



MOTOROLA SOLUTIONS



PartnerEmpower™

GUÍA DEL PROGRAMA PARTNEREMPOWER 2023

Distribuidores LACR



SECCIÓN 1 BIENVENIDA

FACILITANDO EL CRECIMIENTO DEL NEGOCIO... JUNTOS

En Motorola Solutions, reconocemos la función crítica que desempeñan nuestros socios de negocios. Como uno de nuestros principales canales de contacto con los clientes, contribuye a que las organizaciones empleen nuestra tecnología de manera innovadora. Aporta sus extensos conocimientos a las necesidades del mercado. Puede trabajar junto a otras compañías para crear las soluciones de extremo a extremo que los clientes demandan hoy en día. Ofrece servicios profesionales esenciales.

Es por ello que nos concentramos en garantizar el éxito de su empresa a través del Programa PartnerEmpower™ ("**Programa PartnerEmpower**" o el "**Programa**") de Motorola Solutions. El Programa es la base mediante la cual penetramos el mercado junto a nuestros socios de negocios a nivel mundial y lo posiciona para el crecimiento de su negocio a través del acceso a las herramientas de negocios que impulsan sus ventas y las percepciones que le permiten aprovechar nuevas oportunidades. En esta guía, conocerá las ventajas que el Programa brinda a su empresa, a través de:

CRECIMIENTO

Estamos focalizados en ayudarlo a expandir su negocio, competir más efectivamente, crear relaciones esenciales con otras compañías del ecosistema del Programa PartnerEmpower y mejorar su rentabilidad

VALOR

La estructura del Programa PartnerEmpower lo recompensa por invertir en su relación con Motorola Solutions

DIFERENCIACIÓN

Su estatus en el programa le permite diferenciar su negocio de la competencia y aprovechar nuevas oportunidades

CONOCIMIENTO

Lo ayudamos a crear competencia con la mejor capacitación, y recompensamos dicha competencia mediante reconocimiento y un conjunto especial de beneficios.

Hemos diseñado el Programa PartnerEmpower para permitirles a usted y a Motorola Solutions responder mejor al actual mercado en constante evolución. Este Programa está dirigido por un cuidadoso estudio de mejores prácticas de la industria, junto con una retroalimentación constante de nuestros canales.

¡Esperamos trabajar junto a usted! Juntos, brindaremos a nuestros clientes soluciones innovadoras para conectar a las personas con la información y sus colegas en los momentos que realmente importan. Esperamos que aproveche todo lo que el Programa PartnerEmpower tiene para ofrecerle a su negocio.



SECCIÓN 2

ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

ASPECTOS GENERALES

El Programa PartnerEmpower fue diseñado para permitir que Motorola Solutions trabaje exitosamente junto a una amplia gama de socios de negocios en la entrega de soluciones innovadoras líderes en el mercado a nuestros clientes mutuos. A través del Programa, satisfacemos las necesidades exclusivas de distintos modelos de negocio y recompensamos a los socios de negocios por su inversión en los conocimientos fundamentales para atender las necesidades de los clientes.

Los Revendedores ascienden por los cuatro niveles del programa a medida que desarrollan y demuestran sus conocimientos y, a su vez, adquieren acceso a un cada vez mayor conjunto de beneficios del Programa.

ESTRUCTURA DEL PROGRAMA PARTNEREMPOWER PARA DISTRIBUIDORES

COMUNIDAD DE VENTAS

La comunidad de ventas del Programa PartnerEmpower comprende dos tipos de socios de negocios que tienen un papel distintivo en la entrega de nuestros productos y servicios a los clientes. Recompensamos la contribución única de cada socio de negocios a través de un conjunto de diferentes beneficios del Programa.

Distribuidor: Un socio de negocios que vende productos y servicios principalmente a Revendedores y proporciona soporte en ventas y tecnología, capacitación, cumplimiento de pedidos, inventario, financiamiento de Revendedores, amplio conocimiento y experiencia en tecnologías y más (“Distribuidor”).

Revendedor: Un socio de negocios que compra productos, software o soluciones de un Distribuidor de Motorola Solutions, o en algunos casos, directamente de Motorola Solutions, y que los revende a un cliente; integra productos y servicios en una solución y optimiza la solución con servicios profesionales o aplicaciones de terceros (“Revendedor”).

SEGMENTOS DE TECNOLOGÍA

Los productos, el software y los servicios de Motorola Solutions incluidos en el Programa PartnerEmpower han sido categorizados en grupos que representan los productos, el software y los servicios relacionados dentro del portafolio de productos de Motorola Solutions, que se conocen en el Programa como “Segmentos de Tecnología.” La participación en el Programa PartnerEmpower se asigna por Segmento de Tecnología. Cada Segmento de Tecnología tiene subsegmentos de grupos de productos específicos, algunos de los cuales están sujetos a requerimientos adicionales de acceso y capacitación (“Subsegmentos de Tecnología”).

El Programa PartnerEmpower en América Latina y el Caribe (LACr) tiene DOS Segmentos de Tecnología: Soluciones de Banda Ancha y Radios Profesionales y Comerciales (PCR), tal como se detalla en la tabla más abajo. Los Distribuidores que integran el Programa deben participar en al menos un Segmento de Tecnología y pueden participar en múltiples segmentos. En la tabla a continuación encontrará información sobre los productos que recaen dentro de estos Segmentos de Tecnología y los Subsegmentos de Tecnología relacionados:



SEGMENTOS DE TECNOLOGÍA	SEGMENTOS DE TECNOLOGÍA
RADIO COMERCIALES Y PROFESIONALES	Radios Profesionales y Comerciales
	MOTOTRBO™ Capacity Max*
SOLUCIONES DE BANDA ANCHA	Dispositivos LTE
	Wave PTXTM

La capacidad de su compañía para participar en un Segmento de Tecnología específico está determinada por el Apéndice para Distribuidores de su Acuerdo de Distribuidor.

Si está interesado en ampliar su relación con Motorola Solutions mediante su participación en otros Segmentos de Tecnología, póngase en contacto con su Ejecutivo de Ventas de Canal (“CSE”).

La participación del Distribuidor en los Segmentos de Tecnología es a discreción de Motorola Solutions.

ACCESO A PRODUCTOS

El acceso a los productos de Motorola Solutions depende de la participación en el Segmento de Tecnología o Subsegmento de Tecnología apropiado y una clasificación de acceso a productos específicos. Con una amplia gama de productos disponibles, Motorola Solutions ha categorizado sus productos técnicamente complejos como “Restringidos”. El acceso a los productos Restringidos requiere de capacidades técnicas específicas que se detallan en el documento de Acreditación Requerida como parte del Anexo D - Capacitación Requerida para Distribuidores.

Su designación a un Segmento de Tecnología se establece en el Apéndice para Distribuidores de su Acuerdo de Distribuidor. El acceso a Subsegmentos de Tecnología dentro de dicho Segmento de Tecnología dependerá adicionalmente de requerimientos comerciales y de capacitación.

Motorola Solutions proporcionará a los Distribuidores un informe periódico sobre Revendedores, su estatus en el programa y el acceso a productos restringidos.

La clasificación de acceso a productos y los criterios para Revendedores se establecen en el documento de Acreditación Requerida para Revendedores, que forma parte del Anexo C de la Guía del Programa para Revendedores.

SEGMENTOS DE TECNOLOGÍA	SUBSEGMENTOS DE TECNOLOGÍA	ACCESO A PRODUCTOS
RADIO COMERCIALES Y PROFESIONALES	Radios Profesionales y Comerciales	Abierto
	MOTOTRBO™ Capacity Max*	Restringido
SOLUCIONES DE BANDA ANCHA	Dispositivos LTE	Abierto
	Wave PTXTM	Abierto* (Obligación para Socios)

* Si un Revendedor tiene acceso a los productos al Subsegmento de Tecnología, como condición para vender WAVE PTS, el Revendedor se asegurará que los clientes finales acepten los términos y condiciones de suscripción de WAVE PTX, incluso el Acuerdo de Licencia de Usuario Final. Al momento de realizar el pedido, el Revendedor debe proporcionar a Motorola Solutions los datos del cliente Usuario Final.

GUÍA DEL PROGRAMA PARTNEREMPOWER 2023 PARA DISTRIBUIDORES - LACR

Confidencial de Motorola Solutions - No redistribuir - Para uso exclusivo de los Socios PartnerEmpower
Información confidencial y propietaria. MOTOROLA, MOTO, MOTOROLA SOLUTIONS y el logotipo de la M estilizada y toda otra marca comercial de propiedad u otorgada bajo licencia de Motorola Solutions son marcas comerciales o marcas comerciales registradas de Motorola Trademark Holdings, LLC y son utilizadas bajo licencia. Todas las demás marcas comerciales pertenecen a sus respectivos propietarios. ©2023 Motorola Solutions, Inc. Todos los derechos reservados. Enero 2023



SECCIÓN 3

REQUISITOS DEL PROGRAMA PARA DISTRIBUIDORES

ASPECTOS GENERALES

La participación de su compañía en el Programa PartnerEmpower depende del cumplimiento de los términos de su Acuerdo de Distribuidor. Además de las obligaciones de su Acuerdo de Distribuidor, deberá cumplir con los siguientes requerimientos:

REQUISITOS DE MEMBRESÍA	TODOS LOS DISTRIBUIDORES
ACUERDO DE DISTRIBUIDOR DE MOTOROLA SOLUTIONS	
Aceptación de su Acuerdo de Distribuidor Los Distribuidores deberán contar con un Acuerdo de Distribuidor válido. El Acuerdo de Distribuidor especifica las obligaciones legales del Distribuidor con relación a la compra de productos, software y servicios de Motorola Solutions, así como también su relación con la misma. Si no se acepta el Acuerdo de Distribuidor de Motorola Solutions dentro de 60 días, Motorola Solutions se reserva el derecho a retirar la oferta de Acuerdo directo.	
REQUERIMIENTOS COMERCIALES/DE CONTRIBUCIÓN	
Compromiso de Ingresos Anuales Los Distribuidores deben comprometerse a un objetivo mínimo anual para la generación de ingresos de Motorola Solutions. El objetivo está identificado en un plan de negocios anual desarrollado conjuntamente entre el Distribuidor y Motorola Solutions. El progreso respecto de este objetivo es evaluado durante revisiones comerciales periódicas y cumplir con el objetivo es una condición del compromiso actual del Distribuidor como Distribuidor de Motorola Solutions.	
Niveles de inventario Los Distribuidores deben mantener en todo momento un inventario suficiente de productos que cubra todas las principales líneas de productos para sus Segmentos de Tecnología designados. El nivel de inventario debe estar alineado con las previsiones del Distribuidor para Motorola Solutions.	
Perfil actualizado del Distribuidor Los Distribuidores deben proporcionar información actualizada y precisa en su Perfil de Socio de Negocios a fin de garantizar que la información correcta en el directorio de Socios facilite las referencias de Revendedores y respalde las comunicaciones. Este perfil deberá actualizarse al menos una vez por año.	

**Revisiones comerciales**

Motorola Solutions y los Distribuidores llevarán a cabo revisiones comerciales periódicas al menos cada seis (6) meses. Trabajando conjuntamente con sus CSE los Distribuidores deben desarrollar un plan anual de negocios de Motorola Solutions que especifique las estrategias y los objetivos comerciales y de mercadeo relacionados con Motorola Solutions.

**Presentación de informes mensuales de puntos de venta e inventario**

Los Distribuidores deben recopilar información precisa del Punto de Venta (POS) al momento de la reventa a Revendedores. Se deberá presentar mensualmente un informe de POS e inventario en el formato exigido por Motorola Solutions. Motorola Solutions se reserva el derecho a modificar los requisitos de preparación de informes de forma oportuna mediante notificación escrita con sesenta (60) días de anticipación. En Channel Partner Portal se encuentra mayor información sobre la presentación de informes de punto de venta e inventario.

**Previsión mensual**

Para asistir a Motorola Solutions con la planificación de manufactura, los Distribuidores deben proporcionar a sus CSE una previsión escalonada por escrito trimestralmente, que deberá ser actualizada mensualmente (o con mayor frecuencia a solicitud del CSE).

**Instalaciones Comerciales**

Los Distribuidores dispondrán de instalaciones comerciales apropiadas para realizar sus negocios (incluyendo reuniones con clientes y capacitación a los miembros del Programa PartnerEmpower) e instalaciones de depósito apropiadas para guardar los productos de Motorola Solutions de conformidad con los requerimientos de inventario del Distribuidor

**Requerimiento de Mantener Informes**

A los fines de retiro de productos, cambios de seguridad, reparaciones en garantía, derechos de auditoría y otros fines lícitos, el Distribuidor debe comprometerse a lo siguiente:

- Mantener en su sede social los números de serie de los productos vendidos, fechas de entrega y nombres y domicilios (incluyendo país) de los Revendedores y Clientes Finales a quienes se vendieron los mismos; y
- Proporcionar, a solicitud por escrito, información relevante a Motorola Solutions para inspección; y
- Proporcionar a Motorola Solutions acceso razonable a las instalaciones donde se mantienen dichos registros.





REQUERIMIENTOS DE SOPORTE PARA SOCIOS

Personal de Ventas y Técnico y Soporte al Revendedor

El Distribuidor debe mantener personal de ventas y técnico calificado y estos deberán participar de un programa de capacitación personalizado para el personal del Distribuidor. En el documento de Acreditación Requerida parte del Anexo D - Capacitación requerida para Distribuidores se encuentra mayor información.

El personal del Distribuidor capacitado brindará soporte, tanto técnico como en ventas, tal como lo requieran los Revendedores. Dicho soporte incluirá, sin limitarse a, soporte técnico, mesa de ayuda, configuración de productos, diagnóstico y soporte en instalación.



Soporte de Nivel I (preventa/posventa)

Los Distribuidores deben brindar Soporte de Nivel I1 (tal como se describe en la nota al pie de página 1) a los Revendedores de PartnerEmpower y a los revendedores que no participan del Programa PartnerEmpower que adquieren los productos a través del Distribuidor. El soporte debe ser provisto durante horas hábiles para todos los husos horarios en que el Distribuidor comercializa los productos. Soporte mínimo: 8 horas por día, 5 días a la semana. Ofreciendo servicios como asistencia en configuración, soporte para consultas de "instrucciones" (how-to), soporte de diagnóstico e instalación, la mesa de ayuda debe servir como la primera línea de soporte para resolver problemas técnicos. La información sobre cómo contactarse con la Mesa de Ayuda deberá estar claramente indicada en el sitio web y/o en la documentación del Distribuidor. 2



Soporte de Nivel II / Elevación del asunto a la Mesa de Ayuda (preventa/posventa)

Se espera que los Distribuidores brinden Soporte de Nivel II1, 2 (tal como se detalla en la nota al pie de página 2) a Revendedores PartnerEmpower y revendedores que no participan del Programa PartnerEmpower que adquieren los productos a través del Distribuidor. Sólo las solicitudes de soporte de Revendedores de PartnerEmpower pueden ser escaladas a Motorola Solutions para soporte de Nivel II luego de la evaluación por parte del Distribuidor. 2



Devolución de llamadas garantizada

Los Distribuidores deben responder a las solicitudes de soporte de la Mesa de Ayuda, ventas y servicio dentro de las 4 horas de recibidas (durante hora hábiles) por teléfono, mediante correo electrónico u otro método común de respuesta de soporte. Si un Revendedor solicita soporte técnico, la respuesta debe ser proporcionada por un miembro del equipo técnico.



Competencia técnica y en ventas

Los Distribuidores deben completar las certificaciones en ventas y técnicas de Motorola Solutions en cada Segmento de Tecnología del que participan. Los requisitos específicos se detallan en el documento de Acreditación Requerida como parte del Anexo D - Capacitación requerida para Distribuidores.





REQUERIMIENTOS DE MERCADEO Y VENTAS

Contacto designado para desarrollo comercial de Motorola Solutions

Los Distribuidores deberán designar un recurso de desarrollo de negocios que trabajará junto a sus CSE y equipo de ventas para impulsar la participación a nivel de campo y la planificación comercial, garantizar un uso efectivo de los Beneficios del Programa y administrar el flujo de ventas de Motorola Solutions del Distribuidor. Este recurso no necesita estar dedicado exclusivamente a Motorola Solutions, pero debe encontrarse disponible para el equipo de Motorola Solutions y debe ser compensado por el éxito del negocio de Motorola Solutions del Distribuidor.



Material de marketing y uso de marcas comerciales

El Distribuidor se compromete a cumplir con los requisitos de Motorola Solutions en relación a cualquier programa de marketing del que participe. El Distribuidor podrá traducir determinados materiales de ventas y mercadeo, siempre que se incluyan en el texto original todas las declaraciones de derechos de autor y marca comercial de Motorola Solutions o de las afiliadas de Motorola Solutions y que el texto final sea aprobado por Motorola Solutions. Los Distribuidores deben respetar en todo momento los lineamientos de marketing de Motorola Solutions, incluyendo a modo enunciativo y no limitativo los Lineamientos para el Uso de la Marca Comercial de Motorola Solutions, según se actualicen de forma oportuna. Estos lineamientos se aplican a todos los dominios de sitios web o nombres de la compañía que hayan registrado en el programa PartnerEmpower. No se permite el uso de marcas de Motorola Solutions para dominios de sitios web o nombres de compañías no registradas en PartnerEmpower.



Catálogos de marketing: Información precisa

Si el Distribuidor emite un catálogo que incluye dibujos, precios y descripciones de productos y/o servicios para la distribución a Revendedores o Clientes Finales establecidos, la responsabilidad es del Distribuidor de garantizar la precisión de la información.



1 Los Problemas de Nivel I Sin Resolver se consideran de Nivel II sólo una vez que se brinda asistencia básica sobre instrucciones y detección y solución de problemas de configuración. Los problemas del tipo de soporte de Nivel II a menudo se definen como preguntas minuciosas sobre sistema operativo o funcionalidad de productos que pueden requerir de asistencia de ingeniería. Se podrá emplear detección y solución de problemas de entorno y aplicaciones, configuración avanzada y escalamientos de ingeniería.

2 Los cursos de capacitación de Motorola Solutions pueden ayudar a los Distribuidores a mejorar sus niveles de competencia de soporte de mesa de ayuda. Asimismo, Motorola Solutions se reserva el derecho a realizar auditorías periódicas programadas a fin de medir y evaluar el soporte de Nivel I provisto por los Distribuidores. El propósito de estas auditorías es evaluar los escalamientos recurrentes de la mesa de ayuda a Motorola Solutions y, de ser aplicable, proporcionar resolución. Las auditorías pueden ser originadas por un aumento en la cantidad de llamadas entrantes en Soporte de Nivel II de Motorola Solutions que no han sido adecuadamente diagnosticadas en el Soporte de Nivel I o por un aumento en la cantidad de llamadas entrantes en Soporte de Nivel I directamente en el Centro de Soporte de Motorola Solutions por parte de los revendedores de los Distribuidores o por problemas de satisfacción de clientes.



CONDICIONES COMERCIALES

Todos los Distribuidores de PartnerEmpower deberán aceptar las siguientes condiciones:

CONDICIONES

Formas de entrada al mercado

Los Distribuidores pueden vender los productos de Motorola Solutions a los Revendedores de PartnerEmpower y los revendedores que no participan del Programa. Las ventas de productos restringidos se limitan a los Revendedores de PartnerEmpower con acceso a productos aplicables.

El Distribuidor no revenderá ni ofrecerá revender a Clientes Finales excepto lo permita Motorola Solutions como excepción por escrito. Los Distribuidores deberán contactar a sus CSE para recibir asesoramiento.

Filiales:

Si un Distribuidor es parte de un grupo de compañías y las otras compañías, bajo el control del Distribuidor, son parte del Programa PartnerEmpower, dichas afiliadas deben tener el mismo estatus en el Programa que el Distribuidor. Se brindará mayor información sobre las reglas en torno a las Filiales si así se solicita. Se requiere que los Distribuidores y sus Afiliadas informen a Motorola Solutions en el caso de algún cambio en el capital social que afecte la consideración de una afiliación por parte de Motorola Solutions.

Acceso a Productos

Los Distribuidores sólo podrán vender productos del Segmento de Tecnología para el cual han sido designados en el Apéndice para Distribuidores del Acuerdo de Distribuidor. Asimismo, el Distribuidor deberá haber realizado alguna de las capacitaciones requeridas de acceso restringido a productos para dichos Segmentos de Tecnología.

Los Distribuidores sólo podrán vender productos restringidos a Revendedores que sean miembros de PartnerEmpower con el nivel apropiado de acceso a productos. Se proporcionará a los Distribuidores informes periódicos del estatus de acceso a productos de los Revendedores.



SECCIÓN 4

BENEFICIOS DEL PROGRAMA PARA DISTRIBUIDORES

ASPECTOS GENERALES

Como Distribuidor, su compañía obtiene acceso a un amplio conjunto de beneficios del Programa diseñados para ayudarlo a impulsar el crecimiento de los ingresos, desarrollar su base de Revendedores, operar su negocio de manera más eficiente y obtener un significativo retorno de la inversión en su relación con Motorola Solutions, tal como se describe a continuación (“**Beneficios del Programa**”).

Se debe tener en cuenta que Motorola Solutions se reserva el derecho a cancelar o modificar los beneficios del programa en cualquier momento.

BENEFICIOS

Una marca de verificación indica que los Distribuidores tienen acceso al beneficio; “Elegible” indica que los Distribuidores deben cumplir con requerimientos adicionales para acceder al beneficio. Póngase en contacto con su CSE o el Equipo de Soporte para Socios de Motorola Solutions para más información sobre los criterios de elegibilidad para beneficios específicos.

Para tener en cuenta: Algunos de estos Beneficios del Programa pueden estar incluidos en su Acuerdo de Distribuidor.

BENEFICIOS	TODOS LOS DISTRIBUIDORES
Beneficios de Compensación	
Fijación de precios Llegada al mercado con Motorola Solutions. Se acuerda con los Distribuidores la adquisición de productos de Motorola Solutions a precios de descuento especificados, que están diseñados para ofrecer un margen bruto en respaldo de los servicios de cumplimiento e inversión en infraestructura clave que facilita las ventas de productos.	Remítase a la Lista de Precios para Distribuidores.
Promoción Aproveche las oportunidades de crecimiento. Los Distribuidores pueden generar ingresos y competir de manera más eficiente a través de promociones especiales que incluyen descuentos en productos, promociones de soluciones específicas e incentivos.	Elegible
Reembolsos de Incentivos Obtenga recompensas por sus logros. Los Distribuidores son elegibles para obtener reembolsos (aplicados como crédito a la cuenta) por sus logros respecto de objetivos específicos de desempeño, tales como ventas de tecnologías específicas o ventas en determinados mercados. Los objetivos son establecidos y se encuentran sujetos a la aprobación del equipo de gestión de distribución de Motorola Solutions.	Elegible



Beneficios de desarrollo de relaciones

Soporte del Ejecutivo de Ventas de Canal (CSE) de Motorola Solutions

Colabore de manera más efectiva con Motorola Solutions. A fin de garantizar un relación comercial productiva, Motorola Solutions proporcionará un CSE para facilitar y ayudar en la colaboración entre nuestras compañías. Los esfuerzos de los CSE se concentran en desarrollo de negocios conjuntos y plan de mercadeo, actividades de ventas en campo y otras iniciativas para hacer crecer mutuamente nuestros negocios.



Recursos de PartnerEmpower

Descubra oportunidades. Los Distribuidores de PartnerEmpower tienen disponibles recursos tales como presentaciones orientadas al cliente, brochures, informes de aplicación, documentos técnicos, junto con newsletters, eventos y webinars frecuentes. Estos recursos son esenciales para desarrollar una relación fructuosa con Motorola Solutions y satisfacer las necesidades de sus Revendedores.



Partner Central

Acceda a la información y a las herramientas que necesita. Los Distribuidores tienen acceso a una amplia gama de recursos técnicos, de ventas y mercadeo en el portal en línea de Motorola Solutions ("Partner Central"). El sitio integral incluye también información del Programa, acceso a las últimas noticias y mucho más.



Panel de Socios

Administre su relación. Esta herramienta en línea permite a los administradores de relaciones designados de los Distribuidores ("Administrador PartnerEmpower") actualizar el perfil de socio de negocios del Distribuidor, administrar la información de contacto de los miembros del equipo, designar el acceso a herramientas en línea y más.



Empower Circle

Sea recompensado por sus logros. Un viaje anual con todos los gastos pagos recompensa a nuestros más exitosos socios de negocios no sólo por sus contribuciones significativas respecto de los ingresos de Motorola Solutions sino también por su inversión en la relación con Motorola Solutions y su dedicación a la satisfacción del cliente.

Elegible

Servicio de atención al cliente

Realice negocios con Motorola Solutions de manera más simple. Motorola Solutions proporciona a los Distribuidores un camino definido para escalar y resolver temas administrativos (no técnicos) relacionados con entregas, envíos, etc. Los Distribuidores podrán contactar directamente al equipo de administración de pedidos.

Elegible

Comité Asesor de Distribuidores

Asegúrese de que el Programa evolucione según sus necesidades. Los Comités Asesores de Distribuidores son un importante foro para solicitar feedback sobre la manera en que Motorola Solutions puede satisfacer mejor las necesidades de los socios de negocios. Los miembros del Comité Asesor de Distribuidores realizan contribuciones sobre la estrategia de Motorola Solutions, los requerimientos y Beneficios del Programa, los recursos para socios de negocios y mucho más.

Elegible

**Acceso exclusivo a eventos de canales**

Aproveche al máximo los eventos de Motorola Solutions. Los Distribuidores podrán obtener acceso especial a eventos, que facilitan el establecimiento de contactos con otros socios de negocios líderes, ofrecen la oportunidad de conocer a los oradores principales, incrementan la visibilidad ante los ejecutivos senior de Motorola Solutions, brindan perspectivas de tendencias del mercado y más. La elegibilidad varía según el evento.

Elegible

Guías Estratégicas de Planificación de Productos y Tecnologías

Sea proactivo. Motorola Solutions brinda a los Distribuidores perspectivas para sus estrategias de producto, facilitando así la planificación. Los Distribuidores son elegibles para influir en el desarrollo de productos y servicios al proporcionar datos para la estrategia de producto. Esto ayuda además a garantizar la evolución de los productos y servicios para satisfacer las necesidades del mercado.

**BENEFICIOS DE MERCADEO****Fondos de Desarrollo de Mercados (MDF)**

Expanda sus recursos de mercadeo. Las actividades financiadas con MDF mejoran las inversiones de mercado. Abarcando una amplia gama de actividades de mercadeo y desarrollo de negocios, estos fondos son adjudicados caso por caso a discreción de la gerencia de canales de Motorola Solutions y mercadeo en base a las propuestas presentadas por los Distribuidores de valor agregado.

Elegible

Soporte de marketing

Ponga a trabajar la experiencia de marketing de Motorola Solutions. Motorola Solutions brinda a los Distribuidores soporte para publicidad, relaciones públicas, marketing directo, eventos, seminarios, talleres y ferias comerciales. Asimismo, se proporciona acceso a materiales promocionales de producto estándares (sujeto a costos adicionales). Esta asistencia puede ayudar a los Distribuidores a reclutar nuevos Revendedores, incrementar la visibilidad en el mercado, lanzar nuevos productos de manera más exitosa a sus Revendedores y capacitar a los Revendedores sobre el portafolio de Motorola Solutions.

Elegible

Soporte de marketing en campo

Desarrolle más planes eficaces de llegada al mercado. Como parte del esfuerzo de desarrollo de negocios, Motorola Solutions asiste a los Distribuidores con un nivel adicional de soporte en desarrollo de negocios, planificación de marketing y ejecución. Esta colaboración permite a los Distribuidores mejorar los resultados de sus campañas de marketing, aplicar los fondos de Co-Op de manera más estratégica y alinear sus iniciativas con las campañas de marketing de Motorola Solutions.

Elegible

Buscador de Socios

Aumente la exposición a nuevas oportunidades de negocios. El Buscador de Socios, un directorio en línea de miembros del Programa PartnerEmpower, permite a los Revendedores impulsar su visibilidad, generar prospectos y promover sus conocimientos a clientes, otros socios de negocios de Motorola Solutions y el equipo de ventas de Motorola Solutions. La prioridad para los resultados de las búsquedas se basa en el Nivel en el Programa.





Herramientas de marca de Motorola Solutions

Aproveche la poderosa marca Motorola Solutions. Los Distribuidores pueden alinear su compañía con la marca de Motorola Solutions a través de un conjunto integral de materiales de marketing de Motorola Solutions que está personalizado con el logotipo del socio de canal, la información de contacto y el mensaje.



BENEFICIOS DE MERCADEO

Capacitación técnica y en ventas

Potencie a su equipo técnico y de ventas. Motorola Solutions ofrece a los Distribuidores una amplia gama de certificaciones y cursos de capacitación técnica y en ventas para productos individuales y portafolios de productos. Están disponibles cursos en línea y cursos guiados por instructor. Aplican cargos.



SECCIÓN 5

COMPETENCIA TÉCNICA Y EN VENTAS

DESARROLLO DE CONOCIMIENTOS

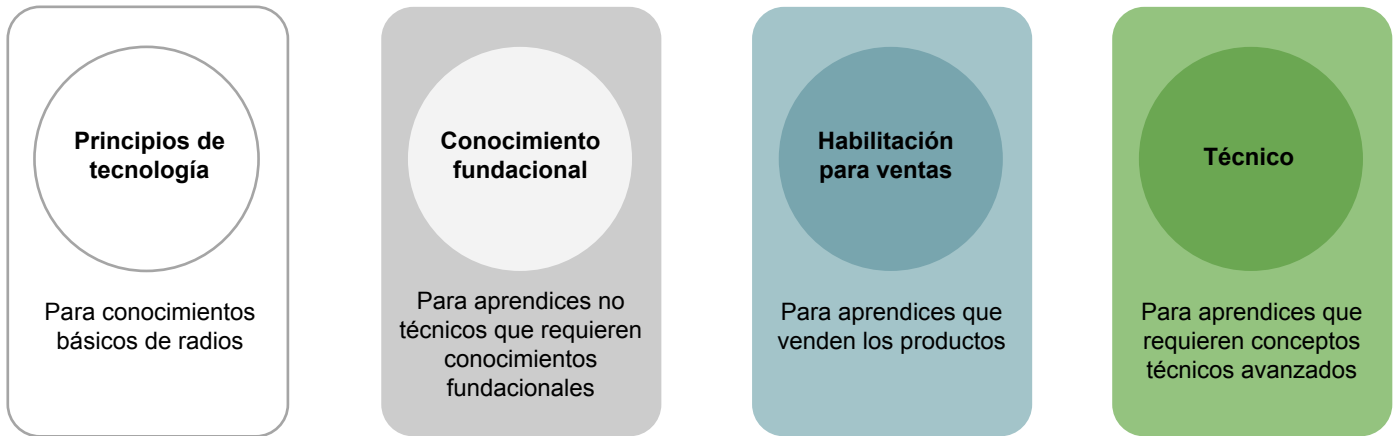
La competencia del canal es un componente clave de la arquitectura del Programa PartnerEmpower. Motorola Solutions ofrece un programa integral con una amplia variedad de cursos de capacitación estructurados para permitir que los alumnos desarrollen y fortalezcan su conocimiento con rapidez en tanto ayudan al personal experimentado a ser expertos en el asunto en su área de Tecnología elegida.

Learning Paths es una nueva guía recomendada para que los alumnos puedan desarrollar conocimientos a través de los cursos disponibles en Learning eXperience Portal (LXP) de Motorola Solutions. Los cursos están organizados por tecnología bajo las categorías Principios de la Tecnología, Conocimiento Fundacional, Ventas y Técnico. La progresión por una ruta de aprendizaje ampliará el entendimiento y las competencias de una persona. Hay más contenido disponible en LXP bajo las tecnologías o áreas del objeto para mayor información sobre áreas específicas de interés.

Cada ruta de aprendizaje o curso puede incluir Capacitación en línea (OLT) y/o Capacitación guiada por Instructor (ILT) y exámenes. Puede inscribirse y realizar la capacitación a través de LXP. ILT tiene un cargo. Los exámenes finales para las certificaciones son sin cargo y se pueden realizar directamente a través de LXP. Se debe aprobar el examen con una calificación superior al 80% para estar acreditado.

Los Distribuidores deben completar y mantener ciertas capacitaciones según su acceso a productos en el Anexo D - Capacitación requerida para Distribuidores y la Guía Operativa de Capacitación para Distribuidores

Consideraciones a tener en cuenta: La realización de la capacitación requerida está asociada a un miembro individual del equipo, no a la compañía del Distribuidor. Si la persona que ha realizado los cursos requeridos se va de su compañía, usted tendrá tres (3) meses para que otro individuo complete la capacitación a fin de mantener su acceso a los productos. Para que un Distribuidor mantenga su capacitación y un alumno mantenga su estatus de educación en una tecnología específica, se deberán realizar los cursos nuevos o actualizados incorporados a una ruta de aprendizaje dentro de los sesenta (60) días de la notificación del requisito. En la Guía Operativa de Capacitación para Distribuidores, disponible en Partner Central, encontrará mayor información.



