



REGISTRO DE OPORTUNIDADES GLOBAL

LINEAMIENTO – LATINO AMERICA

Febrero, 2017

Términos Generales

1. Resumen

Estos términos y condiciones, junto con las Adendas Especificas de la Región, establece el procedimiento para un Socio recibir los beneficios de registro de oportunidad a través del Programa de Socio de Dell EMC, (DEPP). Una vez un socio es aceptado en el Programa de Socios de Dell EMC, el socio puede registrar una oportunidad para su usuario final dentro del Portal para Socios de Dell EMC y registrar la oportunidad

2. Criterios para Registro de Oportunidad

Si el Socio y sus oportunidades cumplen con los siguientes criterios, a discreción de Dell EMC, deberán ser elegibles para el registro de oportunidad:

- a. La oportunidad no está siendo buscada o seguida por Dell EMC en el momento que el Socio coloca la oportunidad. Sin embargo, en determinadas circunstancias, a pesar de que Dell EMC indique el seguimiento directo de la oportunidad, el Socio puede contactar a Dell EMC (o Dell EMC puede contactar al Socio) para discutir la colaboración en la oportunidad.
- b. El producto sujeto al registro esta designado por Dell EMC como un producto nuevo.
- c. La oportunidad no se encuentra registrada por otro socio, salvo donde se tiene el mandato por leyes locales o por requerimiento la oportunidad puede ser registrada a múltiples socios seleccionados. Ver adenda específica de la región para más detalles.
- d. La oportunidad no es objeto de una solicitud de propuesta pública (RFP), Invitación para licitación (IFB), entrega indefinida cantidad indefinida (IDIQ), o procesos similares de licitación, que han sido publicados ("Licitación Publica"); provista, sin embargo, antes de que la Licitación Pública ha sido publicada, el Socio deberá ser elegible para registrar la oportunidad. Revisar las adendas específicas de la región para más detalles.
- e. A excepción de las oportunidades establecidas en la categoría de "Mínimo de Cero Dólares", el valor total de la oportunidad debe cumplir con el Monto Mínimo de Oportunidad establecido en la Adenda Especifica de la Región. El total de la oportunidad se define antes de cualquier impuesto, costo de envío, manejo, u otros cargos son aplicados. Solo los productos y servicios de marca Dell EMC son incluidos en el proceso de determinar el tamaño de la oportunidad – productos y servicios de terceros no son incluidos en esta determinación.
- f. Antes de registrar una oportunidad, el Socio debe sustentar (a satisfacción de Dell EMC) esfuerzos de pre-venta relacionados a tal oportunidad, tales como, pero no limitadas a reuniones con los tomadores de decisión del usuario final, cualificaciones de la oportunidad, ayudas dadas al usuario-final para calificar el presupuesto del proyecto con productos o servicios Dell EMC, o ayuda al usuario final para definir los requerimientos del proyecto que incluyen productos o servicios Dell EMC. El socio debe incluir una descripción de dichos esfuerzos en la Justificación en la herramienta de registro de oportunidad. Adicionalmente, el socio debe documentar estos esfuerzos, incluyendo pruebas de fechas y tiempos, para ser suministrados bajo petición de Dell EMC.
- g. El Socio debe proveer suficiente información cuando registra la oportunidad para permitirle a Dell EMC determinar si el Socio está bien posicionado para soportar la oportunidad y asistir a Dell EMC en determinar si aprobara el registro de la oportunidad.

3. Procesos de Registro de Oportunidad

El Socio debe cumplir con lo siguiente para registrar una oportunidad:

- a. La oportunidad debe cumplir con los criterios definidos en la Sección 2
- b. El Socio debe colocar la oportunidad de manera correcta para que la misma sea revisada a través de la herramienta de registro de Dell EMC.
- c. El Socio debe ser el primero en presentar información correcta y complete de la oportunidad.
- d. Dell EMC le notificara vía correo electrónico al Socio que la oportunidad ha sido registrado (“Registro de Oportunidad”), o si la oportunidad ha sido declinada. Dell EMC se esfuerza en notificar al socio de su decisión dentro de dos días hábiles, pero para las oportunidades de clientes Enterprise puede tomar más tiempo debido a validaciones adicionales.
- e. Los Distribuidores de Dell EMC deben cumplir con la Sección 3.a. a 3.d., y proporcionar de manera correcta información tanto del revendedor como del usuario final cuando intentan obtener el registro de una oportunidad.

4. Criterios de Registro para Línea de Negocio (“LOB”)

Si el Socio y la oportunidad cumplen con los siguientes criterios, a discreción única de Dell EMC, la oportunidad podrá ser elegible para registro de línea de negocio:

- a. El Socio debe estar designado como Platinum, Titanium o Titanium Black por Dell EMC
- b. El socio debe tener un Registro de Oportunidad (y haber pagado por complete todas las ordenes asociadas al mismo) con producto(s) que están incluidos en las líneas de negocio registrables (colectivamente, las “LOBs Registrables” como se indica en la Adendas Especificas de le Región)
- c. El socio debe mantener como mínimo, la competencia o especialización que corresponde a la LOB Registrable de Dell EMC para Socios.
- d. Registro de LOB no está disponible para Distribuidores Dell EMC.

5. Proceso de Registro de LOB

El socio debe cumplir con los siguientes para registrar una línea de negocio:

- a. La solicitud de registro de LOB debe cumplir con los criterios de la Sección 4.
- b. Dell EMC se reserve el derecho de aprobar o rechazar el premio de registro de LOB por cualquier razón a su entera discreción.
- c. Dell EMC determinara el alcance del registro de un LOB basado en la información proporcionada en el registro de oportunidad subyacente, que puede incluir, pero no está limitado a la ubicación (ciudad, país, estado o provincial) y/o cualquier restricción de la organización de la cuenta del usuario final (“Restricción de Cuenta”)
- d. Si Dell EMC autoriza que una cuenta reciba registro de LOB, Dell EMC le notificara al socio que un registro de LOB se le ha otorgado conforme con ciertas Restricciones de Cuenta (“Registro de LOB”).
- e. No obstante lo anterior, Dell EMC se reserva el derecho de otorgar registros LOB a socios en ciertas circunstancias adicionales, incluyendo, sin limitación, donde un socio le ha presentado a Dell EMC una nueva oportunidad de revender productos y servicios Dell EMC asociados a un LOB registrable para un cuenta de cliente final elegible a la cual Dell EMC no ha vendido previamente dichos productos o servicios, o el Socio tiene una oportunidad reciente similar, exitosa, y relevante de una compañía recientemente adquirida por Dell EMC.

6. Programa de Beneficio de Línea de Negocio (LOBI)

Dell EMC respeta y reconoce la inversión de los Socios para productos de Almacenamiento a través del Programa de Beneficios de Línea de Negocio. Por favor consultar estos términos para futura información en el programa

7. Plazo de Registros y Renovaciones

Los siguientes plazos y procesos de renovación aplican para Oportunidades y Registros de LOB, sin embargo, Dell puede otorgar extensiones o renovaciones, a su entera discreción, si existen suficientes justificaciones:

- a. **Registro de Oportunidad.** El plazo para cada oportunidad registrada empezara el día que dicho registro sea enviado a Dell EMC y terminara noventa (90) días a partir de entonces (“Plazo de Registro”). Un socio obtiene Registro de Oportunidad y realiza el pago a Dell EMC de todas las órdenes de compra asociadas durante el Plazo de la Oportunidad o el Socio no podrá obtener los beneficios del Registro de Oportunidades. Dell EMC puede otorgar al Socio una renovación sin causa antes que la oportunidad expire.
- b. **Registro de LOB.** El plazo de cada Registro de LOB iniciara en la fecha dicho registro es otorgado por Dell EMC y terminara doce (12) meses a partir de entonces (“Plazo de LOB”). Un socio debe ganar y cerrar una oportunidad (incluyendo el pago a Dell EMC por las órdenes de compra) durante el Término del LOB o el Socio perderá su beneficio de registro de LOB. Dell EMC puede otorgar al Socio una renovación automática si el Socio Cierra una oportunidad durante el Término del LOB.

8. Beneficios de Registro de Oportunidad y LOB

Conforme a la sección 9 (excepciones) y las Reglas de Interacción de Dell EMC, si al Socio se le concede una Oportunidad o Registro de LOB, se aplicarán los siguientes beneficios:

- a. Para Socios, Dell EMC no entrara de forma proactiva en esfuerzos de venta-directa para dicha oportunidad o la cuenta del usuario final asociada específica en el Registro de LOB, sujeto a las Restricciones de Cuentas.
- c. Para Distribución, Dell EMC no entrara de forma proactiva en esfuerzos de venta para esa oportunidad o LOB registrado, según corresponda, para el revendedor asociado o la cuenta de usuario final.

