

Termos e Condições do Programa de Registro de Oportunidade AMÉRICA LATINA - LATAM

Fevereiro de 2025

Estes Termos e Condições do Programa de Registro de Oportunidade ("**Política de RO**") regem o processo de registro de oportunidade, benefícios e exceções do Programa de Registro de Oportunidade da Dell Technologies. Ao participar do Programa de Registro de Oportunidade, incluindo, sem limitação, o envio de um registro ou a realização de um pedido para uma oportunidade registrada, o parceiro aceita e concorda com estes Termos, que podem ser alterados periodicamente.

1. **Elegibilidade.**

Todos os parceiros que (a) se inscrevem em qualquer um dos seguintes *partner program tracks*: Provedor de Soluções, parceiro OEM, Provedor de Soluções OEM, Distribuidor OEM ou Distribuidor Autorizado e (b) manter uma situação regular são elegíveis para participar do Programa de Registro de Oportunidade (individualmente um "**Parceiro**" e coletivamente "**Parceiros**").

1.1. Os seguintes cenários não são elegíveis para registro de oportunidade:

A. Negociações envolvendo qualquer empresa (exceto usuário final) que não esteja participando do DTPP.

B. Compras para uso interno do próprio Parceiro; ou

C. Transações em LATAM para países MMCLA (regiões México, NOLA e SOLA) sujeitas a ofertas APOS (Serviço de Garantia).

2. **Definições.** Os termos aqui usados tem os mesmos significados atribuídos a eles no Contrato DTPP, salvo seja indicado o contrário nestes Termos.

2.1. "**Oportunidade/Negócio/Registro**" significa uma única oportunidade de negócio para um Parceiro comprar Produtos Elegíveis para revenda.

2.2. "**DTPP**" significa o Programa de Parceiros da Dell Technologies.

2.3. "**Contrato DTPP**" significa o Contrato do Programa de Parceiros da Dell Technologies disponível no Portal de Parceiros da Dell Technologies e pode ser acessado por meio [de https://www.delltechnologies.com/partner/en-us/global-site-selector.htm](https://www.delltechnologies.com/partner/en-us/global-site-selector.htm).

2.4. "**Produtos Elegíveis**" significa os produtos e serviços qualificados para registro no Programa de Registro de Oportunidade.

2.5. "**Concurso Público**" significa um pedido de proposta (RFP), convite para licitação (IFB), entrega indefinida quantidade indefinida (IDIQ) ou processo de concurso semelhante com uma entidade governamental (ou qualquer departamento, agência ou instrumentalidade do mesmo) ou outra entidade do setor público, que está sujeita aos regulamentos locais relevantes de compras do setor público.

2.6. "Período de Registro" significa um período limitado, conforme descrito na Seção 5 (Prazo de Registro de Oportunidade e Renovações), durante o qual um parceiro é elegível para receber os benefícios de registro de oportunidade.

3. Critérios de Registro de Oportunidade. Um negócio é elegível para registro se todos os requisitos a seguir forem atendidos, conforme determinado a critério exclusivo da Dell:

3.1. O registro deve ser específico da região e incluir detalhes solicitados pela Dell, como o nome do usuário final e o endereço físico do usuário final (local de uso final). Para Ofertas OEM, o registro deve incluir o nome e o endereço físico do cliente OEM e, se conhecido no momento do registro da Oferta, o nome do usuário final do cliente OEM e o local de uso final.

3.2. O negócio não está sendo trabalhado diretamente pela Dell e não há nenhuma atividade de vendas relevante em andamento da Dell na conta no momento em que o parceiro envia o registro de oportunidade.

3.3. Os produtos de hardware sujeitos ao registro são designados pela Dell como produtos novos (ou seja, não reconicionados).

3.4. O negócio não é registrado por outro Parceiro. No entanto, em determinadas circunstâncias (por exemplo, se a Dell determinar que isso é exigido pelas leis locais), a Dell poderá aprovar registros para vários parceiros para o mesmo negócio.

3.5. Se a oportunidade for objeto de Concurso Público, aplica-se o seguinte:

A. No México e no Brasil, os registros de oportunidade enviados antes ou depois da publicação da Oferta Pública (Licitação/Edital) podem ser aprovadas para apenas um parceiro, desde que os Parceiros atendam a todos os critérios do registro da oportunidade. A Certificação de Governo do Programa de Parceiros da Dell Technologies é obrigatória para registrar oportunidades acima de determinado limite de receita (valor ou linha de corte), portanto, se o parceiro não tiver essa certificação, o registro será rejeitado. Para obter informações adicionais sobre o valor de receita ou linha de corte, consulte a política de certificação de governo.

B. Em NOLA e SOLA, os registros de oportunidade enviados antes ou depois da publicação da Oferta Pública (Licitação/Edital) são elegíveis para registro através do Portal dos Parceiros. Os parceiros terão 48 horas para enviar negócios e podem ser aprovados para vários parceiros, desde que atendam a todos os critérios de registro de oportunidade. Não pode haver condições comerciais diferenciadas entre os parceiros que mantêm o registro de oportunidade aprovado. Após 48 horas, desde que o primeiro registro foi aprovado, todas as transações enviadas por qualquer outro parceiro serão rejeitadas. A Certificação de Governo do Programa de Parceiros da Dell Technologies é obrigatória para registrar oportunidades acima de determinado limite de receita (valor ou linha de corte), portanto, se o parceiro não tiver essa certificação, o registro será rejeitado. Para obter informações adicionais sobre o valor de receita ou linha de corte, consulte a política de certificação de governo.

3.6. A oportunidade deve atender ao limite mínimo de valor (linha de corte) estabelecido abaixo. O valor de registro da oportunidade é determinado antes que quaisquer impostos, frete ou outras taxas sejam aplicadas. Somente os produtos e serviços da Dell estão incluídos na determinação do valor do negócio. Produtos e serviços de terceiros são excluídos ao determinar o tamanho do valor da oportunidade.

Região	Limite mínimo de valor (linha de corte)	
Região LATAM	Oportunidade de Soluções CSG	Oportunidade de Soluções ISG
Oportunidade	20,000 USD (vinte mil dólares americanos)	15,000 USD (quinze mil dólares americanos)

As ofertas APEX podem ter um tamanho mínimo de valor específico, dependendo da oferta.

3.7. Antes de registrar uma oportunidade, o parceiro deve comprovar (de acordo com os requisitos estabelecidos pela Dell) os esforços de pré-venda relacionados ao negócio, como, mas não se limitando a, reunião com os tomadores de decisão do usuário final, qualificação do negócio, ajuda ao usuário final a quantificar o orçamento do projeto com Produtos Elegíveis ou ajudar o usuário final a definir os requisitos do projeto para incluir Produtos Elegíveis. Os parceiros devem incluir uma descrição de tais esforços no envio do registro de oportunidade. Além disso, o Parceiro deve documentar esses esforços, incluindo comprovante de data e hora, a ser fornecido à Dell mediante solicitação.

3.8. O parceiro deve fornecer informações suficientes ao enviar o registro de oportunidade para permitir que a Dell determine se o parceiro está bem posicionado para atender ao negócio e receber a aprovação do negócio.

4. Processo de Registro de Oportunidade.

4.1. Somente os negócios que atendam aos critérios estabelecidos na Seção 3 (Critérios de registro de oportunidade) podem ser registrados pelos parceiros.

4.2. O parceiro deve enviar o negócio de forma acurada por meio da ferramenta de registro de oportunidade no Portal de Parceiros DTPP em www.dell.com/partner. O parceiro deve fornecer informações precisas do usuário final, incluindo o nome completo da empresa do usuário final, escrito corretamente, sem abreviações.

4.3. Cada registro de oportunidade deve representar um único negócio com um único usuário final. O parceiro não pode combinar negócios ou contas/informações de usuário final para qualquer finalidade. O parceiro deve registrar uma oportunidade separada para negócios adicionais ou diferentes.

4.4. Para o Brasil, os seguintes critérios também serão aplicados:

(a) as informações de identificação fiscal (CNPJ) são obrigatórias para registrar um negócio. Para o usuário final privado, o parceiro deve se registrar o negócio usando o CNPJ do usuário final que faturará o equipamento. Para o usuário final público, o parceiro deve registrar o negócio usando o CNPJ do licitante/usuário final licitante.