OTRAS OPORTUNIDADES DE APRENDIZAJE

Además de la capacitación asociada con el Segmento de Tecnología o Subsegmento de Tecnología, Motorola Solutions ofrece una amplia variedad de cursos de capacitación diseñados para desarrollar las competencias técnicas y en ventas de los socios. Se recomienda que todos los socios de negocios aprovechen estas ofertas. Las propuestas de entrenamiento incluyen:

- Cursos sobre aspectos generales de las tecnologías
- Cursos sobre aspectos generales de mercados verticales
- Cursos de desarrollo de habilidades para ventas

Todos los cursos están disponibles en Learning eXperience Portal. Continuamente se incorporan nuevos cursos.

Para mayor información, consulte la Guía Operativa de Capacitación, que está disponible en Partner Central.

SECCIÓN 6 DOCUMENTOS ADICIONALES

En esta guía se describen los beneficios y requerimientos del Programa. Se elaboraron guías operativas más detalladas y otros documentos de lineamientos. Estos documentos están disponibles en Partner Central.



ANEXO A

DEFINICIONES

Filial significa una entidad que en forma directa o indirecta controla o es controlada por una de las Partes. A los fines de esta definición, “control” significará la titularidad directa o indirecta de más del 25% de las acciones con derecho a voto, participación en sociedad de responsabilidad limitada, participación en sociedad colectiva o participación con derecho a voto en cualquiera de dichas sociedades, sociedades de responsabilidad limitada o sociedad colectiva.

Ejecutivo de Ventas de Canal significa su gerente de cuentas de Motorola Solutions (“CSE”).

Distribuidor significa un socio de negocios que vende productos y servicios principalmente a Revendedores y proporciona soporte técnico y en ventas, capacitación, cumplimiento de pedidos, inventario, financiamiento de Revendedores, amplio conocimiento y experiencia en tecnologías y más (“Distribuidor”).

Apéndice de Distribuidores significa el apéndice de distribuidores anexo al Acuerdo de Distribuidor.

Acuerdo de Distribuidor significa los principales términos y condiciones incluyendo todos los Apéndices y Anexos aplicables (“Acuerdo de Distribuidor”).

Usuario Final significa el principal comprador o usuario de los productos/servicios para su propio uso y no para la reventa.

Partner Central significa el portal de socios de Motorola Solutions que otorga a los miembros del Programa acceso a herramientas y recursos relacionados con el programa.

Programa significa el Programa PartnerEmpower.

Productos significa los productos fabricados o provistos por Motorola Solutions a los que tiene acceso el Distribuidor conforme se establece en el Apéndice para Distribuidores.

Revendedor significa un socio de negocios que compra productos, software o soluciones de un Distribuidor de Motorola Solutions, o en algunos casos, directamente de Motorola Solutions, y que los revende a un cliente; integra productos y servicios en una solución y optimiza la solución con servicios profesionales o aplicaciones de terceros (“Revendedor”).

Zonas de Revendedores significa un área geográfica, definida por Motorola Solutions, a los fines de establecer los niveles mínimos de ingresos que se requiere que alcance un revendedor a fin de avanzar en los Niveles del Programa.

Productos Restringidos significa los productos, Software o Servicio identificados como tal en el documento de Acreditación Requerida disponible en Partner Central.

Servicios significa los servicios prestados por Motorola Solutions de conformidad con el Acuerdo de Distribuidor.

Segmento de Tecnología significa un grupo de productos y servicios relacionados dentro del portafolio de productos de Motorola Solutions.

Subsegmento de Tecnología significa un subgrupo de productos y servicios relacionados dentro de un Segmento de Tecnología.



ANEXO B

INFORMACIÓN DE CONTACTO Y RECURSOS CLAVE EN LÍNEA

INFORMACIÓN DE CONTACTO: SOPORTE PARA SOCIOS

El equipo de Soporte para Socios es una mesa de ayuda especial de relación con el socio de negocios. Póngase en contacto con el Equipo de Soporte para Socios para asistencia sobre cualquier aspecto vinculado a hacer negocios con Motorola Solutions, tales como acceso a herramientas en línea, entendimiento de los requerimientos del Programa, uso de los Beneficios del Programa, actualización de la información de su cuenta, mantenimiento de su Perfil de Socio de Negocios y mucho más. Correo electrónico: partners.lacr@motorolasolutions.com

PRINCIPALES RECURSOS EN LÍNEA

Partner Hub

Partner Hub es la nueva plataforma de gestión de cuentas desde donde se centralizará la gestión de todos los elementos de su relación con Motorola Solutions. Partner Hub integra muchas de las tareas que previamente se realizaban en Partner Dashboard, Motorola Online (MOL)* y otros sistemas en una única plataforma intuitiva y fácil de usar que ofrece nuevas eficiencias a cada aspecto de su relación.

Partner Hub es un portal moderno, integrado, intuitivo y fácil de usar que brinda acceso sin interrupciones a los portales y recursos de socios de negocios. Utilice su nueva funcionalidad digital de Partner Hub para:

- Realizar y gestionar pedidos
- Administrar cuentas (estado de pedidos, historial y facturación de pedidos)
- Administrar casos
- Registros de membresía
- Administrar contactos y usuarios
- Componentes incluidos en MyView
- Acceder a otras herramientas de PartnerEmpower

Partner Central

Se accede a Partner Central desde Partner Hub y brinda información esencial de socios de negocios. Este sitio integral incluye:

- Guías del Programa PartnerEmpower y recursos relacionados
- Información sobre los beneficios del Programa
- Herramientas de ventas y mercadeo
- Detalles sobre eventos y webinars a pedido

Motorola Online (MOL)

Los Distribuidores pueden acceder a Motorola Online desde Partner Central sin iniciar sesión nuevamente para realizar actividades de transacciones durante la migración a Partner Hub

Learning eXperience Portal (LXP)

Como punto de acceso a la colección de cursos de Motorola Solutions y Learning Paths, Learning Experience Portal (LXP) lo ayuda a desarrollar conocimientos y habilidades mediante el acceso a un amplio conjunto de capacitaciones en línea y guiadas por instructor. Este sitio facilita la capacitación técnica y en ventas, además de proporcionar a los estudiantes vistas de breves descripciones del estatus de capacitaciones, como así también recomendaciones de capacitación personalizada.

Puede acceder a Learning Experience Portal desde Partner Central (desde la casilla de empowering tools en la página de inicio) sin iniciar sesión nuevamente.

GUIA DEL PROGRAMA PARTNEREMPOWER 2023 PARA DISTRIBUIDORES - LACR

Confidencial de Motorola Solutions - No redistribuir - Para uso exclusivo de los Socios PartnerEmpower

Información confidencial y propietaria. MOTOROLA, MOTO, MOTOROLA SOLUTIONS y el logotipo de la M estilizada y toda otra marca comercial de propiedad u otorgada bajo licencia de Motorola Solutions son marcas comerciales o marcas comerciales registradas de Motorola Trademark Holdings, LLC y son utilizadas bajo licencia. Todas las demás marcas comerciales pertenecen a sus respectivos propietarios. ©2023 Motorola Solutions, Inc. Todos los derechos reservados. Enero 2023



ANEXO C

ZONAS DE REVENDEDORES

ZONA	PAÍS
1	*Brasil - Región 1
2	Argentina, Chile, Perú
3	**Brasil - Región 2, México
4	Bolivia
5	***Brasil - Región 3
6	América Central, Ecuador, Puerto Rico y República Dominicana
7	Colombia
8	Paraguay, Uruguay

*Brasil - Región 1 - SP Capital | **Brasil - Región 2 - BH e RJ Capital | ***Brasil - Región 3 - SP interior

Zonas de Revendedores y niveles de ingresos

USD 800.000	USD 500.000	USD 400.000	USD 300.000	USD 200.000	USD 150.000	USD 100.000	USD 60.000	
USD 300.000	USD 200.000	USD 150.000	USD 100.000	USD 75.000	USD 75.000	USD 35.000	USD 35.000	
USD 50.000	USD 50.000	USD 50.000	USD 20.000	USD 20.000	USD 15.000	USD 15.000	USD 10.000	
USD 5.000	USD 5.000	USD 5.000	USD 5.000	USD 5.000	USD 5.000	USD 5.000	USD 5.000	

GUÍA DEL PROGRAMA PARTNEREMPOWER 2023 PARA DISTRIBUIDORES - LACR

Confidencial de Motorola Solutions - No redistribuir - Para uso exclusivo de los Socios PartnerEmpower

Información confidencial y propietaria. MOTOROLA, MOTO, MOTOROLA SOLUTIONS y el logotipo de la M estilizada y toda otra marca comercial de propiedad u otorgada bajo licencia de Motorola Solutions son marcas comerciales o marcas comerciales registradas de Motorola Trademark Holdings, LLC y son utilizadas bajo licencia. Todas las demás marcas comerciales pertenecen a sus respectivos propietarios. ©2023 Motorola Solutions, Inc. Todos los derechos reservados. Enero 2023



ANEXO D

CAPACITACIÓN REQUERIDA PARA DISTRIBUIDORES

Los Distribuidores deben tener 2 empleados que hayan realizado la acreditación requerida para cada Subsegmento de Tecnología. Más abajo se encuentra la tabla general, refiérase a la Guía Operativa de Capacitación para Distribuidores en Partner Central para mayor información y el listado completo de cursos disponibles.

TECNOLOGÍA		CAPACITACIÓN REQUERIDA PARA DISTRIBUIDORES	
SEGMENTO	SUBSEGMENTO	CANTIDAD DE PERSONAS REQUERIDAS	CAPACITACIÓN REQUERIDA
RADIO PROFESIONALES Y COMERCIALES (PCR)	RADIO PROFESIONALES Y COMERCIALES (PCR)	2	Refiérase a la Guía Operativa de Capacitación para Distribuidores
	MOTOTRBO™ CAPACITY MAX	2	
SOLUCIONES DE BANDA ANCHA	DISPOSITIVOS LTE	2	
	WAVE PTX™	2	

ANEXO E

SEGMENTOS DE TECNOLOGÍA Y FAMILIAS DE PRODUCTOS

RADIO PROFESIONALES Y COMERCIALES (PCR)	PAÍS
Radios Profesionales y Comerciales (PCR) Radios Comerciales Nivel Profesional Inicial Nivel Profesional Optimizado Especialidad Profesional (ATEX) Premium Profesional (ION) Repetidoras SLR	DISPOSITIVOS LTE EVOLVE WAVE PTXTM WAVE PTX TLK100 TLK150



Mototrbo System	RG360
IP Site Connect	RG170
Capacity Plus	RG725
MOTOTRBO Capacity Max*	
MOTOTRBO Capacity Max	

*Acceso restringido: Estos Subsegmento de Tecnología tienen requisitos adicionales de negocios y/o capacitación técnica para Acceso a Productos.