

Dell Technologies Partner Program **Términos y Condiciones de Incentivos**

Aquellos revendedores ("Partners", "Socios" o "usted") que sean miembros del Dell Technologies Partner Program y cuenten con buena reputación, pueden ser elegidos para participar en programas de incentivos, incluidos, entre otros, descuentos especiales, reembolsos, ofertas de ventas, promociones o concursos, y programas de fondos de desarrollo de marketing (MDF) ("Incentivo" o, colectivamente, "Incentivos"). Los siguientes Términos y Condiciones de Incentivos del Dell Technologies Partner Program ("Términos del Incentivo"), a menos que Dell Technologies lo acuerde por escrito, se aplican a la participación de un Partner en todos y cada uno de los Incentivos del Dell Technologies Partner Program. A menos que se especifique lo contrario en estos Términos de Incentivo, cualquier término y definición que se utilice en este tiene los significados que se les atribuyen en el Acuerdo de Dell Technologies Partner Program.

Estos Términos de incentivo son complementarios y están sujetos al Acuerdo de Dell Technologies Partner Program, y junto con cualquier regla comercial del programa de Incentivos ("Reglas Comerciales") que establezca los términos y condiciones que rigen la elegibilidad, tipo, estructura y monto de cualquier Incentivo del Partner; constituyen el acuerdo completo ("Acuerdo") entre Dell Technologies y el Partner con respecto a todos los Incentivos. Este Acuerdo sustituye a todos los acuerdos y entendimientos anteriores relativos a cualquier Incentivo, ya sea establecido por costumbre, práctica, procedimiento o precedente, incluidos, entre otros, todos los términos y condiciones de programas de incentivos anteriores o las reglas comerciales ofrecidas a una determinada clase de Partner en el actual Dell Technologies Partner Program, el anterior Dell Technologies Partner Program, el anterior Dell PartnerDirect Program o el EMC Business Partner Program.

Al aceptar el Acuerdo de Dell Technologies Partner Program, usted acepta cumplir todos los términos, condiciones y restricciones contenidos en el Acuerdo. Imprima una copia de estos Términos de Incentivo para sus registros.

1. Compras de productos: El Partner debe adquirir productos o servicios de hardware y software de Dell Technologies en un segmento de Canales Comerciales Globales de Dell Technologies o de un distribuidor autorizado del Dell Technologies Partner Program ("Distribuidor"), según lo indique Dell Technologies. Dichas compras se regirán por los términos que se proporcionan en el Apéndice del Acuerdo de Dell Technologies Partner Program correspondiente. Dell Technologies se reserva el derecho de excluir determinados productos de cualquier Incentivo en cualquier momento y a su entera discreción.

2. Aptitud de ventas: Dell Technologies se reserva el derecho de determinar la e de cualquier oportunidad para obtener Incentivos en virtud de este programa a su entera discreción. Solo las oportunidades que Dell Technologies determine que son aptas tendrán derecho a los Incentivos y todas las decisiones tomadas por Dell Technologies serán definitivas. Dell Technologies debe recibir las órdenes de compra y las órdenes deben enviarse y cotizarse y adquirirse en MyQuotes, según corresponda, no antes del inicio del Período del Programa ni después del último día del Período del Programa, para poder calificar para los Incentivos.

- a. Las oportunidades enviadas por Dell o reservadas por EMC antes de la participación de un Partner en el Programa, no cumplen los requisitos. Tampoco los pedidos anteriores que se cancelen o se vuelvan a reservar.
- b. Las compras de productos recertificados se excluyen de los cálculos de los umbrales de ingresos mínimos para la participación de los Socios en este programa y se excluyen de los cálculos de fondos de reembolsos, incentivos y desarrollo de marketing disponibles a través de este Programa.
- c. Solamente el Partner que envíe la orden de compra o que haya recibido los ingresos recibirá el crédito de ingresos/reembolsos.
- d. Por ejemplo:
 - i. Si dos Socios colaboran y cada uno envía una orden de compra independiente, los Socios colaboradores recibirán Incentivos o Crédito de nivel en función de las cantidades enviadas.
 - ii. De forma alternativa, si dos Socios colaboran y solamente uno envía el pedido o la orden de compra, solo ese Socio recibirá Incentivos o Crédito de nivel.

