

Contrato IBM con Socios de Negocios

Apéndice del Programa de Asistentes de Comercialización

Apéndice No.: SA-01

Mayo, 2001

Tabla de Contenido

Sección	Página
1. Compensación	2
1.1 Fecha en que el Socio de Negocios se hace acreedor a la Compensación	2
1.2 Requisito para registro y oportunidad	2
1.3 Plan de Compensación	2
1.4 Cálculo de la Compensación	2
1.5 Mínimo y máximos de la Compensación	2
1.6 Requisito para reclamar Compensación	3
1.7 Rango de tiempo en que IBM pagará la Compensación	3
1.8 Condiciones para determinar que el Socio de Negocios no se ha hecho acreedor a Compensación	3
1.9 Condiciones bajo las cuales no se paga Compensación	3
2. Otras condiciones contractuales	4
2.1 Demostración y evaluación de Productos	4
2.2 Productos para Uso Interno	4
3. Productos Elegibles	4-6

1. Compensación

1.1 Fecha en que el Socio de Negocios se hace acreedor a la Compensación

El Socio de Negocios se hace acreedor a la Compensación en la fecha del documento que envía como prueba de adquisición de productos de software IBM para estaciones de trabajo. En la guía de operaciones del “Programa IBM de Asistentes de Comercialización” (Guía de Operaciones) se encuentra mayor información.

1.2 Requisito para registro y oportunidad

Los participantes en el programa deben registrar en IBM las oportunidades de ventas que tienen, de acuerdo con los siguientes rangos de tiempo. El registro de oportunidades se hace utilizando la Forma de Proyecto que se describe en la Guía de Operaciones.

La oportunidad debe registrarse por lo menos con 15 días de anticipación a la fecha del documento que el Socio de Negocios envía como prueba de adquisición.

Si la prueba de adquisición es una factura al usuario final, se debe enviar la Forma de Proyecto con 15 días de anticipación a la fecha de la factura al usuario final. Si la prueba de adquisición es una orden de adquisición, la Forma de Proyecto se debe enviar con 15 días de anticipación a la fecha de la orden de adquisición. Si la prueba de adquisición es un número de Contrato de Passport Advantage, la Forma de Proyecto debe enviarse con 15 días de anticipación a la fecha de la orden de venta.

La autorización para que el Socio de Negocios se haga acreedor a la Compensación es válida durante seis meses contados a partir de la fecha en que el Socio de Negocios registre la oportunidad en IBM, a menos que IBM especifique algo diferente por escrito.

Por favor, ver la Guía de Operaciones para encontrar mayor información.

1.3 Plan de Compensación

Sólo está disponible una forma de Compensación: por Comisión.

1.4 Cálculo de la Compensación

Para las ventas de productos de software IBM para estaciones de trabajo, a una cuenta del sector Mid Market y Small Business (según se definen en la Guía de Operaciones), que se hagan en el programa Passport Advantage, la Compensación es la siguiente:

Una comisión equivalente al 15% del precio de Nivel SVP C.

1.5 Mínimo y máximos de la Compensación

Para calificar al pago de Compensación, el ingreso para IBM por transacción, por cada Forma de Confirmación del Asistente de Comercialización, debe ser por lo menos de \$1,500 dólares de los Estados Unidos.

Hay una Compensación máxima por empresa de \$40.000 dólares de los Estados Unidos para la venta de un solo Programa por cliente a lo largo de un período de un año calendario de 12 meses. El pago de Compensaciones por encima de dicho límite está sujeto a la aprobación de IBM.

1.6 Requisito para reclamar Compensación

Una vez que el usuario final toma la decisión de adquirir el software IBM propuesto por el participante en el programa, se debe completar una Forma de Confirmación del Asistente de Comercialización y ésta debe enviarse de manera tal que IBM la reciba dentro de los cuatro meses siguientes a la fecha del documento que se haya enviado como prueba de adquisición, para los productos de software IBM para estaciones de trabajo.

La Forma de Confirmación del Asistente de Comercialización debe estar firmada por el Socio de Negocios y por el cliente para que el Socio de Negocios sea elegible para el Pago de comisión. Cuando múltiples participantes en el programa son elegibles para Compensación, la comisión se divide de la forma que se describe en la Guía de Operaciones.

1.7 Rango de tiempo en que IBM pagará la Compensación

IBM le pagará al socio de Negocios dentro del mes siguiente a la fecha en que el Socio de Negocios se haga acreedor a la Compensación, siempre y cuando IBM haya recibido del Socio de Negocios la solicitud de pago y la documentación de soporte, tales como la factura, según se especifica en la Guía de Operaciones. Si no se recibe la solicitud del Socio de Negocios dentro de los cuatro meses siguientes a la fecha de la prueba de adquisición, no se realizará el pago.

1.8 Condiciones para determinar que el Socio de Negocios no se ha hecho acreedor a Compensación

Bajo ninguna circunstancia las migraciones o actualizaciones de Programas dentro de una empresa son elegibles para Compensación.

Un Programa no es elegible para cualquier Compensación si el cliente discontinúa en cualquier procesador de la empresa la misma versión del Programa dentro de los seis meses siguientes a la instalación.

En caso de que, por cualquier razón, el Programa sea devuelto a IBM dentro de los tres meses siguientes a la fecha de la factura al Usuario Final, el Socio de Negocios debe reembolsar a IBM la Compensación aplicable que IBM le haya pagado.

1.9 Condiciones bajo las cuales no se paga Compensación

En ningún elemento del presente plan se incluirá Compensación para los siguientes rubros, a menos que se especifique lo contrario.