9. Excepciones

- a. A pesar de Sección 8 anterior, Dell EMC puede, a su discreción, cotizar o hacer una oferta para una oportunidad en los siguientes escenarios¹
 - i. Si el usuario final le solicita a Dell EMC una cotización u oferta para la oportunidad;
 - ii. Si el usuario final es actualmente un cliente directo “activo” de Dell EMC para la línea de producto(s) incluidos en la oportunidad;²
 - iii. Si el usuario final ha rechazado la oferta o cotización registrada del socio;
 - iv. Si el usuario final usa Dell EMC como su Fuente en línea, como Pagina Premier, para recibir precios;
 - v. Si con respecto a una oportunidad que es sujeta a registro de oportunidad aprobada, el socio no Cierra la oportunidad dentro de los Términos del Registro, y no se ha otorgado extiende o renovación;
 - vi. Si el usuario final solicita cotización u oferta para una solución vertical completamente integrada que incluye productos y servicios, cubierta por la oportunidad del Socio o registro de LOB, pero el Socio no es capaz de cotizar la solución completa (hardware, software, servicios, etc.)
 - vii. Dell EMC puede responder a un RFP, IFB, IDIQ públicos o procesos de licitación pública similares; o
 - viii. O cualquiera de los escenarios establecidos en la Sección 9(b) abajo;
- b. A pesar de la Sección 8 anterior, Dell EMC puede, a su discreción, denegar, remover, rescindir, suspender, o terminar cualquier oportunidad o registro de LOB y/o accesos para registro en los escenarios siguientes:²
 - i. Si el Socio no está trabajando de manera activa en la oportunidad (o LOB, en el caso de registro de LOB) o no ha sido atento a las necesidades del usuario final (por ejemplo, por no responder las comunicaciones del usuario final o Dell EMC);
 - ii. Si el Socio no lidera o cotiza nuevos productos o servicios Dell EMC identificados en su formulario de registro o que están cubiertos en su registro de LOB para Socio;
 - iii. Si el socio cotiza productos o servicios de la competencia para la oportunidad registrada;
 - iv. Si Dell EMC está bajo una obligación legal o contractual para cotizar o participar en una oportunidad, o si el no cotizar o participar en una oportunidad puede hacer a Dell EMC sujeto de riesgos legales (según Dell EMC);
 - v. Si el Socio no está en capacidades de satisfacer la oportunidad o proveer soporte para el usuario final (por ejemplo, al no tener suficiente línea de crédito disponible para la oportunidad, si el usuario final se reusa a trabajar con el Socio, o, con respecto a oportunidades de Gobiernos Federales si el socio no tiene autorización de seguridad requerida);
 - vi. Si con respecto a registro de LOB, el socio (i) no crece de forma activa el LOB, evidenciándose la falta de actividad de venta (e.g., tener una oportunidad ganada o abierta) registrada en la herramienta de registros durante la duración del registro de LOB o (ii) no cumple las metas de ventas establecidas en el plan de cuenta del socio (si hay alguno) realizado entre el socio y Dell EMC;
 - vii. Si el usuario final escoge para cumplir con los requisitos de su necesidad un vehículo de contrato que no se lleva a cabo por el socio del registro, o de una manera que impide al socio que registra cumplir los requerimientos;
 - viii. Si la cuenta del Socio a sodio colocada en retención por Dell EMC o el Socio ha pagado de manera tardía sus facturas;
 - ix. Si se determina que la oportunidad o LOB se encuentra ya registrado por otro socio;
 - x. Si el Socio (a) está en incumplimiento de los términos y condiciones que aplica Dell EMC para la región en que está localizado, (b) con respecto a registro de LOB, ha fallado en cumplir los requerimientos para ser un Socio Titanium, Platinum, Gold, (c) si Dell EMC determina que ha participado en alguna actividad que dañe la integridad del Programa de Socios; o
 - xi. Por cualquiera otra razón que Dell EMC determine a su sola discreción.
- c. La anterior sección 8 no impide los esfuerzos de ventas directas de Dell EMC en las circunstancias marketing y otros materiales promocionales como parte de campañas de mercadeo en las que el usuario final se ha inscrito.