3. Cálculos de Incentivos: A menos que se especifique lo contrario, todos los cálculos de Incentivos se calcularán en la moneda de cambio del Partner mediante el uso del tipo de cobertura de moneda aplicable de Dell Technologies.

4. Pagos de Incentivos: Para las ventas de productos de Dell Technologies que cumplan los requisitos, adquiridos y enviados o cotizados y pedidos en MyQuotes según corresponda durante un trimestre, Dell Technologies deberá pagar Incentivos por las ventas y pedidos atribuibles al país en el que se realizan y en el que el Partner está contratando con Dell Technologies para realizar negocios. A

menos que se especifique lo contrario, todos los Pagos de Incentivos se realizarán en la moneda de cambio del Partner, mediante el uso del tipo de cobertura de moneda aplicable de Dell Technologies. Todos los Pagos de Incentivos quedan a discreción de Dell Technologies y solo serán aptos para los Incentivos aquellos productos que el Partner revenda a los usuarios finales aprobados por Dell Technologies. Los productos revendidos a los usuarios finales prohibidos por el Acuerdo de Dell Technologies Partner Program, los Términos de venta para revendedores de Dell, el Acuerdo de compra de canal de EMC existente con el Partner o cualquier otro término de revendedor aplicable a los productos de una empresa alineada estratégicamente con Dell Technologies no podrán ser aptos para incentivos.

a. Dell Technologies hará los esfuerzos comercialmente posibles para pagar al Partner los Incentivos aplicables en la moneda de cambio, aplicable en un plazo de 60 (sesenta) días a partir del cierre del trimestre.

b. DELL TECHNOLOGIES SE RESERVA EL DERECHO DE NO PAGAR INCENTIVOS EN DETERMINADAS CIRCUNSTANCIAS, QUE INCLUYEN, SIN LIMITACIÓN, CUANDO **(A)** EL PARTNER ACTÚA SIMPLEMENTE COMO AGENTE, REALIZADOR DE PEDIDOS, O VEHÍCULO DE CUMPLIMIENTO PARA OTRA ENTIDAD, **(B)** EL PARTNER HA ADQUIRIDO PRODUCTOS DE DELL TECHNOLOGIES A PRECIOS O DESCUENTOS INFERIORES AL PRECIO ESTÁNDAR DE DELL TECHNOLOGIES, **(C)** EL PARTNER HA COMPRADO DE CONFORMIDAD CON UN PRECIO ESPECIAL POR CONTRATO ENTRE EL PARTNER Y DELL TECHNOLOGIES O **(D)** UN MONTO DE PAGO DE INCENTIVO ES INFERIOR A \$100.00 (USD).

c. Sobrepago: Si Dell Technologies realiza un pago de Incentivo al Partner (a) por encima de los montos de Incentivo que el Partner debería haber ganado o (b) por Incentivos para los que el Partner no es elegible para recibir (en conjunto, "Sobrepagos"), Dell Technologies puede requerir que el Partner devuelva inmediatamente el monto de Sobrepago a Dell Technologies. Si el Partner no devuelve un Sobrepago a tiempo, Dell Technologies se reserva el derecho de evaluar tasas adicionales, incluidas, entre otras, tasas por retraso u honorarios de abogado relacionados, por el reembolso de cualquier Sobrepago del Partner. De forma alternativa, Dell Technologies puede retener cualquier monto de Sobrepago de los futuros Pagos de Incentivos del Partner.

