

Reglas del Negocio para el Programa de Incentivos a Socios de Dell EMC **(América Latina)**

Agradecemos su interés en participar en el Programa de Incentivos a Socios de Dell EMC. El Programa de Incentivos a Socios de Dell EMC (en lo sucesivo el “Programa de Incentivos” o el “Programa”) proveerá los incentivos y los beneficios estipulados abajo a aquellos Socios del Programa de Socios de Dell EMC (en lo sucesivo cada uno de ellos un “Socio”) que hayan cumplido con los requisitos de elegibilidad del Programa. Las Reglas del Negocio del Programa de Incentivos de Dell EMC (en lo sucesivo las “Reglas del Negocio”) aplican a la participación del Socio en el Programa de incentivos y, a menos que se especifique lo contrario, las definiciones y los términos utilizados en este instrumento tienen los significados que se les asignaron en el Contrato del Programa de Socios de Dell EMC.

Vigencia del Programa: El Programa de Incentivos comenzará a los 4 días del mes de febrero de 2017 y, salvo que se dé por terminado anticipadamente por Dell EMC, terminará a los 2 días del mes de febrero de 2018 (en lo sucesivo la “Vigencia del Programa”). La participación del Socio en el Programa comenzará el primer día del Trimestre en que el Socio acepte estas Reglas del Negocio y continuará hasta el final de la Vigencia del Programa a menos que el Socio o Dell EMC dé por terminada la participación del Socio.

Elegibilidad para el Programa: Para efectos del Programa de Incentivos a Socios de Dell EMC, un Socio es elegible para inscribirse en el programa si, en el momento de su inscripción, el Socio:

- a. Es un Socio del Programa de Socios de Dell EMC al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones durante al menos 30 (treinta) días antes de que comience el trimestre fiscal de Dell (en lo sucesivo el “Trimestre”)¹.
- b. Acepta estas Reglas del Negocio del Programa de Incentivos a Socios de Dell EMC al menos 30 (treinta) días antes de que comience el Trimestre, entrando en el Portal de Socios de Dell EMC y accediendo a la herramienta de Reembolsos y Fondos de Desarrollo de Marketing (MDF por sus siglas en inglés) de Dell EMC que puede encontrarse en la siguiente dirección: <https://partnerbenefits.dell EMC.com>. No aceptar las Reglas del Negocio del Programa de Socios de Dell EMC dará como resultado que el Socio no sea elegible para recibir los Incentivos de ese Trimestre.
- c. El estatus de Socio Titanium, Socio Platinum o Socio Gold (en lo sucesivo el “Nivel del Socio”) se determinará durante la Auditoría Anual de Dell EMC para efectos de determinar la elegibilidad del Socio para el programa y calcular los incentivos. El Socio permanecerá en el Nivel del Socio que le sea asignado hasta que termine la Vigencia del Programa².

Incentivos: El Socio será elegible para recibir los siguientes incentivos, de conformidad con los términos y condiciones estipulados abajo, por las compras del Socio de los Productos Elegibles (como se definen abajo) y la reventa de los mismos a usuarios finales durante un Trimestre, en el entendido de que el Socio cumpla con los requisitos aplicables de la Tabla 2 abajo y haya obtenido la Competencia del Producto Dell EMC. Los porcentajes y los pagos de los incentivos varían dependiendo de la línea del negocio y la cantidad total de Productos Elegibles comprados por el Socio a Dell o a un Distribuidor Autorizado.

¹ Los Trimestres fiscales de Dell EMC por lo general terminan en abril, julio, octubre y enero.

El Socio debe obtener la Competencia del Producto que aplique al menos 30 (treinta) días antes de que comience la Vigencia del Programa o la Revisión de Competencias de Medios de Año.² Si el Socio gana una Competencia del Producto antes de la Revisión de Competencias de Medios de Año, el Socio obtendrá Incentivos para los Productos Elegibles aplicables para el Nivel de Socio asignado en el siguiente Trimestre.

Para efectos de este Programa:

“Productos Elegibles” significa aquellos Productos Elegibles con la marca Dell EMC que estén relacionados con las líneas de negocio (en lo sucesivo “Línea de Negocio” o “LOB”) de la Unidad de Negocio del Grupo de Soluciones al Cliente (en lo sucesivo “CSG por sus siglas en inglés) y la Unidad de Negocio del Grupo de Soluciones de Infraestructura (en lo sucesivo “ISG”) de Dell EMC definidos en la Tabla 1.

² La Auditoría Anual de Dell EMC por lo general tiene lugar en diciembre del año precedente al inicio de la Vigencia del Programa y la Revisión de Competencias a Medios de Año por lo regular se lleva a cabo en junio durante la Vigencia del Programa. Dell se reserva el derecho de

cambiar el periodo o los requisitos de auditoría en cualquier momento sin necesidad de notificación.

