. Se o Parceiro/Distribuidor não cumprir com os prazos estipulados de envio de históricos e históricos válidos propostos na cláusula 17 de Auditoria e 18 de Auditoria aleatória interna.
16. Se não comprovado atendimento do Parceiro/Distribuidor junto ao Cliente Final após a conclusão de um processo de Auditoria ou revisão de duplicidade/conflicto, de acordo com o disposto no item 17;
17. Se não comprovado atendimento do Parceiro/Distribuidor junto ao Cliente Final após a conclusão de um processo de Auditoria aleatória interna, de acordo com o disposto no item 18;
18. Se o Parceiro/Distribuidor informar, após aprovação do registro, que a compra será através de Edital com Indicação de Marca em casos de projetos de upgrade/expansão em Clientes Públicos e Empresas do Sistema "S" ou em casos de declaração de inaplicabilidade de Registro de Oportunidade;
19. O escopo (modelos e quantidades de produtos) da oportunidade estiver divergente do edital/RFP/RFI publicado;
20. O Parceiro/Distribuidor enviar o Resumo de Edital com produtos e/ou quantidades divergentes do RO aprovado;
21. O Parceiro/Distribuidor editar o campo "Justificativa/descrição do projeto" após a aprovação do mesmo;
22. O Parceiro/Distribuidor editar diretamente os produtos e quantidades de um RO sem solicitação prévia ao time de Registro de Oportunidade;
23. O Parceiro/Distribuidor possuir RO aprovado com preços dos produtos em Reais;
24. O Parceiro/Distribuidor ou time comercial editar os valores do RO aprovado deixando-o com a linha de corte abaixo de U\$ 15,000 (quinze mil dólares);
25. O Parceiro/Distribuidor submeter novo RO para a mesma oportunidade de negócio após cancelamento já realizado pela Dell Technologies;
26. Identificado que ocorreu cancelamento da licitação ou suspensão da licitação, sem data para nova publicação;
27. Identificado, após a aprovação, que o Cliente Final da oportunidade vai locar ou revender os equipamentos ou utilizá-los como as a Service para outros clientes ou Clientes Públicos e Empresas do Sistema "S";
28. O Cliente Final formalizar que não está sendo atendido pelo Parceiro/Distribuidor que registrou a oportunidade, desde que seja identificado que não houve influência e/ou orientação do Parceiro solicitante, independentemente do modo e-mail, telefone ou reuniões presenciais;
29. Oportunidades com bookdate/data de fechamento expirados ou com data prevista para fechamento (i) na mesma semana em que o campo "status" não esteja em 60% ou 90% ou (ii) nas próximas 8 semanas em que o campo "status" não esteja em 60% ou 90%;
30. O Parceiro/Distribuidor não atender os serviços, SLAs, atestados/declarações técnicas e demais requisitos previstos no Edital. Caso a Dell Technologies decida participar diretamente da oportunidade e o Parceiro auxiliar a Dell Technologies, o Parceiro será comissionado nos termos da Política de Comissionamento, caso contrário a oportunidade será cancelada e ficará passível de registro por outro Parceiro;
31. Caso o Parceiro tenha um RO aprovado em um Cliente com ata de RP ativa, que contemple o mesmo objeto, e que essa ata tenha menos de 6 meses de vigência, o Registro de Oportunidade aprovado poderá ser cancelado. A data inicial da ata a ser considerada será a data de homologação do Parceiro como vencedor do edital. (Exemplo: Se o Canal A for sagrado vencedor no dia 01.06, outros ROs para novos projetos com o mesmo objeto só serão aceitos a partir do dia 01.12, ou seja seis meses depois);
32. Se identificado que o Edital publicado faz menção de inaplicabilidade de Registro de Oportunidade;
33. Caso o Parceiro Parceiro/Distribuidor descumprir a regra de atuação comprovadamente consolidada na região que trabalha para obtenção de Especialização de Governo Plus, conforme regra detalhada na Política de Especialização de Governo;
34. O término da relação contratual entre a Dell Technologies e o Parceiro ou Distribuidor;
35. A suspensão do Contrato de Parceria no caso de Parceiros Tier 1 ou dos Termos e Condições do Programa Dell Technologies Partner;
36. A suspensão do Contrato de Distribuição, no caso de Distribuidores;
37. Demais hipóteses avaliadas pela Dell Technologies onde o Parceiro/Distribuidor não cumpriu com as regras do Programa Dell Technologies Partner.



## 20. Penalidades

20.1 Em caso de infração aos termos deste Anexo A ou dos Termos Gerais, o Parceiro/Distribuidor ficará sujeito às seguintes penalidades:

- a. advertência;
- b. reversão e/ou não pagamento de comissão em caso de vendas comissionadas/fomento de negócios;
- c. decretação de precariedade dos ROs aprovados em nome do Parceiro;
- d. término do Contrato de Parceria, dos Termos e Condições do Programa Dell Technologies Partner e/ou do Contrato de Distribuição.

20.1.1 Por decretação de precariedade entende-se a disponibilização, pela Dell Technologies, da oportunidade registrada em nome do Parceiro a outros Parceiros que eventualmente venham a requerer seu registro. Caso a Dell Technologies receba pedido de Registro de Oportunidade e verifique que a oportunidade já está registrada em nome de um Parceiro, porém tal Parceiro teve a precariedade de seus Registros de Oportunidades decretada, a Dell Technologies autorizará o Registro de Oportunidade em nome do solicitante, cancelando os registros anteriormente existentes.

20.2 Serão consideradas infrações sujeitas às penalidades descritas na cláusula 20.1 acima:

- a. o cancelamento de 3 (três) ou mais Registros de Oportunidades aprovados em um mesmo trimestre fiscal após um processo e avaliação de Auditoria.
- b. a não atuação do Parceiro/Distribuidor em negócio com relação ao qual possui um Registro de Oportunidade aprovado, tal como exemplificativamente, não comparecer à licitação no caso de vendas a Entidades Governamentais ou não apresentar proposta comercial aos Clientes Finais privados.
- c. a atuação, pelo Parceiro, na modalidade de comissionamento/fomento de negócios mediante tentativa de colocação de pedidos diretamente ao Cliente Final, sem que o Parceiro tenha o Registro de Oportunidade aprovado.
- d. se um Parceiro/Distribuidor editar o status da oportunidade somente para alcançar 30% a fim de solicitar a renovação, conforme cláusula de Renovação.
- e. se um Parceiro/Distribuidor, sem Registro de Oportunidade aprovado, comercializar ou tentar comercializar Serviços APOS Dell para Cliente Finais Entidades Governamentais e Empresas do Sistema "S", com critérios aplicáveis para a Carta da Abinee.
- f. Se o Parceiro sem Registro de Oportunidade aprovado colocar pedidos na Premier Page de comissionamento;
- g. a atuação de um Parceiro/Distribuidor sem a Especialização Governo por LOB em negócios acima de US\$ 50.000, onde o Cliente Final for Entidades Governamentais ou Empresas do Sistema "S".

20.3 Na hipótese das infrações prevista na cláusula 20.2. (a) e (b) acima, será imediatamente aplicada a penalidade de decretação de precariedade de todas os Registros de Oportunidades aprovados em nome do Parceiro/Distribuidor, pelo prazo de 90 (noventa) dias, independentemente de prévio aviso ou notificação.

20.4 Na hipótese das infrações previstas na cláusula 20.2, (c), (d), (e), (f), (g) acima, verificada a infração, o Parceiro/Distribuidor será notificado e será aplicada a pena de advertência. Caso a infração seja reiterada, a Dell notificará o Parceiro/Distribuidor, que terá o prazo de 2 (dois) dias para apresentar justificativa. Caso a justificativa, a critério da Dell Technologies, não seja aceita, será aplicada a penalidade de decretação de precariedade de todas as ROs registradas em nome do Parceiro/Distribuidor, pelo prazo de 90 (noventa) dias, respeitado o procedimento de notificação prévia acima descrito. Caso, após aplicada tal penalidade, ainda assim a Dell Technologies verifique a infração, o Contrato de Parceria ou Contrato de distribuição ou os Termos e Condições do Programa Dell Technologies Partner serão terminadas, por culpa do Parceiro. Em ambos os casos, será respeitado o procedimento de notificação prévia acima descrito.

20.5 Independentemente do quanto disposto nos itens 20.3 e 20.4 acima, a Dell Technologies ainda poderá negar a venda ao Parceiro/Distribuidor ou ao Cliente Final do Parceiro ou cancelar pedidos já submetidos pelo Parceiro/Distribuidor.

## 21. Disposições Gerais

21.1 A aprovação do Registro de Oportunidade não gerará qualquer modalidade de exclusividade ao Parceiro/Distribuidor para explorar o negócio, exceto nos casos mencionados no Anexo A. A Dell Technologies, concederá ao Parceiro que possuir o Registro de Oportunidade aprovado em primeiro lugar, (i) as melhores condições comerciais para a configuração do negócio, tal como prospectado e estruturado pelo Parceiro quando a compra for efetuada diretamente da Dell Technologies ou (ii) a possibilidade de atuar na modalidade comissionamento/fomento de negócios para parceiros Tier 1. Outros Parceiros que eventualmente venham a atuar na oportunidade, deverão, além de obedecer às regras previstas neste Anexo A, atuar necessariamente na modalidade mark-up, sob pena de aplicação das penalidades previstas no item 20.

21.2 Somente o Parceiro Tier 1 que possui o Registro de Oportunidade aprovado em primeiro (1º) lugar poderá atuar na modalidade comissionamento. Caso um Parceiro sem o Registro de Oportunidade aprovado em primeiro lugar tente ou coloque pedidos na Premier Comissionamento em nome do Cliente Final serão aplicadas a penalidades previstas neste Anexo A.

21.3 O Registro de Oportunidade não gera ao Parceiro qualquer expectativa concreta de conclusão do negócio e tampouco confere qualquer direito ou outro benefício salvo aqueles previstos.

	Nome	Cargo	Área
<b>Aprovação</b>	Robert Ogle	Manager, Deal Registration Latam	Sales Operation
	Edinara Machado	Supervisor, Deal Registration Latam	Sales Operation
	Camila Aguiar	Contract Advisor	Legal
	Fabiano Ornelas	Diretor Dell Technologies Partner Program	Partner Sales
<b>Data da última Revisão</b>	Março 2023		