



MOTOROLA SOLUTIONS



PartnerEmpower™

GUÍA DEL PROGRAMA PARTNEREMPOWER 2023

Socio Revendedor 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 PARA REVENDEDORES

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.

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”).

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”).

Esta Guía del Programa resume la estructura del Programa PartnerEmpower para Revendedores.

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: Radios Profesionales y Comerciales (PCR) y Soluciones de Banda Ancha. Los Revendedores deben participar en al menos un Segmento de Tecnología y pueden participar en múltiples segmentos. Para participar en un segmento, los Revendedores deben postularse para aplicar en dicho segmento. En la tabla a continuación encontrará información sobre los productos que recaen dentro de estos Segmentos de Tecnología:



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

*Esta tecnología está restringida y tiene requisitos de capacitación específicos para su acceso y reventa.

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 Acceso a Productos y Acreditación Requerida como parte del Anexo C – Acceso a Productos, Capacitación y Especialización para Revendedores.

En la siguiente tabla se detallan los Segmentos de Tecnología, Subsegmentos de Tecnología y el Acceso a Productos.

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.

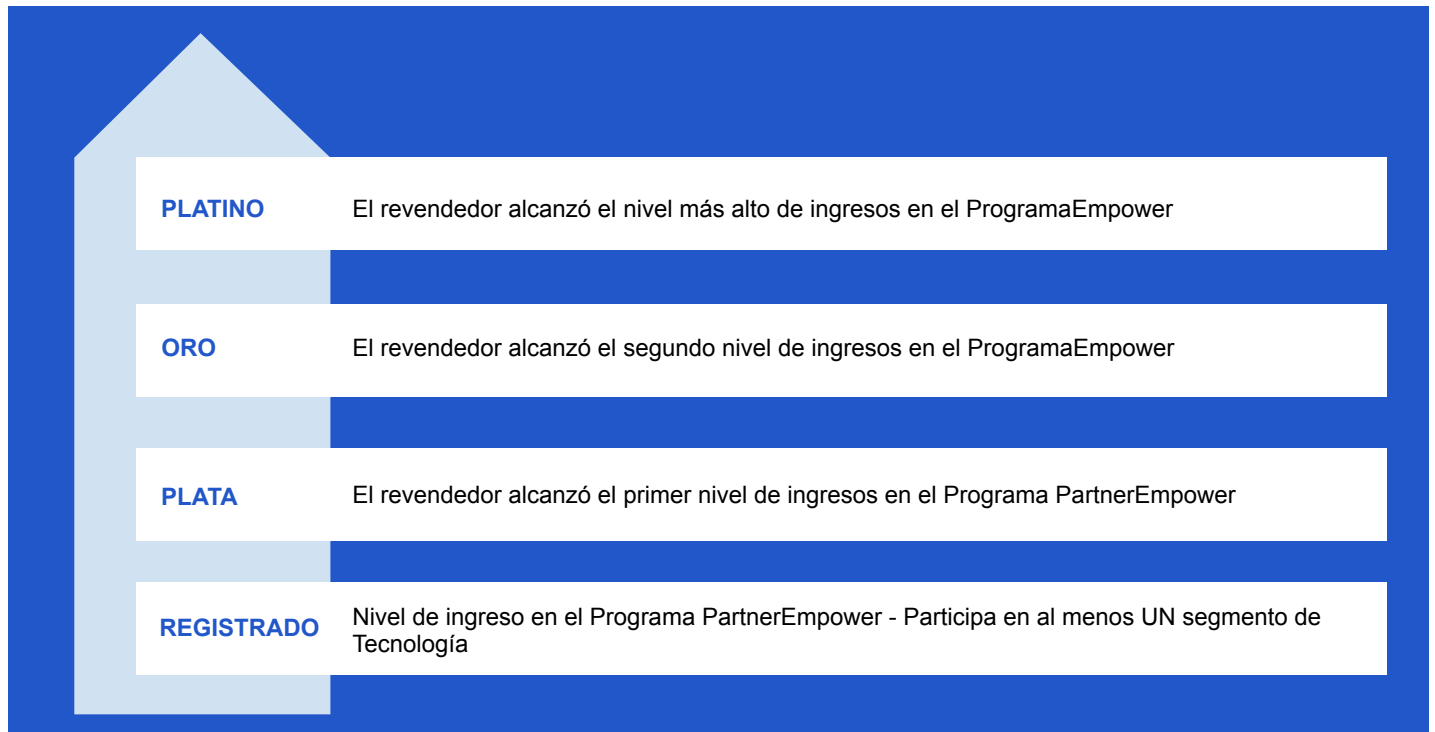
NIVEL EN EL PROGRAMA

Motorola Solutions reconoce a los Revendedores por el éxito de su relación con Motorola Solutions a través de cuatro Niveles en el Programa PartnerEmpower – Registrado, Plata, Oro y Platino (“Niveles en el Programa”).

Un Revendedor ingresa al Programa como Revendedor Registrado en su Zona de Revendedores designada y avanza a Plata, Oro y luego Platino según el total de los ingresos combinados del Revendedor a través de todos los Segmentos de Tecnología en los que el Revendedor participa.



No hay un requisito mínimo de ingresos para ser un Revendedor Registrado de Motorola Solutions. El Revendedor puede ingresar al Programa y luego avanzar a través de los Niveles en el Programa cuando cumpla con los niveles mínimos de ingresos para su Zona de Revendedores



ZONAS DE REVENDEDORES

Los Revendedores son asignados a una Zona de Revendedores según el país de la sede de su empresa tal como se detalla en su aplicación a PartnerEmpower. Cada Zona de Revendedores tiene umbrales de ingresos para los Niveles en el Programa Plata, Oro y Platino que un Revendedor debe cumplir para avanzar en los Nivel en el Programa. Estos niveles de ingresos para las Zonas de Revendedores se detallan más abajo.

Motorola Solutions se reserva el derecho a modificar los umbrales de los niveles de forma oportuna con una notificación escrita con sesenta (60) días de anticipación.

En el Anexo B se ofrece un listado completo de Zonas de Revendedores.



ESPECIALIZACIÓN

La Especialización permite que los Revendedores obtengan una mayor diferenciación en el mercado al demostrar un importante nivel de competencia y éxito en un Segmento de Tecnología en particular.

El Programa PartnerEmpower proporciona un mecanismo para reconocer la inversión de los Revendedores en su conocimiento técnico, brindando niveles de especializaciones en tecnologías, identificadores de capacitaciones y canales para los Revendedores que invierten en las habilidades de sus empleados.

Los Revendedores pueden avanzar a través de tres niveles de especialización en tecnologías al cumplir los requisitos indicados. Los requisitos de especialización en tecnologías en cada Segmento de Tecnología o Subsegmento de Tecnología se encuentran en el Anexo C – Acceso a Productos, Capacitación y Especialización para Revendedores. Los requisitos comerciales y/o de capacitación son específicos para cada Segmento de Tecnología y Subsegmento de Tecnología.

El nivel de Especialización en Tecnología de un Revendedor puede cambiar a lo largo del año, según la capacitación alcanzada por la empresa del Revendedor. Para mayor información, remítase a la Sección 5 – Competencia Técnica y en Ventas.

NOTA: Los Revendedores con un Nivel Registrado en el Programa no pueden tener una Especialización en Tecnología.



**ESPECIALISTA
ELITE**

El revendedor realizó la Capacitación en Productos avanzada o cumplió con los Requisitos de Especialización para el Segmento Específico de Tecnología

ESPECIALISTA

El revendedor realizó la Capacitación en Productos o cumplió con los Requisitos de Especialización para el Segmento Específico de Tecnología

AUTORIZADO

El revendedor vendió Productos de Motorola Solutions y tiene acceso a la Capacitación de Productos y Ventas de Motorola Solutions.

SECCIÓN 3

REQUISITOS Y CRITERIOS DEL PROGRAMA PARA REVENDEDORES

ASPECTOS GENERALES

El estatus de su empresa en el Programa PartnerEmpower depende del cumplimiento de los requisitos estándares de la membresía y de sus logros en cuanto a los niveles mínimos de ingresos del Programa.

Todos los años, en el primer trimestre, Motorola Solutions revé el progreso de los Revendedores contra los criterios del Programa a través de una evaluación de logros contra los requisitos del Nivel en el Programa (**"Revisión Anual del Programa" o "APR"**).

Tenga en cuenta que los descensos de Niveles en el Programa solo ocurren luego de la Revisión Anual del Programa. Las promociones de Niveles en el Programa pueden ocurrir en cualquier momento del año. Si cree que su empresa es elegible para una promoción antes de la Revisión Anual del Programa, póngase en contacto con su Ejecutivo de Ventas de Canal (**"CSE"**) o el Equipo de Soporte para Socios de Motorola Solutions.

Los Revendedores tendrán a su disposición informes periódicos de su progreso para que puedan controlar su progreso contra los requisitos de Nivel en el Programa.



REQUISITOS DE MEMBRESÍA

Los Revendedores que participan en el Programa PartnerEmpower de LACR deben cumplir los requisitos de membresía base establecidos en esta sección de forma continua. Además, deben cumplir con todos los términos y condiciones de los Términos y Condiciones del Programa PartnerEmpower o su Acuerdo de Revendedores, según corresponda

REQUISITOS DE MEMBRESÍA	TODOS LOS REVENDEDORES
Postulación al Programa PartnerEmpower Los nuevos Revendedores deben llevar a cabo el proceso de postulación en línea del programa PartnerEmpower, indicando su deseo de participar en al menos un Segmento de Tecnología y responder las preguntas sobre su modelo comercial. Para mayor información, póngase en contacto con el Equipo de Soporte para Socios. Los Revendedores de PartnerEmpower que ya fueron admitidos al Programa y deseen participar en Segmentos de Tecnología adicionales deben solicitar un nuevo cambio de Relación a través del Partner Hub.	
Aceptación de los Términos y Condiciones de PartnerEmpower de Motorola Solutions Los Revendedores que compren exclusivamente a través de Distribución deben aceptar los Términos y Condiciones del Programa PartnerEmpower de Motorola Solutions. Estos documentos detallan los requisitos para la aceptación a un Segmento de Tecnología y/o Subsegmento de Tecnología específico de PartnerEmpower. Los Revendedores de Compra Directa deben aceptar el Acuerdo de Revendedores de Motorola Solutions, que detalla los requisitos para la aceptación a un Segmento de Tecnología y/o Subsegmento de Tecnología específico de PartnerEmpower. Si no se acepta el Acuerdo de Revendedores de Motorola Solutions dentro de los 60 días, Motorola Solutions se reserva el derecho a retirar la oferta de Acuerdo directo.	
Material de marketing y uso de marcas comerciales El Revendedor se compromete a cumplir con los requisitos de Motorola Solutions en relación a cualquier programa de marketing del que participe. El Revendedor 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 Revendedores 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.	



Protección de datos El Revendedor y Motorola Solutions respetarán los Lineamientos de Protección de Datos de Canal LACR de Motorola Solutions. Dichos Lineamientos se encuentran en Partner Central.	
Filiales Si un Revendedor fuese parte de un grupo de empresas que cumple con los lineamientos de filiales documentados por Motorola Solutions, el Programa PartnerEmpower agrupará dichas empresas en la misma comunidad dentro del Programa. Se brindará mayor información sobre las reglas en torno a las filiales si así se solicita. Se requiere que los Revendedores y sus filiales informen a Motorola Solutions en caso de algún cambio en el capital social que afecte la consideración de filial por parte de Motorola Solutions.	
Perfil de socio de canal actualizado Los Revendedores deberán proporcionar información actualizada y precisa acerca de su empresa, sus ofertas y personal ("Perfil de Socio de Negocios") a fin de posibilitar un proceso efectivo de derivación de oportunidades, garantizar que el Buscador de Socios cuente con información de directorio correcta y respaldar las comunicaciones. Esta información debe actualizarse al menos una vez por año. Los Revendedores deben brindar información actualizada sobre cualquier cambio a la titularidad.	
Contacto designado para el desarrollo comercial de Motorola Solutions Los Revendedores deberán designar un recurso de desarrollo de negocios que trabajará junto a Motorola Solutions para impulsar la participación a nivel de campo y la planificación comercial, garantizar un uso efectivo de los beneficios de PartnerEmpower y administrar el flujo de ventas de Motorola Solutions. Este recurso no deberá estar exclusivamente dedicado a Motorola Solutions, pero deberá comprometerse con el éxito de los negocios de Motorola Solutions.	
Información precisa sobre el punto de venta del usuario final Los Revendedores deben brindar información precisa sobre sus usuarios finales según los requisitos de su Distribuidor o Motorola Solutions.	
Visibilidad de Motorola Solutions en el sitio web corporativo Los Revendedores deben promocionar sus conocimientos y su relación con Motorola Solutions como miembros del Programa PartnerEmpower en sus sitios web corporativos. (Nota: Si los Revendedores incluyen logotipos de programas para socios de otros fabricantes, proporcionan detalles de su relación con otros fabricantes o descripciones de otros fabricantes en sus sitios web corporativos, deberán promocionar también su relación con Motorola Solutions en forma equivalente.)	



Soporte de mesa de ayuda (preventa/posventa)¹ Los Revendedores deben brindar Soporte de Mesa de Ayuda a fin de responder las consultas básicas sobre procedimientos y las preguntas sobre funcionalidades de productos que realicen sus clientes. La información sobre cómo contactarse con la Mesa de Ayuda deberá estar claramente indicada en el sitio web y/o en la documentación del socio de negocios. Soporte mínimo: 8 horas por día, 5 días a la semana.	
Instalaciones comerciales El Revendedor deben mantener instalaciones comerciales idóneas en la región de LACR. Se considerará al Territorio Principal como el país en el que el Revendedor tiene sus instalaciones comerciales excepto que Motorola Solutions lo acuerde de otro modo de forma expresa y por escrito.	
Requisito de informes A los fines de retiro de productos, cambios de seguridad, reparaciones en garantía, derechos de auditoría y otros fines lícitos, el Revendedor 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 otros 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.	
Informes mensuales del punto de venta (requisito de compra directa) Los Revendedores Platino deben recopilar información precisa sobre el Punto de Venta (POS) respecto de sus ventas. Se debe proporcionar un informe de POS en el formato detallado por Motorola Solutions de conformidad con la Guía Operativa de Presentación de Informes de POS de Revendedores. 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.	(Solo Revendedores de compra directa)
Pronóstico mensual (requisito de compra directa) Para asistir a en la planificación de manufactura, los Revendedores deben proporcionar a Motorola Solutions un pronóstico trimestral escalonado y por escrito, que deberá actualizarse mensualmente (o con mayor frecuencia) a solicitud de su CSE de Motorola Solutions.	(Solo Revendedores de compra directa)

¹ Los cursos de capacitación de Motorola Solutions pueden ayudar a los Revendedores a mejorar sus niveles de competencia de soporte de mesa de ayuda.



SECCIÓN 4

BENEFICIOS DEL PROGRAMA PARA REVENDEDORES

ASPECTOS GENERALES

Como Revendedor de PartnerEmpower, usted obtiene acceso a un extenso conjunto de beneficios diseñados para ayudarlo a impulsar el crecimiento de los ingresos, consolidar su presencia en el mercado, operar su negocio de manera más eficiente y obtener un significativo retorno de la inversión en su relación con Motorola Solutions, tal como se detalla más abajo (“**Beneficios del Programa**”).

El acceso a estos beneficios se realiza en niveles, con algunos beneficios que solo están accesibles para Revendedores que han logrado un estado de mayor nivel en el Programa PartnerEmpower. Este enfoque recompensa a las compañías por el éxito y el alcance de su relación con Motorola Solutions. Además, tenga en cuenta que algunos beneficios no aplican a todos los Nivel en el Programa, tal como se indica más abajo.

Motorola Solutions se reserva el derecho de cancelar o modificar los Beneficios del Programa en cualquier momento.

BENEFICIOS

Una marca de verificación indica que los Revendedores tienen acceso al beneficio; “Elegible” indica que los Revendedores deben cumplir con requisitos adicionales para acceder al beneficio. Póngase en contacto con su Gerente de Canales o el equipo de Soporte para Socios para más información sobre los criterios de elegibilidad para beneficios específicos.

BENEFICIOS

Beneficios de desarrollo de relaciones	REGISTRADO	PLATA	ORO	PLATINO
Soporte del Gerente de Canal de Motorola Solutions Colabore de manera más efectiva con Motorola Solutions. A fin de garantizar una relación comercial productiva, Motorola Solutions proporciona un punto central de contacto para facilitar la colaboración y el desarrollo de negocios conjunto.			Elegible	Elegible
Equipo de Soporte para Socios Equipo multilingüe dedicado. El Equipo de Soporte para Socios está disponible para asistir a nuestros socios de negocios con consultas relacionadas con su participación en el Programa PartnerEmpower, cómo acceder a herramientas y otras información del Programa.	✓	✓	✓	✓



Portal Partner Central Acceda a la información y a las herramientas que necesita. Los Revendedores tienen acceso a una amplia gama de recursos de ventas, mercadeo y técnicos en la Central de Socios. El sitio integral incluye también información del Programa, las últimas noticias y mucho más.	✓	✓	✓	✓
Panel de Socios Administre su relación. Esta herramienta en línea permite a los administradores de relaciones designados de su empresa ("Administrador PartnerEmpower") actualizar el perfil de socio de negocios de su empresa, administrar la información de contacto de los miembros del equipo, designar el acceso a herramientas en línea y más.	✓	✓	✓	✓
Informes de progreso en el Programa Realice un seguimiento de su progreso. Motorola Solutions le brinda un informe de progreso en el Programa PartnerEmpower que detalla los logros de su empresa como socio de PartnerEmpower, incluso visibilidad sobre el estatus actual de su empresa en el Programa.	✓	✓	✓	✓
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 disponibles para Revendedores de PartnerEmpower. Recursos esenciales para desarrollar una relación fructuosa con Motorola Solutions y satisfacer las necesidades de sus clientes usuarios finales.	✓	✓	✓	✓
Guías Estratégicas de Planificación de Productos y Tecnologías Sea proactivo. Motorola Solutions brinda a los Revendedores perspectivas para sus estrategias de producto, facilitando la planificación de los socios de negocios. Los socios de negocios elegibles pueden influir el desarrollo de productos y servicios al proporcionar datos para la estrategia de producto. Esto ayuda además a garantizar la evolución de los productos para satisfacer las necesidades del mercado.	✓	✓	✓	✓
Comité Asesor de Socios Asegúrese de que el Programa PartnerEmpower evolucione según sus necesidades. Los comités asesores de socios son un importante foro para solicitar feedback sobre la manera en				



que Motorola Solutions puede satisfacer mejor las necesidades de los socios de negocios. Nominados por sus Gerentes de Canales, los miembros realizan contribuciones sobre la estrategia de Motorola Solutions, los requisitos y beneficios del Programa, los recursos para Revendedores y mucho más.			Elegible	Elegible
Empower Circle Sea recompensado por sus logros. Un viaje anual con todos los gastos pagos recompensa a nuestros más exitosos Revendedores no sólo por sus contribuciones significativas a los ingresos de Motorola Solutions sino también por su inversión en la relación y su dedicación a la satisfacción del cliente.				Elegible
Acceso Exclusivo a Eventos para Socios de Negocios Aproveche al máximo los eventos de Motorola Solutions. Los Revendedores 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	Elegible	Elegible (Prioridad)
Beneficios de Mercadeo				
Fondos de Desarrollo de Marketing (MDF) Expandir sus recursos de marketing. 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 y mercadeo de Motorola Solutions en base a las propuestas presentadas por los socios de negocios. En Partner Central encontrará mayor información sobre MDF.				Elegible
Buscador de Socios Aumente su exposición en el mercado. 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 las especializaciones de tecnología.		Elegible	Elegible	Elegible



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. *El Creador de Logotipos de Motorola Solutions solo está disponible para Revendedores con un nivel de programa Plata o superior.				
Distribución de Contenido Extienda su alcance. Los Revendedores pueden consolidar su presencia en la Web con contenido de producto desarrollado por Motorola Solutions de manera simple al incorporar codificación en su sitio Web. Se puede personalizar el contenido seleccionando los productos y servicios a destacar.				
Soporte de Relaciones Públicas Incrementa tu presencia en los medios. Motorola Solutions colabora con los Revendedores en diversas actividades de relaciones públicas, inclusive entrevistas con la prensa, eventos con los medios, ferias y comunicados de prensa. Estos esfuerzos contribuyen a generar clientes e incrementar la exposición en el mercado tanto para Motorola Solutions como para los Revendedores.		Elegible	Elegible	Elegible
Desarrollo conjunto de casos de éxito Promocione sus éxitos. Motorola Solutions trabaja junto a los Revendedores para promocionar la generación de negocios clave e historias de éxito de clientes a través del desarrollo de casos de éxito. En general, Motorola Solutions busca implementaciones exitosas que se alineen a la estrategia de mercado de Motorola Solutions, que hayan dado lugar a mejoras de eficiencia y productividad, que incluyan nombres reconocibles de clientes, presenten implementaciones de soluciones punta a punta, etc. Si es elegida para promoción por parte de Motorola Solutions, la implementación/generación de nuevo cliente puede ser desarrollada como un caso de éxito completo o un perfil resumido. Motorola Solutions puede también promocionar la historia de éxito en los medios como un potencial artículo firmado.		Elegible	Elegible	Elegible (Prioridad)



Beneficios de Ventas				
Registro de Oportunidades Aproveche un soporte de ventas adicional. El Registro de Oportunidades permitirá a Motorola Solutions reconocer y reaccionar a la inversión de preventa de un Revendedor en una oportunidad de ventas. En Partner Central encontrará mayor información sobre el Registro de Oportunidades.		Elegible	Elegible	Elegible
Oportunidades de Ventas Incrementa sus ingresos. Acceda a oportunidades calificadas generadas por Motorola Solutions a través de campañas de generación de demanda. Las oportunidades se asignan a través del Panel de Socios, lo que permite que puedan conocer los nuevos potenciales clientes y tomar medidas.				
Capacitación en Ventas Potencie su equipo de ventas. Motorola Solutions ofrece a los Revendedores una amplia gama de cursos de capacitación en ventas para productos individuales y portafolios de productos. Están disponibles cursos en línea y cursos guiados por instructor. Aplican cargos.				
Promociones Aproveche las oportunidades de crecimiento. Los Revendedores pueden impulsar los ingresos y competir de forma más efectiva con promociones especiales disponibles a través de sus Distribuidores, que pueden incluir descuentos en productos. Obtenga más información sobre las promociones a través de Partner Central o poniéndose en contacto con su Distribuidor				
Programas de Incentivos de Ventas – Club Elite Recompense a su equipo e impulse las ventas. El programa de incentivos Club Elite recompensará a su personal de ventas por su éxito en la venta de productos seleccionados. En Partner Central encontrará mayor información sobre Club Elite.			Elegible	Elegible



Beneficios Técnicos

Capacitación Técnica

Potencie a su equipo técnico. Motorola Solutions ofrece a los Revendedores una amplia gama de cursos de capacitación técnica 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.

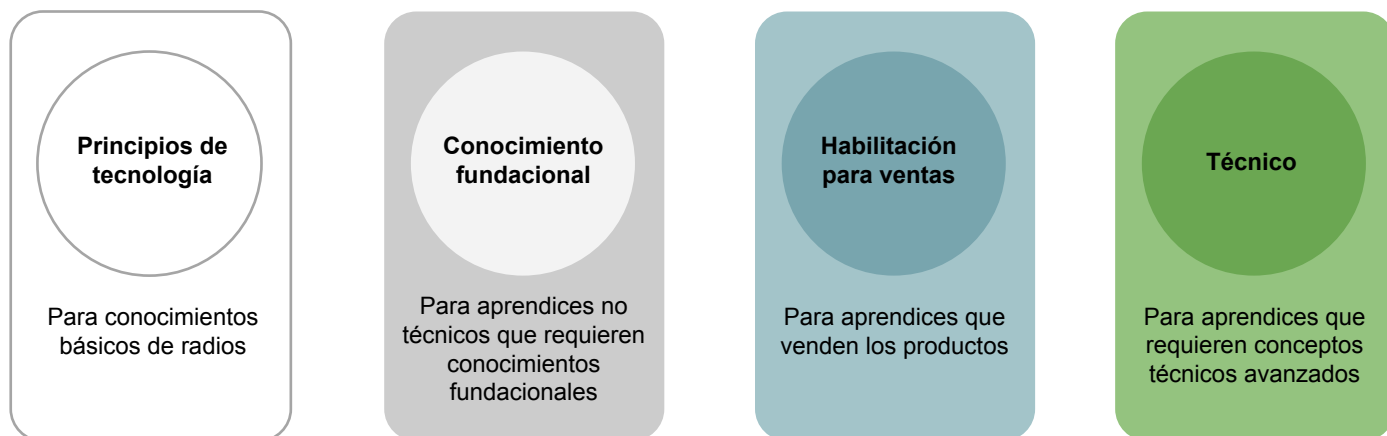
Como socio de PartnerEmpower, tiene acceso a muchos Learning Paths y cursos de Motorola Solutions para asegurar que cumpla con las necesidades de los clientes de hoy y alcance un nivel de Especialización en Tecnología que reconozca dicha inversión.

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 Fundamental, 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. Deberá aprobar el examen con una calificación superior al 80% para recibir la certificación.

Consideraciones a tener en cuenta: La realización de los cursos requerida para el acceso a productos o la Especialización en Tecnología están asociadas a un miembro individual del equipo, no a la empresa del Revendedor. 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 o Especialización en Tecnología. Para que un Revendedor 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 un Learning Path dentro de los 60 días de la notificación del requisito. En la Guía Operativa de Capacitación, disponible en Partner Central, encontrará mayor información.

El nivel de Especialización en Tecnología de un Revendedor puede cambiar durante el año, según la cantidad de personas en la empresa que completaron los cursos requeridos para un Segmento de Tecnología o Subsegmento de Tecnología específicos.



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”).

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.

Nivel en el Programa significa el nivel en el Programa del Revendedor (Registrado, Plata, Oro o Platino. Estos niveles dependen de que el Revendedor supere un nivel mínimo de ingresos en particular, según lo defina Motorola Solutions.

Productos significa los productos fabricados o suministrados por Motorola Solutions a los que tiene acceso el Revendedor ya sea de forma directa o través de un Distribuidor.

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”).

Acuerdo de Revendedor significa el Acuerdo de Revendedor de Motorola Solutions, incluyendo todos los Apéndices y Anexos aplicables (“Acuerdo”).

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 servicios identificados como “Restringido” en el documento de Acceso a Productos y Acreditación Requerida disponible en Partner Central.

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

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

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	

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

ACCESO A PRODUCTOS, CAPACITACIÓN Y ESPECIALIZACIÓN PARA REVENDEDORES

A continuación encontrará una tabla general. Para mayor información refiérase a la Guía Operativa de Capacitación para Revendedores en la página de PartnerEmpower para Revendedores en Partner Central. Esta guía proporcionará información completa sobre los cursos disponibles y mayor información sobre los requisitos de capacitación para obtener la Especialización.

TECNOLOGÍA		ACCESO A PRODUCTOS		ESPECIALIZACIÓN		
SEGMENTO	SUBSEGMENTO	TIPO	CANTIDAD DE PERSONAS REQUERIDAS	NIVEL	CANTIDAD DE PERSONAS REQUERIDAS	REQUISITOS DE CAPACITACIÓN
RADIO PROFESIONALES Y COMERCIALES (PCR)	RADIO PROFESIONALES Y COMERCIALES (PCR)	Abierto	1	Especialista	2	Refiérase a los requisitos de Especialización en Tecnologías
				Especialista Elite	2	
	MOTOTRBO™ CAPACITY MAX*	Restringido	1	Especialista Elite	1	
SOLUCIONES DE BANDA ANCHA	DISPOSITIVOS LTE	Abierto	1	Especialista	2	PCT0128, PCT0127
	WAVE PTX™	Abierto	1	Especialista	2	PTT0001L, PSA0004L , PSA0017A, PSA1051L, PSA1052L

Motorola Solutions podrá actualizar o cambiar los requisitos de capacitación para la Especialización en Tecnologías o acceso a productos. Los Revendedores deberán completar los cursos nuevos o actualizados dentro de los sesenta (60) días de la publicación en la Guía Operativa de Capacitación para mantener su nivel o acceso.

*Pueden existir otros requisitos comerciales más allá del acceso a capacitación a fin de obtener acceso y revender



ANEXO D

SEGMENTOS DE TECNOLOGÍA Y FAMILIAS DE PRODUCTOS

RADIOS 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 Mototrbo System IP Site Connect Capacity Plus MOTOTRBO Capacity Max* MOTOTRBO Capacity Max	DISPOSITIVOS LTE EVOLVE WAVE PTXTM WAVE PTX TLK100 TLK150 RG360 RG170 RG725

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

ANEXO E

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.

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



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

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 Hub