(b) para negócios de APOS Dell em usuários finais privados, o parceiro deve fornecer no registro as informações sobre os números das etiquetas de serviço + nome do produto. Os negócios de APOS podem estar sujeitos à Política de Incumbência. Para usuários finais públicos, consulte o Adendo Específico. Para APOS legado da EMC, o registro de oportunidade não é elegível.

4.5. Se o parceiro estiver inscrito em vários *partner program tracks* DTPP, o parceiro enviará seu registro de oportunidade usando o *partner track* aplicável para o negócio. Se o *partner track* tiver várias contas de movimento de vendas, o parceiro usará a conta aplicável para registrar o negócio. Por exemplo, um parceiro Provedor de

Soluções usará sua conta de movimento de vendas de revenda para registrar uma transação envolvendo sua revenda de produtos para um usuário final.

4.6. O parceiro deve ser o primeiro a enviar a oportunidade com informações completas e precisas. Em locais onde vários registros de negócios podem ser concedidos, apenas os primeiros parceiros que enviarem o negócio com informações completas e precisas podem receber a aprovação do registro do negócio antes que o limite de parceiros seja atingido.

4.7. A Dell notificará o parceiro por e-mail de que o registro de oportunidade foi enviado, aprovado ou recusado. A Dell se esforçará para notificar os parceiros de sua decisão dentro de 2 (dois) dias úteis, mas os clientes denominados “Enterprise” podem demorar mais para serem analisados devido a validações adicionais.

4.8. Os Distribuidores Autorizados devem cumprir esta Seção 4 e fornecer informações de seus parceiros e usuários finais ao enviar um registro de oportunidade. Se o parceiro comprar um Produto Elegível de um Distribuidor Autorizado, tanto o parceiro quanto seu Distribuidor Autorizado poderá enviar o registro de oportunidade.

4.9. Se o registro de oportunidade de um parceiro for aprovado, quaisquer alterações subsequentes no negócio (incluindo valor de receita, produto ou local) exigirão a aprovação do parceiro, de seu distribuidor autorizado (se houver) e da Dell.

4.10. Depois que o registro de oportunidade for aprovado, o parceiro deverá: (a) continuar os esforços de pré-venda (de acordo com os requisitos estabelecidos pela Dell), incluindo, mas não se limitando a, trabalhar ativamente no negócio e estar atento às necessidades do usuário final (por exemplo, respondendo às comunicações do usuário final e da Dell), (b) liderar e cotar os produtos e serviços da marca Dell identificados em seu de registro, e (c) cancelar imediatamente o registro se decidir não cotar produtos ou serviços da marca Dell identificados em seu registro de oportunidade.

5. Prazo de Registro de Oportunidade e Renovações.

5.1. Depois de receber a aprovação da oportunidade, para que o parceiro obtenha os benefícios do registro de oportunidade, o parceiro deve comprar Produtos Elegíveis relevantes para a transação durante o período de vigência do negócio, caso contrário, o registro expirará, a menos que o período de vigência do negócio seja estendido de acordo com a Seção 5.2., 5.3. ou 5.4 abaixo.

5.2. Cada registro de oportunidade aprovado será válido por noventa (90) dias a partir da data da notificação da Dell sobre a aprovação do registro do negócio. O parceiro pode iniciar uma extensão de 90 dias do prazo de registro na ferramenta de registro de oportunidade, desde que o status do negócio tenha atingido pelo menos o estágio de oportunidade de 30%. A seu exclusivo critério, a Dell pode conceder uma extensão adicional do período de registro. A menos que aprovado de outra forma pela Dell, o prazo de registro total não pode se estender além de 270 dias.

5.3. Para usuários finais públicos do Brasil, cada registro de negócio aprovado será válido por cento e oitenta (180) dias a partir da data da notificação da Dell sobre a aprovação do registro do negócio. A Dell pode conceder renovações adicionais independentemente do estágio da oportunidade, mas é responsabilidade do parceiro enviar a solicitação de extensão por meio da ferramenta de gerenciamento de casos.

5.4. Não obstante à Seção 5.2, o prazo de registro para oportunidades enviadas e aprovadas para um Parceiro OEM, Provedor de Soluções OEM ou Distribuidor OEM será de 365 dias a partir da data da notificação da aprovação do registro pela Dell. O parceiro OEM, o Provedor de Soluções OEM e o Distribuidor OEM podem iniciar uma extensão de 180 dias do prazo de registro na ferramenta de registro de oportunidade, desde que o status do negócio tenha atingido pelo menos o estágio de oportunidade de 30%. A menos que aprovado de outra

forma pela Dell, o prazo de registro total não pode se estender além de 545 dias para um registro aprovado para um parceiro OEM, Provedor de Soluções OEM ou Distribuidor OEM.

6. Benefícios do Registro de Oportunidade.

6.1. Sujeito à Seção 7 (Exceções) e à Seção 4.10 (esforços ativos de pré-venda), se um parceiro receber uma aprovação de uma oportunidade, os seguintes benefícios serão aplicados:

A. A Dell não se envolverá proativamente em esforços de vendas diretas para o negócio especificado na oportunidade registrada.

B. O registro de oportunidade é o caminho dos parceiros para receber preços vantajosos¹ para oportunidades registradas.

C. Para o Brasil, a política de comissionamento pode ser aplicada.

6.2. Não obstante a Seção 6.1 acima, nada nestes Termos impede a Dell de (a) buscar campanhas de marketing e distribuir materiais promocionais e de marketing com qualquer usuário final envolvido em um Contrato ou (b) fornecer a qualquer Parceiro preços padrão ou preços de contrato da Dell.

6.3. Não obstante a Seção 6.1, os Parceiros devem cumprir estes Termos e estar em dia com seus pagamentos à Dell para todos os pedidos de compra associados durante o período de vigência do registro ou o parceiro não poderá obter os benefícios de registro de oportunidade. A Dell reserva-se o direito de revogar ou modificar qualquer preço cotado para um registro de oportunidade aprovado, ou de não cumprir o negócio, se a Dell determinar que o parceiro não está em conformidade com estes Termos, não está em dia em seus pagamentos à Dell por todos os pedidos de compra associados ou apresentou informações deturpadas em seu registro de oportunidade, incluindo o valor de receita do negócio, dados do usuário final ou *partner program track*. Se o Parceiro (a) vender para um usuário final não identificado no registro, ou (b) não fornecer à Dell evidências de vendas para o usuário final nomeado mediante solicitação da Dell, ou (c) solicitar significativamente mais Produtos Elegíveis do que o detalhado no registro da oportunidade sem fornecer evidências de vendas para o usuário final nomeado, ou (d) registrar uma oportunidade usando uma conta de movimento de vendas (por exemplo, Sell-In) e aplicar o benefício de registro de negócios a uma conta de movimento de vendas diferente (por exemplo, revenda); ou (e) violar estes Termos, a Dell reserva-se o direito unilateral de revisar cotações, cobrar preços de tabela padrão, emitir faturas de balanceamento, suspender a participação no registro de oportunidade, rebaixar o nível de DTPP do parceiro ou ajustar e compensar a diferença em relação a quaisquer pagamentos de incentivo de DTPP na medida em que tal compensação não seja proibida pela lei aplicável.

¹Preços vantajosos significam preços melhores do que os preços padrão da Dell. Nos casos de duplo registro ou inaplicabilidade do registro de negócios, conforme definido nesta política, em que vários parceiros podem se qualificar para "preços vantajosos" dentro da mesma oportunidade, será definido como "**condições comerciais equivalentes que garantam competitividade entre parceiros que oferecem soluções com diferentes arquiteturas ou níveis de serviços**". Essas condições comerciais incluem DOL, margem ou outros parâmetros que atendem a esse propósito.

7. Exceções.

7.1. Exceções para cotações e lances da Dell. Não obstante a Seção 6 (Benefícios de Registro de Oportunidade) acima, a Dell pode, a seu critério, cotar ou licitar um negócio em qualquer um dos seguintes cenários:

- A.** O usuário final solicita que a Dell faça cotações ou lances no negócio.
- B.** O usuário final é um cliente "ativo" atual da Dell diretamente para a linha de produtos incluída na oportunidade. Uma conta de usuário final é considerada "ativa" se o(s) produto(s) foi(foram) vendido(s) diretamente ao usuário final pela Dell nos últimos 12 (doze) meses ou se o usuário final for um segmento global ou conta internacional diretamente com a Dell.
- C.** O usuário final rejeitou a oferta ou cotação do parceiro.
- D.** O usuário final usa fontes on-line da Dell, como Premier Pages, para receber preços.
- E.** O parceiro não fecha o negócio dentro do Prazo de Registro, e nenhuma extensão ou renovação foi concedida. Uma oportunidade é considerada "fechada" quando o parceiro faz um pedido de compra para Produtos Elegíveis especificados no registro da oportunidade e paga pelo valor faturado.
- F.** O usuário final solicita uma cotação ou lance para uma solução de mercado vertical totalmente integrada que inclui os Produtos Elegíveis da oportunidade do parceiro, mas o parceiro não pode cotar a solução completa (hardware, software, serviços, etc.).
- G.** Qualquer um dos cenários estabelecidos na Seção 7.2 (Exceções de Registro de Oportunidade) abaixo.

7.2. Exceções de Registro de Oportunidade. Não obstante a Seção 6 (Benefícios de Registro de Oportunidade) acima, a Dell pode, dependendo das circunstâncias e a seu critério, negar, remover, rescindir, suspender ou encerrar qualquer registro de oportunidade e/ou acesso à ferramenta de registro de oportunidade do parceiro, em qualquer um dos seguintes cenários:

- A.** O parceiro não está trabalhando ativamente na oportunidade ou não está atento às necessidades do usuário final (por exemplo, ao não responder às comunicações do usuário final ou da Dell).
- B.** O parceiro não fornece ou não cota produtos novos ou serviços da marca Dell identificados em seu registro.
- C.** O parceiro não continuar a exercer os esforços regulares de pré-venda (de acordo com os requisitos estabelecidos pela Dell) relacionados ao negócio, ou o parceiro não documentar tais esforços no registro, incluindo comprovante de data e hora, ou deixar de fornecer essas informações à Dell mediante solicitação.
- D.** A Dell tem a obrigação legal ou contratual de cotar ou licitar o negócio, ou se a falha em cotar ou licitar o negócio puder sujeitar a Dell a responsabilidade legal (conforme determinado pela Dell).
- E.** Uma licitação pública é emitida apenas para um fabricante (como a Dell), solicita inscrições apenas de fabricantes (como a Dell) e/ou exclui a comunidade de parceiros de enviar uma proposta.
- F.** O parceiro não é capaz de cumprir com a oportunidade ou fornecer suporte para o usuário final (por exemplo, (i) por não ter crédito suficiente disponível para o negócio, (ii) se o usuário final se recusar a trabalhar com o Parceiro, (iii) com relação a acordos governamentais, se o parceiro não possuir as autorizações de

segurança necessárias/declarações ou, (iv) o negócio estiver em um país no qual o parceiro não está autorizado pela Dell a vender ou fazer negócios como parceiro da Dell.

G. O usuário final opta por cumprir seus requisitos de licitação/compra sob um veículo de contrato que não é detido pelo parceiro, ou de uma maneira que impeça o parceiro de cumprir tais requisitos.

H. A conta do parceiro foi suspensa pela Dell ou o parceiro atrasou o pagamento das faturas.

I. O usuário final, após o início do prazo de registro, passou por uma mudança de controle ou foi adquirido por outro cliente usuário final, resultando em uma mudança na rota preferida do usuário final para o negócio.

J. O Parceiro: (a) viola estes Termos, o Contrato DTPP ou as [Regras Externas de Contratação da Dell](#), (b) se envolveu em qualquer atividade que prejudique a integridade do DTPP ou do Programa de Registro de Oportunidade, conforme determinado pela Dell, (c) forneceu informações imprecisas, incompletas, enganosas ou fraudulentas, ou (d) se envolveu em conduta que causa danos, danos à reputação² ou publicidade adversa à Dell.

K. Por quaisquer considerações comerciais razoáveis, desde que tais motivos não prejudiquem a integridade do Programa de Registro de Oportunidade.

L. O negócio já foi registrado em nome de outro parceiro, exceto quando o registro múltiplo é permitido.

M. A Dell determina que o cumprimento do negócio ou a aprovação do registro entra em conflito com os requisitos de Conformidade Comercial da Dell disponíveis em www.dell.com/tradecompliance ou violaria potencialmente ou realmente as "Leis Comerciais Aplicáveis", conforme definido nos referidos requisitos de Conformidade Comercial da Dell.

N. Se o Parceiro/Distribuidor editar diretamente os produtos e quantidades de uma oportunidade no portal do parceiro sem solicitar previamente um caso para a equipe de registro de oportunidade.

O. Para oportunidades com uma data de fechamento (book date) expirada.

P. Se o parceiro cotar o produto ou serviço de um concorrente para a oportunidade registrada.

Q. Para o Brasil, se o negócio estiver com uma data prevista de fechamento/book date (i) na mesma semana em que o campo "status" não estiver em 60% ou 90% ou (ii) nas próximas 8 semanas em que o campo "status" não estiver em 60% ou 90%.

R. Para o Brasil, se o CNPJ não estiver ativo na ferramenta oficial do Governo "Receita Federal".

S. Por qualquer outro motivo, conforme a Dell Technologies determinar a seu exclusivo critério.

8. Limitação de responsabilidade. A responsabilidade agregada da Dell por todas as reivindicações relacionadas a estes Termos será limitada a US\$ 500 (quinhentos dólares americanos) ou o valor equivalente na moeda local do país da sede da empresa do Parceiro. A DELL NÃO TERÁ NENHUMA RESPONSABILIDADE POR QUAISQUER PERDAS OU DANOS CONSEQUENCIAIS, ESPECIAIS, PUNITIVOS, DE CONFIANÇA,

²Danos à reputação referem-se a qualquer impacto negativo na posição da Dell entre seus parceiros, clientes, o público ou o setor da indústria.

EXEMPLARES, INCIDENTAIS OU INDIRETOS, OU POR QUALQUER PERDA DE NEGÓCIOS, RECEITA OU LUCROS. As limitações acima mencionadas não se aplicam para limitar qualquer responsabilidade que não possa ser excluída por lei. Qualquer falha do Parceiro em aderir a estes Termos, ao Contrato DTPP ou ao Código de Conduta do Parceiro pode, a critério exclusivo da Dell, resultar na perda de qualquer recurso disponível para o parceiro.

9. Discussões/Dúvidas. Os parceiros são obrigados a enviar quaisquer discussões/dúvidas decorrentes ou relacionadas ao Programa de registro de oportunidade por meio do sistema de gerenciamento de casos designado acessível no Portal do Parceiro (<https://www.delltechnologies.com/partner>, seção *Suporte, Suporte ao registro de oportunidade*). Esta submissão deve incluir uma descrição abrangente por escrito de todas as questões pertinentes antes de iniciar qualquer processo formal de resolução de discussões. Todas as discussões/dúvidas serão regidas por estes Termos e pelo Contrato DTPP.

10. Disposições Gerais.

10.1. A Dell reserva-se o direito, a seu critério, de realizar auditorias em quaisquer negócios e registros de oportunidade do parceiro para verificar a conformidade com estes Termos e/ou o Contrato DTPP. Isso inclui, mas não se limita a, solicitar evidências de vendas ao usuário final nomeado e verificação de relatórios, documentos, pedidos de compra, faturas ou qualquer informação de suporte. Ao participar do Programa de Registro de Oportunidade, o parceiro concorda em fornecer informações e registros solicitados pela Dell. Se o Parceiro não cooperar com uma auditoria, a Dell reserva-se o direito de suspender ou encerrar a participação do parceiro no DTPP e no Programa de Registro de Oportunidade. Na região LATAM, se solicitado pela Dell Technologies, o parceiro deve demonstrar que está trabalhando na oportunidade durante o período de vigência do negócio, fornecendo evidências de trabalho dentro de 2 dias úteis após o envio da solicitação pela Dell ao parceiro. Se, nesse caso, houver confirmação de que o Parceiro não está trabalhando no projeto/negócio (por exemplo, o Usuário Final não vai adquirir o equipamento devido a problemas de preço, o projeto não existe mais, não há históricos suficientes), é responsabilidade do Parceiro rescindir/cancelar o negócio do portal. Se o Parceiro não cancelar a oportunidade dentro de 24 horas úteis (a partir do momento da confirmação), a Dell Technologies poderá cancelar/rescindir unilateralmente o acordo diretamente no sistema.