Tabla de Resumen de Productos Elegibles de Dell EMC
Tabla 1

Grupo de Soluciones al Cliente (CSG)			Grupo de Soluciones de Infraestructura (ISG)					
Línea de Negocio (LOB) Cliente Productos Elegibles			LOB Servidor Productos Elegibles		LOB Almacenamiento Productos Elegibles ³		LOB en Red Productos Elegibles	EI
Categoría A	Categoría B	Categoría C	Categoría A	Categoría B	Categoría A	Categoría B		
<ul style="list-style-type: none"> • Computadoras Portátiles Latitude Rugged • Computadoras de Escritorio Optiplex Serie 7 y 9 • Computadoras Portátiles Latitude Serie 6 y 7 <p>(Debe contar con la Competencia Básica en Clientes)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Precision Workstation (Estación de trabajo Precision) <p>(Debe contar con la Competencia en Estación de Trabajo)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wyse / Cloud Client Computing (Conexión a la nube) <p>(Debe contar con la Competencia en Cloud Client Computing)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Computadoras de Escritorio Optiplex Serie 3 y 5 • Computadoras Portátiles Latitude Serie 3 y 5 • Computadoras Portátiles XPS <p>(Debe contar con la Competencia Básica en Clientes)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Computadoras Portátiles Vostro <p>(Debe contar con la Competencia Básica del Cliente)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ Servidores PowerEdge ○ 12G/13G PowerEdge formato Blade de 1 socket (Servidores FC, FM, y M) ○ 12G/13G PowerEdge formato Blade de 2 sockets (Servidores FC, FM, y M) ○ 12G/13G PowerEdge formato Blade de 4 sockets (Servidores FC, FM, y M) ○ Servidores PowerEdge en Rack de 4 sockets ○ FX, chasis Blade y VRTX <p>(Debe contar con la Competencia en Servidores)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ Servidores PowerEdge 12G/13G en Rack de 1 socket ○ Servidores PowerEdge 12G/13G en Rack de 2 sockets ○ Servidores PowerEdge 12G/13G en Torre de 1 socket ○ Servidores PowerEdge 12G/13G en Torre de 2 sockets ○ PowerEdge C <p>(Debe contar con la Competencia en Servidores)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • SC Compellent • Suite de protección de datos • Dominio de datos • DSSD • Almacenamiento en nube elástica • Isilon • Recoverpoint • Scaleio • Unidad • Controlador de ViPR • VMAX all Flash (250, 450 y 850) • VNXe • Vx Rail y Vx Rack • XTREMIO • XC Nutanix • Almacenamiento en Nube Virtustream <p>(Debe contar con la Competencia aplicable en Almacenamiento, Protección de Datos o Infraestructura Convergente)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ATMOS • Avamar • Celerra • Centera • Clariion • Common Family • Asesor de protección de datos • DLM • EDL • Infraestructura en nube elástica • Maginatics • Mozy • Suite de monitoreo de red • EqualLogic • PowerVault • Networker • PIV App, PIV Data, & PIV PCF • ProtectPoint • Sourceone • Spanning • Recurso de almacenamiento MGMT • Almacenamiento SW • Virtualización de almacenamiento • Symmetrix • Unificado <p>(Debe contar con la Competencia aplicable en Almacenamiento, Protección de Datos o Infraestructura Convergente)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Todas las Dell Force 10 y PowerConnect <p>(Debe contar con la Competencia aplicable en Red)</p>	<p>Piezas de la empresa Kits de clientes (CK)</p> <p>empresariales de la Marca Dell para Almacenamiento (HDD y SSD), componentes de Red (transceptores, NIC, HBA, controladores, etc.), memoria, fuentes de alimentación de servidor, cables y ciertos accesorios según lo definido por Dell. Piezas vendidas con la configuración base no son elegibles para los Incentivos</p> <p>Productos de Infraestructura de centro de datos (DCI) de la marca Dell Racks, KVM / KMM, UPS, PDU y ciertos accesorios de la marca Dell según lo defina Dell</p>
<p>Periféricos y Pantallas para el Cliente (CP&D) (Los periféricos para el Cliente de marca Dell, los cuales incluyen, entre otros, monitores, acopladores, cables eléctricos, baterías, funda y cables comprados por Dell o por un Distribuidor Autorizado como una mejora para los periféricos estándares de Dell se ofrecen con la compra de productos para el Cliente de la marca Dell).</p>								

³ Nota: Renovaciones Compellent o servicios comprados con equipo (hardware) Compellent no califican para los Incentivos.

Servicios Dell EMC

Servicios de Soporte Técnico, de Despliegue, Profesionales, Educativos y Servicios NPOS (Cerca del punto de venta) / APOS (Después del punto de venta) de la marca Dell EMC (excluye Renovaciones de Servicios EMC)

“Compras Totales” significa la cantidad de Productos Elegibles comprados por un Socio a Dell EMC o a un Distribuidor Autorizado (“Distribuidor Autorizado” se define abajo) para revenderlos a usuarios finales con base en el monto facturado cuando los productos se hayan comprado originalmente a Dell EMC. Las Compras Totales excluyen todos los impuestos y cargos asociados por flete / entrega y manejo, todas las devoluciones y las cancelaciones de las citadas compras, así como las ventas de productos renovados (en lo sucesivo colectivamente “Exclusiones”). Cualquiera de esas Exclusiones, si no se excluyeron de las Compras Totales realizadas en un Trimestre en particular, se pueden excluir de las Compras Totales en el último Trimestre.

Para la lista de Distribuidores Autorizados de América Latina

1. **Reembolsos base:** El Socio será elegible para recibir un reembolso base (en lo sucesivo “Reembolso Base”) igual al porcentaje aplicable listado en la Tabla 2 abajo sobre las Compras Totales del Socio de Productos Elegibles para la reventa a usuarios finales durante un Trimestre.
2. **Incentivo Acelerador de Crecimiento:** El Socio también será elegible para recibir un incentivo acelerador de crecimiento (en lo sucesivo “Acelerador de Crecimiento”), sobre las Compras Totales de Productos Elegibles, que excedan los Ingresos base del Socio (término que se define abajo), igual a los porcentajes aplicables en la Tabla 2 en el entendido de que el Socio a) sea elegible para recibir el Reembolso Base aplicable; y b) haya cumplido con la Puerta de Crecimiento o los Ingresos Mínimos para Calificar que aparecen en la Tabla 2.
 - a. **Ingresos base:** Ingresos base se refiere a (a) el promedio histórico de 4 (cuatro) Trimestres de las Compras Totales de Productos Elegibles comprados por el Socio a Dell o a un Distribuidor Autorizado, excluyendo el Trimestre precedente al Trimestre actual; o (b) los Ingresos Mínimos para Calificar que aparecen en la Tabla 2 abajo, el que sea mayor.
 - b. **Puerta de Crecimiento:** La Puerta de Crecimiento se calcula como el porcentaje que aumentaron las Compras Totales del Socio, en exceso de los Ingresos base del Socio para cada LOB de Producto Elegible, durante un Trimestre.
 - c. **Tope de Acelerador de Reembolsos:** Los reembolsos del Acelerador de Crecimiento tienen un tope de crecimiento. Por ninguna circunstancia, Dell EMC se verá obligado a pagar Aceleradores de Crecimiento superiores a un crecimiento de 500% (quinientos por ciento).
3. **Reembolso de Servicios:** Dell EMC pagará al Socio un reembolso de Servicios (en lo sucesivo el “Reembolso de Servicios”) igual al porcentaje aplicable que aparece en la Tabla 2 basándose en las Compras Totales de Servicios de Productos Elegibles en el entendido de que el Socio sea elegible para recibir Reembolsos Base en la LOB aplicable del Producto Elegible en la Tabla 1 y que cumpla con los requisitos de la Tabla 2.

Para efectos del Reembolso de Servicios:

- i. **“Ingresos por Servicios”** se refiere a las Compras Totales de Servicios del Socio durante un Trimestre.

- ii. **“Ingresos Totales”** se refiere a las Compras Totales de Productos Elegibles que aparecen en la Tabla 2.
- iii. **“Tasa de Penetración”**. A fin de calcular el Reembolso de Servicios, la “Tasa de Penetración” o “Tasa Pen” se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Ingresos por Servicios} \div \text{Ingresos Totales} = \text{Tasa de Penetración}$$

Ejemplo: *(El siguiente ejemplo se provee a modo de ilustración exclusivamente).*

Si el Socio alcanza los siguientes ingresos:

- \$3 millones de dólares de Ingresos Totales y \$500,000 dólares de Ingresos por Servicios comprados directamente a Dell EMC; y
- \$1 millón de dólares de Ingresos Totales y \$500,000 dólares de Ingresos por Servicios comprados por medio de un Distribuidor Autorizado

Tasa de Penetración: $(\$500,000 \text{ de Ingresos por Servicios}^{(Dell EMC)} + \$500,000 \text{ de Ingresos por Servicios}^{(Distribución)}) / (\$3 \text{ millones de Ingresos Totales}^{(Dell EMC)} + \$1 \text{ millón de Ingresos Totales}^{(Distribución)}) = 25\%$

- a. **Socios Titanium:** Los Reembolsos por Servicios para Socios Titanium se calcularán sobre el logro del Socio de los Objetivos Individualizados de Penetración (“Objetivos de Penetración”) que se muestran en la Tabla 2. Los Socios Titanium pueden ver los Objetivos Individualizados de Penetración entrando en la herramienta de Reembolsos y Fondos de Desarrollo de Marketing (MDF por sus siglas en inglés) de Dell EMC que puede encontrarse en la siguiente dirección: <https://partnerbenefits.dell EMC.com> y revisar la cuenta aplicable del Socio.
- b. **Socios Platinum y Gold:** Los Reembolsos por Servicios para Socios Platinum y Gold se calcularán sobre el logro del Socio de los Objetivos de Penetración que se muestran en la Tabla 2.
- c. **Asignación de ingresos por servicios no vinculados:** El objetivo de reembolso de servicios y el proceso de creación de la meta u objetivo usan una asignación actual de ingresos por servicios no vinculados por Línea de Negocios (LOB) de Servicios. La preparación de reportes de cumplimiento de reembolso de Servicios seguirá la misma asignación para lograr congruencia.
- d. El objetivo de reembolso de Servicios y la creación de meta u objetivo incluyen la asignación de un total a los ingresos de servicios no vinculados a Productos de Servidores y de Redes del Grupo de Solución de Infraestructura (ISG) de la marca Dell (previamente Legacy Dell ESG) La preparación de reportes de cumplimiento de reembolso de Servicios seguirá la misma asignación para lograr congruencia.