¹ Con respecto al registro de oportunidades por los Distribuidores de Dell EMC, “usuario final” (como a sido utilizado en la Sección 8(a)) puede referirse tanto a los usuarios finales como a los revendedores identificados en el registro. A manera de ilustración, bajo la Sección 9(a)(i), Dell EMC puede ofertar o proveer cotización en una oportunidad registrada si el usuario final o revendedor busca comprar de Dell EMC de manera directa y solicita a Dell EMC una oferta o que provea una cotización directa.

² Una cuenta de usuario final se considera “active” si producto(s) fueron vendidos al usuario final por Dell EMC de manera directa en los últimos doce (12) meses o si el usuario final pertenece al segmento global o una cuenta internacional con Dell EMC de manera Directa.

³ Con respecto a los registros por Distribuidores Dell EMC, como se utiliza en la Sección 9(b), el término “Socio” puede referirse tanto a un Distribuidor Dell EMC o a un revendedor identificado en el registro y “usuario final” puede referirse tanto al usuario final como al revendedor identificado en el registro.

** La Sección 9(a) no aplica a regiones donde Dell EMC no tenga presencia directa. Por favor referirse a las Adendas Específicas de la Región para más detalles.

*Sección 9(b): Observación si el socio ordena significativamente más unidades de las detalladas en el registro de la oportunidad relevante y/o utiliza precios específicos de una oportunidad para ordenar unidades y revender a clientes finales que no eran parte del registro de la oportunidad y por ende no eran elegibles para el precio especial y/o el socio persistentemente cotiza productos o servicios de la competencia para la oportunidad registrada, Dell EMC se reserva el derecho a (tan pronto como esto sea aparente para Dell EMC) cobrar al Socio los precios de lista estándar del momento de la orden, i.e. el socio deberá pagar la diferencia relevante entre el precio facturado y el precio de lista estándar de los productos a los cuales aplique la cláusula y/o puede degradar al Socio de su status actual.

10. Indemnización

En el caso de que un representante de ventas de Dell EMC a sabiendas viole los términos de estos Lineamientos de Registro en conexión con una oportunidad, el representante de ventas de Dell EMC será sujeto de la confiscación de su comisión para esa única oportunidad y estará expuesto a sanciones internas de Dell EMC; (ver 'Reglas de Interacción'). Indemnización para el Socio (independientemente si el Socio es un revendedor o un Distribuidor de Dell EMC) deberá limitarse al importe establecido el Acuerdo de Programa de Socio de Dell EMC o \$500, cual sea mayor. Dell EMC requiere que todos sus Socios operen con integridad y honestidad y en cumplimiento de estos lineamientos, leyes aplicables y el Código de Conducta de Dell EMC. En el evento de que un Socio provea información incompleta o a sabiendas viole cualquiera de las provisiones estipuladas en estos Lineamientos de Registro, Dell EMC podrá a su propia y razonable discreción ya sea rescindir de la oportunidad relevante o Registro de LOB y/o remover al Socio del Programa de Registros por completo. No obstante lo anterior, si el Socio falta en cumplir estos Lineamientos de Registros, entonces el Socio no tendrá derecho a ninguna solución. En el caso de que el registro de oportunidad sea por un Distribuidor de Dell EMC, el revendedor asociado no tendrá derechos a ninguna solución si no es miembro del Programa de Socios de Dell EMC.

11. Disputas

El socio debe enviar cualquier disputa, ya sea con Dell EMC o con otro Socio, que surjan de o relacionadas a una oportunidad de Dell EMC o al programa de registro de LOB (el "Programa de Registros") al contacto de escalaciones encontrado en la Adenda Especifica de la Región asociada. Cualquier disputa-resolución que aplique a las estipulaciones aplicables a los Términos y Condiciones del Programa de Socios de Dell EMC para la región en la que el socio se encuentre localizado, incluyendo los contratos aplicables a ventas y de proveedor de servicios, deberán aplicar.

12. Misceláneos

En cualquier momento Dell EMC podrá auditar cualquier oportunidad(es) del socio o el registro de LOB por cumplimiento incluyendo, pero no limitado a, verificación de cualquier reporte, documentos o información de apoyo suministrada en conexión con el registro de un Socio. Dell EMC puede negar la oportunidad o registro que se considere no está conforme a los Lineamientos de Registro o a los Términos del Programa de Dell EMC aplicables para la región en la que el Socio se encuentre localizado. Dell EMC puede, sin previa notificación, inmediatamente suspender o terminar la participación de un socio en el Programa de Socios de Dell EMC si el Socio en alguna oportunidad o registro de LOB provee información incorrecta, incompleta, fraudulenta o si la oportunidad o la información del registro de LOB causan daño, vergüenza o publicidad adversa a Dell EMC. Los registros y sistemas de Dell EMC deberán ser autoritarios y concluyentes para el propósito de aprobar una oportunidad o registro de LOB y para administrar el Programa de Registros. Dell EMC se reserve el derecho de interpretar estos Lineamientos de Registro y aprobar o rechazar una oportunidad o registro de LOB enviado a su sola discreción. La decisión de Dell EMC no será negociable y final. Dell EMC no garantiza el éxito o cierre de ninguna oportunidad o registro de LOB aprobado bajo el Programa de Registro. Los beneficios del Programa de Registros no pueden ser combinados con ningún otro beneficio, promoción, u oferta. Dell EMC se reserva el derecho a modificar, sustituir, o eliminar todas o cualquiera de estos Lineamientos de Registro o terminar el Programa de Registros, por completo o en parte sin notificación.

TERMINOS ESPECIFICOS DE LA REGION aplican a usted si usted es un Socio o Distribuidor de Dell EMC localizado en la región definida abajo. De haber un conflicto, los TERMINOS ESPECIFICOS DE LA REGION serán leídos junto con los TERMINOS GENERALES, pero tentaran prioridad en un conflicto directo con los TERMINOS GENERALES.

Adenda “A”
Específica de Latino América para
Lineamientos Oficiales para Registro de Oportunidades

Elegibilidad de Participantes	<ul style="list-style-type: none"> El Socio debe estar en buen estado en el Programa de Socios de Dell EMC. Distribuidores deben estar en buen estado bajo sus acuerdos de distribución. El Registro de Oportunidades puede estar disponible a Socios Participando - Titanium, Platinum, Gold, y Autorizados – de forma directa y/o a través de un socio de distribución Para fines de estos Lineamientos de Registro un socio que es “Distribuidor Dell EMC” puede solo registrar oportunidades de parte de un socio proveedor de soluciones. “Distribuidor Dell EMC” significa una entidad con la cual Dell EMC ha entablado un acuerdo escrito de distribución independiente autorizando a dicho socio comprar de Dell EMC para el propósito de la reventa a revendedores en el territorio.
Registro de Oportunidades Mínimo de Oportunidad¹	<ul style="list-style-type: none"> 15,000 USD
Termino de Registro para Registro de Oportunidades	<ul style="list-style-type: none"> 90 días de periodo de valides Posible extensión de +90 días sujeta a actividad de ventas

¹ Los montos listados están en Dólares de Estados Unidos para compras para US almenos que sea especificado de otra forma. Cada registro de oportunidad debe representar una única oportunidad con un único usuario final. Los Socios no pueden combinar oportunidades o usuarios finales para ningún propósito.

² El Termino del Registro es calculado desde el momento que la notificación de Dell EMC de la aprobación del registro de la oportunidad (el que sea aplicable).

³ Todos los registros de oportunidad para Dell EMC EqualLogic, Dell EMC Compellent, and Dell EMC PowerVault otorgados a Socios que tengan la Competencia de Almacenamiento serán aprobadas por 90 días.

1. Registro de Oportunidad para ventas a Gobierno y Licitación

Para las oportunidades de ventas a Gobierno y Licitaciones, en Latino America, donde los Socios están elegibles para registrar la oportunidad, se aceptarán hasta 3 (tres) socios por oportunidad, siendo que el primero socio que solicitar el Registro de la Oportunidad y recibir una aprobación de la misma, tendrá acceso a mejores condiciones comerciales por parte de Dell EMC que el 2º segundo y el tercero (3º). A los socios 2º y 3º colocados en recibir la aprobación del Registro de la Oportunidad, también se les aplicaran diferentes condiciones comerciales entre los dos, siendo que siempre a lo que llego primero tendrá las mejores condiciones. Para los Socios que apliquen a una oportunidad pero NO la tienen aprobada, igual si pueden participar de la licitación considerando los precios de lista informados por el equipo comercial de Dell EMC.

- i. Si por alguna razón el 1º (primero) Socio se ha cancelado por falta de capacidad / idoneidad financiera para concluir una oportunidad o por cualquier otra razón, al 2º (segundo) Socio se debe de conceder una mejor condición comercial hasta entonces otorgado al 1º Socio, desde que se siga existiendo una condición económica favorable a criterio de Dell EMC, en el momento de cancelación del Registro de Oportunidad del 1º Socio;
- ii. Si se cancelan los Registros de Oportunidad de los Socios 1º, 2º o 3º, no es automática la aprobación de la oportunidad a los Socios que también solicitaran la oportunidad en el momento de la aprobación inicial. Se mantiene el criterio del FIFO (first in, first out) en estas situaciones;

2. Disputas

El socio debe enviar cualquier disputa, ya sea con Dell EMC o con otro Socio, surgiendo de o relacionada con una oportunidad Dell EMC o el programa (el "Programa de Registros") a www.dell EMC.com/partnersupport, incluyendo una descripción escrita de todos los problemas y presunto daño, previo a iniciar cualquier proceso formal de disputa-resolución. Las disposiciones de solución de controversias aplicables a los términos y condiciones del Programa de Socios de Dell EMC para el país en el que el socio se encuentra, incluyendo contratos de servicios y ventas aplicables, se aplicarán

TERMINOS ESPECIFICOS DE LA REGION aplican a usted si usted es un Socio o Distribuidor de Dell EMC localizado en la región definida abajo. De haber un conflicto, los TERMINOS ESPECIFICOS DE LA REGION serán leídos junto con los TERMINOS GENERALES, pero tentaran prioridad en un conflicto directo con los TERMINOS GENERALES.

Adenda “B”
Específica de Latino América para
Lineamientos Oficiales para Registro de Oportunidades

Elegibilidad de Participantes	<ul style="list-style-type: none"> El Socio debe estar en buen estado en el Programa de Socios de Dell EMC. Distribuidores deben estar en buen estado bajo sus acuerdos de distribución. El Registro de Oportunidades puede estar disponible a Socios Participando - Titanium, Platinum, Gold, y Autorizados – de forma directa y/o a través de un socio de distribución Para fines de estos Lineamientos de Registro un socio que es “Distribuidor Dell EMC” puede solo registrar oportunidades de parte de un socio proveedor de soluciones. “Distribuidor Dell EMC” significa una entidad con la cual Dell EMC ha entablado un acuerdo escrito de distribución independiente autorizando a dicho socio comprar de Dell EMC para el propósito de la reventa a revendedores en el territorio.
Registro de Oportunidades Mínimo de Oportunidad¹	<ul style="list-style-type: none"> 15,000 USD
Termino de Registro para Registro de Oportunidades	<ul style="list-style-type: none"> 90 días de periodo de valides Posible extensión de +90 días sujeta a actividad de ventas

⁴ Los montos listados están en Dólares de Estados Unidos para compras para US al menos que sea especificado de otra forma. Cada registro de oportunidad debe representar una única oportunidad con un único usuario final. Los Socios no pueden combinar oportunidades o usuarios finales para ningún propósito.

⁵ El Termino del Registro es calculado desde el momento que la notificación de Dell EMC de la aprobación del registro de la oportunidad (el que sea aplicable).

⁶ Todos los registros de oportunidad para Dell EMC EqualLogic, Dell EMC Compellent, and Dell EMC PowerVault otorgados a Socios que tengan la Competencia de Almacenamiento serán aprobadas por 90 días.

1. Disputas

El socio debe enviar cualquier disputa, ya sea con Dell EMC o con otro Socio, surgiendo de o relacionada con una oportunidad Dell EMC o el programa (el “Programa de Registros”) a www.dell EMC.com/partnersupport, incluyendo una descripción escrita de todos los problemas y presunto daño, previo a iniciar cualquier proceso formal de disputa-resolución. Las disposiciones de solución de controversias aplicables a los términos y condiciones del Programa de Socios de Dell EMC para el país en el que el socio se encuentra, incluyendo contratos de servicios y ventas aplicables, se aplicarán