10.2. Caso ocorra algum evento descrito na Seção 7.2 (J), a suspensão ou rescisão imediata da participação de um Parceiro no DTPP ou no Programa de Registro de Oportunidade pode ocorrer sem aviso prévio.

10.3. Os registros e sistemas da Dell são considerados oficiais e conclusivos para a aprovação de registros de oportunidades e para a administração do Programa de Registro de Oportunidade. A interpretação destes Termos e a aprovação ou rejeição dos registros ficam a critério exclusivo da Dell, sendo decisões finais e não negociáveis. Além disso, a Dell retém o direito unilateral de modificar, substituir ou rescindir todo ou qualquer parte destes Termos ou do Programa de Registro de Oportunidade sem aviso prévio.

10.4. A Dell não fornece garantia sobre o sucesso ou o fechamento de qualquer transação de venda coberta por um registro de oportunidade aprovado.

Adendo Específico Regional do Brasil para Ofertas Públicas

Este Adendo Específico Regional se aplica a parceiros localizados na região Brasil. As regras a seguir serão aplicadas a negócios públicos combinados com todas as outras regras contidas nesta política de Registro de Oportunidade.

1. Oportunidade de Software

Os negócios com soluções de software fabricados pela Dell Technologies não são elegíveis para registro de oportunidade. Nos casos de licitação por item ou lote, em que o software esteja descrito em um único lote (separado do hardware), não será possível registrar a oportunidade para o lote relacionado exclusivamente ao software. Além disso, se a oportunidade foi registrada considerando uma solução combinada de hardware e software, mas o edital publicado distribui hardware e software em lotes separados com concorrência independente, a oportunidade só terá efeitos no item de hardware. É responsabilidade do Parceiro/Distribuidor informar a Dell Technologies e atualizar o Registro de Oportunidade apenas para a parte de hardware.

2. Oportunidades de APOS (Serviços de Garantia)

2.1 Para oportunidades serviços APOS Dell, os parceiros podem participar da oportunidade oferecendo os serviços APOS Dell, seguindo o processo indicado no item 3 abaixo para oportunidades da Indicação de Marca/Monamarca (não qualificadas para registro de negócios), se não atenderem aos critérios da Carta Abinee (a Carta Abinee é aplicável somente para usuários finais públicos). Caso a oportunidade atenda aos critérios estabelecidos na Carta da Abinee, será elegível para registro, que concederá exclusividade ao Parceiro, com o negócio aprovado, para explorar a oportunidade apenas na modalidade de comissionamento. Outros parceiros sem o registro de oportunidade aprovado não poderão participar oferecendo serviços APOS Dell para o mesmo negócio. É responsabilidade do parceiro verificar se a oportunidade é elegível para a Carta Abinee e fornecer essas informações no momento do envio do registro.

2.2 Os Distribuidores Autorizados não poderão registrar os serviços APOS Dell se atenderem aos critérios da Carta Abinee. Se uma oportunidade for aprovada para um Distribuidor/Parceiro Tier 2 e posteriormente for verificado que atende aos critérios da Carta Abinee, o cadastro será imediatamente cancelado.

2.3 Os negócios de APOS podem estar sujeitos à Política de Incumbência.

3. Oportunidades de Indicação de marca/Monamarca Dell

3.1 Licitações/RFP envolvendo produtos/serviços da marca Dell (monamarca) não estão qualificadas para registro por meio do Portal do parceiro. Caso tal oportunidade seja identificada, o Parceiro deverá entrar em contato diretamente com seu representante de vendas interno e seguir o processo indicado abaixo:

3.1.1 Os parceiros que identificarem esse tipo de oportunidade deverão enviar ao representante comercial o Resumo de Edital e os comprovantes de conformidade com os Critérios de Habilitação em até 5 dias úteis antes da data da ocorrência do Edital. Os Parceiros Elegíveis, ou seja, aqueles que atenderem aos Critérios de Habilitação, receberão as mesmas condições comerciais, exceto aquele que comprovar ser o incumbente³, o qual receberá um

³ "Incumbente", nesse contexto, significa (i) o parceiro responsável pela venda da base instalada existente de produtos/serviços da Dell que está sendo atualizada ou expandida pelo cliente; ou (ii) o parceiro que auxiliou a Dell no estabelecimento de um contrato de catálogo de preços com empresas estatais, que rege os procedimentos de aquisição subsequentes para aquisição de produtos/serviços da Dell. Esses procedimentos podem incluir solicitações de cotação

percentual (disponível no documento "critérios de precificação - inaplicabilidade do registro de negócio", localizado no Portal do Parceiro) de redução no valor aplicado aos demais parceiros concorrentes.

Critérios de Habilitação: somente atendendo aos seguintes requisitos de qualificação os parceiros poderão receber preços:

- Certificação/Especialização de Governo
- Crédito
- Competências técnicas
- Cumprimento do prazo de até 5 dias úteis antes da data da licitação pública para entrega da documentação.

4. Transações com Inaplicabilidade de Registro de Oportunidade, para Oportunidades Multimarcas, somente quando houver exigência expressa de apresentação de declaração de inexistência de registro de oportunidade no processo de aquisição pelo licitante, os Parceiros deverão seguir as regras abaixo:

4.1.1 Os parceiros que identificarem esse tipo de oportunidade deverão enviar o Resumo de Edital e os comprovantes de conformidade com os Critérios de Habilitação e Precificação ao representante comercial até 5 dias úteis antes da data da ocorrência do Edital. O Time Direto de Vendas/Canais analisará a documentação enviada e responderá 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 prévio será cancelado, perdendo seus efeitos. Em relação aos critérios mencionados acima, eles são divididos em duas categorias:

4.1.2 a) Critérios de Habilitação: somente atendendo aos seguintes requisitos de qualificação os parceiros poderão receber preços:

- Certificação/Especialização de Governo
- Crédito
- Competências técnicas
- Cumprimento do prazo de até 5 dias úteis antes da data da licitação pública para entrega da documentação.

b) Critérios de Precificação: para a análise dos critérios de precificação, é imprescindível que os critérios de habilitação tenham sido integralmente atendidos pelos parceiros. Assim, todos os Parceiros elegíveis receberão, de forma isonômica, condições comerciais de acordo com o seu nível de cumprimento destes critérios de precificação, respeitando-se os limites e percentuais disponíveis no documento "critérios de precificação - inaplicabilidade do registro de negócio", localizado no Portal do Parceiro.

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

(RFQs), em que os parceiros da Dell competem entre si oferecendo descontos (por exemplo, contratos com PRODs). Em caso de conflito entre estes conceitos de incumbência, a primeira definição (parceiro responsável pela base instalada do cliente) prevalece sobre a segunda.

Parceiro decida participar do mesmo edital, o caso será analisado à luz da Política de Dual Bidding e tratado como exceção.

5. Gerenciamento/Higiene de Oportunidades (pipeline) para registros Públicos no Brasil

A Dell reserva-se no direito, a seu critério, de realizar auditorias em oportunidades públicas, independentemente do estágio ou do tempo de vigência (idade) do negócio, conforme item 10.1. Mas para o Brasil, há um critério adicional de auditoria, a qual é chamado de auditorias aleatórias, que é: oportunidade com estágio de 1% e mais de 360 dias de validade; para avaliação da progressão do projeto/negócio com o cliente final. Caso não haja informações relevantes na oportunidade, o registro poderá ser cancelado sem aviso prévio. Se o parceiro for contatado para fornecer informações/atualizações do negócio, ele deverá responder às consultas da Dell dentro de 2 dias úteis após a solicitação ser enviada pela Dell ao parceiro e deverá apresentar dados históricos recentes [dos últimos 90 (noventa) dias] da vigência do deal.

6. APEX para Oportunidades Públicas no Brasil

As oportunidades de APEX para usuários finais públicos localizados no Brasil podem estar sujeitas aos requisitos exigidos pelas leis locais do país.