



Programa Hewlett Packard Enterprise Partner Ready Termos de Business Partner ("Termos")

Data de início: 1 de novembro de 2016

Para se qualificar como Business Partner para o Programa Hewlett Packard Enterprise ("HPE") Partner Ready ("Programa"), o Parceiro deverá de cumprir os seguintes pré-requisitos ("Pré-requisitos") durante a duração do Programa:

1. Cumprir os Critérios de Distribuição Seletiva HPE aplicáveis a todos os parceiros do canal e publicados no [Portal de Parceiros HPE](https://partner.hpe.com/login) (<https://partner.hpe.com/login>).

Exceto se for solicitado que o Parceiro aceite os presentes Termos online ou de qualquer outra forma, o Parceiro reconhece e concorda que a sua participação no Programa constitui uma aceitação dos presentes Termos.

A. TERMOS GERAIS

1. PARTICIPAÇÃO NO PROGRAMA E DURAÇÃO DO MESMO

- 1.1. O Parceiro deve rever e aceitar no [Portal de Parceiros HPE](https://partner.hpe.com/login) os presentes Termos e Anexos que, em conjunto, constituirão o Contrato de Parceiro Hewlett Packard Enterprise para a participação daquele como Business Partner no Programa, exceto para casos em que o Parceiro tenha acordado com a HPE que o modelo padrão do Contrato de Parceiro Hewlett Packard Enterprise regulará a sua relação entre as partes. A participação do Parceiro como Business Partner no Programa poderá encontrar-se sujeita a confirmação por parte da HPE de que o Parceiro satisfaz os Requisitos, nos termos abaixo especificados nos Termos Específicos (Secção B) abaixo.
- 1.2. A participação do Parceiro no Programa como um Business Partner será regulado exclusivamente pelos presentes Termos e Anexos.
- 1.3. A participação do Parceiro no Programa é válida até 31 de outubro do ano para o qual se tiver qualificado para o Programa, exceto se cessar antes dessa data por uma das causas abaixo indicadas. A HPE revalidará a elegibilidade do Parceiro para a participação no Programa em setembro de cada ano e, conforme seja aplicável, confirmará por escrito o estatuto do Parceiro para o próximo Exercício Fiscal HPE.
- 1.4. O Parceiro poderá cessar a sua participação no Programa, a qualquer momento, sujeito a notificação escrita à HPE.
- 1.5. A HPE reserva-se o direito de fazer cessar a participação do Parceiro no Programa, com efeito imediato e sem qualquer direito a indemnização, caso o Parceiro não cumpra qualquer um dos Pré-requisitos do Programa apresentados acima (i) e/ou dos Requisitos apresentados na Secção 4 acima, após ter sido notificado pela HPE para sanar o incumprimento no prazo de 10 (dez) dias úteis.

- 1.6. A participação do Parceiro no Programa como Business Partner ao abrigo dos presentes Termos terminará automaticamente caso o Parceiro se torne num Silver, Gold ou Platinum Partner ou Specialist para a HPE.

2. CESSAÇÃO E ALTERAÇÕES DO PROGRAMA

- 2.1. A HPE poderá alterar os presentes Termos a qualquer momento. As alterações produzirão efeitos no prazo de 30 (trinta) dias contados da data de publicação dos Termos modificados no [Portal de Parceiros HPE](#).
- 2.2. A HPE reserva-se o direito de pôr termo ao presente Programa, a qualquer momento, mediante aviso por escrito com 90 (noventa) dias de antecedência relativamente à produção de efeitos através de publicação no [Portal de Parceiros HPE](#) ou através de qualquer outro meio.

B. TERMOS ESPECÍFICOS

3. DESCRIÇÃO DO PROGRAMA

O Programa oferece vantagens específicas a Revendedores qualificados de Produtos e Serviços HPE que cumpram elevados níveis de competência e compromisso perante os Clientes. O Parceiro terá de cumprir critérios mais exigentes à medida que for subindo os níveis: de Business Partner para Silver e, em resultado disso, o Parceiro terá direito a usufruir de vantagens adicionais. Os presentes termos aplicam-se a Business Partners.

4. REQUISITOS DO PROGRAMA PARA BUSINESS PARTNERS

O Parceiro encontra-se obrigado ao cumprimento dos seguintes requisitos ("Requisitos").

- 4.1. **Limites de receita:** ter alcançado ao longo dos últimos 12 (doze) meses completos o limite de volume mínimo de vendas anual do seu país aplicável a membros Business Partner
- 4.2. **Certificação e formação:** obter os requisitos de formação e certificação para o seu nível de membro conforme definido no Guia de Critérios de Certificação Hewlett Packard Enterprise Partner Ready vigente, atualizado regularmente pela HPE e publicado no Portal de Parceiros HPE.
- 4.3. **Partilha de informação comercial:** a pedido da HPE, o Parceiro deverá fornecer regularmente informações sobre a sua atividade comercial.
- 4.4. **Insígnia HPE Partner Ready com linha de etiquetas alcançadas:** tornar visível no Web site da sua empresa e no seu material de marketing, conforme seja adequado, a insígnia relevante do HPE Partner Ready, para o Exercício Fiscal HPE.
- 4.5. **Perfil da empresa:** completar e manter um perfil empresarial preciso (incluindo detalhes de contacto) a pedido da HPE.
- 4.6. **Comunicação HPE:** aceitar receber quaisquer comunicações da HPE e dos seus parceiros contratados;
- 4.7. **Comportamento ético:** o Parceiro deverá conduzir os seus negócios com integridade intransigente e segundo os mais elevados padrões éticos.
- 4.8. **Conformidade:**
- 4.8.1. O Parceiro deverá exercer práticas éticas e justas de vendas e marketing e cumprir com as leis de comércio justo, licenças de exportação e outros

regulamentos de controlo do comércio, e leis de combate à corrupção e outras leis aplicáveis;

- 4.8.2. O Parceiro deverá ter concluído e cumprido os requisitos do Programa de Conformidade Regulamentar HPE (incluindo, sem restrições, o Questionário de Due Diligence);
- 4.8.3. O Parceiro deverá cumprir o Código de Conduta de Parceiro Hewlett Packard Enterprise Partner, conforme atualizado regularmente e disponível no Portal de Parceiros HPE;
- 4.8.4. O Parceiro deverá evitar tomar qualquer ação que possa levar a HPE a violar a lei dos EUA sobre Práticas de Corrupção no Exterior ("FCPA" - Foreign Corrupt Practices Act), a Lei contra Subornos do Reino Unido (U.K. Bribery Act) ou qualquer outra lei ou regulamentação anticorrupção aplicável. O Parceiro não pagará ou oferecerá algo de valor, quer de forma direta ou indireta, a alguém com o propósito de influenciar indevidamente qualquer ato ou decisão de capacidade oficial de determinada pessoa, ou induzi-lo a utilizar a sua influência indevidamente para obter, reter ou realizar negócios com qualquer pessoa.
- 4.8.5. Representa e garante que nem você, ou quaisquer dos seus responsáveis, agentes ou colaboradores são um colaborador, responsável ou agente de uma entidade governamental. Confirma que você e qualquer um dos seus responsáveis, agentes ou colaboradores não são um membro da família de importantes decisores do Cliente, e não são um colaborador, consultor, acionista, procurador, fornecedor, diretor do Cliente. Promete notificar imediatamente a HPE se ocorrerem alterações às representações e garantias infra indicadas durante a validade dos presentes Termos.
- 4.8.6. O Parceiro compromete-se a notificar imediatamente a HPE se tomar conhecimento de qualquer violação à lei dos EUA sobre Práticas de Corrupção no Exterior ("FCPA" - US Foreign Corrupt Practices Act) e à Lei contra Subornos do Reino Unido (UK Bribery Act), e outras leis e regulamentos anticorrupção aplicáveis, e de oferecer a sua total cooperação e informações de boa fé à HPE de modo a ajudar a determinar se essa violação ocorreu.
- 4.8.7. O Parceiro indemnizará devidamente a HPE, mantendo-a devidamente compensada, por quaisquer HPE perdas, danos, multas, penalizações que a HP possa sofrer ou incorrer como consequência de qualquer violação à lei dos EUA sobre Práticas de Corrupção no Exterior ("FCPA" - US Foreign Corrupt Practices Act) e à Lei contra Subornos do Reino Unido (UK Bribery Act) e/ou outras leis e regulamentos anticorrupção aplicáveis.
- 4.8.8. O Produto, Software e dados técnicos HPE podem estar sujeitos às leis de exportação aplicáveis dos EUA e de outros países, incluindo as que estiverem relacionadas com países sancionados ou embargados (atualmente Cuba, Irão, Coreia do Norte, Sudão do Norte e Síria). O Parceiro aceita cumprir todas as leis e regulamentos aplicáveis e obter qualquer autorização de exportação e importação necessária.
- 4.8.9. O Parceiro não deverá vender, alugar ou exportar os Produtos ou Suporte fora do "Território", o que significa (a) EEE + Suíça se estiver registado em qualquer país dentro desta região; ou (b) fora do EEE + Suíça, o país onde a empresa do Parceiro estiver registada.

4.8.10. O Parceiro deverá concluir, e cumprir, qualquer programa de conformidade regulamentar se e quando tal for pedido pela HPE.

5. BENEFÍCIOS DO PROGRAMA

A HPE atribuirá ao Parceiro os seguintes benefícios do Programa Business Partner nos termos e momentos disponibilizados pela HPE:

- 5.1. **Preços Especiais:** elegibilidade para participar no Programa de Desconto Especial para Utilizador Final Negociado com Parceiro Hewlett Packard Enterprise;
- 5.2. **Para Data Center Infrastructure Group (DCIG) & Serviços: Programa de Registo de Negócio:** A elegibilidade para participar fixada de acordo com os Termos do Programa para Registo de Negócio de DCIG & Serviços, tal como publicado no [Portal de Parceiros HPE](#); e nos termos que se encontram definidos para o nível de membro que lhe seja aplicável.
- 5.3. Para Programa Partner Ready para Networking: **Programa de Registo de Negócio:** A elegibilidade para participar fixada de acordo com os Termos do Programa para Registo de Negócio de HPE/Aruba, tal como publicado no [Portal de Parceiros HPE](#); e nos termos que se encontram definidos para o nível de membro que lhe seja aplicável.
- 5.4. **Insígnia HPE Partner Ready:** autorização para utilizar a insígnia relevante do HPE Partner Ready no Exercício Fiscal HPE em curso, de acordo com os termos e condições das Diretrizes de Aplicação da Marca HPE Partner Ready, conforme publicadas no [Portal de Parceiros HPE](#);
- 5.5. **Programa de Promoção de Produto de Parceiro Hewlett Packard Enterprise:** elegibilidade para participar;
- 5.6. **Materiais de marketing, de co-branding e de co-marketing HPE:** elegibilidade para participar;
- 5.7. **Ferramentas de vendas, prioridade nas notícias do HPE Business Partner, informações do produto, formação;**
- 5.8. **Portal de Parceiros HPE:** acesso a conteúdo adicional publicado [Portal de Parceiros HPE](#) dedicado a Business Partners.

6. RESPONSABILIDADES DO REVENDEDOR

- 6.1. O Parceiro deverá informar prontamente a HPE quanto a quaisquer alterações na sua empresa, organização ou colaboradores que o possam impedir, enquanto Revendedor, de cumprir os Pré-requisitos ou Requisitos.
- 6.2. É da responsabilidade do Parceiro fornecer e atualizar prontamente as informações e a documentação que lhe sejam razoavelmente solicitadas pela HPE, de modo a permitir-nos avaliar a sua elegibilidade para participar no Programa.
- 6.3. O Parceiro é o único responsável por quaisquer compromissos com os seus clientes e por garantir a satisfação dos clientes. O Parceiro encontra-se proibido de assumir quaisquer compromissos perante os seus clientes em nome da HPE.
- 6.4. Para fins de satisfação do cliente, os Parceiros HPE que revendem os Produtos HPE devem fazê-lo com os acessórios locais corretos, software e/ou manuais no idioma local do país de destino, exceto se requerido de forma diferente pelo Cliente. Na eventualidade de ser entregue a um Cliente uma versão incorreta de

um Produto, em incumprimento deste requisito, a HPE poderá cobrar ao Parceiro HPE os custos associados à correção do incumprimento.

- 6.5. Cumprir as Diretrizes de Aplicação da Marca para o Programa Hewlett Packard Enterprise Partner Ready, conforme publicadas no [Portal de Parceiros HPE](#) quando representar Produtos ou Serviços HPE em materiais de marketing. A HPE pode solicitar exemplos dos seus materiais para rever a conformidade qualquer momento.
- 6.6. O Parceiro estabelecerá e temo o direito de realizar auditorias e efetuar cópias de Registos completos e precisos para a conformidade com estes Termos e Anexos. "Registos" significam os seus livros, incluindo registos eletrónicos e documentação original, relacionados com a aquisição, venda, manutenção e disposição de todos os Produtos e Serviços e qualquer documentação de apoio, tais como registos de quantidades por número de peça e número de série. Manterá os Registos durante dois (2) anos a partir da data de venda ou aquisição de todos os Produtos e Serviços. A HPE pode suspender o desempenho sob estes Termos se não cumprir com a presente secção.

7. LEI E JURISDIÇÃO APLICÁVEIS

A legislação aplicável e a resolução de litígios nestes Termos regem-se:

- 7.1. Pelo Contrato de Parceiro Hewlett Packard Enterprise válido da vossa empresa, se tiver um Contrato de Parceiro Hewlett Packard Enterprise válido com a HPE, ou
- 7.2. Se não tem um Contrato de Parceiro com a HPE, as leis de Portugal e os tribunais de Lisboa terão, com renúncia expressa a quaisquer outros, jurisdição exclusiva sobre quaisquer disputas relacionadas ao Programa.

ANEXOS

Termos de Promoção de Produto de Parceiro Hewlett Packard Enterprise e de Desconto de Parceiro de Canal

Termos do Programa de Desconto Especial para Utilizador Final Negociado com Parceiro Hewlett Packard Enterprise

TERMOS DO PROGRAMA DE DESCONTO ESPECIAL NEGOCIADO PARA O UTILIZADOR FINAL DA HEWLETT PACKARD ENTERPRISE

Os Termos do Programa de Desconto Negociado para o Utilizador Final da Hewlett Packard Enterprise ("Termos") definem em conjunto com o Acordo de Parceiro HPE o processo de negócio e os termos e condições do Programa de Desconto Negociado para o Utilizador Final da Hewlett Packard Enterprise ("Programa"). Para se candidatar a este Programa, deverá celebrar o Acordo de Parceiro Hewlett Packard Enterprise. As divergências que porventura existam entre os presentes Termos e o Acordo de Parceiros Hewlett Packard Enterprise resolver-se-ão pela prevalência destes Termos quanto às regras contidas neste Programa. Os termos iniciados com letras maiúsculas não definidos nos presentes Termos são definidos no Acordo de Parceiro Hewlett Packard Enterprise.

1. DEFINIÇÕES

- a. *"Validação em Back End do Utilizador Final Secundário"* é um processo da HPE utilizado para verificar se os Produtos e/ou os serviços de Suporte objeto do processo de negociação de Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final são, em última análise, vendidos e entregues apenas e tão somente ao Utilizador Final identificado na Proposta de Desconto Especial Negociado do Utilizador Final ou Negócio Concluído.
- b. *"Utilizador Final"* significa a empresa ou parte mencionada na Proposta de Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final e no Negócio Concluído, que intervém na qualidade de adquirente dos Produtos e/ou serviços de Suporte HPE para efeitos de utilização e/ou consumo na sua própria atividade interna ("Uso Interno") dentro do Território e não revenda ou novos fornecimentos a outra(s) parte(s).
- c. *"Data de Envio para o Utilizador Final"* é a data na qual os Parceiros N1 efetuam o envio para os Parceiros N2 ou para os Utilizadores Finais.
- d. *"Relatório e Aquisição de Dados do Parceiro Hewlett Packard Enterprise ("PDAR")"* é um programa que exige que os Parceiros submetam os dados verdadeiros e atualizados e que abrangem a aquisição e venda de Produtos e/ou Suporte e o inventário da HPE.
- e. O *"Programa de Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final"* destina-se a ajudar a HPE e os respetivos Parceiros na venda de Produtos e/ou serviços de Suporte da HPE de modo a celebrar negócios que envolvam um grande número de encomendas ou valores elevados mediante a oferta de descontos adicionais para além do Desconto do Acordo de Parceiros Hewlett Packard Enterprise.
- f. *"Parceiro"* é um "Parceiro N1" ou um "Parceiro N2".
- g. Terminologia de Preços e Descontos:
 1. *"Porcentagem Adicional da Lista de Preços HPE"* é a percentagem do desconto adicional que incide sobre a lista de preços HPE e que acresce ao Desconto do Acordo de Parceiros Hewlett Packard Enterprise.

2. "Preço Líquido de um Grande Negócio" é o preço constante da lista de preços HPE deduzido o montante correspondente ao Desconto do Acordo de Parceiros Hewlett Packard Enterprise e ao Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final.
 3. "Desconto do Acordo de Parceiros Hewlett Packard Enterprise" é o desconto contratual concedido no âmbito do Acordo de Parceiros Hewlett Packard Enterprise.
 4. "Dedução" (Rebate) é o Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final pago pela HPE ao Parceiro.
 5. "Pedido de Dedução" é o processo de solicitação, por parte dos Parceiros, do pagamento do Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final mediante a apresentação de um pedido com a informação solicitada, conforme detalhado no Manual de Procedimentos de Funcionamento para Parceiros HPE.
 6. "Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final" é o desconto adicional que acresce ao Desconto do Acordo Parceiros Hewlett Packard Enterprise para um negócio específico do Utilizador Final. O Desconto Especial Negociado para o Utilizador é apresentado sob a forma de "Preço Líquido de um Grande Negócio" ou "Percentagem Adicional à Lista de Preços HPE".
 7. "Desconto à Cabeça" é o Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final oferecido ao Parceiro no momento em que é efetuada a encomenda à HPE.
 - h. "Vender" (e respetivas formas gramaticais) inclui, sem limitar, o fornecimento sob a forma de troca, locação, aluguer, venda a prestações, empréstimo, concessão de uma licença ou através de *outsourcing*, processamento de dados, gestão de instalações ou outros serviços.
 - i. A "*Proposta de Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final*" é uma oferta efetuada pela HPE para o Parceiro através da qual se especificam os Produtos e/ou Suporte, preços, quantidades, plano das encomendas e data de validade para um determinado Utilizador Final, não podendo ser solicitada nem objeto de reivindicação.
 - j. "*Parceiro N1*" ou "*Parceiro de Nível 1*" é um Parceiro HPE que compra produtos diretamente à HPE com o objetivo de revender ou distribuir ao parceiro de nível seguinte ou Utilizador Final. Os Parceiros N1 podem vender diretamente ao Utilizador Final mediante autorização prestada pela HPE. Os Parceiros N1 também podem ser designados por "Distribuidor", "Grossista", "Franqueador", "Revendedor N1" e/ou "Revendedor A".
 - k. "*Parceiro N2*" ou "*Parceiro de Nível 2*" é um Parceiro HPE que geralmente compra aos Parceiros N1 ou a outros parceiros com o objetivo de revender aos Utilizadores Finais. Os Parceiros N2 também podem ser designados por "Revendedores", "Nível Final" e "Revendedor B".
 - l. "*Negócio Concluído*" é o negócio autorizado de Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final da HPE concluído entre o Parceiro e a HPE, responsável pelas transações, podendo ser solicitado ou reivindicado. Pode ser necessário que o Utilizador Final confirme à HPE que selecionou Parceiros para a oportunidade de negócio.
2. DESCRIÇÃO DO PROGRAMA DE DESCONTO ESPECIAL NEGOCIADO PARA O UTILIZADOR FINAL
- a. PROCESSO NEGOCIAL
 1. O Parceiro ou o representante de vendas HPE solicita à HPE um Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final para uma oportunidade de negócio.

2. Todas as Propostas de Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final são comunicadas aos Parceiros através do Portal de Parceiros da HPE.
 3. Todas as Propostas Especiais Negociadas para o Utilizador Final devem ser aprovadas pela HPE antes de serem consideradas Negócios Concluídos.
 4. A HPE publica os Negócios Concluídos no Portal de Parceiros HPE.
 5. O Negócio Concluído do Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final inclui um Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final que oferece:
 - a) Preço Líquido de Grande Negócio ou
 - b) Percentagem Adicional à Lista de Preços HPE
 6. Os Parceiros podem efetuar encomendas ou submeter Pedidos de Dedução à HPE relativamente aos Negócios Concluídos. As ofertas do Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final podem ser concedidas sob a forma de Desconto à Cabeça ou Dedução.
 7. A HPE reserva-se o direito de efetuar a Validação em Back End do Utilizador Final.
- b. **MODELOS DE NEGÓCIO**
1. **Modelo à Cabeça:** A HPE vende ao Parceiro N1 ao Preço Líquido de Grande Negócio ou de acordo com a Percentagem Adicional à Lista de Preços HPE.
 - a) O Parceiro N2 deverá ter recebido a ordem de compra do Utilizador Final antes de a enviar à HPE ou ao Parceiro N1. O Parceiro N1 que vende diretamente a um Utilizador Final deverá ter recebido a ordem de compra do Utilizador Final.
 - b) A HPE pode solicitar a entrega imediata da ordem de compra por parte do Utilizador Final previamente à aceitação da encomenda e/ou entrega.
 - c) O Parceiro N1 deverá identificar o Parceiro N2, de modo a permitir que a HPE possa contactar o Parceiro N2 para efeitos de Validação em Back End do Utilizador Final.
 - d) O Parceiro N2, bem como os Parceiros N1, que vendem diretamente ao Utilizador Final, são responsáveis pelo cumprimento das obrigações descritas na Secção quatro (4) relativamente à Validação em Back-End do Utilizador Final, mesmo no caso de existirem vários níveis.
 - e) O Parceiro N1 deverá confirmar o envio dos Produtos e/ou serviços de Suporte com Desconto à Cabeça no âmbito de cada Negócio Concluído através do processo PDAR da Hewlett Packard Enterprise. Quando um Parceiro N1 utiliza existências em seu poder para satisfazer uma encomenda que se encontre abrangida por um Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final, deverá garantir, antes do envio dos Produtos e/ou serviços de Suporte HPE para o Parceiro N1 encomendados no âmbito do Negócio Concluído, que todos os detalhes das existências utilizadas para cumprir o Negócio Concluído (por ex., número do produto, quantidade, localização) correspondem ao pedido efetuado pelo Parceiro N1 à HPE (ou seja, separação de stock por número de nota de encomenda dentro do armazém do parceiro N1). O Parceiro N1 deverá fornecer uma cópia da fatura sempre que tal seja solicitado pela HPE devendo essa fatura encontrar-se em conformidade com o Negócio Concluído. O Parceiro poderá omitir qualquer informação relativa aos respetivos preços de revenda ou a outros vendedores em quaisquer documentos fornecidos à HPE.
 - f) Os Produtos e/ou Suporte deverão ser entregues ao Utilizador Final no

prazo máximo de 60 (sessenta) dias após a data de validade do Negócio Concluído. As exceções deverão ser comunicadas à HPE por escrito antes do final desse período de 60 (sessenta) dias.

2. Modelo de Dedução ("Rebate"): A HPE vende ao Parceiro N1 pelo Preço Acordado para Parceiros HPE ou pelo Preço Líquido de Promoção ou Preço Líquido de Desconto Não-Standard para Parceiros de Canal. O Parceiro N1 submete a Pedido de Dedução para o Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final. O Parceiro N2 deverá ter recebido a ordem de compra do Utilizador Final antes de a enviar à HPE ou ao Parceiro N1. O Parceiro N1 que vende diretamente a um Utilizador Final deverá ter em seu poder a ordem de compra do Utilizador Final antes de apresentar o Pedido de Dedução à HPE.
 - a) A HPE pode solicitar imediatamente a entrega da ordem de compra do Utilizador Final antes da aprovação do pedido.
 - b) O Parceiro N2 e os Parceiros N1, que vendem diretamente ao Utilizador Final, são responsáveis pelo cumprimento das obrigações descritas na Secção 4 (quatro) relativamente à Validação em Back End do Utilizador Final, mesmo no caso de existirem vários níveis.
 - c) O Parceiro N1 apresenta o Pedido de Dedução à HPE através do processo PDAR da Hewlett Packard Enterprise ou através de outros meios aprovados, quando o Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final é transferido do Parceiro N1 para o Parceiro N2.
 - d) O Parceiro N2 deve apresentar o respetivo Pedido de Dedução ao Parceiro N1 ao qual encomendou os Produtos e/ou serviços de Suporte. Caso o Parceiro N2 tenha sido previamente autorizado pela HPE, por escrito, para apresentar diretamente o Pedido de Dedução à HPE, esse Pedido de Dedução deve ser submetido à HPE no país onde foi efetuada a encomenda.
 - e) Exceto mediante aprovação prévia por escrito da HPE, os Produtos e/ou serviços de Suporte deverão ser entregues ao Utilizador Final no prazo de 90 (noventa) dias após a data de termo da vigência do Negócio Concluído.
3. REQUISITOS DO PROGRAMA DE DESCONTO ESPECIAL NEGOCIADO PARA O UTILIZADOR FINAL
 - a. Os Produtos e/ou serviços de Suporte HPE apenas podem ser vendidos para utilização no Território indicado no Acordo de Parceiros Hewlett Packard Enterprise, exceto se diferentemente estabelecido num Negócio Concluído. As exceções devem ser aprovadas por escrito pela HPE.
 - b. Os Produtos e/ou Assistência HPE apenas podem ser fornecidos ao Utilizador Final nomeado na Proposta de Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final ou Negócio Concluído e servem apenas para Utilização Interna. A não conformidade com esta Secção será considerada como uma quebra material para os propósitos da Secção 15.d. do Acordo de Parceiro Hewlett Packard Enterprise.
 - c. A HPE não autoriza outros descontos promocionais em cumulação com o Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final.
 - d. A HPE pode estabelecer os limites máximo e/ou mínimo do volume para a concessão do Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final, podendo alterar esses limites em qualquer momento. Você é responsável pela gestão do volume de compra do Utilizador Final dentro do limite e pela apresentação de quaisquer pedidos de alteração à HPE. A HPE poderá rejeitar qualquer Pedido de Dedução ou qualquer encomenda que não se encontre dentro do(s) limite(s) de volume especificado(s).

- e. Apenas poderá participar no Programa quando for designado no âmbito de um negócio com Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final.
 - f. A HPE irá necessitar de confirmação por escrito por parte do Utilizador Final sempre que existam mais de 2 (dois) Parceiros N2 listados num Negócio Concluído.
 - g. Deverá apresentar o seu Pedido de Dedução ou aquisição com Desconto à Cabeça para o Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final através do processo PDAR aprovado pela HPE ou através de qualquer outro meio aprovado. Os seguintes elementos adicionais relativos aos dados do Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final são necessários para todas as transações relacionadas com esse mesmo desconto:
 - 1. Identificação do Desconto Especial Negociado para o Utilizador (também denominado Identificação de Grande Negócio) e o seu número de versão.
 - 2. Número de Série, para Produtos e/ou serviços de Suporte que constam da Lista de Controlo de Número de Série de Produtos da HPE publicada no Portal de Parceiros HPE em todos os países onde o Controlo de Número de Série tenha sido implementado.
 - 3. Identificação de Localização para Parceiro N2 (Identificação atribuída pela HPE).
 - h. Apenas poderá obter uma Proposta de Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final e Negócio Concluído ao aceder ao Portal de Parceiros HPE.
 - i. Qualquer Parceiro N1 que participa no Programa de Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final deverá ser um participante do PDAR.
 - j. Deverá notificar a HPE caso os Produtos e/ou serviços de Suporte adquiridos através deste Programa sejam devolvidos pelo Utilizador Final ou caso a ordem de compra efetuada pelo Utilizador Final seja cancelada ou alterada por qualquer forma. A HPE terá total liberdade para resolver essa situação financeira e/ou logisticamente.
 - k. As Propostas de Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final e os Negócios Concluídos constituem informação confidencial da HPE. Não poderá comunicar os conteúdos de uma Proposta de Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final e/ou Negócio Concluído, exceto ao Utilizador Final ou ao utilizador de nível seguinte nomeado na Proposta de Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final e/ou Negócio Concluído.
 - l. Não poderá comunicar o preço de ou vender ou reclamar em separado os componentes dos Conjuntos de Produtos e/ou serviços de Suportes abrangidos pelo Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final.
4. VALIDAÇÃO EM BACK END DO UTILIZADOR FINAL
- i. O Parceiro concorda que o Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final aplicar-se-á somente à revenda para o Utilizador Final especificado no Negócio Concluído apenas para Utilização Interna do Utilizador Final e não para revenda ou fornecimento a outra(s) parte(s). Para os efeitos do disposto na presente Secção 4., Utilizador Final compreende as respetivas Afiliadas relativamente às quais controle, pelo menos, 51% (cinquenta e um por cento) do capital social ou ativos.
 - ii. O Parceiro N2, bem como o Parceiro N1, que vendam diretamente a um Utilizador final deverão (i) garantir no seu contrato com o Utilizador Final que este último concorda e aceita que os Produtos servem apenas para sua Utilização Interna e não para revenda posterior ou fornecimento a outra(s) parte(s) e (ii) toma todos os passos comerciais considerados razoáveis para se certificar de que o Utilizador Final cumpre com tal compromisso.

iii. O Parceiro concorda em fornecer à HPE, a pedido desta e no prazo máximo de 10 (dez) dias úteis, as seguintes informações e documentação de modo a permitir que a HPE efetue a Validação em Back End do Utilizador Final:

1. Parceiro N1:

a) Uma cópia da ordem de compra do Parceiro N2, fatura(s) relacionada(s), uma prova de entrega (*POD*) ao Parceiro N2, aviso de remessa a confirmar pagamento pelo Parceiro N2, para além da informação de venda reportada incluindo os números de produto HPE, números de série (necessários em países onde a ferramenta de Acompanhamento de Número de Série foi implementada ou de qualquer outra forma disponibilizada) e quantidades entregues ao Parceiro N2.

b) Para todas as encomendas enviadas diretamente pelo Parceiro N1 ao Utilizador Final em nome do Parceiro N2: (i) uma cópia da ordem de compra do Parceiro N2 e (ii) um comprovativo de venda ao Parceiro N2 e posterior venda pelo Parceiro N2 ao Utilizador Final, na forma de prova de entrega assinada (*POD*) ou outros documentos que provem que os Produtos foram entregues ao Utilizador Final referido, incluindo os números de produto HPE, números de série (necessários em países onde a ferramenta de Acompanhamento de Número de Série foi implementada ou de qualquer outra forma disponibilizada) e quantidades entregues.

2. Parceiro N2, bem como Parceiro N1, que venda diretamente a um Utilizador Final:

a) Uma prova de entrega (*POD*) ao Utilizador Final assinada, faturas, transações de pagamento, aviso de remessa que confirme pagamento pelo Utilizador Final ou outros documentos que provem que os Produtos e/ou Suporte sujeitos ao Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final foram fornecidos, incluindo o nome e morada do Utilizador final, os números de produto HPE, números de série (necessários em todos os países onde a ferramenta de Acompanhamento de Número de Série foi implementada ou de qualquer outra forma disponibilizada), quantidades entregues e data de entrega; e

b) Uma cópia da ordem de compra do Utilizador Final para o Parceiro N2, ou para o Parceiro N1 se este vender diretamente ao Utilizador Final.

Poderá excluir informações relativas aos seus preços de revenda ou a outros vendedores em quaisquer documentos fornecidos à HPE, no âmbito de um pedido de Validação em Back End do Utilizador Final.

iv. A HPE reserva-se o direito de confirmar, de forma independente, que a entrega ao Utilizador Final identificado no Negócio Concluído foi efetuada, bem como o direito de comunicar diretamente com o Utilizador Final para efetuar a Validação em Back End do Utilizador Final. O Parceiro N2, bem como Parceiro N1, que vendam diretamente ao Utilizador Final, concordam em também verificar de forma independente que os Produtos foram devidamente entregues ao Utilizador Final.

5. DADOS DE CONTACTO DO UTILIZADOR FINAL

A HPE poderá utilizar os dados de contacto do Utilizador Final fornecidos pelo Parceiro para efetuar a Validação em Back End do Utilizador Final. A HPE tem o direito de transmitir a informação que recebe no âmbito destes Termos a outras empresas afiliadas da Hewlett-Packard, bem como aos seus subcontratados para efetuar a Validação em Back End do Utilizador Final. O Parceiro deverá garantir que tem o direito de transmitir tais dados em conformidade com as leis de proteção de dados aplicáveis e com as suas obrigações constantes do contrato celebrado com o Utilizador Final.

6. PEDIDOS DE DEDUÇÃO ("REBATE")

Todos os Parceiros que submetem relatórios PDAR deverão enviar diária ou semanalmente os dados referentes a Pedidos de Dedução de acordo com o processo PDAR. Os Pedidos de Dedução serão criados para Parceiros PDAR pela HPE ou terão de ser apresentados por Parceiros Não-PDAR através do Portal de Parceiros HPE até ao final do mês seguinte à Data de Envio ao Utilizador Final. A nova apresentação de Pedidos de Dedução por parte do Parceiro deverá ser efetuada dentro do prazo de 30 (trinta) dias após a notificação por parte da HPE. O processo de Pedidos de Dedução aplicável é fornecido no seu Manual de Procedimento de Funcionamento de Parceiro Hewlett Packard Enterprise local publicado no Portal de Parceiros HPE.

7. CONSEQUÊNCIAS DE INCUMPRIMENTO

- a. Para além das formas de sanção especificadas no Acordo de Parceiros Hewlett Packard Enterprise e de quaisquer outros direitos ou formas de sanção à disposição da HPE, no caso de se verificar um incumprimento de qualquer regra constante destes Termos, a HPE poderá, nos termos permitidos e de acordo com a lei aplicável ao Acordo de Parceiros Hewlett Packard Enterprise, decidir implementar uma ou mais das seguintes formas de sanar, com efeito imediato ou com aviso prévio, tal como indicado na notificação e sem que seja necessário recorrer às instâncias judiciais: A cessação de qualquer negócio existente com Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final, incluindo qualquer Proposta de Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final e/ou Negócio Concluído;
- b. Exigir a restituição de quaisquer Deduções ou Descontos Iniciais do Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final utilizados indevidamente. A HPE reserva o direito de reclamar qualquer Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final mal utilizado, quer seja Desconto Inicial ou Reembolso, do Parceiro N2 ou do Parceiro N1 que estejam a vender diretamente ao Utilizador Final, caso os Produtos sejam sujeitos a nova venda ou fornecimento pelo Utilizador final, ou de outra forma utilizados em violação da Utilização Interna autorizada;
- c. Sem prejuízo do direito a reclamar a compensação total por quaisquer danos sofridos, exigir o pagamento de uma indemnização, a ser paga numa única prestação, no montante correspondente a 10% (dez por cento) da lista de preços HPE subtraído o Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final dos Produtos e/ou serviços de Suporte desviados; esta indemnização será paga assim que a HPE tome conhecimento do incumprimento da contraparte e será paga após solicitação por parte da HPE;
- d. Exclusão do Programa de Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final da Hewlett Packard Enterprise; e/ou
- e. Exclusão dos programas de compensação de Parceiros Hewlett Packard Enterprise e outros programas de Parceiros.

8. ALTERAÇÕES E CESSAÇÃO

- a. A HPE poderá alterar ou cessar, a qualquer momento, qualquer parte ou a totalidade destes Termos. As alterações ou a cessação entrarão em vigor 30 (trinta) dias após a data de notificação e serão publicadas no Portal de Parceiros HPE.
- b. A HPE poderá alterar ou cessar, sem justa causa, qualquer Proposta de Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final ou Negócio Concluído com efeito imediato. Cada nova versão da Proposta de Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final ou Negócio Concluído substitui todas as outras versões anteriores, conforme indicado pelo número do negócio e da versão.
- c. No entanto, para acordos de Descontos à Cabeça, qualquer alteração ou cessação não será aplicada a pedidos efetuados pelo Parceiro N1 antes da notificação por

parte da HPE, exceto no caso de incumprimento destes Termos ou de um notório erro material na Proposta de Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final ou Negócio Concluído de que o Parceiro se deveria ter apercebido. Para acordos de Dedução, qualquer alteração ou cessação ocorrida na ou após a Data de Envio do Utilizador Final não será aplicada, exceto no caso de incumprimento destes Termos ou de um notório erro material na Proposta de Desconto Especial Negociado para o Utilizador Final ou Negócio Concluído de que o Parceiro se devesse ter apercebido.

- d. Adicionalmente, naquelas situações em que o Parceiro possui uma oferta vinculativa pendente que poderia ser aceite por outro Parceiro ou Utilizador Final, o Parceiro poderá candidatar-se a uma exceção HPE para prolongar a duração da versão anterior da Proposta de Preço Especial ou Negócio Concluído até um período máximo adicional de 30 (trinta) dias, exceção essa que a HPE não recusará de forma irrazoável.

TERMOS DE PROMOÇÃO DE PRODUTO DE PARCEIRO HEWLETT PACKARD ENTERPRISE E DE DESCONTO DE PARCEIRO DE CANAL

Os Termos ("Termos") de Promoção de Produto de Parceiro Hewlett Packard Enterprise e de Desconto de Parceiro de Canal definem o processo de negócio e os termos e condições do Programa ("Programa") de Promoção de Produto de Parceiro Hewlett Packard Enterprise e de Desconto Não-Standard de Parceiro de Canal juntamente com o Acordo de Parceiros Hewlett Packard Enterprise. Para se candidatar, participar e efectuar encomendas no âmbito do Programa, deverá ter assinado o Acordo de Parceiros Hewlett Packard Enterprise. A participação no Programa de Promoção de Parceiro ou num Desconto Não-Standard de Parceiro de Canal corresponde à aceitação destes Termos. No caso de se verificar qualquer conflito entre os Termos e o Acordo de Parceiros Hewlett Packard Enterprise, os Termos irão regular qualquer matéria do Programa. Os termos em maiúsculas não definidos de qualquer outra forma nos Termos são definidos no Acordo de Parceiros Hewlett Packard Enterprise.

1. DEFINIÇÕES

- a. "*Data de Envio para o Utilizador Final*" é a data na qual os Parceiros N1 efectuam o envio para os Parceiros N2 ou para os Utilizadores Finais.
- b. "*Relatório e Aquisição de Dados do Parceiro Hewlett Packard Enterprise ("PDAR")*" é um programa que exige que os Parceiros submetam à HPE informações verdadeiras e actualizadas sobre compras, vendas e existências de Produtos e/ou serviços de Suporte.
- c. "*Programa de Promoção de Produto ("Programa" ou "Programa de Promoção")*" é um programa HPE que consiste na atribuição de descontos adicionais para além do Desconto do Acordo de Parceiros Hewlett Packard Enterprise para uma lista definida de Produtos e/ou serviços de Suporte durante um determinado período de tempo dentro de um Território identificado que não irá exceder um período de seis meses com excepção das Promoções de Acordo de serviços de Suporte que podem ser válidas por um período máximo de um ano. O objectivo do Programa consiste em fornecer ao Parceiro um desconto adicional que, segundo se pretende, terá como beneficiário último o Cliente, sendo entendido que a HPE não impõe qualquer preço mínimo de revenda. A Descrição da Promoção, bem como os seus Mecanismos, poderão variar de acordo com cada promoção dentro do Programa. Um parceiro que se qualifica para e participa no Programa irá receber directamente um desconto à cabeça ou uma dedução por parte da HPE.
- d. "*Tipos de Promoção*" descreve os diferentes tipos de Programas de Promoção. Os Tipos de Promoção podem, em qualquer altura, ser livremente alterados pela HPE, mediante um pré-aviso de trinta (30) dias. Os Tipos de Promoção encontram-se no Anexo 1.
- e. "*Descrição e Mecanismos da Promoção*" descreve os detalhes e as regras do programa, incluindo a elegibilidade de produtos, definição de preços/descontos, período de tempo efectivo e regras específicas de pedidos de dedução. A Descrição e Mecanismos da Promoção podem ser encontrados no Portal de Parceiros HPE.
- f. Terminologia de Preços e Descontos:
 1. "*Desconto do Acordo de Parceiros HPE*" é o desconto contratual concedido no âmbito do Acordo de Parceiros Hewlett Packard Enterprise.
 2. "*Desconto à Cabeça*" é o desconto DNS de Parceiros ou de Programa de Promoção concedido ao Parceiro no momento em que é efectuada a encomenda à HPE.
 3. "*Dedução*" ("Rebate") é o desconto DNS de Parceiros ou de Programa de Promoção de Produto pago pela HPE ao Parceiro.
 4. "*Período Final de Venda ("PFV")*". Durante o PFV é concedido um desconto a determinados Parceiros quando um produto ainda se encontra em comercialização mas se prevê que deixe de estar dentro de um determinado período de tempo.
 5. "*Desconto Não-Standard para Parceiros de Canal ("DNS para Parceiros")*" é um Acordo vinculativo celebrado entre a HPE e Revendedor(es), nos termos do qual a HPE venderá Produtos e/ou serviços de Suporte ao(s) Revendedor(es) por um Preço inferior ao normal sem que um Cliente ou um grupo de Clientes tenham sido identificado. Um DNS para Parceiros não se destina ao Cliente, excepto se diferentemente estabelecido pela HPE.
 6. Os Descontos à Cabeça ou Deduções podem ser fornecidos das seguintes formas:

- a. *"Percentagem Adicional à Lista de Preços HPE"* é a percentagem do desconto adicional que incide sobre a lista de preços HPE que acresce ao Desconto do Acordo de Parceiros Hewlett Packard Enterprise.
 - b. *"Preço Líquido de Promoção ou Preço Líquido DNS para Parceiros"* é o custo líquido promocional do produto, após desconto contratual e desconto à cabeça ou no final
"Desconto do Programa de Promoção" é o desconto adicional para além do Desconto do Acordo para Parceiros HPE ao abrigo do Programa de Promoção. O Desconto do Programa de Promoção é fornecido como *"Preço Líquido de Promoção"* ou *"Percentagem Adicional à Lista de Preços HPE."*
 - c. *"Desconto DNS para Parceiros"* é o desconto adicional para além do Desconto do Acordo para Parceiros HPE sob um DNS para Parceiros. Um Desconto DNS para Parceiros é oferecido como *"Preço Líquido do DNS para Parceiros"* ou *Percentagem Adicional à Lista de Preços HPE."*
7. *"Pedido de Dedução"* é o processo utilizado por Parceiros para requisitar o pagamento do Programa de Promoção ou do desconto DNS para Parceiros, submetendo um pedido com a informação necessária tal como detalhado no Manual de Procedimento de Funcionamento para Parceiros HPE aplicável.
- g. *"Parceiro"* é um *"Parceiro N1"* ou um *"Parceiro N2"*.
 - h. *"Parceiro N1" ou "Parceiro de Nível 1"* é um Parceiro HPE que compra produtos directamente à HPE com o objectivo de revender ou distribuir ao parceiro de nível seguinte ou ao Cliente. Os Parceiros N1 podem vender directamente ao Cliente mediante autorização prestada pela HPE. Os Parceiros N1 também podem ser designados por *"Distribuidor"*, *"Grossista"*, *"Franqueador"*, *"Revendedor Empresarial"* e/ou *"Revendedor A"*.
 - i. *"Parceiro N2" ou "Parceiro de Nível 2"* é um Parceiro HPE que geralmente compra aos Parceiros N1 ou a outros parceiros com o objectivo de revender aos Clientes. Os Parceiros N2 também podem ser designados por *"Revendedores"*, *"Nível Final"* e *"Revendedor B"*.

2. DESCRIÇÃO DO PROGRAMA DNS PARA PARCEIROS E PROMOÇÃO

a. PROCESSO NEGOCIAL

1. Todos os Programas de Promoção e DNS para Parceiros são comunicados aos Parceiros exclusivamente através do Portal de Parceiros HPE.
2. Todos os Descontos de Programas de Promoção e DNS para Parceiros são propostos aos Parceiros N1 exclusivamente através de comunicação pelo Portal de Parceiros HPE. Caso se verifique algum conflito entre os Descontos do Programa de Promoção ou o DNS para Parceiros contido no Portal de Parceiros HPE e qualquer outra fonte, o Desconto do Programa de Promoção ou o DNS para Parceiros constantes do Portal para Parceiros HPE deverão prevalecer.
3. A informação de preços promocionais e de DNS para Parceiros contém descontos individuais de linha de produto ou deduções através de:

- a) Preço Líquido de Promoções ou Preço Líquido de DNS para Parceiros, ou
 - b) Percentagem Adicional à Lista de Preços HPE
 - c) Dedução de Quantia Certa ou Desconto sobre o Preço Líquido
4. Os descontos DNS para Parceiros, assim como os do Programa de Promoção, podem ser concedidos sob a forma de um Desconto à Cabeça ou de uma Dedução no Final.
 5. Os parceiros podem efectuar encomendas ou apresentar Pedidos de Dedução à HPE tendo por base as propostas DNS para Parceiros e Promoções publicadas no Portal de Parceiros HPE.

b. MODELOS DE NEGÓCIO

1. Modelo à Cabeça:

A HPE vende ao Parceiro N1 ao Preço Líquido DNS para Parceiros ou de Promoção ou por um preço com desconto percentual adicional ao Desconto de Acordo para Parceiros HPE.

O Parceiro N1 vende ao Parceiro N2 ou ao Parceiro do Nível Final com um desconto à cabeça englobado ou pelo preço líquido. O Parceiro N1 irá receber um desconto no momento da compra.

2. Modelo de Dedução:

A HPE vende ao Parceiro N1 pelo Preço Acordado para Parceiros HPE ou pelo Preço Líquido de Promoção. O Parceiro N1 submete o Programa de Promoção ou o Pedido de Dedução DNS para Parceiros através do processo de reclamação constante do EDI, PDAR ou Portal de Parceiros HPE. Em países onde os processos de reclamação constantes do EDI, PDAR ou do Portal de Parceiros HPE não se encontram em funcionamento, os Pedidos de Dedução submetidos manualmente continuarão a ser aceites.

São aplicáveis as regras Standard de Protecção de Preço da HPE. As regras de Protecção de Preço da HPE encontram-se disponíveis no Portal para Parceiros HPE.

Os Parceiros N2 recebem descontos ou deduções com base no seu acordo com o Parceiro N1 fornecedor. O Parceiro N2 deve apresentar o respectivo Pedido de Dedução à entidade legal a quem efectuou a compra. Caso o Parceiro N2 tenha sido previamente autorizado pela HPE, por escrito, para apresentar directamente o Pedido de Dedução à HPE, esse Pedido de Dedução deve ser submetido à HPE no país onde foi efectuada a encomenda.

3. REQUISITOS DO PROGRAMA DNS PARA PARCEIROS E PROMOÇÃO

- a. Os Produtos e/ou serviços de Suporte HPE apenas podem ser vendidos no Território indicado no Acordo de Parceiros Hewlett Packard Enterprise.
- b. A HPE não autoriza Descontos DNS para Parceiros ou de Programa de Promoção cumulativamente com os descontos do Programa de Preço Especial. As Deduções ou Descontos DNS para Parceiros ou de Programa de Promoção apenas podem ser pedidos cumulativamente com outros descontos do Programa de Promoção mediante autorização prestada por escrito pela HPE. Os Descontos DNS para Parceiros ou de Programa de Promoção são aplicáveis cumulativamente com os Incentivos de Obtenção de Objectivos de Venda.

- c. A HPE pode estabelecer os limites máximo e/ou mínimo em termos de volume para aquisições DNS para Parceiros e Programa de Promoção por Parceiro e pode alterar o limite máximo e/ou mínimo, em termos de volume ou de valor, em qualquer momento. O Parceiro é responsável pela gestão do seu volume ou valor de compras dentro do limite e pela apresentação de quaisquer pedidos de alteração à HPE. A HPE poderá rejeitar qualquer Pedido de Dedução ou qualquer encomenda que ultrapasse o valor ou volume máximo ou que se encontre abaixo do valor ou volume mínimo.
 - d. O Parceiro deverá apresentar o seu Pedido de Dedução para Descontos DNS para Parceiros e de Programa de Promoção através do processo PDAR aprovado pela HPE ou através de qualquer outro meio aprovado. Os seguintes elementos referentes ao DNS para Parceiros e ao Programa de Promoção são necessários para todas as transacções DNS para Parceiros e de Programa de Promoção:
 - 1. Identificação do DNS para Parceiros ou do Programa de Promoção
 - 2. Número de Produto e Número de Série para Produtos e/ou serviços de Suporte que constam da Lista de Controlo de Número de Série de Produtos da HPE publicada no Portal de Parceiros HPE em todos os países onde o Controlo de Número de Série tenha sido implementado.
 - 3. Identificação de Localização para Parceiro N2 (Identificação atribuída pela HPE).
 - e. O Parceiro pode aceder aos Programas oficiais de Promoção de Produto HPE e DNS para Parceiros para os quais é elegível através do Portal de Parceiros HPE, embora o acesso ao Portal não signifique por si só que cumpre os requisitos de elegibilidade.
 - f. Qualquer Parceiro N1 que participe no Programa de Promoção de Produto ou DNS para Parceiros deverá ser um participante do PDAR.
 - g. O Parceiro deverá notificar a HPE caso os Produtos e/ou serviços de Suporte adquiridos através do Programa de Promoção de Produto ou DNS para Parceiros sejam devolvidos pelo Cliente e caso sejam utilizados diferentemente face ao estipulado nas condições do Programa de Promoção de Produto ou DNS para Parceiros. A HPE colocará em prática a política de devoluções tal como descrito no Manual de Procedimento de Funcionamento para Parceiros Hewlett Packard Enterprise.
 - h. A alteração das datas de Programas de Promoções e DNS para Parceiros não é permitida. As deduções retroactivas não serão tidas em conta para um Produto e/ou serviços de Suporte enviado antes da data de produção de efeitos do Programa de Promoção de Produto Individual ou DNS para Parceiros.
 - i. O Parceiro, ao participar em Programas de Promoção de Produto HPE ou DNS para Parceiros, aceita vincular-se às condições de cada Promoção de Produto ou DNS para Parceiros sob os Mecanismos e Descrição do DNS para Parceiros e Promoção para Parceiros HPE que serão desenvolvidas no Portal de Parceiros HPE.
 - j. O Parceiro não poderá comunicar o preço ou vender em separado os componentes dos Conjuntos de Produtos e/ou serviços Suportes sujeitos a um DNS para Parceiros ou um Programa de Promoção de Produto.
4. PEDIDOS DE DEDUÇÃO ("REBATE")
- Todos os Parceiros que submetem relatórios PDAR deverão enviar diária ou semanalmente os dados referentes a Pedidos de Dedução através do processo PDAR. Os Pedidos de Dedução serão criados para Parceiros PDAR pela HPE ou terão de ser

apresentados por Parceiros Não-PDAR através do Portal de Parceiros HPE, processo de reclamação EDI específico do país, ou outros processos definidos pelo país, até ao final do mês seguinte à Data de Envio ao Utilizador Final. A nova apresentação de Pedidos de Dedução deverá ser efectuada dentro do prazo de trinta (30) dias após a notificação por parte da HPE. Para obter pormenores sobre a Reclamação de Dedução, poderá consultar o seu Manual de Procedimento de Funcionamento para Parceiros Hewlett Packard Enterprise local através do Portal de Parceiros HPE.

5. CONSEQUÊNCIAS DE INCUMPRIMENTO

Para além das formas de sanção especificadas no Acordo de Parceiros Hewlett Packard Enterprise e de quaisquer outros direitos ou formas de sanção à disposição da HPE, no caso de se verificar um incumprimento de qualquer regra constante destes Termos, a HPE poderá, nos termos permitidos de acordo com a lei aplicável ao Acordo de Parceiros Hewlett Packard Enterprise, decidir implementar uma ou mais das seguintes formas de sanar, com efeito imediato ou com aviso prévio, tal como indicado na notificação e sem que seja necessário recorrer às instâncias judiciais:

- a. Cessação de qualquer pedido de Programa de Promoção de Produto ou de DNS para Parceiros vigente;
- b. Exigir a restituição de quaisquer Deduções ou Descontos Iniciais DNS para Parceiros ou de Programa de Promoção de Produto utilizados indevidamente;
- c. Exclusão do Programa de Promoção de Produto HPE ou DNS para Parceiros; e/ou
- d. Exclusão dos programas de compensação de Parceiros HPE e outros programas de Parceiros HPE.

6. ALTERAÇÕES E CESSAÇÃO

- a. A HPE poderá alterar ou cessar, a qualquer momento, qualquer parte ou a totalidade destes Termos. As alterações ou a cessação de parte ou de todos estes Termos entrarão em vigor trinta (30) dias após a data de notificação e serão publicadas no Portal de Parceiros HPE. A HPE poderá alterar ou cessar um Programa de Promoção de Produto sem justa causa, a todo o tempo e com efeitos imediatos através da publicação no Portal de Parceiros HPE.
- b. Cada nova versão de um Programa de Promoção de Produto substitui todas as anteriores versões; tal como indicado pelo número de versão.
- c. Qualquer alteração ou cessação não será aplicada a pedidos aceites pela HPE antes da notificação por parte da mesma, excepto no caso de incumprimento destes Termos ou de um notório erro material no Programa de Promoção de Produto ou DNS para Parceiros de que o Parceiro se deveria ter apercebido.
- d. No entanto, para acordos de Descontos à Cabeça, qualquer alteração ou cessação não será aplicada a pedidos colocados pelo Parceiro N1 antes da notificação por parte da HPE, excepto no caso de incumprimento destes Termos ou de um notório erro material no Programa de Promoção de Produto ou DNS para Parceiros de que o Parceiro se deveria ter apercebido. Para acordos de Dedução, qualquer alteração ou cessação ocorrida na ou após a data de envio do N1 não será aplicada, excepto no caso de incumprimento destes Termos ou de um notório erro material no Programa de Promoção do Produto ou DNS para Parceiros de que o Parceiro se deveria ter apercebido.
- e. Adicionalmente, naquelas situações em que o Parceiro possui uma oferta vinculativa pendente que poderia ser aceite por outro Parceiro ou Utilizador Final, o Parceiro poderá candidatar-se a uma excepção HPE para prolongar a duração

da versão anterior do Programa de Promoção do Produto ou DNS para Parceiros até um período máximo adicional de trinta (30) dias, exceção essa que a HPE não recusará de forma irrazoável.

ANEXO 1 - Tipos de Promoção

Tipo 1: **Promoção de Produto Individual:**

Exemplo Típico: Redução do Nível de Preço do Cliente Final durante um determinado período de tempo.

Atribui um Desconto ou Dedução específicos para Produtos e/ou serviços de Suporte HPE identificados através da lista de SKU(s), Família de Produto ou Linha de Produto durante um determinado período.

Tipo 2: **Promoção de Produtos Non-Cash:**

Exemplos Típicos: Criar a Promoção de Produto "Compre 3 - Pague 2 unidades", Ou: Novo nível de preço para conjunto de diferentes Produtos que pode conter Produtos e/ou Serviços Não HPE.

Atribui descontos ou deduções que compensam o produto gratuito ou permite um Preço de Venda melhorado para o conjunto de SKUs e/ou peças Não HPE num determinado período.

Compre/venda este conjunto de SKUs e receba Produto(s) ou Suporte de Serviço(s) de forma gratuita.

Tipo 3: **Promoção de Conjunto do Produto:**

Exemplo típico: Compre/venda Produtos -HPE como um conjunto e receba um Desconto ou Dedução dentro de um determinado período.

Fornecer um Desconto ou Dedução específicos para uma lista de SKUs que terão de ser comprados/vendidos em conjunto, durante um determinado período.

Podem ser aplicadas determinadas condições adicionais.

Tipo 4: **Promoção de Valor Mínimo/Máximo de Produto:**

Concede um Desconto ou Dedução específicos dentro de um determinado período de tempo para Produtos e/ou serviços de Suporte HPE, Família de Produto ou Linha de Produto, no caso de ser ultrapassado um determinado Valor de Transacção (Volume de Moeda) mínimo especificado ou um Número de Unidades mínimo num determinado período.

Tipo 5: **Promoção de Valor Máximo de Produto:**

Concede Descontos ou Deduções específicos a Parceiros dentro de um período de tempo especificado para Produtos e/ou Suporte HPE até um Valor Máximo de Transacção (Volume de Moeda) ou Número Máximo de Unidades de SKUs de Produto, Família de Produto ou Linha de Produto. Poderão ocorrer Limites Máximos por Parceiro.

Tipo 6: **Promoção de Troca/Actualização de Produto:**

Concede Descontos/Deduções adicionais sobre novos Produtos aquando da devolução de determinados Produtos antigos dentro de um Período de Promoção. Fornece uma lista de antigos produtos elegíveis e deduções disponíveis aquando da aquisição de determinados novos Produtos. Deverão ser utilizados os processos de devolução existentes em cada país.

- Tipo 7:** **Programa de Incentivo ao Produto de Taxa Progressiva:**
Concede determinados descontos progressivos ou Deduções que são dependentes do volume de Produto e/ou serviços de Suporte vendidos. O aumento do Desconto/Dedução está relacionados com o aumento do Volume de Vendas dos Produtos e/ou serviços de suporte Suporte HPE identificados por lista de SKU(s), Família de Produto ou Linha de Produto no período de promoção determinado.
- Tipo 8:** **Promoção Directa de Produto com Condições:**
Fornece um Desconto ou Dedução específico para os Produtos de Consumidor HPE listados após o cumprimento das condições definidas dentro do período de promoção.