Nota: Cualquier operación sin una etiqueta válida de Servicio será excluida de los Cálculos de Ingresos por Servicios y de la Tasa de Penetración.

4. **Incentivo de Nuevo Negocio (NBI por sus siglas en inglés):** El Socio será elegible para recibir un nuevo incentivo de negocios (en lo sucesivo un “Incentivo de Nuevo Negocio” o “NBI”) igual al porcentaje

aplicable mencionado en la Tabla 2 sobre las Compras Totales del Socio de Productos Elegibles revendidos a Usuarios Finales Elegibles (este término se define abajo), para una Oportunidad de NBI (este término también se define a continuación) aprobada por Dell EMC durante un Trimestre. El Incentivo de Nuevo Negocio continuará pagándose sobre todas las ventas de la misma LOB del Producto Elegible hechas al mismo Usuario Final Elegible por un periodo de 6 (seis) meses contados a partir de la fecha de cierre de la primera venta al Usuario Final Elegible. El Programa NBI está disponible sólo para socios elegibles que compren directamente a Dell EMC. Las compras realizadas por medio de Distribuidores quedan excluidas, excepto en países donde se haya puesto en marcha un programa piloto.

a. **“Usuario Final Elegible”** se refiere al cliente / usuario final que:

- *Haya comprado menos de \$10,000 en Productos Elegibles del ISG en cualquier de las Líneas de Negocio (LOB) Servidores, Almacenamiento o Redes a Dell EMC o por medio de un Distribuidor Autorizado en los previos 24 (veinticuatro) meses; o*
- *Haya comprado menos de \$10,000 en Productos Elegibles del CSG en la Línea de Negocio (LOB) Clientes a Dell EMC o por medio de un Distribuidor Autorizado en los previos 12 (doce) meses; o*
- *Se menciona en la Lista NBI de Dell EMC que se encuentra en: [Lista de Clientes Elegibles a NBI de Dell EMC](#). Dell EMC puede modificar la lista en cualquier momento, con o sin previo aviso. Dell EMC no es responsable de errores y se reserva el derecho de negar o cancelar los registros que se deriven de tales errores.*

b. “Oportunidades de Nuevo Negocio” se definen como oportunidades registradas por un Socio de acuerdo con los Lineamientos de Registro de Negociación de Dell EMC y aprobadas por Dell EMC como una Oportunidad de un Nuevo Incentivo de Negocios (NBI).

5. Fondos de Desarrollo de Marketing Ganados: El Socio será elegible para recibir fondos de desarrollo de marketing (en lo sucesivo los “MDF Ganados”) iguales al porcentaje aplicable que se menciona en la Tabla 2 que varía con base en las Compras totales de Productos Elegibles del Socio. El Socio debe usar los MDF Ganados exclusivamente para promover los productos, los servicios y las soluciones Dell EMC. Los MDF Ganados se pueden usar para conducir las actividades en cualesquier categorías de campañas o de promociones básicas enumeradas en los Lineamientos de los MDF Ganados (Anexo A), sujeto a los siguientes requisitos:

- a. Toda la información de los Clientes potenciales provenientes de eventos de generación de demanda debe cargarse en la Herramienta de Gestión de Clientes Potenciales de Dell EMC.
- b. El uso de los MDF Ganados para viajes y entretenimiento o Fondos para Construir su Negocio (como se define en el Anexo A) requiere aprobación previa por parte de Dell.
- c. El Socio debe presentar la Prueba de Ejecución (PoE) a Dell EMC tal como se especifica en el Anexo A, a más tardar 180 (ciento ochenta) días después del final del Trimestre en que ocurrieron las actividades.

- d. Cualesquier MDF Ganados que sobren al final del Trimestre deben usarse en el siguiente Trimestre. Sin embargo, en ningún caso el Socio retendrá los fondos de un Trimestre a fin de crear una cuenta de trabajo. Cualesquier MDF Ganados y no reclamados expiran 180 (ciento ochenta) días después del Trimestre en el cual se ganaron.

- e. El Socio debe presentar un reporte de actividades de los MDF Ganados 3 (tres) semanas después de que acabe el Trimestre. Todas las Pruebas de Ejecución (PoE) deben presentarse por medio de la herramienta de Reembolsos y MDF de Dell EMC en: <https://partnerbenefits.dell EMC.com>

Resumen de Incentivos Tabla 2

Incentivo	Requisito	Nivel del Socio	CSG ¹			ISG					
			A	B	C	Servidor		Almacenamiento		NW	EI
						A	B	A ²	B		
Base (\$1)	Reembolso Base: <i>Debe contar con la Competencia aplicable en la LOB de Productos Elegibles de Dell EMC</i>	T	1.75%	1.25%	1.25%	4.00%	3.00%	4.00%	0.30%	4.00%	1.00%
		P	1.25%	1.00%	1.00%	3.00%	2.00%	3.00%	0.25%	3.00%	1.00%
		G	0.70%	0.50%	0.50%	2.00%	1.00%	2.00%	0.20%	2.00%	—
Acelerador de Crecimiento (En exceso de Ingresos Base)	Puerta de Crecimiento 1: >100% o \$20,000 Ingresos Mínimos para Calificar <i>Por cada LOB de Productos Elegibles, cualquiera que sea mayor, Reembolso Base Elegible y contar con la Competencia aplicable en la LOB del Producto Elegible de Dell EMC.</i>	T	0.50%	0.50%	0.50%	1.00%		6.00%	6.00%	1.00%	2.00%
		P						4.00%	4.00%		
		G						4.00%	4.00%		
	Puerta de Crecimiento 2: >120% o \$20,000 Ingresos Mínimos para Calificar <i>Por cada LOB de Productos Elegibles, cualquiera que sea mayor, Reembolso Base Elegible y contar con la Competencia aplicable en la LOB del Producto Elegible de Dell EMC.</i>	T	1.50%	1.50%	1.50%	2.00%		6.00%	6.00%	2.50%	2.00%
		P						4.00%	4.00%		
		G						4.00%	4.00%		
Reembolso SDS (\$1)	Objetivos	Puerta 2 (Objetivo de Penetración)	T	+150bp			+200bpp	+200bp		+200bp	—
		Puerta 2 (Objetivo de Penetración)		+250bp			+400bp	+400bp		+400bp	—
		Puerta 1 (Tasa de Penetración)	P	11%			21%	28%		21%	—
		Puerta 2 (Tasa de Penetración)	G	Tasa de Penetración (Pen)			Tasa de Pen	Tasa de Pen		Tasa Pen	—
	Reembolso	Puerta 1	P	16%			36%	41%		36%	—
			G	Tasa de Penetración			Tasa de Pen	Tasa de Pen		Tasa Pen	—
		Puerta 2	T	0.50%			0.50%	0.50%		0.50%	—
			P	1.00%			1.00%	1.00%		1.00%	—
Nuevos Negocios (Nuevo Logotipo / Línea de Negocio)	Oportunidad de NBI Aprobada por Dell para Usuarios Finales Elegibles <i>Quienes se encuentren en la lista de NBI de Dell o hayan comprado >\$10,000 del ISG en los 24 (veinticuatro) meses precedentes; o > \$10,000 del CSG en los 12 (doce) meses precedentes; y quienes cuenten con la Competencia aplicable en la LOB de Productos Elegibles de los Servicios Dell EMC. Todas las nuevas cuentas que cumplan con los criterios mencionados arriba deben ser aprobadas previamente por Dell EMC.</i>	T	2.00%	2.00%	2.00%	8.00%	8.00%	8.00%	12.00%	—	
		P									
		G									
MDF Ganados		T	0.50%			0.95%					

		P	0.50%	0.95%
		G	—	—
		Distribuidor	1.00%	1.20%

- 6. Compras de Productos:** El Socio debe comprar los productos y los servicios de Dell EMC de la entidad jurídica de Dell EMC en su país o asignada a su país por Dell o de un Distribuidor Autorizado. Tales compras se regirán por los términos estipulados en la Cláusula 2.2 del Contrato del Programa de Socios de Dell EMC. Dell se reserva el derecho de excluir ciertos productos de cualesquier incentivos en cualquier momento a su entera discreción.
- 7. Registro de la Negociación:** Todas las oportunidades superiores al valor especificado en los Lineamientos de Registro de la Negociación de Dell EMC deben registrarse a través de la Herramienta de Registro de Negociación de Dell EMC; en la medida en que las oportunidades cumplan con los umbrales relevantes de los Productos. Los Lineamientos de Registro de la Negociación del Programa de Dell EMC se pueden encontrar en:

<http://partnerdirect.dell.com/sites/channel/Documents/DealRegistrationOfficialGuidelines.pdf>.

Después de tal registro, Dell EMC revisará cada oportunidad para determinar si califica para cualesquier Incentivos conforme al Programa.

- a. Las órdenes de compra no deben recibirse por Dell EMC y el pedido no debe embarcarse antes del comienzo de la Vigencia del Programa y a más tardar el último día de la Vigencia del Programa para calificar para los Incentivos. Dell EMC se reserva el derecho de determinar la elegibilidad de cualquier oportunidad para Incentivos en este Programa a su entera discreción. Únicamente aquellas oportunidades que Dell determine que son elegibles calificarán para los Incentivos y todas las decisiones tomadas por Dell serán definitivas y concluyentes.
 - b. Las oportunidades enviadas por Dell EMC antes de la participación del Socio en el programa no califican ni tampoco los pedidos previos que se hayan cancelado o vuelto a contratar.
 - c. Las compras de productos renovados se excluyen de los cálculos de los umbrales mínimos de ingresos para la participación del Socio en este Programa y quedan también excluidos de cualquier cálculo de reembolsos, de incentivos y de fondos para el desarrollo de marketing disponibles a través de este Programa.
- 8. Cálculos de Incentivos** A menos que se especifique lo contrario, todos los cálculos de Incentivos se calcularán en la divisa comercial del Socio mediante el uso de la tasa de cobertura cambiaria aplicable de Dell EMC.
- 9. Pagos de Incentivos:** Para ventas que califiquen de Productos Dell EMC, comprados y enviados durante un Trimestre, Dell EMC pagará Incentivos sobre las ventas y sobre los pedidos atribuibles al país en el cual se levanten dichos pedidos y donde el Socio haya celebrado un contrato con Dell EMC para realizar negocios. A menos que se especifique lo contrario, todos los pagos de Incentivos se harán en la divisa comercial del Socio mediante el uso de la tasa de cobertura cambiaria aplicable de Dell EMC. Todos los Pagos de Incentivos se harán a entera discreción de Dell EMC y sólo aquellos productos revendidos por el Socio a usuarios finales aprobados por Dell EMC serán elegibles para recibir incentivos. Los Productos revendidos a usuarios finales prohibidos por el Contrato del Programa de Socios de Dell EMC, los Términos de Venta del Revendedor de Dell, el Contrato de Compras existente del Canal EMC, o cualesquier términos para el revendedor aplicables a los productos de un Negocio Alineado Estratégicamente de Dell EMC no serán elegibles para los Incentivos.
- a. Al Socio se le harán los Pagos aplicables de Incentivos en la divisa del país en cuestión dentro de los 60 (sesenta) días posteriores al cierre del Trimestre.
 - b. Dell EMC se reserva el derecho de no pagar Incentivos en ciertas circunstancias, incluyendo —de manera enunciativa pero no limitativa— aquellos casos en que (a) el Socio sólo esté actuando

como un agente, representante, surtidor de pedidos o como vehículo de cumplimiento de pedidos para otra entidad; o (b) el Socio haya comprado Productos a Dell EMC con descuentos o a precios que los coloquen por debajo del precio estándar de Dell EMC, o (c) el Socio ha comprado conforme a un precio especial acordado entre el Socio y Dell EMC.

c. Cuenta del Socio: La Cuenta de los Socios debe encontrarse al día y al corriente en el pago de todas sus obligaciones conforme a lo dispuesto por Dell EMC. Si, en el momento en que un Incentivo tendría que pagarse al Socio de acuerdo con este Contrato, pero se determina que la cuenta del Socio no está al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones, se retendrá cualquier Pago de Incentivos ganados por el Socio. El Socio tendrá hasta el final del Trimestre en el cual se harían los citados Pagos de Incentivos para poner al corriente su cuenta. Si el Socio pone al corriente su cuenta dentro del plazo mencionado, Dell EMC pagará al Socio los Pagos de Incentivos retenidos. Después del plazo mencionado, si el Socio tiene cualesquier facturas vencidas, entonces Dell EMC no será responsable ni estará obligada a pagar, y entonces el Socio pierde su derecho a recibir los incentivos adeudados de conformidad con cualquier programa de Incentivos existente de Dell EMC.

10. Otros incentivos: El Socio conviene en que —a menos que se autorice expresamente por escrito lo contrario por Dell EMC— el Socio no tendrá derecho a participar en ningún otro programa, programa piloto, promoción u otro acuerdo de incentivos que Dell EMC pueda ofrecer más adelante a una clase de Socio de la cual el Socio en cuestión sea un miembro y que el Socio de otra forma no tendrá derecho a recibir ningún incentivo por parte de Dell EMC. El Socio renuncia expresamente a cualquier requisito de notificación contenido en el (los) contrato(s) aplicables relacionado(s) con la terminación de cualesquiera de dichos incentivos.

11. Acuerdo completo: Las Reglas del Negocio son complementarias y están sujetas al Contrato del Programa de Socios de Dell EMC, los Términos y Condiciones de Incentivos a Socios, los cuales junto con cualesquier anexos, constituyen el acuerdo completo (en lo sucesivo “Acuerdo Completo”) celebrado entre Dell y el Socio en relación con el Programa de Incentivos.⁴ Este Contrato anula y reemplaza cualesquier acuerdos y entendimientos previos relacionados con cualesquier incentivos o programas de incentivos, ya sea establecidos por costumbre, práctica, procedimiento o precedente, incluyendo —de manera enunciativa pero no limitativa— todos los términos y condiciones de incentivos anteriores al igual que todas las condiciones o reglas del negocio ofrecidas a cierta clase de Socio en el Programa PartnerDirect Dell anterior, en el Programa de Socios de Negocios de EMC o en el Programa actual de Socios de Dell EMC. Dell EMC se reserva el derecho de modificar o discontinuar este Contrato, cualquier programa de Incentivos o cualquier participación de un Socio en el mismo, parcial o totalmente, en cualquier momento y sin notificación previa.

Al dar clic en aceptar usted conviene en obligarse al cumplimiento de todos los términos, condiciones y restricciones contenidas en este Contrato. Por favor, imprima una copia de estas Reglas del Negocio para sus registros.

⁴ Los Términos y las Condiciones del Programa de Socios de Dell EMC y los Términos y Condiciones de Incentivos a Socios de Dell EMC se pueden consultar en: [\[Insertar Hipervínculo\]](#)

Anexo A
Lineamientos de los Fondos de Desarrollo de Marketing (MDF) Ganados

Categoría Campaña	Actividad	Descripción	Prueba de Ejecución (PoE)
Generación de solicitud	Evento: Organizado / Patrocinado por Dell EMC	Pagar por Participar en cualquier feria comercial, espectáculo itinerante o foro en el cual Dell EMC sea el anfitrión. Incluye una cuota de patrocinio, además de beneficios determinados que se deben proporcionar. Los viajes NO son elegibles.	<ol style="list-style-type: none"> 1) Formulario de Patrocinio u Hoja de Tarifas (Al inicio) 2) Aceptación del Acuerdo en Línea 3) Agenda o Invitación 4) Copia de la lista de asistentes / clientes potenciales y/o lista de registro conforme al formato requerido.
	Evento: Patrocinado no organizado por Dell EMC	Pagar por un evento formal en el cual se compran los patrocinios para promover los productos, las soluciones y/o los sistemas basados en Dell EMC y en los cuales Dell EMC no sea el anfitrión. Incluye un evento industrial, feria comercial de un socio, etc.	<ol style="list-style-type: none"> 1) Formulario de Patrocinio u Hoja de Tarifas (Al inicio) 2) Aceptación del Acuerdo en Línea 3) Agenda o Invitación 4) Copia de la lista de asistentes / clientes potenciales y/o lista de registro conforme al formato requerido.
	Generación de solicitud: Campaña Multi-Touch	Pagar por planes de actividades múltiples (unidas o agrupadas como una campaña o programa) que pueden incluir el envío de múltiples correos electrónicos, correos directos, eventos o capacitaciones para clientes existentes o potenciales que promuevan los programas, las soluciones y/o los sistemas basados en Dell EMC.	<ol style="list-style-type: none"> 1) Plan de Campaña (Al inicio) 2) Aceptación del Acuerdo en Línea 3) Copia de todos los elementos creativos de las marcas, de los productos y/o de las soluciones de Dell EMC. 4) Copia de la lista de clientes potenciales y/o de la lista de registro en el formato requerido.
	Generación de solicitud: Televentas	Pagar por llamadas telefónicas salientes / ataque intensivo a clientes existentes o potenciales para promover los programas, las soluciones y/o los sistemas basados en Dell EMC. Cualquier Fondo de Incentivos de Promoción de Ventas (SPIFF por sus siglas en inglés) o mercancía asociada con televentas debe categorizarse y aprobarse dentro de su propia actividad.	<ol style="list-style-type: none"> 1) Presupuesto / cotización (Al inicio) 2) Aceptación del Acuerdo en línea 3) Copia de todas las características creativas de la marca, los productos y/o de las soluciones Dell EMC 4) Guion de Televentas 5) Copia de la lista de clientes potenciales y/o lista de registro conforme al formato requerido.

Habilitación	Evento: Reunión de Ventas para Socios	Pagar por un evento formal en el cual se compren los patrocinadores para reuniones de socios anuales o semestrales de gran magnitud como una Reunión Nacional de Ventas o Club de Presidentes. Los paquetes definidos de patrocinio deben identificarse y el beneficio debe redundar en todos los fabricantes no sólo en Dell EMC. No califican reuniones individuales entre Dell EMC –ventas directas / de canal o de cualquier otro tipo– y el personal del Socio.	<ol style="list-style-type: none"> 1) Formulario de Patrocinio u Hoja de Tarifas (Al inicio) 2) Aceptación del Acuerdo en Línea 3) Agenda o Invitación 4) Copia de los materiales de la reunión
	Evento: Visita a Dell EMC (EBC)	Pagar los gastos de viaje al Centro de Negocios Ejecutivos de Dell EMC (“EBC” por sus siglas en inglés). Revisión de Reuniones de Ventas / Negocios, Revisión Trimestral de Negocios, Consejo Asesor de Socios y/o Consejo Asesor de Mercadotecnia.	<ol style="list-style-type: none"> 1) Agenda o Invitación (Al inicio) 2) Aceptación del Acuerdo en Línea 3) Copia de los materiales de la reunión
	Seminario: Contacto con los Socios	Pagar para llevar a cabo un seminario o una presentación de capacitación / evento de instrucción, en el cual el socio sea la audiencia y Dell EMC o el Distribuidor presente las soluciones, los productos y/o los sistemas basados en Dell EMC. Las reuniones de ventas y el mapeo de cuentas no califican.	<ol style="list-style-type: none"> 1) Agenda o Invitación (Al inicio) 2) Presupuesto / cotización (Al inicio) 3) Aceptación del acuerdo en línea 4) Lista de asistentes o lista de registro 5) Copia de los materiales del seminario
	Capacitación: Conducida por Dell EMC	Pagar por una capacitación aprobada conducida por Dell EMC la cual incluya los requisitos del Programa de Socios; los servicios educativos de Dell EMC; comprobantes de pruebas / suscripciones. Cualquier capacitación de Unidad de Negocio debe aprobarse antes de su comunicación por los servicios educativos.	<ol style="list-style-type: none"> 1) Cotización / presupuesto (Al inicio) 2) Aceptación del acuerdo en línea 3) Copia de la certificación de capacitación y confirmación de asistencia 4) Copia del programa de capacitación y objetivos
	Capacitación: Conducida por el Socio (Distribuidor exclusivamente)	Pagar por una capacitación conducida por el distribuidor con el objetivo principal de contratación y/o habilitación (encuentro interno o con el socio). Patrocinio y entretenimiento elegibles. La capacitación se debe desarrollar y aprobar con el representante de Dell EMC. (Es necesario editar esta descripción)	<ol style="list-style-type: none"> 1) Agenda o Invitación (Al inicio) 2) Presupuesto / cotización (Al inicio) 3) Aceptación del acuerdo en línea 4) Lista de asistentes o lista de registro 5) Copia de los materiales de capacitación
	Evento: Días de instrucción / capacitación	Pagar para fomentar la habilitación de los especialistas técnicos y/o de la fuerza de ventas del socio. Incluye días de instrucción, días de interacción, etc.	<ol style="list-style-type: none"> 1) Agenda o Invitación (Al inicio) 2) Aceptación del Acuerdo en Línea 3) Copia de los materiales de la reunión
	Existencias y ventas (Distribuidor)	La cartera de productos del Socio está seleccionada y preconfigurada de manera ingeniosa con el único propósito de tener disponible un inventario de	<ol style="list-style-type: none"> 1) Agenda o Invitación (Al inicio) 2) Presupuesto / cotización 3) Aceptación del acuerdo en línea

exclusivamente)	existencias. Los programas de incentivos de ventas se agrupan con el inventario para la fuerza de ventas del socio. El incentivo se otorga a todos los participantes de las fuerza de ventas que cumplan con o que excedan los objetivos establecidos. Dell EMC puede pagar por la promoción, por la gestión y/o por los premios. Incluye programas de incentivos de ventas, eventos, premios, viajes. Incluye efectivo y vales. Los objetivos pueden incluir volumen mínimo de ventas y/o X% de mezcla de productos.	4) Lista de asistentes o lista de registro 5) Copia de los materiales del seminario
Demostración / Prototipos o Nuevos Ejemplares	Pagar por la compra o el arrendamiento / alquiler de las soluciones, los productos o los sistemas basados en Dell EMC por un socio y mostrárselos a un cliente para fines de evaluación o demostración. Los artículos adquiridos a través de la herramienta SPIKE o a través de descuentos no son elegibles.	1) Cotización / presupuesto (Al inicio) 2) Aceptación del acuerdo en línea 3) Copia de la certificación de capacitación y confirmación de asistencia 4) Copia del programa de capacitación y objetivos
Centro de soluciones	Pagar por la compra de las soluciones, los productos o los sistemas basados en Dell EMC por un socio y mostrárselos a un cliente para fines de evaluación o demostración. Los artículos adquiridos a través de la herramienta SPIKE o a través de descuentos no son elegibles.	1) Cotización o presupuesto detallado en el contrato de alquiler o de Dell EMC, en caso de arrendarse (Al inicio). 2) Aceptación del Acuerdo en línea 3) Confirmación de pedido y número de pedido, número de etiqueta por parte de Dell EMC 4) Reporte que muestre objetivo, uso y el número de usuarios finales que se consiguieron por medio del centro.
Inteligencia de Negocios	Pagar al socio para que desarrolle, produzca, provea y distribuya inteligencia de negocios / análisis de datos con el objeto de mostrar las soluciones, los productos y los sistemas basados en Dell EMC. Permite una comprensión y una perspectiva de la base de clientes del socio, de sus patrones de compra y de las oportunidades en curso.	1) Artículo: compra, descripción y detalle (Al inicio) 2) Cotización / presupuesto (Al inicio) 3) Aceptación del Acuerdo en línea 4) Copia digital de los artículos comprados por entregar.