

# Contrato IBM con Socios de Negocios

## Apéndice del Programa de Asistentes de Comercialización

### Apéndice No.: SA-01

Mayo, 2001

### Tabla de Contenido

<b>Sección</b>	<b>Página</b>
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: