



Programa Partner Ready de Hewlett Packard Enterprise Condiciones para Business Partner (las “Condiciones”)

Para poder optar al estatus Business Partner en el Programa Partner Ready de Hewlett Packard Enterprise (“HPE”) (el “Programa”), debe cumplir con los siguientes requisitos previos (“Requisitos previos”) durante la duración del Programa:

1. Cumplir con los criterios de distribución selectiva de HPE aplicables a todos los partners de canal, publicados en el [HPE Partner Portal](https://partner.hpe.com/login) (<https://partner.hpe.com/login>).

A menos que se le solicite que acepte estas Condiciones en línea o de otra forma, usted asume y acepta que su participación en el Programa supone la aceptación de las mismas.

A. CONDICIONES GENERALES

1. PARTICIPACIÓN EN EL PROGRAMA Y DURACIÓN

- 1.1. Debe leer y aceptar en el [HPE Partner Portal](https://partner.hpe.com/login) estas Condiciones y Anexos que, conjuntamente, constituirán el Acuerdo de partner con Hewlett Packard Enterprise que rige su participación como Business Partner en el Programa, salvo en los casos en los que haya acordado con HPE que su relación con Hewlett Packard Enterprise quedará regida por un Acuerdo de partner estándar. Su participación como Business Partner en el Programa puede estar sujeta a la confirmación por parte de HPE de que usted cumple con los Requisitos, según se indica en las Condiciones específicas (Apartado B) que aparecen más adelante.
- 1.2. Su participación en el Programa como Business Partner se regirá exclusivamente por estas Condiciones y sus Anexos.
- 1.3. Su participación en el Programa es válida hasta el 31 de octubre del año en el que opta a la participación en el Programa, salvo resolución anticipada por alguna de las causas mencionadas en adelante. HPE renovará su cualificación para participar en el Programa en septiembre de cada año y, según el caso, confirmará por escrito su clasificación para el siguiente año fiscal de HPE.
- 1.4. Puede rescindir su participación en el Programa en cualquier momento mediante una notificación por escrito remitida a HPE.
- 1.5. HPE se reserva el derecho a dar por terminada su participación en el Programa con efecto inmediato y sin indemnización alguna en el caso de que incumpla cualesquiera de los Requisitos previos del Programa establecidos anteriormente (i) y/o cualesquiera de los Requisitos establecidos en el apartado 4, previa notificación por escrito de HPE para que ponga remedio a la situación de incumplimiento en el plazo de diez (10) días hábiles.

- 1.6. Su participación en el Programa como Business Partner de conformidad con estas Condiciones finalizará automáticamente tan pronto como se convierta en Silver, Gold o Platinum Partner, o bien en Specialist, para HPE.

2. CAMBIOS EN EL PROGRAMA Y FINALIZACIÓN

- 2.1. HPE puede modificar las Condiciones en cualquier momento. Dichos cambios entrarán en vigor treinta (30) días después de la fecha en la que se publiquen las Condiciones modificadas del Programa en el [HPE Partner Portal](#).
- 2.2. HPE se reserva el derecho a terminar el Programa en cualquier momento siempre y cuando lo comunique por escrito con noventa (90) días de antelación en el [HPE Partner Portal](#) o de otro modo.

B. CONDICIONES ESPECÍFICAS

3. DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA

El Programa ofrece ventajas específicas a los Revendedores cualificados de productos y servicios HPE que cumplan con los exigentes niveles de competencia y compromiso con los Clientes. A medida que asciende de nivel, deberá cumplir con criterios más exigentes: de esta forma, de Business Partner a Silver, podrá optar a ventajas adicionales. Estas condiciones se aplican a los Business Partners.

4. REQUISITOS PARA PARTICIPAR EN EL PROGRAMA PARA BUSINESS PARTNERS

Deberá cumplir los siguientes requisitos (en lo sucesivo, los "Requisitos").

- 4.1. **Niveles de ventas:** haber logrado durante los últimos doce (12) meses completos el volumen de ventas mínimo anual por país aplicable a los miembros Business Partner.
- 4.2. **Certificación y formación:** haber alcanzado los requisitos de certificación y formación que se exigen para su nivel o niveles conforme se definen en la Guía de Certificación para Partner Ready de Hewlett Packard Enterprise, conforme los actualiza y publica HPE en el [HPE Partner Portal](#).
- 4.3. **Información sobre la cuota de negocio:** a petición de HPE, debe proporcionar periódicamente información sobre la cuota de negocio solicitada.
- 4.4. **Insignia HPE Partner Ready con el nivel alcanzado:** incluir en su página web corporativa y, si procede, en el material de marketing la insignia del Programa HP Partner Ready para el presente año fiscal de HPE.
- 4.5. **Perfil de la empresa:** completar y mantener un perfil de empresa con todos los datos precisos (datos de contacto incluidos) a petición de HPE.
- 4.6. **Comunicación con HPE:** aceptar recibir cualquier comunicación de HPE y de sus partners contratados.
- 4.7. **Conducta ética:** llevar a cabo sus negocios con integridad absoluta y con los más altos estándares éticos.
- 4.8. **Cumplimiento:**
 - 4.8.1. Llevar a cabo unas prácticas de venta y marketing justas y éticas, y cumplir con la legislación mercantil aplicable, con las normativas de autorización de exportaciones y otras normativas de control del comercio, así como la legislación anticorrupción y otras leyes.

- 4.8.2. Haber reunido y cumplido con los requisitos del Programa de Cumplimiento Normativo de HPE (incluido, entre otros, el Cuestionario de diligencia debida).
- 4.8.3. Cumplir con el Código de Conducta para partners de Hewlett Packard Enterprise, conforme se actualice periódicamente.
- 4.8.4. Abstenerse de realizar cualquier acción que pueda infringir y/o provocar que HPE infrinja la Ley Estadounidense de Prácticas Corruptas en el extranjero (FCPA), la Ley Británica contra el Soborno (UK Bribery Act) o cualquier otra ley o regulación anticorrupción aplicables. No pagará ni ofrecerá ningún artículo de valor, ni directa ni indirectamente, a nadie con el objetivo de influenciar de forma incorrecta sobre un acto o decisión en manos de dicho cargo, ni de inducir a nadie a utilizar su influencia de forma inadecuada para obtener, mantener o realizar ningún negocio con ningún otro.
- 4.8.5. Usted declara y garantiza que ni usted ni ninguno de sus directivos, agentes o empleados son a su vez empleados, directivos o agentes de una entidad gubernamental. Asimismo, usted confirma que ni usted ni sus directivos, agentes o empleados son miembros familiares de nadie que tenga en su haber la capacidad de tomar decisiones en el Cliente, y que no son empleados, consultores, accionistas, apoderados, proveedores ni directores del Cliente. Usted se compromete a enviar una notificación de forma inmediata a HPE en caso de que haya cambios en las declaraciones y garantías anteriormente mencionadas durante la vigencia de estas Condiciones.
- 4.8.6. Asimismo, se compromete a notificar de forma inmediata a HPE en caso de que llegue a su conocimiento cualquier infracción de la FPPA, de la Ley Británica sobre Sobornos o de cualquiera de las leyes y normativas anticorrupción aplicables, y a ofrecer la máxima cooperación e información de buena fe a HPE para ayudarle a determinar si se ha cometido dicha infracción.
- 4.8.7. Finalmente, se compromete a indemnizar debidamente a HPE y a eximirle de cualquier responsabilidad por cualquier pérdida, daños, multas o sanciones de cualquier naturaleza que pueda recibir HPE o en los que pueda incurrir como resultado de cualquier infracción de la FCPA, de la Ley Británica sobre Sobornos y/o de cualquier otra ley o normativa anticorrupción aplicables.
- 4.8.8. Los productos, software y datos técnicos de HPE pueden estar sujetos a las leyes de Estados Unidos y a otras leyes aplicables sobre exportación, incluyendo aquellas relacionadas con países sancionados o embargados (actualmente Cuba, Irán, Corea del Norte, Sudán del Norte y Siria). Acepta cumplir con todas las leyes y reglamentos aplicables y obtener cualquier autorización requerida de exportación e importación.
- 4.8.9. Se abstendrá de vender, arrendar o exportar los Productos o dar Soporte fuera del "Territorio", lo que equivale (a) EEA + Suiza en caso de estar registrado en cualquier país dentro de esa región; o (b) fuera de EEA + Suiza, el país donde su empresa está registrada.
- 4.8.10. Debe completar y cumplir con todos los programas de cumplimiento normativo siempre y cuando lo solicite HPE.

5. VENTAJAS DEL PROGRAMA

HPE le proporcionará las siguientes ventajas en el Programa Business Partner siempre y cuando HPE las ponga a disposición de sus partners:

- 5.1. **Precios especiales:** Posibilidad de participar en el Programa de descuentos negociados especiales para usuarios finales de partners de Hewlett Packard Enterprise.
- 5.2. **Para el Grupo de Infraestructuras de Centros de Datos & Servicios:** Programa de Deal Registration: Posibilidad de participar, de conformidad con las condiciones aplicables al Programa Deal Registration de HPE para el Grupo de Infraestructuras de Centros de Datos & Servicios, según quedan publicadas en el HPE Partner Portal; y tal y como se definen según su nivel de asociación.
- 5.3 **Para Partner Ready para Networking:** Programa de Deal Registration: Posibilidad de participar, de conformidad con las condiciones aplicables al Programa Deal Registration de HPE/Aruba, según quedan publicadas en el HPE Partner Portal; y tal y como se definen según su nivel de asociación.
- 5.3. **Insignia Ready de HPE Partner:** Autorización de usar la insignia HPE Partner Ready correspondiente durante el año fiscal actual de HPE, sujeto a los términos y condiciones de las directrices de marca de HPE Partner Ready, según quedan publicadas en el [HPE Partner Portal](#).
- 5.4. **Programa Partner Product Promotion de Hewlett Packard Enterprise**
Posibilidad de participar;
- 5.5. **Marketing, marca compartida y materiales de marketing de marca compartida de HPE;** Posibilidad de participar;
- 5.6. **Herramientas de ventas, prioridad de noticias HPE Business Partner, información de productos, formación;**
- 5.7. **HPE Partner Portal:** Acceso a contenido adicional publicado en el [HPE Partner Portal](#) dedicado a los Business Partners.

6. RESPONSABILIDADES DEL REVENDEDOR

- 6.1. Deberá informar de inmediato a HPE de todo cambio en su empresa, organización o personal susceptibles de hacer que deje de cumplir los Requisitos previos u Obligaciones en su calidad de Revendedor.
- 6.2. Será responsable de proporcionar y actualizar sin demora y a su debido tiempo la información y la documentación que HPE solicite razonablemente para permitirle evaluar sus cualificaciones para participar en el Programa.
- 6.3. Usted será el único responsable de los compromisos que mantenga con sus clientes y de garantizar la satisfacción del Cliente. No establecerá ningún compromiso con sus Clientes en nombre de HPE.
- 6.4. Para los fines de la satisfacción del cliente, los partners de HPE que revenden Productos HPE deberán incluir los accesorios locales correctos, manuales traducidos al idioma local y/ o con el software del país de destino, siempre que el Cliente no solicite lo contrario. En el supuesto de que un Cliente, incumpliendo este requisito, reciba una versión del Producto incorrecta, HPE podrá cobrar al Partner los costes asociados a la subsanación de este incumplimiento.
- 6.5. Respetar las Directrices de Branding del Programa Partner Ready de Hewlett Packard Enterprise, según figuran en el [HPE Partner Portal](#) cuando se representen productos o servicios de HPE en materiales de marketing. HPE puede solicitar en

cualquier momento ejemplos del material de marketing para revisar si se está cumpliendo este requisito.

- 6.6. Creará y realizará copias de un Registro detallado y completo conforme al cumplimiento de estas Condiciones y Anexos que, a su vez, HPE tendrá derecho a auditar. Por "Registro" se entienden los libros, incluidos los registros electrónicos y la documentación original, relacionados con la adquisición, venta, mantenimiento y disposición de todos los Productos y servicios, tales como los registros sobre las cantidades por número de referencia y número de serie. Usted deberá conservar los Registros durante dos (2) años a partir de la fecha de venta o compra de todos los Productos y servicios. HPE podrá suspender la actividad de conformidad con estas Condiciones en caso de que usted no cumpla con este apartado.

7. LEGISLACIÓN APLICABLE Y JURISDICCIÓN

El derecho aplicable y la resolución de conflictos para las presentes Condiciones se aplicarán:

- 7.1. De conformidad con su Acuerdo de partner de Hewlett Packard Enterprise vigente, tanto dispone de un Acuerdo de partner válido con HPE como
- 7.2. si no dispone de un Acuerdo de Partner de HPE, la legislación española y los tribunales de Madrid tendrán el fuero exclusivo para resolver cualquier litigio que pueda surgir en relación con el Programa.

ANEXOS

**TÉRMINOS Y CONDICIONES DEL PROGRAMA PARA COLABORADORES DE HEWLETT
PACKARD ENTERPRISE SOBRE PROMOCIONES DE PRODUCTOS Y DESCUENTOS
ESPECIALES NEGOCIADOS PARA CANAL**

**TÉRMINOS Y CONDICIONES DEL PROGRAMA PARA PARTNERS DE HEWLETT PACKARD
ENTERPRISE SOBRE DESCUENTOS ESPECIALES NEGOCIADOS PARA USUARIOS FINALES**

TÉRMINOS Y CONDICIONES DEL PROGRAMA PARA COLABORADORES DE HEWLETT PACKARD ENTERPRISE SOBRE PROMOCIONES DE PRODUCTOS Y DESCUENTOS ESPECIALES NEGOCIADOS PARA CANAL

Los Términos y Condiciones del Programa para Colaboradores de Hewlett Packard Enterprise sobre Promociones de Productos y Descuentos Especiales Negociados para Canal (en adelante, "Términos") definen el proceso de negocio para el Programa para Colaboradores de Hewlett Packard Enterprise sobre Promociones de Productos y Descuentos Especiales Negociados para Canal (en adelante, "Programa") y para los Descuentos no estándar para los Colaboradores de Canal, junto con los términos y condiciones del Contrato para Colaboradores de Hewlett Packard Enterprise. Para optar a, participar en y realizar pedidos en este Programa, deberá firmar el Contrato para Colaboradores de Hewlett Packard Enterprise. La participación en el Programa para Colaboradores de Hewlett Packard Enterprise sobre Promociones de Productos y Descuentos no estándar para Canal constituye la aceptación de estos Términos. En caso de conflicto entre los Términos y el Contrato para Colaboradores de Hewlett Packard Enterprise, los Términos prevalecerán en relación con cualquier aspecto de este Programa. Los términos capitalizados que no aparezcan definidos en los Términos, estarán definidos en el Contrato para Colaboradores de Hewlett Packard Enterprise.

1. DEFINICIONES

- a. "*Fecha de envío al Usuario Final*" es la fecha en que los Colaboradores T1 realizan el envío a los Colaboradores T2 o a los Usuario Finales.
- b. "*Adquisición e información de datos del HPE Partner (PDAR, por sus siglas en inglés)*" es un programa que requiere que los Colaboradores entreguen datos actuales a HPE sobre sus adquisiciones, ventas e inventario de Productos o Soporte de HPE.
- c. "*Programa sobre promociones de productos ("Programa" o "Programa de promoción")*" es un programa de HPE que ofrece descuentos adicionales, además de los descuentos del Contrato para Colaboradores de Hewlett Packard Enterprise, para una serie de Productos y Soporte específicos, durante un tiempo establecido, en un Territorio específico, que no superará los seis meses, excepto en el caso de las Promociones de contrato de soporte técnico, que podrán tener validez de hasta un año. El objetivo del Programa es proporcionar al Colaborador un descuento adicional que trasladará al Cliente, en el bien entendido que en ningún caso requeriremos que el Colaborador cobre un precio de reventa mínimo. La descripción y el mecanismo de la promoción y puede variar según cada promoción individual del Programa. El Colaborador cualificado que participe en el Programa, recibirá directamente un descuento inicial o Reembolso de HPE.

- d. *"Tipos de promoción"* describe los diferentes tipos de Programas de promoción. HPE puede cambiar, a su juicio, en cualquier momento los Tipos de promoción con un aviso de treinta (30) días. Los Tipos de promoción aparecen en el Apéndice 1.
- e. *"Descripción y mecanismo de la promoción"* describe los detalles y normas del programa, incluida la elegibilidad del producto, precios/descuentos, periodo de validez y normas específicas de solicitud de Reembolso. La Descripción y mecanismo de la promoción aparecen en el HPE Partner Portal.
- f. Terminología de precios y descuentos:
 - 1. *"Descuento del Contrato para Colaboradores de Hewlett Packard Enterprise"* es el descuento contractual que se otorga en el Contrato para Colaboradores Hewlett Packard Enterprise.
 - 2. *"Descuento inicial"* es el descuento derivado del Programa de promoción o del NSD que se aplica a un Colaborador cuando realiza un pedido a HPE.
 - 3. *"Reembolso"* es el descuento derivado del Programa de promoción del producto o del NSD que HPE paga a un Colaborador.
 - 4. *"Liquidación"*. Durante una liquidación, se otorga un descuento a un Colaborador concreto cuando un producto aún está activo, pero está programada su terminación en un periodo de tiempo definido.
 - 5. *"Descuento no estándar para Colaboradores de canal ("NSD para Colaborador")"* es un acuerdo vinculante entre HPE y los revendedores mediante el cual HPE venderá Productos o Soporte a los Revendedores por un precio por debajo del precio estándar, sin que se identifique un Cliente o Grupo de clientes. No se espera que un NSD para Colaborador pase a un Cliente, a menos que así lo indique HPE.
 - 6. Los Descuentos iniciales o Reembolsos se pueden ofrecer de las siguientes maneras:
 - a. *"% adicional de descuento sobre el Precio de lista de HPE"* es el porcentaje de descuento adicional sobre el precio de lista de HPE, además del Descuento del Contrato para Colaboradores de HPE.
 - b. *"Precio neto de la promoción o Precio neto del NSD para Colaborador"* es el precio promocional neto del producto, una vez aplicado el descuento contractual y un descuento inicial o un descuento final".
 - c. *"Descuento del programa de promoción"* es el descuento adicional al Descuento del Contrato para Colaboradores de Hewlett Packard Enterprise derivado del Programa de promoción. El Descuento del programa de promoción se ofrece como "Precio neto de promoción" o "% adicional de descuento sobre el Precio de lista de HPE".
 - 7. *"Descuento NSD del colaborador"* es el descuento adicional al Descuento del Contrato para Colaboradores de HPE derivado del NSD del colaborador. Un descuento NSD para colaborador se ofrece como "Precio neto NSD para colaborador" o "% adicional de descuento sobre Precio de lista de HPE".
 - 1. *"Solicitud de Reembolso"* es el proceso para que los Colaboradores soliciten el pago del descuento del Programa de promoción o del NSD para Colaborador, mediante la presentación de una solicitud con la información necesaria, tal y como se detalla en el Manual Local de procedimiento de operaciones del Colaborador de Hewlett Packard Enterprise.
- g. *"Colaborador"* es un "Colaborador T1" o un "Colaborador T2".

- h. "*Colaborador T1*" o "*Colaborador de nivel 1*" es un Colaborador de HPE que compra directamente de HPE con la finalidad de revender o distribuir al siguiente nivel o al Cliente. Los Colaboradores T1 pueden vender directamente a un Cliente únicamente si cuentan con la autorización de HPE. Los Colaboradores T1 también pueden ser denominados "Distribuidores", "Mayoristas", "Franquiciadores", "Revendedores corporativos" o "Revendedores A".
- i. "*Colaborador T2*" o "*Colaborador de nivel 2*" es un Colaborador de HPE que suele comprar de Colaboradores T1 u otros colaboradores, con la finalidad de revender a Clientes. Los Colaboradores T2 también pueden ser denominados "Revendedores", "Último nivel" o "Revendedor B".

1. DESCRIPCIÓN DE LA PROMOCIÓN Y DEL PROGRAMA NSD DEL COLABORADOR

a. PROCESO DE NEGOCIO

1. Todos los Programas de promoción y NSD para Colaborador se comunican a los Colaboradores exclusivamente a través del HPE Partner Portal.
2. Todos los Descuentos de programas de promoción y NSD para Colaborador se ofrecen a los Colaboradores T1 exclusivamente a través del HPE Partner Portal. En caso de conflicto entre los Descuentos del programa de promoción o del NSD para Colaborador, contenidos en el HPE Partner Portal y cualquier otra fuente, prevalecerán el Descuento del programa de promoción o el NSD para Colaborador que figure en el documento del HPE Partner Portal.
3. La información de precios promocionales y del NSD para Colaborador contiene un apartado específico de descuentos o Reembolsos de productos vía:
 - a) Precio neto de promociones o Precio neto del NSD para Colaborador, o
 - b) Un % adicional de descuento sobre el Precio de lista de HPE
 - c) Cantidad de Reembolso fija o descuento sobre el precio neto
4. Los descuentos del Programa de promoción y del NSD para Colaborador se pueden otorgar en forma de Descuento inicial o de Reembolso final.
5. Los Colaboradores pueden realizar pedidos o enviar Solicitudes de Reembolso a HPE, con base en las ofertas de Promoción o del NSD para Colaborador que aparezcan en el HPE Partner Portal.

b. MODELOS DE NEGOCIO

1. Modelo inicial:

HPE vende al Colaborador T1 al precio neto de la Promoción, al del NSD para Colaborador o con un descuento de un porcentaje definido además del descuento del Contrato para Colaboradores de Hewlett Packard Enterprise.

El Colaborador T1 vende al Colaborador T2 o a un Colaborador de nivel final con un descuento inicial o precio neto con todo incluido. El Colaborador T1 recibirá un descuento en el momento de la compra.

2. Modelo de Reembolso:

HPE vende al Colaborador T1 al precio neto del Contrato para Colaboradores de HPE o de la Promoción. El Colaborador T1 entrega a HPE una Solicitud de Reembolso derivada del Programa de promoción o del NSD para Colaborador a

través del proceso de solicitud de EDI, PDAR, o del HPE Partner Portal. En los países donde el proceso de solicitud de EDI, PDAR, o de HPE Partner Portal no esté en funcionamiento, se seguirán aceptando las Solicitudes de Reembolso manuales.

Se aplican las normas de Protección de precio estándar de HPE. Las normas de Protección de precio estándar de HPE están disponibles en el HPE Partner Portal.

Los Colaboradores T2 reciben descuentos o Reembolsos según su acuerdo con el Colaborador T1 del que reciben los suministros. El Colaborador T2 debe entregar su Solicitud de Reembolso a la entidad legal a la que compro los productos o servicios. En caso de que el Colaborador T2 ya disponga de la autorización por escrito de HPE para entregar su Solicitud de Reembolso directamente a HPE, esa Solicitud de Reembolso deberá entregarse a HPE en el país donde realizó el pedido.

3. **REQUISITOS DE LA PROMOCIÓN Y DEL PROGRAMA NSD DEL COLABORADOR**
- a. Los Productos o Soporte solo se podrán vender en el Territorio indicado en el Contrato para Colaboradores de Hewlett Packard Enterprise.
 - b. HPE no autoriza a aplicar el Programa de promoción o los descuentos NSD para Colaborador en combinación con los descuentos del Programa de precios especiales. El Programa de promoción, los Descuentos NSD para Colaborador o las Reembolsos se pueden solicitar combinadas con otros descuentos del Programa de promoción si se dispone de la autorización por escrito de HPE. Los Descuentos del programa de promoción y del NSD para Colaborador se pueden aplicar combinados con los Incentivos por logros de los objetivos de ventas.
 - c. HPE podrá establecer un volumen máximo o mínimo de compras por Colaborador para el Programa de promoción y los NSD para Colaborador, y podrá cambiar el los limites máximo y/O mínimo de volumen y de valor en cualquier momento. Usted es responsable de gestionar que el volumen de compra o el valor se mantengan dentro del límite, así como de entregar cualquier solicitud de cambio a HPE. HPE podrá rechazar cualquier Solicitud de Reembolso que supere el volumen o el valor máximo, o que esté por debajo del mínimo.
 - d. Deberá entregar su Solicitud de Reembolso para el Programa de promoción y los Descuentos NSD para Colaborador a través del proceso Hewlett Packard Enterprise PDAR aprobado, u otros medios aprobados. Los siguientes datos adicionales del Programa de promoción y del NSD para Colaborador son necesarios para todas las transacciones del Programa de promoción y del NSD para Colaborador:
 - 1. ID del Programa de promoción o del NSD para Colaborador
 - 2. Número de producto y de serie para los Productos o el Soporte que aparezcan en la Lista de productos con número de serie de seguimiento de HPE, publicada en el HPE Partner Portal en todos los países donde se haya implementado un sistema de número de serie de seguimiento.
 - 3. Location ID para el Colaborador T2 (ID asignado por HPE).
 - e. Puede acceder a los Programas de promoción y NSD para Colaborador para los productos HPE oficiales, para los que reúne los requisitos necesarios, aunque el acceso al Portal no implica que reúna los requisitos para la

promoción.

- f. Cualquier Colaborador T1 que participe en el Programa de promoción de productos o en el NSD para Colaborador, deberá estar registrado como participante de PDAR.
- g. Deberá notificar a HPE si el Cliente devolviera los Productos o el Soporte que se adquirieron con el Programa de promoción de productos o el NSD para Colaborador y si los hubiera utilizado en condiciones diferentes a las del Programa de promoción de productos o de NSD para Colaborador. HPE aplicará la política de devoluciones, tal y como se describe en el Manual de procedimiento de operaciones del Colaborador de Hewlett Packard Enterprise.
- h. Los Programas de promoción y el NSD para Colaborador no podrán tener efecto retroactivo. Los Reembolsos retroactivos no se aplicarán a los Productos o servicios enviados con anterioridad a la fecha de validez del Programa de promoción de productos o NSD para Colaborador específico.
- i. Con la participación en un Programa de promoción de productos Hewlett Packard Enterprise o en un NSD para Colaborador acepta las condiciones de cada Promoción de productos o NSD para Colaborador particular y queda sujeto a la Descripción y mecánica de la Promoción o NSD para Colaborador de Hewlett Packard Enterprise, que se detallan en el HPE Partner Portal.
- j. Usted no está autorizado para comunicar el precio de, o vender por separado componentes de Paquetes de Productos o Soporte que estén sujetos a un Programa de promoción de productos o NSD para Colaborador.

4. SOLICITUDES DE REEMBOLSO

Todos los Colaboradores que proporcionen información PDAR deberán entregar los datos diarios o semanales de la Solicitud de Reembolso a través del proceso PDAR. Las Solicitudes de Reembolso las creará HPE para los Colaboradores PDAR o deberán entregarlos los Colaboradores No-PDAR a través del HPE Partner Portal, el proceso de solicitud de EID específico del país u otros procesos definidos del país a finales del mes siguiente a la Fecha de envío al Usuario Final. El reenvío de las Solicitudes de Reembolso deberá realizarse dentro del plazo de treinta (30) días desde la notificación de HPE. Para los detalles del proceso de Solicitud de Reembolso, puede consultar el Manual de procedimiento de operaciones del Hewlett Packard Enterprise Partner a través del HPE Partner Portal.

5. CONSECUENCIAS DEL INCUMPLIMIENTO

Además de los remedios que se indican en el Contrato para Colaboradores de Hewlett Packard Enterprise, en caso de que el Colaborador incumpliera cualquier aspecto de estos Términos, HPE podrá, de conformidad con la legislación aplicable y en la medida en que esta lo permita, implementar uno o más de los remedios siguientes, con efecto inmediato o con previo aviso, tal y como se indique en nuestra notificación y sin recurso judicial:

- a. La terminación de cualquier pedido existente derivada del Programa de promoción de productos o del NSD para Colaborador;
- b. La reclamación de reembolso de cualquier Descuento inicial o Reembolso del Programa de promoción de productos o NSD para Colaborador malversados;
- c. Exclusión del Programa de promoción de productos Hewlett Packard Enterprise o del NSD para Colaborador; y/o

- d. Exclusión del Programa de compensación de Colaborador de Hewlett Packard Enterprise u otros programas para Colaboradores de HPE.

6. CAMBIOS Y FINALIZACIÓN

- a. HPE puede cambiar o terminar cualquier parte o la totalidad de estos Términos en cualquier momento. Los cambios o terminaciones de parte o de todos estos Términos se harán efectivos treinta (30) días después de la fecha de notificación y se publicarán en el HPE Partner Portal. HPE podrá cambiar o terminar el Programa de promoción de productos sin motivo, en cualquier momento con efecto inmediato mediante la publicación en el HPE Partner Portal.
- b. Las nuevas versiones del Programa de promoción de productos sustituye todas las versiones anteriores; como se indica en el número de acuerdo y de versión.
- c. Cualquier cambio o terminación no se aplicará a los pedidos aceptados por HPE antes de la notificación de HPE, excepto en el caso de incumplimiento de estos Términos o de un error material evidente en el Programa de promoción de productos o NSD para Colaborador que el Colaborador debiera haber observado.
- d. Sin embargo, para los acuerdos de Descuento inicial, cualquier cambio o terminación no se aplicará a los pedidos realizados por el Colaborador T1 antes de la notificación de HPE, excepto en el caso de incumplimiento de estos Términos o de un error material evidente en el Programa de promoción de productos o NSD para Colaborador que el Colaborador debiera haber observado. Para los acuerdos de Reembolso, no se aplicará cualquier cambio o terminación que ocurra durante o después de la fecha de envío del T1, excepto en el caso de incumplimiento de estos Términos o de un error material evidente en el Programa de promoción de productos o de NSD para Colaborador que debiera haber observado.
- e. Adicionalmente, cuando el Colaborador disponga de una oferta vinculante pendiente que podría ser aceptada por otro Colaborador o Usuario Final, el Colaborador puede solicitar una excepción de HPE para ampliar la duración de la versión anterior del Programa de promoción de productos o NSD para Colaborador para un periodo adicional máximo de treinta (30) días, excepción de HPE no rechazará sin razón justificada.

APÉNDICE 1 - Tipos de promoción

Tipo 1: Promoción de producto único:

Ejemplo típico: Reducción del precio al contado para el cliente final, durante un periodo de tiempo específico.

Proporciona un descuento o Reembolso específico para Productos o Soporte HPE concretos por lista de SKU, familia de productos o línea Productos, durante un periodo específico.

Tipo 2: Promoción de productos Non-Cash:

Ejemplos típicos: Promociones de productos "3x2",

O bien: Nuevo precio al contado para juegos de diferentes productos que pueden contener productos o servicios de otras marcas.

Proporciona descuentos o Reembolsos que compensan el producto gratuito o mejoran el precio rebajado para un juego de SKU o piezas de repuesto de otras marcas, durante un periodo específico.

Compre/venda este juego de SKU y recibirá productos o servicios asociados Soporte gratuitos.

Tipo 3: Promoción de paquete de productos:

Ejemplo típico: Compre/venda paquetes de productos HPE -y recibirá un Descuento o Reembolso, por un periodo específico.

Proporciona Descuentos o Reembolsos específicos para una lista de SKU que se debe comprar/vender conjuntamente, durante un periodo específico

Se pueden aplicar condiciones.

Tipo 4: Promoción de un productos de valor mínimo/máximo:

Otorga un Descuento o Reembolso específico, durante un periodo de tiempo definido, para Productos o Soporte HPE concretos, familia o línea de productos cuando se supera un Valor de transacción (volumen de divisa) mínimo específico o mínimo de número de unidades, un período definido.

Tipo 5: Promoción de productos de valor máximo:

Otorga Descuentos o Reembolsos específicos a Colaboradores, durante un periodo de tiempo específico, para Productos o Soporte HPE concretos, hasta un máximo de valor de transacción (volumen de divisa) o de número de unidades de productos de SKU, familia o línea de productos. Pueden existir límites máximos por Colaborador.

Tipo 6: Promociones de cambio de productos para mejor:

Otorga Descuentos/Reembolsos adicionales en Productos nuevos cuando se devuelven determinados productos viejos, durante el Periodo de la Promoción. Proporciona una lista de productos viejos y de Reembolsos disponibles cuando se compran determinados Productos nuevos. Se utilizaran los procesos de devolución de los países en que se aplique la promoción.

Tipo 7: Programa de incentivos de escala progresiva:

Otorga Descuentos o Reembolsos específicos adicionales que dependen del volumen de Producto o Soporte vendido. Los aumentos de Descuento/Reembolso están relacionados con el aumento de volúmenes de venta de Productos o Soporte HPE concretos según la lista de SKU, familia o línea de producto en el periodo de promoción específico .

Tipo 8: Promoción de producto directo con Condiciones:

Proporciona Descuentos o Reembolsos específicas para Productos de consumo de HPE listados, tras haber cumplido una serie de condiciones definidas en el periodo de la promoción.

TÉRMINOS Y CONDICIONES DEL PROGRAMA PARA PARTNERS DE HEWLETT PACKARD ENTERPRISE SOBRE DESCUENTOS ESPECIALES NEGOCIADOS PARA USUARIOS FINALES

Los Términos y condiciones del Programa para Partners de Hewlett Packard Enterprise sobre Descuentos Especiales Negociados para Usuarios Finales (en adelante, los "Términos") definen el proceso de negocio y los términos y condiciones del Programa para partners de Hewlett Packard Enterprise sobre Descuentos Especiales Negociados para Usuarios Finales (en adelante, el "Programa"), junto con el Contrato para Partners de Hewlett Packard Enterprise. Para optar a este Programa, deberá haber firmado el Contrato para Partners de HPE. En caso de conflicto entre estos Términos y el Contrato para Partners de Hewlett Packard Enterprise, estos Términos prevalecerán en relación sobre cualquier aspecto de este Programa. Los términos en mayúsculas no definidos en estos Términos se definen en el Contrato para Partners de Hewlett Packard Enterprise.

1. DEFINICIONES

- a. *"Validación del usuario final"* es un proceso de HPE utilizado para verificar que los Productos y/o el Soporte que son susceptibles de Descuentos Especiales Negociados para Usuarios Finales son vendidos en última instancia únicamente al Usuario Final especificado y que han sido entregados al Usuario Final que se nombra en el Presupuesto de Descuento Especial Negociado para Usuarios Finales o en la Operación Cerrada.
- b. *"Usuario Final"* significa la empresa o tercero que aparece nombrado en el Presupuesto de Descuento Especial Negociado para Usuarios Finales o en la Operación Cerrada, el cual es el comprador de los Productos y/o Soporte HPE con el objetivo de utilizarlos y/o consumirlos, en el ámbito de sus operaciones internas ("Uso interno") dentro del Territorio y no para la reventa o la redistribución a terceras partes.
- c. *"Fecha de envío al usuario final"* es la fecha en que los Partners T1 realizan el envío ya sea a los Partners T2 o a los Usuarios Finales.
- d. *"Presentación de informes y adquisición de datos del Partner Hewlett Packard Enterprise (PDAR, por sus siglas en inglés)"* es un programa en el que se solicita a los Partners que entreguen datos actuales a HPE sobre sus adquisiciones, ventas e inventario de Productos o Soporte de HPE.
- e. El *"Programa para Partners de Hewlett Packard Enterprise de Descuento Especial Negociado para Usuarios Finales"* está diseñado para ayudar a HPE y a los Partners que venden Productos y/o Soporte HPE a ganar operaciones específicas de gran valor o gran volumen de Usuarios Finales, mediante la aplicación de descuentos adicionales a los especificados en el Contrato para Partners de Hewlett Packard Enterprise.
- f. *"Partner"* es tanto "Partner T1" como "Partner T2".
- g. Terminología de precios y descuentos:
 2. *"% adicional de descuento del Precio de Venta Recomendado de HPE"* es el porcentaje de descuento adicional al Precio de Venta de HPE, en adición al precio especificado en el Contrato para Partners de Hewlett Packard Enterprise.
 3. *"Precio Neto para Grandes Operaciones (BDnet)"* es el Precio de Venta Recomendado de HPE menos el Descuento del Contrato para Partners de HPE y menos el Descuento Especial Negociado para Usuarios Finales.
 4. *"Descuento del Contrato para Partners de HPE"* es el descuento contractual que se otorga en el Contrato para Partners de Hewlett Packard Enterprise.

5. "Reembolso" es la cantidad que HPE paga al Partner, en concepto de Descuento Especial Negociado para Usuarios Finales.
 6. "Solicitud de Reembolso" es el proceso a través del cual los Partners solicitan el pago de la cantidad del Descuento Especial Negociado para Usuarios Finales mediante la presentación de una solicitud con la información necesaria, tal y como se detalla en el Manual local de Procedimientos de Operaciones para Partners de Hewlett Packard Enterprise.
 7. "Descuento Especial Negociado para Usuarios Finales" es el descuento adicional sobre el Descuento del Contrato para Partners de Hewlett Packard Enterprise, para una oferta específica del Usuario Final. El Descuento Especial Negociado para Usuarios Finales se ofrece como "Precio Neto de Grandes Operaciones" o "% Adicional de Descuento del Precio de Venta Recomendado de HPE".
 8. "Descuento inicial" es el descuento del Descuento Especial Negociado para Usuarios Finales que se proporciona a un Partner cuando realiza un pedido a HPE.
 - h. "Vender" (y sus otras formas gramaticales) incluye, sin limitaciones, el suministro en forma de intercambio, usufructo, alquiler, compra en cuotas, préstamo, licencia o mediante una relación de subcontratación, procesamiento de datos, gestión de instalaciones u otros servicios.
 - i. "*Presupuesto de Descuento Especial Negociado para Usuarios Finales*" es una oferta de HPE para el Partner especificando los Productos y/o Soporte, precios, cantidades, programa de pedidos y fechas de vencimiento para un Usuario Final específico, y no puede ser encargado o estar sujeto a reclamaciones.
 - j. "*Partner T1*" o "*Partner de nivel 1*" es un Partner de HPE que compra directamente a HPE con la finalidad de revender o distribuir al siguiente nivel o al Usuario final. Los Partners T1 pueden vender directamente a un Usuario final solo si cuentan con la autorización de HPE. Los Partners T1 también pueden ser denominados "Distribuidores", "Mayoristas", "Franquiciadores", "Revendedores T1" y/o "Revendedores A".
 - k. "*Partner T2*" o "*Partner de nivel 2*" es un Partner de HPE que suele comprar de Partners T1 u otros partners, con la finalidad de revender a Usuarios finales. Los Partners T2 también pueden ser denominados "Revendedores", "Último nivel" y/o "Revendedor B".
 - l. "*Operación cerrada*" es la operación aprobada formalmente de Descuento Especial Negociado para Usuarios Finales de HPE que responsabiliza de las transacciones tanto al Partner como a HPE, y que puede ser objeto de reclamaciones. Es posible que sea necesaria confirmación por parte del Usuario final a HPE de que el Usuario final ha seleccionado Partners para la oportunidad de negocio.
3. DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA DE DESCUENTO ESPECIAL NEGOCIADO PARA USUARIOS FINALES
- a. PROCESO DE NEGOCIO
 1. Un Partner o representante de ventas de HPE solicita a HPE el Descuento Especial Negociado para Usuarios Finales para una oportunidad de negocio.
 2. Todos los Presupuestos de Descuentos Especiales Negociados para Usuarios Finales se comunican a los Partners a través del Portal para Partners de HPE.
 3. Todos los Presupuestos de Descuentos Especiales Negociados para Usuarios Finales deben recibir la aprobación de HPE antes de ser designados como Operaciones Cerradas.

4. HPE publica las Operaciones Cerradas en el Portal para partners de HPE.
 5. La Operación Cerrada del Descuento Especial Negociado para Usuarios Finales contiene un apartado específico, en el que se ofrece:
 - a) Un Precio Neto para Grandes Operaciones, o
 - b) Un % adicional de descuento sobre el Precio de Venta Recomendado de HPE
 6. Los Partners pueden realizar los pedidos o entregar Solicitudes de Reembolso a HPE en base a las Operaciones Cerradas. Las ofertas de Descuento Especial Negociado para Usuarios Finales se pueden conceder en forma de Descuento Inicial o Reembolso.
 7. HPE se reserva el derecho a realizar la Validación Final del Usuario Final.
- b. **MODELOS DE NEGOCIO**
1. **Modelo inicial:** HPE vende a un Partner T1 a un Precio Neto para Grandes Operaciones o con un % de descuento sobre el Precio de Venta Recomendado de HPE.
 - a) El Partner T2 debe disponer de la Orden de Compra ("OC") del Usuario Final antes de entregarla a HPE o al Partner T1. El Partner T1 que vende directamente a un Usuario Final debe disponer de la Orden de Compra ("OC") del Usuario Final.
 - b) HPE puede solicitar la entrega inmediata de la OC del Usuario Final antes de la aceptación o entrega del pedido.
 - c) El Partner T1 debe identificar al Partner T2 para que HPE pueda ponerse en contacto con el Partner T2 y realizar una Validación Final del Usuario Final.
 - d) El Partner T2 y los Partners T1 que vendan directamente a los usuarios finales son responsables del cumplimiento de las obligaciones del Apartado cuatro (4) para la Validación Final del Usuario Final, incluso cuando existan varios niveles de partners.
 - e) El Partner T1 deberá confirmar el envío de los Productos y/o el Soporte con Descuento Inicial que se deriven de cada Operación Cerrada mediante el proceso PDAR de Hewlett Packard Enterprise. Cuando un Partner T1 utilice el inventario existente para cumplir con un pedido sujeto a Descuento Especial Negociado para Usuarios Finales, y antes del envío por parte de HPE al Partner T1 de los Productos o del Soporte que se ha solicitado en virtud de la Operación Cerrada, el Partner T1 deberá asegurarse de que todos los detalles del inventario que se ha utilizado para formalizar la Operación Cerrada (p. ej.: número de producto, cantidad, ubicación) se corresponden con el pedido del Partner T1 a HPE (es decir, separación del stock por número de pedido en el almacén del Partner T1). El Partner T1 deberá proporcionar una copia de la factura de envío cuando HPE así lo solicite y esa factura de envío deberá corresponderse con la Operación Cerrada. El Partner puede omitir cualquier información relacionada con sus precios de reventa o con otros proveedores en los documentos que se entreguen a HPE.
 - f) Los Productos y/o Soporte se deberán entregar al Usuario Final en un periodo de sesenta (60) días a contar desde la fecha de vencimiento de la Operación Cerrada. Las excepciones deben ser concedidas por HPE por escrito antes del final del periodo de sesenta (60) días.
 2. **Modelo de Reembolso:** HPE vende al Partner T1 al precio del Contrato para

Partners de HPE, al Precio Neto de Promoción o al Precio Neto con Descuento No Estándar para Partners de Canal. El Partner T1 presenta una Solicitud de Reembolso para el Descuento Especial Negociado para Usuarios Finales. El Partner T2 debe disponer de una Orden de Compra ("OC") del Usuario Final antes de presentar la Orden de Compra a HPE o al Partner T1. El Partner T1 que vende directamente al Usuario Final deberá disponer de la Orden de Compra ("OC") del Usuario Final antes de presentar la Solicitud de Reembolso a HPE.

- a) HPE puede solicitar la entrega inmediata de la OC del Usuario Final antes de aprobar la Solicitud de Reembolso.
- b) Tanto los Partner T2 como los Partners T1 que vendan directamente a los Usuarios Finales son responsables del cumplimiento de las obligaciones contenidas en el apartado cuatro (4) para la Validación del Usuario Final, incluso cuando existan varios niveles de partners.
- c) El Partner T1 presentará una Solicitud de Reembolso a través del proceso PDAR de Hewlett Packard Enterprise, u otros medios autorizados, a HPE cuando el Partner T1 haya aplicado el Descuento Especial Negociado para Usuarios Finales al Partner T2.
- d) El Partner T2 deberá presentar su Solicitud de Reembolso al Partner T1 al que le efectuó el pedido de Productos y/o Soporte. En caso de que el Partner T2 ya disponga de la autorización por escrito de HPE para enviar su Solicitud de Reembolso directamente a HPE, esa Solicitud de Reembolso deberá presentarse a HPE en el país donde realizó el pedido.
- e) A no ser que previamente se disponga de la aprobación por escrito de HPE, los Productos y/o el Soporte se deberán entregar al Usuario Final en un plazo de noventa (90) días a partir de la fecha de vencimiento de la Operación Cerrada.

4. REQUISITOS DEL PROGRAMA DE DESCUENTO ESPECIAL NEGOCIADO PARA USUARIOS FINALES

- a. Los Productos y/o el Soporte HPE solo podrán ser vendidos para su uso en el Territorio indicado en el Contrato para Partners de HPE, a menos que se indique de otro modo en una Operación cerrada. Las excepciones deben ser aprobadas por escrito por HPE.
- b. Los Productos y/o Soporte de HPE solo se podrán entregar al Usuario Final que aparezca en el Presupuesto de Descuentos Especiales Negociados para Usuarios Finales o en la Operación Cerrada y son solo para uso interno. El incumplimiento de esta sección se considerará una infracción material de los fines del apartado quince (15) d del Contrato para Partners Hewlett Packard Enterprise.
- c. HPE no autoriza la combinación de descuentos de otros programas promocionales junto con el Descuento Especial Negociado para Usuarios Finales.
- d. HPE puede establecer umbrales de volumen máximo y/o mínimo de Descuentos Especiales Negociados para Usuarios Finales y modificar estos límites de volumen máximo y/o mínimo en cualquier momento. Usted es responsable de gestionar que el volumen de compra del Usuario Final se mantenga dentro de estos límites y de solicitar cualquier modificación a HPE. HPE podrá rechazar cualquier Solicitud de Reembolso o pedido que no se mantenga dentro de los umbrales de volumen establecidos.
- e. Usted solo podrá participar en el Programa cuando su nombre aparezca en una Operación de Descuento Especial Negociado para Usuarios Finales.
- f. HPE requerirá confirmación escrita del Usuario Final, en caso de que

aparezcan más de dos (2) Partners T2 en la Operación cerrada.

- g. Usted deberá presentar su Solicitud de Reembolso o de Compra con Descuento Inicial para el Descuento Especial Negociado para Usuarios Finales a través del proceso PDAR aprobado por HPE, u otros medios autorizados. Se requieren los siguientes datos adicionales del Descuento Especial Negociado para Usuarios Finales para todas las transacciones de Descuento Especial Negociado para Usuarios Finales:
 - 1. ID del Descuento Especial Negociado para Usuarios Finales (también conocido como ID de Grandes Operaciones) y su número de versión.
 - 2. Número de Serie, para los Productos y/o el Soporte que aparezcan en la Lista de Productos con Seguimiento de Número de Serie de HPE, publicada en el Portal para Partners de HPE y en todos los países donde se haya implementado un Sistema de Seguimiento de Número de Serie.
 - 3. ID de Ubicación del Partner T2 (ID señalado por HPE).
 - h. Para obtener un Presupuesto de Descuento Especial Negociado para Usuarios Finales de HPE y una Operación Cerrada, debe acceder al Portal para Partners de HPE.
 - i. Cualquier Partner T1 que participe en el Programa de Descuento Especial Negociado para Usuarios Finales deberá estar registrado como participante del PDAR.
 - j. Usted deberá notificar a HPE si el Usuario Final devolviera los Productos y/o el Soporte adquiridos a través de este Programa o si la OC del Usuario Final fuera cancelada o, de algún modo, modificada. HPE determinará, a su entera discreción, la resolución financiera y/o logística.
 - k. Los Presupuestos de Descuento Especial Negociado para Usuarios Finales y las Operaciones Cerradas son información confidencial de HPE. Usted no podrá comunicar el contenido del Presupuesto de Descuento Especial negociado para Usuarios Finales ni de la Operación Cerrada, a no ser que sea al Usuario final o al nivel siguiente nombrados en el Presupuesto de Descuento Especial Negociado para Usuarios Finales y/o en la Operación Cerrada.
 - l. Usted no está autorizado a comunicar el precio, vender, ni solicitar componentes por separado de Paquetes de Productos o Soporte que estén sujetos a un Descuento Especial Negociado para Usuarios Finales.
5. VALIDACIÓN DEL USUARIO FINAL
- i. Usted acepta que el Descuento Especial Negociado para Usuarios Finales se aplicará únicamente para la reventa al Usuario Final especificado en la Operación Cerrada para el Uso Interno Exclusivo del Usuario Final, y no para la reventa o redistribución a otras partes. A efectos de este apartado cuatro (4), Usuario Final incluye sus Filiales de las que posea el control de al menos el cincuenta y uno por ciento (51%) del capital social o de los activos de la compañía.
 - ii. El Partner T2 y el Partner T1 que vendan directamente a un Usuario Final deberán: (i) garantizar en su contrato con el Usuario Final que éste último acepta que los Productos son exclusivamente para su Uso Interno y no para la posterior reventa o redistribución a otras partes y (ii) tomar todas las medidas necesarias desde el punto de vista comercial para garantizar que el Usuario Final cumpla con dicho compromiso.
 - iii. Usted se compromete a proporcionar a HPE, a solicitud de HPE y en un periodo de diez (10) días hábiles, la siguiente información y documentación, para permitir a HPE realizar la Validación del Usuario Final:

1. Partner T1:

a) Una copia de la orden de compra del Partner T2, las facturas relacionadas, el acuse de recibo (POD) al Partner T2, justificante de confirmación del pago efectuado por el Partner T2, además de la notificación de la información de venta, incluidos los números de producto de HPE, los números de serie (requeridos en los países en los que se haya implementado o esté disponible la herramienta de seguimiento de números de serie) y las cantidades entregadas al Partner T2.

b) Para los pedidos enviados directamente por el Partner T1 al Usuario Final en nombre del Partner T2: (i) una copia de la orden de compra del Partner T2 y (ii) una prueba de venta al Partner T2 y la posterior venta por parte del Partner T2 al Usuario final a modo de acuse de recibo firmado u otros documentos que demuestren que los Productos fueron entregados al Usuario Final especificado, incluidos los números de producto de HPE, los números de serie (necesarios en los países en los que se haya implementado o esté disponible la herramienta de seguimiento de números de serie) y las cantidades entregadas.

2. Partner T2 así como Partner T1 que vendan directamente a un Usuario Final:

a) Un acuse de recibo firmado (POD) del Usuario final, facturas, transferencias de pago, justificantes de pago confirmando el mismo por parte del Usuario Final u otros documentos que demuestren que se entregaron los Productos y/o Soporte sujetos a Descuento Especial Negociado para Usuarios Finales, incluyendo el nombre y la dirección del Usuario Final, los números de producto de HPE, los números de serie (necesarios en los países en los que se haya implementado o esté disponible la herramienta de seguimiento de números de serie), las cantidades entregadas y la fecha de entrega; y

b) Una copia de la orden de compra del Usuario Final al Partner T2 o al Partner T1 si éste vende directamente al Usuario Final.

Podrá omitir la información relativa a sus precios de reventa o relativa a otros proveedores, en cualquiera de los documentos proporcionados a HPE en virtud de la solicitud para la Validación del Usuario Final.

iv. HPE se reserva el derecho a validar independientemente de si la entrega se realizó al Usuario final que se indica en el Acuerdo cerrado, y a ponerse en contacto directamente con el Usuario Final para realizar la Validación Final del Usuario Final. El Partner T2, así como el Partner T1 que vende directamente al Usuario Final, también aceptan verificar de manera independiente que los Productos se entregaron correctamente al Usuario Final.

6. DATOS DE CONTACTO DEL USUARIO FINAL

HPE podrá utilizar los datos de contacto del Usuario Final que usted proporcionó para realizar la Validación Final del mismo. HPE se reserva el derecho a revelar la información recibida relativa a estos Términos a otras compañías filiales de Hewlett-Packard, además de a sus subcontratistas, para realizar la Validación Final de Usuario Final. Usted deberá asegurarse que tiene derecho a revelar dichos datos, en cumplimiento con la ley de protección de datos aplicable y con sus obligaciones, tal y como vienen definidas en su contrato con el Usuario Final.

7. SOLICITUDES DE REEMBOLSO

Todos los Partners que informen a través del sistema PDAR deberán enviar los datos diarios o semanales de la Solicitud de Reembolso conforme al proceso PDAR. Las Solicitudes de Reembolso las creará HPE para los Partners PDAR. Los Partners que no se incluyan en el sistema PDAR deberán enviarlas a través del Portal para Partners de HPE, a finales del mes siguiente a la Fecha de Envío al Usuario Final. El reenvío

de las Solicitudes de reembolso por parte de un Partner deberá realizarse dentro del plazo de treinta (30) días desde la notificación de HPE. El proceso de Solicitud de Reembolso aplicable se proporciona en el Manual local de procedimientos de operaciones para Partners de HPE, que está publicado en el Portal para Partners de HPE.

8. CONSECUENCIAS DEL INCUMPLIMIENTO

Además de los recursos especificados en el Contrato para Partners de Hewlett Packard Enterprise y otros derechos y recursos que pueda tener HPE, en caso de incumplimiento de algún aspecto de estos Términos, HPE puede decidir implementar uno o más de las siguientes medidas, con efecto inmediato o aviso previo, siempre que esté permitido y sujeto a las leyes aplicables al Contrato para Partners de Hewlett Packard Enterprise, tal como se indica en nuestra notificación, y sin recurrir a la vía judicial:

- a. La terminación de cualquier Acuerdo de Descuento Especial Negociado para Usuarios Finales existente, incluidos los Presupuestos de Descuento especial negociado para Usuarios Finales o Acuerdo Cerrado;
- b. La reclamación del reembolso de cualquier Descuento Inicial o Reembolso del Descuento Especial Negociado para Usuarios Finales indebidamente aplicados. HPE se reserva el derecho a reclamar cualquier Descuento Especial Negociado para Usuarios Finales indebidamente aplicado, ya sea un Descuento Inicial o un Reembolso, del Partner T2 o el Partner T1 que vende directamente al Usuario final, en el caso de que el Usuario final revenda o redistribuya los Productos o, de cualquier otro modo, los utilice de manera que infrinja el Uso interno autorizado;
- c. Sin perjuicio del derecho que asiste a HPE a reclamar la compensación total por cualquier daño sufrido, la indemnización automática del pago por su parte de una suma global de indemnización de un diez por ciento (10%) del precio de Venta Recomendado de HPE menos el Descuento Especial Negociado para Usuarios Finales adicional de los Productos o el Soporte desviados; esta indemnización será exigible cuando HPE sea informado de su incumplimiento y se deberá pagar cuando HPE lo solicite;
- d. Exclusión del Programa de Descuento especial negociado para usuarios finales de Hewlett Packard Enterprise; y/o
- e. Exclusión del Programa de compensación para Partners de Hewlett Packard Enterprise u otros programas para Partners.

9. CAMBIOS Y FINALIZACIÓN

- a. HPE puede cambiar o terminar cualquier parte o la totalidad de estos Términos en cualquier momento. Los cambios o terminaciones se harán efectivos treinta (30) días después de la fecha de notificación y se publicarán en el Portal para Partners de HPE.
- b. HPE puede cambiar o terminar sin motivo cualquier Presupuesto de Descuento Especial Negociado para Usuarios Finales o Acuerdo Cerrado, con efecto inmediato. Las nuevas versiones del Presupuesto de Descuento Especial Negociado para Usuarios Finales o Acuerdos Cerrados sustituirán todas las versiones anteriores, en base al número de acuerdo y de versión.
- c. Sin embargo, para los Acuerdos de Descuento Inicial, cualquier cambio o terminación no se aplicará a los pedidos realizados por el Partner T1 antes de la notificación de HPE, excepto en el caso de incumplimiento de estos Términos o de un error material evidente en el Presupuesto de Descuento Especial Negociado para Usuarios Finales o Acuerdo Cerrado que debiera haber observado. Para los Acuerdos de Reembolso, no se aplicará ningún cambio o terminación que ocurra

durante o después de la Fecha de Envío al Usuario Final, excepto en el caso de incumplimiento de estos Términos o de un error material manifiesto en el Presupuesto de Descuento Especial Negociado para Usuarios Finales o Acuerdo Cerrado que debiera haber observado.

- d. Cuando el Partner disponga de una oferta vinculante que podría ser aceptada por otro Partner o Usuario Final, el Partner podrá solicitar una excepción a HPE para ampliar la duración de la versión anterior de los precios especiales para los presupuestos o de los Acuerdos Cerrados afectados y para un periodo adicional máximo de treinta (30) días, y HPE no rechazará dicha excepción sin razón justificada.