d. Cuenta del Partner: El Partner debe cargar la información bancaria necesaria en la Herramienta de Reembolsos y MDF de Dell Technologies y la cuenta del Partner debe estar actualizada y al día con los pagos en todo momento a lo largo de un trimestre, según lo determine Dell Technologies. Si en cualquier momento durante un trimestre no se cumple alguna de las condiciones, según lo determinado por Dell Technologies, el Partner se colocará en espera de cuentas por cobrar ("espera AR") y cualquier reembolso o pago de Incentivos, incluidos los Pagos Trimestrales de MDF (denominados colectivamente "Incentivos" o "Pagos de Incentivos") obtenidos por el Partner se retendrá (y, si corresponde, se perderá) como se indica a continuación.

i. Facturas vencidas: Si el Partner se pone en espera AR en cualquier momento durante un trimestre, se retendrá cualquier pago de Incentivo obtenido por el Partner para ese trimestre. Si el Partner actualiza su cuenta y se pone al día y continúa estando al día hasta la finalización del trimestre siguiente, entonces Dell Technologies retirará al Partner de espera AR y cualquier Pago de Incentivo retenido se liberará con el próximo Pago de Incentivo programado regularmente para el Partner. Si el Partner sigue teniendo facturas vencidas en el trimestre siguiente a la determinación de la espera AR, permanecerá en la espera AR y Dell Technologies no será responsable ni estará obligado a realizar pago alguno y el Partner perderá la recepción de todos y cada uno de los Pagos de Incentivos que deban abonarse durante el trimestre anterior en virtud de cualquier programa de incentivos de Dell Technologies existente y los Pagos de Incentivos del trimestre actual serán retenidos.

Por ejemplo:

- Si el Partner se mantiene en espera AR en el Primer Trimestre (primera infracción), se retendrá el pago del Primer Trimestre del Partner.
- Si el Partner sale de espera AR y no vuelve a entrar en espera AR durante el Segundo Trimestre, el Pago de Incentivos del Primer Trimestre del Partner se combinará y pagará al Partner con su Pago de Incentivos del Segundo Trimestre.
- Si el Partner continúa en espera AR durante el Segundo Trimestre o se pone al día en el Segundo Trimestre y, posteriormente, vuelve a la espera AR para nuevas facturas en el Segundo Trimestre (segunda infracción) - el Pago de Incentivos del Primer Trimestre del Partner se perderá y el pago de Incentivos del Segundo Trimestre se retendrá o perderá, según lo establecido en este Acuerdo.

ii. Información bancaria: Si el Partner no ha cargado la información bancaria necesaria, tiene 180 (ciento ochenta) días después del final del trimestre para actualizar la información bancaria en la herramienta de Reembolsos y MDF de Dell Technologies. Si el Partner carga la información bancaria necesaria en un plazo de 180 (ciento ochenta) días

a partir del final del trimestre aplicable, Dell Technologies pagará al Partner los Pagos de Incentivos retenidos. Si el Partner no ha proporcionado información bancaria en un plazo de 180 (ciento ochenta) días a partir del final del trimestre aplicable, Dell Technologies no se hace responsable ni está obligado a realizar pago alguno, y el Partner perderá la posibilidad de recibir todos y cada uno de los Pagos de Incentivos debidos en virtud de cualquier programa de incentivos de Dell Technologies existente.

5. Disputas de Incentivos: En caso de conflicto con respecto al cálculo de MDF, ingresos, KPI o si los datos se han registrado correctamente en los sistemas de administración de pedidos de Dell Technologies y/o si se ha realizado una entrega dentro del trimestre correspondiente, el Partner puede recurrir a un mensaje de correo electrónico, al diálogo telefónico o una reunión con su Responsable de Cuentas de Dell Technologies para analizar el problema y proporcionar pruebas que respalden el reclamo del Partner, en un plazo de 30 (treinta) días a partir del pago de cualquier reembolso o incentivo de Dell Technologies. Si el Partner no presenta un reclamo con Dell Technologies en un plazo de treinta (30) días a partir del pago por Dell Technologies, Dell Technologies no se hace responsable ni estará obligado a realizar pago alguno, y el Partner perderá la posibilidad de recibir cualquiera de las cantidades de incentivos disputadas en virtud del programa de incentivos de Dell Technologies aplicable. Cualquier decisión tomada por Dell Technologies es definitiva. Este período de disputa no es aplicable a Dell Technologies y no impone ninguna restricción al derecho de Dell Technologies a hacer cumplir con los Sobrepagos, tal como se indica en estos Términos de Incentivo.

6. Disputas: En caso de que surja una disputa entre Dell Technologies y el Partner en relación con el Acuerdo, antes de iniciar cualquier litigio u otro procedimiento legal, Dell Technologies y el Partner designarán y pondrán a disposición un patrocinador ejecutivo y, durante al menos 30 (treinta) días después de la notificación de una parte a la otra de la existencia de tal controversia, harán un esfuerzo de buena fe para resolver dicha disputa mediante el diálogo y acciones mutuamente convenidas.

7. Registros: Los registros y sistemas de Dell Technologies serán concluyentes a los efectos de determinar el cumplimiento en virtud del Acuerdo y al realizar cualquier cálculo relativo a todos y cada uno de los Incentivos. La aptitud de las ventas de productos en relación con cualquier programa de Incentivos quedará a discreción de Dell Technologies. Toda decisión tomada por Dell Technologies es definitiva.

8. Cálculos de incentivos: A menos que se especifique lo contrario en las Reglas Comerciales del programa, todos los cálculos de Incentivos se calcularán en la moneda de cambio del Partner mediante el uso del tipo de cobertura de moneda aplicable de Dell Technologies.

9. Impuestos: Todos los impuestos aplicables (incluidos, entre otros, el Impuesto al valor agregado y los Impuestos de retención) sobre los Incentivos son responsabilidad exclusiva del Partner. En determinadas circunstancias, Dell Technologies puede optar por pagar los impuestos aplicables sobre el monto de los Incentivos. Es posible que el Partner deba proporcionar información fiscal relevante a Dell Technologies para la elaboración de informes fiscales. Si no se proporciona la información fiscal solicitada a Dell Technologies en un plazo de 30 (treinta) días a partir de la inscripción del Partner en un programa de Incentivos, el Partner podría perder los Incentivos.

10. Obligaciones adicionales: Dell Technologies puede emitir avisos de los objetivos de ventas trimestrales que los Socios pueden tener que cumplir o superar para permanecer activos en un programa de Incentivos o recibir Pagos de Incentivos detallados en las Reglas Comerciales. Dell Technologies no está obligado a emitir dichos avisos, ni es una condición que debe cumplirse antes de terminar la participación del Partner en un programa de Incentivos. Estos avisos tampoco garantizan el pago de Incentivos.

11. Rescisión; retirada; descalificación: Dell Technologies puede rescindir este Acuerdo o cualquier programa de Incentivos, en su totalidad o en parte, y/o la participación del Partner en estos en cualquier momento. El Partner podrá rescindir este Acuerdo o retirarse de un programa de Incentivos en cualquier momento, por cualquier motivo, mediante aviso por escrito, con una anticipación de 5 (cinco) días a Dell Technologies.

Si Dell Technologies (a) descalifica o rescinde de otro modo al Partner o (b) se retira del Acuerdo antes del final del trimestre, Dell Technologies no se hace responsable de realizar ningún pago de Incentivo al Partner para dicho trimestre. Dell Technologies puede compensar todas y cada una de las cantidades que el Partner debe a Dell Technologies frente a todos los Incentivos que se deban de conformidad con cualquier programa de Incentivos existente o futuro ofrecido por Dell Technologies.

12. Modificaciones: Dell Technologies se reserva el derecho de modificar o interrumpir el Acuerdo, cualquier programa de incentivos o la participación de cualquier Partner en este, en su totalidad o en parte, en cualquier momento sin previo aviso. Si alguna modificación del Acuerdo es inaceptable para el Partner, el único recurso del Partner será poner fin a su participación en el programa de Incentivos. Si alguna de las disposiciones de este Acuerdo es nula o inaplicable, las partes acuerdan suprimirla y acordar que el resto seguirá en vigor. El hecho de que Dell Technologies no exija de forma estricta el cumplimiento por parte del Partner de cualquier término del Acuerdo no constituirá una renuncia al derecho de Dell Technologies a hacer cumplir posteriormente dicho término o cualquier otro. La participación continua del Partner en el programa de Incentivos, constituye la aceptación vinculante de la modificación por parte del Partner.

13. Cesión: El Partner no podrá ceder este Acuerdo, ni ningún monto debido en virtud de este Acuerdo, a terceros sin el consentimiento expreso por escrito de Dell Technologies.

14. CONDUCTA COMERCIAL Y CUMPLIMIENTO DE LAS LEYES ANTICORRUPCIÓN

Usted declara y garantiza que entiende y acepta cumplir con sus obligaciones en virtud del Código de Conducta de Socios de Dell Technologies, incluido el cumplimiento de las Leyes Anticorrupción, tal como se definen a continuación, en relación con este Acuerdo. En relación con este Acuerdo, no podrá realizar ni permitir que terceros realicen ninguna acción, ni realizar ninguna práctica, que viole las Leyes anticorrupción.

Usted declara y garantiza que: (i) ni usted ni ninguno de sus directores, funcionarios o empleados del Participante que tengan la autoridad de tomar decisiones con respecto a este Acuerdo, ha sido declarado culpable de ningún delito relacionado con sobornos, corrupción, fraude o actos deshonestos ni, según su leal saber y entender, ha sido o es objeto de ninguna investigación, indagación o procedimiento de ejecución por parte de ningún organismo gubernamental, administrativo o regulador relacionado con ningún delito o supuesto delito según las Leyes Anticorrupción y (ii) ni usted ni ninguno de sus directores, funcionarios o empleados que tengan la autoridad de tomar decisiones con respecto al presente Acuerdo es funcionario gubernamental.

Dell Technologies puede rescindir este Acuerdo o suspender su cumplimiento inmediatamente, si Dell Technologies tiene motivo para creer que usted ha violado la Sección 14 o el Código de Conducta de Socios de Dell Technologies.

15. Varios: LAS PARTES ACUERDAN QUE ESTE ACUERDO, O CUALQUIER RECLAMACIÓN, DISPUTA O CONTROVERSIA (YA SEA CONTRACTUAL, EXTRA CONTRACTUAL O DE OTRO TIPO, PREEXISTENTE, PRESENTE O FUTURA, Y QUE INCLUYEN LAS RECLAMACIONES SEGÚN DERECHO ESTATUTARIO, *COMMON LAW* Y EQUITATIVAS) ENTRE EL PARTNER Y DELL TECHNOLOGIES BASADAS EN, QUE SURJAN O ESTÉN RELACIONADAS CON ESTE ACUERDO, SU INTERPRETACIÓN, O EL INCUMPLIMIENTO, LA RESCISIÓN O LA VALIDEZ DE ESTE, LAS RELACIONES QUE SURJAN DE ESTE ACUERDO, LA PUBLICIDAD DE DELL TECHNOLOGIES, O CUALQUIER COMPRA RELACIONADA, ESTARÁ SUJETA Y REGULADA EXCLUSIVAMENTE POR LA LEY APLICABLE (SIN TENER EN CUENTA SUS REGLAS DE CONFLICTO DE LEYES) DE LA JURISDICCIÓN EN LA QUE SE ENCUENTRE Y REGISTRE LA ENTIDAD DELL TECHNOLOGIES CON LA QUE EL PARTNER REALICE TRANSACCIONES COMERCIALES.