Programas que se adquieran e IBM no reciba ingresos como resultado de la venta.

Programas que se adquieran en virtud del contrato de Higher Education Software Consortium (HESC - Consorcio de Software para Educación Superior).

Programas que se adquieran para usarlos fuera del país en que tiene sede el Socio de Negocios.

Programas que se adquieran de fuentes no autorizadas por IBM.

Programas que se adquieran para reventa a otros Socios de Negocios.

Programas que IBM manufacture, pero que se vendan sin el logo de IBM o al amparo de las condiciones contractuales de un Contrato IBM OEM.

Programas que hayan adquirido empleados de IBM.

Impuestos que se hayan identificado como caso separado o que se hayan facturado por separado.

Programas que se hayan vendido a Cuentas de Gobierno locales o nacionales.

2. Otras condiciones contractuales

2.1 Demostración y evaluación de Productos

Los Programas Elegibles están disponibles en virtud de las condiciones de la relación contractual PartnerWorld for Software, entre IBM y el Socio de Negocios.

2.2 Productos de uso interno

Determinados Programas están disponibles como parte de un Paquete de Valor (Value Pack), de acuerdo con las condiciones de la relación contractual PartnerWorld for Software, entre IBM y el Socio de Negocios.

3. Productos Elegibles

Los productos elegibles corresponden a cualquier número de parte del programa Passport Advantage que pertenezca a los productos que se enumeran a continuación, bajo las categorías para las cuales el Socio de Negocios tenga aprobación.

APPLICATN INTEGRATN MIDDLEWARE

APL
C PROGRAMMING LANGUAGE
CICS
DISTRIBUTED COMPUTING ENVIRONMENT
ENTERPRISE FILE SYSTEMS
GEOGRAPHIC INTERFACE
LANDP
MQSERIES
OBJECT REXX
OPTIMIZATION SOLUTIONS & LIBRARY
SPATIAL INFORMATION MGT TOOLKITS
SUITES FOR E-BUSINESS
TRANSACTION SERVER
VISUALAGE
VISUALAGE COBOL
VISUALAGE C++
VISUALAGE ENTERPRISE SUITE
VISUALAGE FOR JAVA
VISUALAGE GENERATOR
VISUALAGE PL/I
VISUALAGE SMALLTALK
WBSPH BTB INTEGRATOR PARTNER AGRMNT
WEBSHERE
WEBSHERE EXTENSIONS
WEBSHERE SERVERS
WEBSHERE TOOLS
XLFORTRAN

BUSINESS CONNECT

COMMUNICATIONS SERVER
HOST ACCESS CLIENT PACKAGE
HOST INTEGRATION SOLUTION
HOST ONDEMAND
HOST PUBLISHER
PERSONAL COMMUNICATIONS
SCREEN CUSTOMIZER
TRANSCODING PUBLISHER

CONTENT MANAGEMENT

BOOKMANAGER
CONTENT MANAGER
CONTENT MANAGER COMMONSTORE
CONTENT MANAGER ENTRY BUNDLE
CONTENT MANAGER ISERIES
CONTENT MANAGER ONDEMAND
CONTENT MANAGER ONDEMAND ISERIES
CONTENT MANAGER VIDEOCHARGER
CONTENT MANAGER WINDOWS CLIENT
DOCUMENT CONNECT
EIP CLIENT KIT FOR CONTENT MANAGER
ENTERPRISE INFORMATION PORTAL
IMAGEPLUS CLIENT ACCESS
IMAGEPLUS WORKSTATION PROGRAM

DATABASE MANAGEMENT

DATAJOINER ADDITIONAL PROCESSORS
DATAJOINER CONCURRENT USER
DATAJOINER CONNECTIONS
DATAJOINER SERVER
DATAJOINER SPATIAL EXTENDER
DB2 CONNECT
DB2 EVERYPLACE
DB2 FORMS FOR MULTIPLATFORMS
DB2 KNOWLEDGEX
DB2 OLAP SERVER
DB2 QUERY MANAGEMENT FACILITY
DB2 UDB ENTERPRISE EDITION
DB2 UDB ENTERPRISE EXTENDED EDITION
DB2 UNIVERSAL DATABASE
INTELLIGENT MINER

E-COMMERCE

E-COMMERCE OTHER
NET.COMMERCE
PAYMENT SUITE PRODUCTS
WEBSPHERE CATALOG MANAGER
WEBSPHERE COMMERCE SUITE

INDUSTRY SOLUTIONS
SAN FRANCISCO
WEBSPHERE BUSINESS COMPONENTS

LIFE SCIENCES
DB2 LIFE SCIENCES DATA CONNECT

OPERATING SYSTEM
OPERATING SYSTEM OTHER
WARPSERVER
WORKSPACE ONDEMAND

PERVASIVE COMPUTING DIVISION
MOBILE CONNECT
WEBSPHERE EVERYPLACE SUITE
WEBSPHERE PORTAL SERVER

SPEECH
TRANSLATION SERVER
VIAVOICE

LOTUS
DOMINO ENTERPRISE SERVER
DOMINO EXTENDED SEARCH
DOMINO MAIL SERVER
DOMINO STANDARD SERVER
DOMINO WORKFLOW
LEARNINGSPLACE
LOTUS DISCOVERY PRODUCTS
QUICKPLACE
SAMETIME

Aceptado:
(Razón social del Socio de Negocios IBM)

Aceptado:
International Business Machines Corporation

Firma autorizada

Firma autorizada

Nombre (en imprenta):

Nombre (en imprenta):

Fecha:

Fecha:

Socio de Negocios IBM No.:

Dirección de IBM:

Dirección del Socio de Negocios IBM: