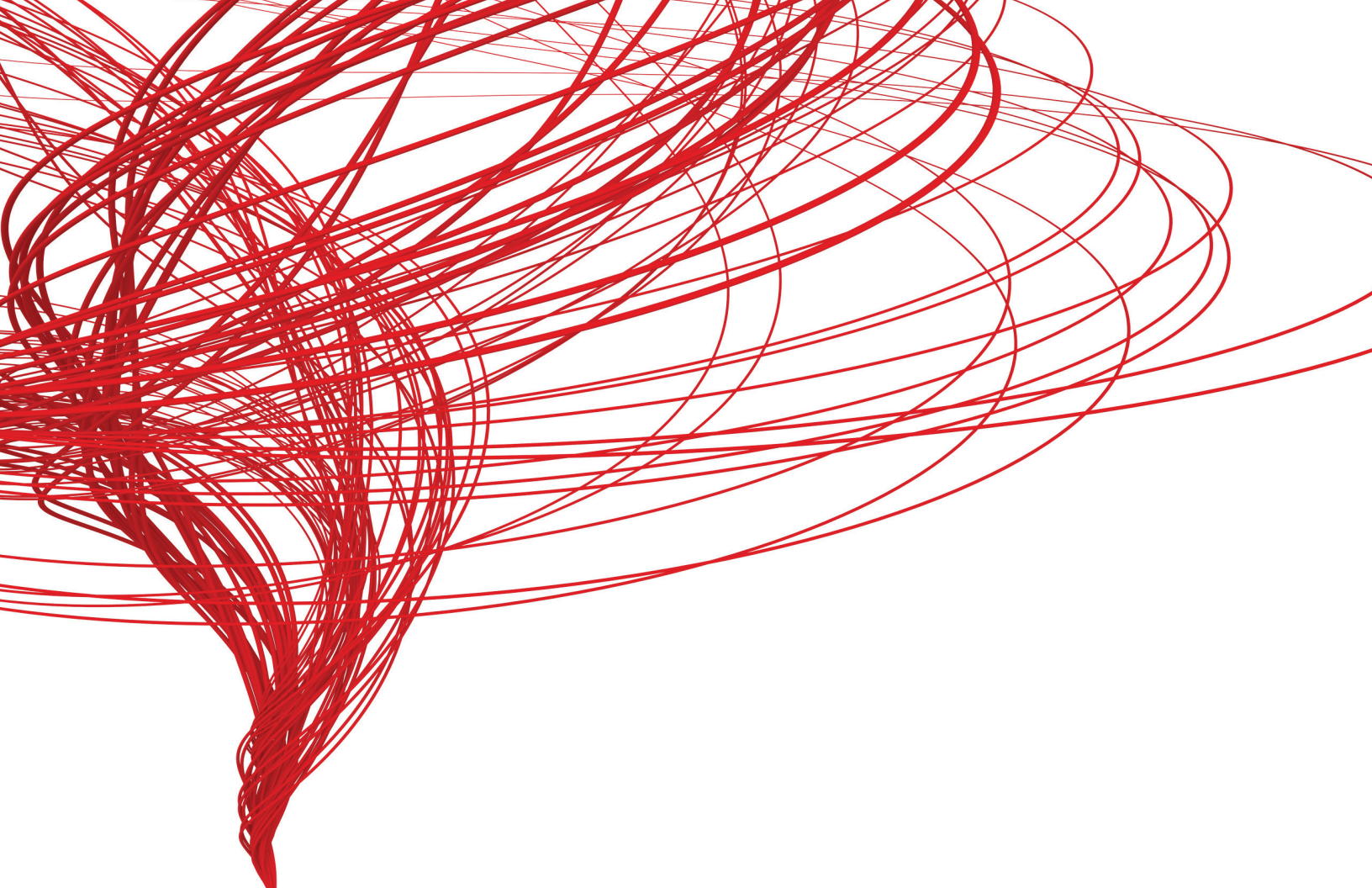


An abstract graphic composed of numerous overlapping, flowing red lines that originate from a dense cluster on the left and spread out towards the right, resembling a stylized, dynamic shape.

Guia do Veritas Partner Force Program

Parceiros de Revenda

Abril de 2019

VERITAS™ Partner Force

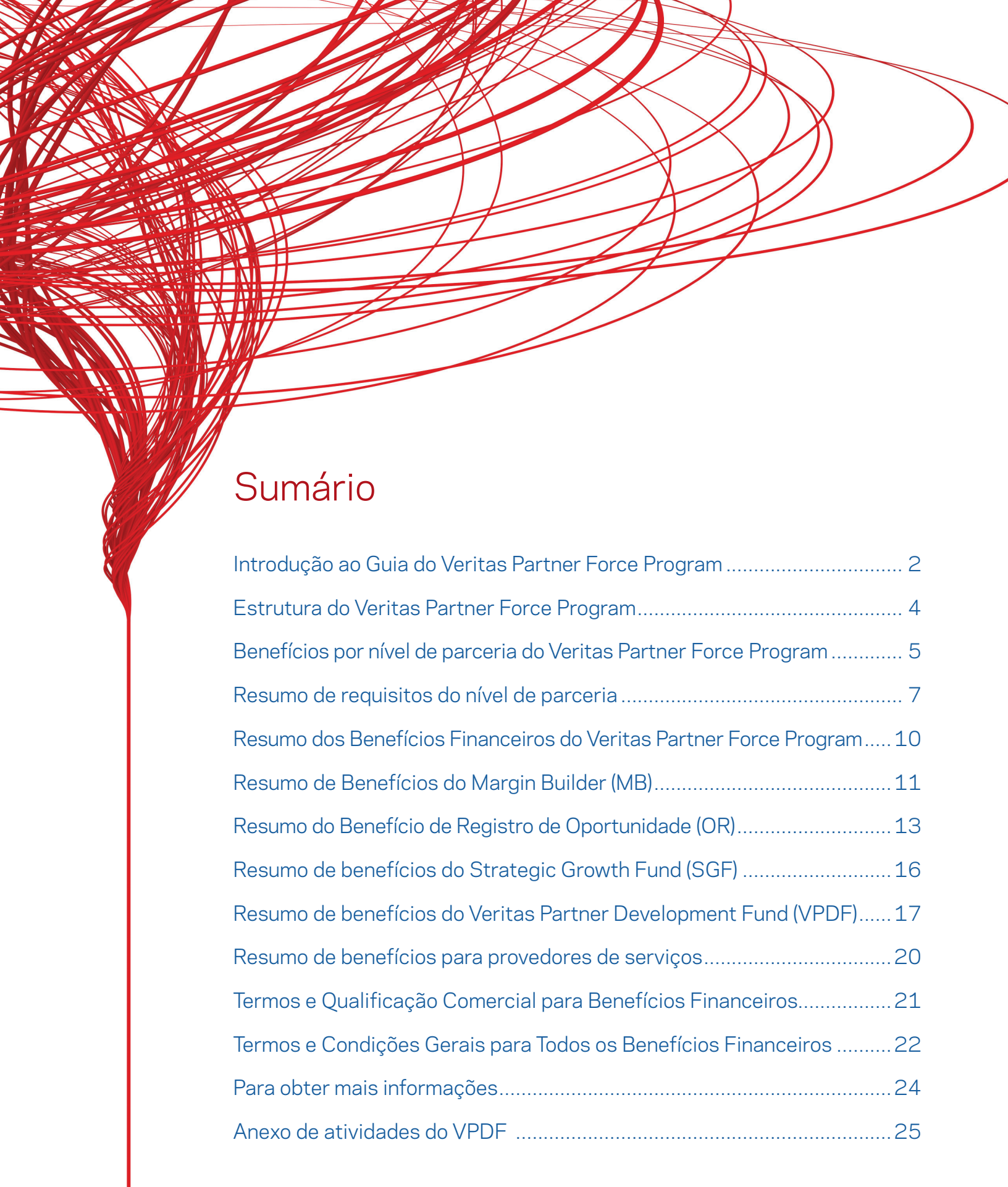
Introdução ao Guia do Veritas Partner Force Program

Este Guia do Veritas™ Partner Force Program ("Guia do Programa" ou "Guia") descreve os requisitos e benefícios do Veritas Partner Force ("VPF") para os membros que são parceiros revendedores. Ele foi projetado para fornecer à comunidade de parceiros da Veritas as principais informações sobre a estrutura, os benefícios, as ferramentas e recursos do Programa VPF, com links para páginas relevantes do PartnerNet e Suplementos contratuais para acesso rápido à administração de benefícios.

Observe que este Guia do Programa VPF, incluindo os Resumos de Benefícios Financeiros nele contidos e os Suplementos mencionados (Suplemento dos Requisitos de Credenciamento dos Níveis de Parceria) com hiperlink neste Guia do Programa VPF, fazem parte do seu atual Contrato do Veritas Partner Force Program e estão incorporados nele. Esse contrato é aceito online como parte da inscrição e/ou acesso aos benefícios do "VPF Program" ("Termos de inscrição no VPF"). Seu Contrato VPF, incluindo o Guia do Programa mais recente, é um contrato legal que substitui qualquer Guia do VPF Program anterior e Suplementos relativos ao mesmo assunto e qualquer material ou informação contrária ou em nossos sites.

Sujeito à seção 8 de seus Termos de Inscrição do VPF, os termos de um Suplemento, este Guia do Programa VPF e os Termos de Inscrição do VPF controlarão, nesta ordem de precedência, quaisquer conflitos entre termos desses documentos. Observe que a Veritas se reserva o direito, a critério exclusivo dela, de modificar o Guia do Programa VPF e o(s) Suplemento(s) (s) a qualquer momento.

Este Guia do Programa não descreve promoções regionais ou específicas a produtos da Veritas que possam ser aplicadas no mercado local de um parceiro. A Veritas pode publicar outros folhetos informativos e informações sobre programas nas áreas específicas a parceiros e/ou regiões do PartnerNet ou em outros meios para parceiros qualificados.

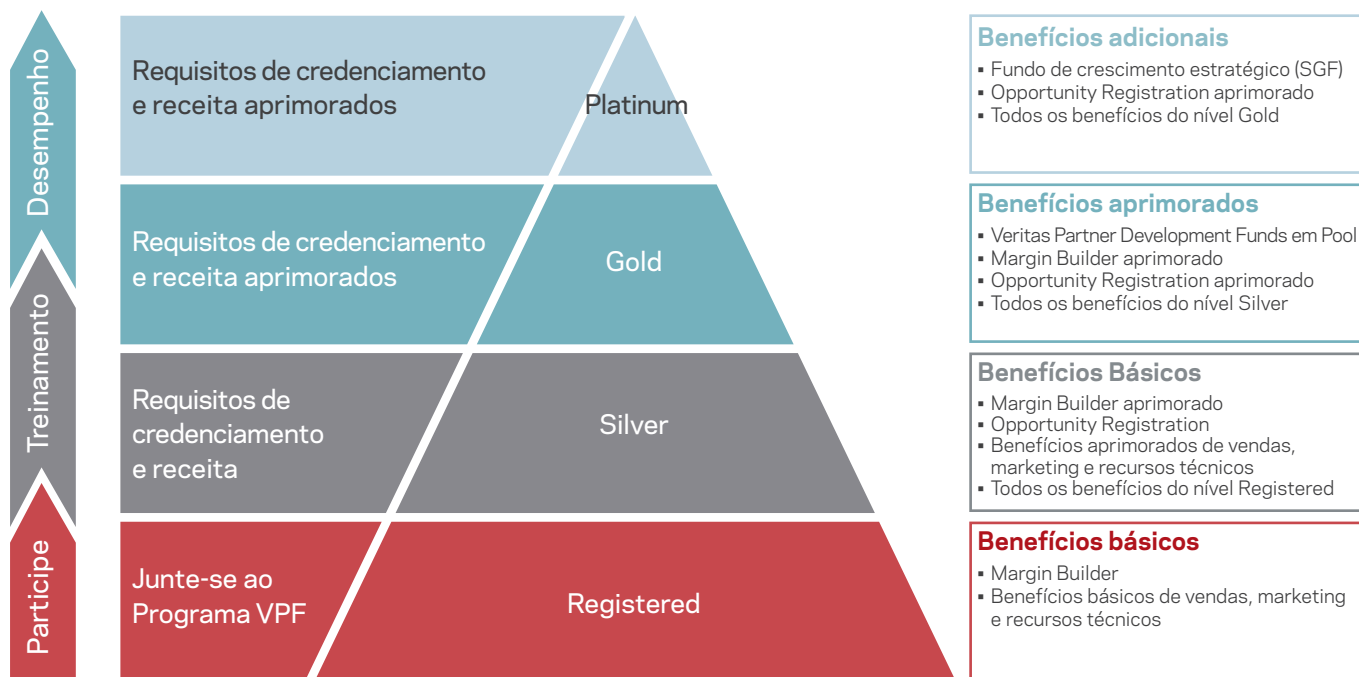


Sumário

Introdução ao Guia do Veritas Partner Force Program	2
Estrutura do Veritas Partner Force Program.....	4
Benefícios por nível de parceria do Veritas Partner Force Program	5
Resumo de requisitos do nível de parceria	7
Resumo dos Benefícios Financeiros do Veritas Partner Force Program.....	10
Resumo de Benefícios do Margin Builder (MB).....	11
Resumo do Benefício de Registro de Oportunidade (OR).....	13
Resumo de benefícios do Strategic Growth Fund (SGF)	16
Resumo de benefícios do Veritas Partner Development Fund (VPDF).....	17
Resumo de benefícios para provedores de serviços.....	20
Termos e Qualificação Comercial para Benefícios Financeiros.....	21
Termos e Condições Gerais para Todos os Benefícios Financeiros	22
Para obter mais informações.....	24
Anexo de atividades do VPDF	25

Estrutura do Veritas Partner Force Program

Receba mais recompensas, retenha mais clientes, amplie sua participação no mercado e aumente os negócios com os benefícios financeiros da Veritas baseados em desempenho. Os parceiros aceitos no VPF Program têm direito a maiores benefícios financeiros e comerciais à medida que avançam nos níveis de parceria.



Registered

Como parceiro registrado, você deu o primeiro passo para construir sua parceria com a Veritas e foi aceito no VPF Program. Você tem acesso ao benefício financeiro do Margin Builder (MB) e a outros benefícios, treinamentos e ferramentas que o ajudarão a desenvolver a expertise e os conhecimentos necessários sobre as soluções para lidar com os desafios comerciais exclusivos de seus clientes.

Silver

Como parceiro Silver, você já se familiarizou com os produtos e soluções da Veritas. Além dos benefícios do nível Registered, você tem acesso ao benefício financeiro do Opportunity Registration (OR) para ajudar em seu crescimento, além de benefícios técnicos, de vendas e de marketing, que ajudam você a desenvolver melhor as aptidões necessárias para conquistar novos clientes.

Gold

Como parceiro Gold, você investiu em sua parceria com a Veritas e está qualificado para receber benefícios aprimorados do nível Silver, bem como acesso aos fundos de desenvolvimento de parceiros da Veritas (Veritas Partner Development Funds, VPDF) baseados em proposta, projetados para apoiar suas atividades de desenvolvimento e marketing.

Platinum

Como parceiro Platinum, você é um dos parceiros com maior investimento na Veritas, tendo atingido nosso mais alto nível de parceria. Além dos benefícios Gold aprimorados, os parceiros Platinum aprovados têm acesso a um fundo de crescimento estratégico (Strategic Growth Fund, SGF) baseado em proposta que exige um plano de negócios conjunto e um plano de investimento personalizado aprovados pela Veritas.

Benefícios por nível de parceria do Veritas Partner Force Program

O VPF Program oferece uma variedade de benefícios técnicos, de planejamento, capacitação e marketing que são alinhados ao seu ciclo de negócios e destinados a apoiar seus objetivos de crescimento.

Plano		Nível do programa			
Benefício	Descrição	Registered	Silver	Gold	Platinum
Portal Partner da Veritas	Todos os parceiros possuem acesso ao portal de parceiros da Veritas, que contém importantes informações, recursos e ferramentas. O PartnerNet inclui páginas de benefícios financeiros para que Parceiros Qualificados acessem, administrem e monitorem benefícios financeiros transacionais e estratégicos. https://partnernet.veritas.com/portal/faces/program	✓	✓	✓	✓
Partner Success Manager	Entre em contato diretamente com um Partner Success Manager ("PSM") da Veritas para desenvolver seu relacionamento e expandir seus negócios com a Veritas.			✓	✓
Planejamento do mercado	Um líder de marketing da Veritas, juntamente com seu PSM, ajudará você a planejar proativamente as atividades de marketing conjunto. O PSM ajudará você a se envolver o marketing.			✓	✓
Veritas Partner Development Funds	Acesse fundos de marketing e desenvolvimento de negócios baseados em proposta, projetados para ajudá-lo a impulsionar a lucratividade e diferenciação de mercado. https://partnernet.veritas.com/portal/faces/programs/vpdf			✓	✓
Capacitação		Nível do programa			
Benefício	Descrição	Registered	Silver	Gold	Platinum
Treinamento técnico e de vendas (pré-vendas)	Acesse cursos de treinamento online gratuitos, avaliações e outros materiais destinados a aprimorar seu conhecimento sobre produtos e soluções. Aprenda a posicionar e vender o produto. https://partnernet.veritas.com/portal/faces/training	✓	✓	✓	✓
Implementação pós-vendas e treinamento completo	Os exames pagos do Veritas Certified Specialist (VCS) são realizados em centros de testes monitorados, mas você pode acessar treinamentos pré-exame, laboratórios, guias de estudo e muito mais de forma gratuita no PartnerNet. https://partnernet.veritas.com/portal/faces/training	✓	✓	✓	✓
Ativos de capacitação técnica e de vendas	Acesse recursos aprimorados e documentações para apoiar suas iniciativas de vendas, pré-vendas técnicas e marketing. https://partnernet.veritas.com/portal/faces/salesmarketing	✓	✓	✓	✓
Webcasts de soluções de produtos	Acesse recursos de treinamento de pré-venda técnica gratuitos e treinamentos ministrados por instrutores, com desconto, fornecidos pela Veritas. Aprenda a fazer demonstrações para clientes, fazer apresentações técnicas de vendas e a lidar com a concorrência em um nível técnico. https://partnernet.veritas.com/portal/faces/training			✓	✓

Mercado		Nível do programa			
Benefício	Descrição	Registered	Silver	Gold	Platinum
Logotipos e Certificados de Nível do Parceiro	Promova sua afiliação ao VPF Program e o nível de parceria para ter visibilidade com os clientes. https://partnernet.veritas.com/portal/faces/programs	✓	✓	✓	✓
Localizador de parceiros	Uma listagem no Veritas Partner Locator reconhece suas conquistas de nível de parceiro, cria visibilidade e ajuda clientes a localizá-lo. https://partnernet.veritas.com/portal/faces/PartnerLocator		✓	✓	✓
Geração de demanda	Encontre clientes potenciais com as campanhas de marketing prontas para execução através da Central de marketing para parceiros da Veritas. A central de marketing para parceiros dá acesso a campanhas personalizadas gratuitas de maneira rápida e fácil. https://www.veritaspmc.com	✓	✓	✓	✓
Ferramentas e recursos de marketing	Acesse ferramentas e documentações para apoiar suas iniciativas de vendas, pré-vendas técnicas e marketing. Visite as páginas de vendas e marketing no PartnerNet e leia o Veritas Voice (newsletter de parceiros enviados por e-mail). https://partnernet.veritas.com/portal/faces/salesmarketing	✓	✓	✓	✓
Venda		Nível do programa			
Benefício	Descrição	Registered	Silver	Gold	Platinum
Margin Builder	Seja recompensado com descontos de MB para oportunidades qualificadas para empresas comerciais e de médio porte. https://partnernet.veritas.com/portal/faces/salesmarketing/margin-builder	✓	✓	✓	✓
Opportunity Registration	Aumente seu potencial de faturamento geral com os abatimentos do OR ao identificar, desenvolver e fechar oportunidades de vendas incrementais. https://partnernet.veritas.com/portal/faces/programs/opp-reg		✓	✓	✓
Fundo de crescimento estratégico (SGF)	Seja convidado pela Veritas para ganhar recompensas adicionais através de iniciativas do SGF baseadas em propostas aprovadas pela Veritas. https://partnernet.veritas.com/portal/faces/programs/business-plan				✓
Suporte na pré e pós-venda		Nível do programa			
Benefício	Descrição	Registered	Silver	Gold	Platinum
Helpdesk	Acesso à assistência por telefone e e-mail para vendas e perguntas gerais. https://partnernet.veritas.com/portal/faces/support		✓	✓	✓
Recursos técnicos e ferramentas de pré-vendas	Acesse as bases de conhecimento e os fóruns Access Vox a fim de se conectar com clientes, parceiros e funcionários para encontrar soluções e compartilhar conhecimentos técnicos não confidenciais. https://partnernet.veritas.com/portal/faces/support	✓	✓	✓	✓
Suporte ao produto	O suporte ao produto está disponível com um contrato correspondente válido. Os recursos de gerenciamento de autoajuda online e casos de suporte estão disponíveis no site de suporte da Veritas, que os parceiros podem acessar pelo PartnerNet. https://partnernet.veritas.com/portal/faces/support	✓	✓	✓	✓

Resumo de requisitos do nível de parceria

Os parceiros aceitos no VPF Program têm direito a mais benefícios financeiros e comerciais à medida que avançam nos níveis de parceria, cumprindo uma combinação de requisitos de receita e credenciamento:

Registrado: nível básico do programa, sem requisitos de credenciamento ou receita.

Silver: requisitos de credenciamento e receita do Silver para obtenção e manutenção de nível.

Gold: cumpre o requisito de credenciamento e de receita ampliado para alcançar e manter o nível.

Platinum: cumpre o requisito de credenciamento e de receita ampliados para alcançar e manter o nível.

Requisito de credenciamento por nível de parceria:

Nível de parceria	Veritas Sales Expert (VSE)	Veritas Sales Expert Plus (VSE+)
Silver	2 pessoas com 5 VSEs cada	2 pessoas com 5 VSE+s cada
Gold	3 pessoas com 5 VSEs cada	3 pessoas com 5 VSE+s cada
Platinum	5 pessoas com 10 VSEs cada	5 pessoas com 5 VSE+s cada

Observação:

- As quantidades exibidas são o número de indivíduos únicos que precisam atender ao respectivo requisito de credenciamento em todos os tipos de exame (VSE/VSE+). Os indivíduos podem ser os mesmos ou pessoas diferentes com diferentes tipos de credenciamento.
- Durante o ano fiscal, à medida que novos credenciamentos são lançados, tanto a versão atual de um credenciamento aceito quanto uma versão anterior contam para atender aos requisitos de credenciamento. Consulte o [suplemento sobre os requisitos de credenciamento dos níveis de parceria](#) para ver as versões de credenciamento atualmente aceitas.
- O VSE e o VSE+ são avaliações complementares e podem ser feitos por meio do PartnerNet sob demanda.
- O registro de contato do PartnerNet do parceiro deve estar ativo para que seus credenciamentos sejam reconhecidos em sua conta do PartnerNet. **Os parceiros devem fazer login no PartnerNet pelo menos uma vez a cada seis (6) meses para manter o registro de contato do PartnerNet ativo.**
- Os credenciamentos são reconhecidos para contatos em apenas um registro de conta do PartnerNet e não podem ser compartilhados entre contas.

Requisito de receita em USD por nível de parceria e por agrupamento de países:

Agrupamentos de países por nível	Silver	Gold	Platinum
Nível 1 - França, Alemanha, Reino Unido, Estados Unidos.	\$50.000	\$3.000.000	\$5.000.000
Nível 2 - Austrália, Canadá, China, Itália, Japão, Coreia, Mongólia, Cingapura, África do Sul, Espanha.	\$50.000	\$500.000	\$2.000.000
Nível 3* - Argentina, Áustria, Bélgica, Brasil, Chile, Colômbia, Dinamarca, Finlândia, Irlanda, Israel, Luxemburgo, Malásia, México, Holanda, Noruega, Portugal, Arábia Saudita, Suécia, Suíça, Turquia, Emirados Árabes Unidos.	\$50.000	\$200.000	\$750.000
Nível 4 - Afeganistão, Albânia, Argélia, Samoa Americana, Andorra, Angola, Anguilla, Antártica, Antígua e Barbuda, Armênia, Aruba, Azerbaijão, Bahamas, Bahrein, Bangladesh, Barbados, Bielorrússia, Belize, Benin, Bermudas, Butão Bolívia, Bósnia e Herzegovina, Botsuana, Ilha Bouvet, Ilha Britânica do Oceano Índico, Brunei Darussalam, Bulgária, Burkina Faso, Burundi, Camboja, Camarões, Cabo Verde, Ilhas Cayman, República Centro-Africana, Chade, Ilha Christmas, Cocos (Keeling) Ilhas Comores, Congo, Ilhas Cook, Costa Rica, Costa do Marfim, Croácia, Chipre, República Tcheca, República Democrática do Congo, Djibuti, República Dominicana, Equador, Egito, El Salvador, Guiné Equatorial, Eritreia, Estônia, Etiópia Ilhas Falkland, Fiji, Guiana Francesa, Polinésia Francesa, Gabão, Gâmbia, Geórgia, Gana, Gibraltar, Grécia, Groenlândia, Granada, Guadalupe, Guam, Guatemala, Guiné, Guiné-Bissau, Guiana, Haiti, Ilha Heard e Ilhas McDonald, Santa Sé (Estado da Cidade do Vaticano), Honduras, Hong Kong, Hungria, Islândia, Índia, Indonésia, Iraque, Jamaica, Jordânia, Cazaquistão, Quênia, Kiribati, Kuwait, Quirguistão, República Democrática Popular do Laos, Letônia, Líbano, Lesoto, Libéria, Líbia, Liechtenstein, Lituânia, Macau/Macau, Macedônia, Madagascar, Malawi, Maldivas, Mali, Malta, Ilhas Marshall, Martinica, Mauritânia, Maurício, Mayotte, Micronésia, Moldávia, Mônaco, Montenegro, Montserrat, Marrocos, Moçambique, Mianmar, Namíbia, Nauru, Nepal, Antilhas Holandesas, Nova Caledônia, Nova Zelândia, Nicarágua, Níger, Nigéria, Niue, Ilha Norfolk, Ilhas Marianas do Norte, Território Palestino Ocupado, Omã, Paquistão, Palau, Panamá, Papua Nova Guiné, Paraguai, Peru, Filipinas, Pitcairn, Polônia, Porto Rico, Catar, Reunião, Romênia, Federação Russa, Ruanda, Santa Helena, São Cristóvão e Névis, Santa Lúcia, São Pedro e Miquelon, São Vicente e Granadinas, Samoa, São Marino, São Tomé e Príncipe, Senegal, Sérvia, Seychelles, Serra Leoa, Eslováquia, Eslovênia, Ilhas Solomon, Somália, Geórgia do Sul e Sandwich do Sul, Sri Lanka, Suriname, Svalbard e Jan Mayen, Suazilândia, Taiwan, Tajiquistão, Tailândia, Timor-Leste, Togo, Toquelau, Tonga, Trindade e Tobago, Tunísia, Turquemenistão, Tuvalu, Uganda, Ucrânia, República Unida da Tanzânia, Ilhas Menores Distantes dos Estados Unidos, Uruguai, Uzbequistão, Vanuatu, Venezuela, Vietnã, Ilhas Virgens, Wallis e Futuna, Saara Ocidental, Iêmen, Zâmbia, Zimbábue.	\$10.000	\$125.000	\$500.000

* Países da América Latina, Europa, Oriente Médio e/ou África que não estão listados por nome na tabela acima são considerados parte do Nível 3.

Observação: o requisito de receita do nível de parceria é avaliado em novos faturamentos qualificados (não podem ser renovações) nos últimos quatro trimestres completos (ou no trimestre atual e nos últimos três, caso sejam superiores).



Requisitos de manutenção do nível de parceria

Para preservar a associação ao VPF Program em um nível de parceria específico, os parceiros devem manter a conformidade com todos os requisitos aplicáveis de certificação e receita para tal nível. A Veritas realiza uma revisão anual do VPF Program todo mês de outubro e incentiva os parceiros a manter a conformidade durante o ano para estarem na melhor posição possível quando analisados em outubro.

Os parceiros Veritas são responsáveis por se manterem atualizados sobre os produtos e as soluções da Veritas. Incentivamos fortemente nossos parceiros a concluírem os cursos de treinamento de novas versões de produtos e soluções em lançamento, bem como os cursos atualizados no PartnerNet.

A remoção de um nível de parceria afeta o acesso a benefícios associados no VPF Program. Benefícios não utilizados em um nível ou prazo do benefício anterior não são acumulados ao novo nível. Os parceiros serão reavaliados para a reativação do nível de parceria quando todos os requisitos forem cumpridos.

Processo de notificação e ajuste de níveis

A Veritas monitora rotineiramente a atividade do parceiro no VPF Program. O nível de programa de cada Parceiro será revisado e poderá ser ajustado (também chamado de renivelamento), conforme o cumprimento dos requisitos de nível do Parceiro. A notificação de qualquer renivelamento será enviada ao contato principal do parceiro no PartnerNet. Os benefícios proporcionais ao novo nível do VPF Program serão ativados à medida que o ajuste for efetuado, sujeito às regras e requisitos do Benefício em questão. Os parceiros também podem solicitar uma revisão para ajustar seu nível no VPF Program entrando em contato com seu representante Veritas ou enviando um e-mail para a **equipe regional do VPF Program** de sua área.

- Os parceiros são renivelados para um nível superior durante o ano fiscal da Veritas conforme o cumprimento dos requisitos de nível do Programa alcançado durante o ano fiscal.
- Os parceiros que não estão em conformidade são passados para um nível inferior anualmente como resultado da revisão anual.

Resumo dos Benefícios Financeiros do Veritas Partner Force Program

Receba mais recompensas, retenha mais clientes, amplie sua participação no mercado e aumente seus negócios com os benefícios financeiros da Veritas baseados em desempenho estratégico e transacional.

- **MB:** ganhe até 20% de desconto adicional recomendado em oportunidades de vendas para empresas comerciais e de médio porte através do seu Distribuidor Autorizado selecionado.
- **OR:** obtenha até 12% de desconto potencial para identificação ativa, desenvolvimento e fechamento de oportunidades de vendas novas e incrementais em produtos qualificados da Veritas.
- **VPDF:** candidate-se a fundos de desenvolvimento baseados em propostas para apoiar suas atividades comerciais e de marketing elegíveis da Veritas, possibilitando o crescimento em seus negócios da Veritas.
- **SGF:** crie um plano de negócios conjunto a ser considerado para o desenvolvimento de um plano de investimento personalizado e o potencial para os fundos de crescimento estratégico (Strategic Growth Funds, SGF) aprovados pela Veritas.

■ Margin Builder (MB)

■ Opportunity Registration

■ Veritas Partner Development Funds (VPDF)

■ Fundo de crescimento estratégico (SGF)

Baseado em proposta, sujeito à aprovação

Fundo comum

Fundo comum

5% de desconto

8% de desconto

12% de desconto

Até 10% de desconto

Até 15% de desconto

Até 20% de desconto

Até 20% de desconto

Registered

Silver

Gold

Platinum

Nível básico

Requisitos de credenciamento e receita para entrada e manutenção

Requisitos aprimorados de credenciamento e receita para entrada e manutenção

Requisitos aprimorados de credenciamento e receita para entrada e manutenção

- Benefícios básicos em vendas, marketing e recursos técnicos
- MB

- Benefícios aprimorados em vendas, marketing e recursos técnicos
- MB aprimorado
- Ou
- Todos os benefícios do nível Registered

- OR aprimorado
- VPDF em pool
- Todos os benefícios do nível Silver

- OR aprimorado
- Potencial para SGF se aprovado pela Veritas
- Todos os benefícios do nível Gold

Resumo de Benefícios do Margin Builder (MB)

O Benefício do MB da Veritas recompensa Parceiros Qualificados que ativamente identificam, desenvolvem e fecham oportunidades de vendas incrementais de produtos qualificados do MB com empresas comerciais e de médio porte*. Os Parceiros Qualificados podem registrar transações online usando a ferramenta MB pelo [PartnerNet](#) ou www.veritasmarginbuilder.com, e receber um desconto adicional recomendado em transações qualificadas através de seu Distribuidor Autorizado.

Qualificação para o desconto por nível de parceria	Desconto recomendado
Platinum/Gold	Até 20%
Silver	Até 15%
Registered	Até 10%

* Os produtos elegíveis da Veritas MB são o Backup Exec™, CloudPoint, Desktop and Laptop Option (DLO), SaaS Backup e System Recovery

Observação:

- A Veritas fornecerá descontos suficientes para o Distribuidor Autorizado indicado para permitir que eles forneçam ao Parceiro Elegível um desconto adicional recomendado em negócios fechados aprovados por meio da ferramenta Margin Builder. Todos os preços reais serão os preços concordados entre o distribuidor autorizado e o parceiro qualificado. A Veritas não garante que o Distribuidor Autorizado repassará o desconto recomendado para o Parceiro Qualificado. Uma transação é considerada "fechada" se cumprir todos os critérios de elegibilidade e se for agendada pela Veritas.
- A Veritas se reserva o direito de atualizar os Produtos Elegíveis de tempos em tempos e essas atualizações serão publicadas pelo [PartnerNet](#).

Notificação de aprovação

Uma notificação formal automática será enviada pelo MB ou pelo portal de Benefícios Financeiros para o endereço de e-mail usado pelo parceiro para registrar a transação. O Distribuidor Autorizado selecionado no registro MB também receberá uma cópia do e-mail de aprovação pelo MB. A Veritas não concede aprovações verbais e seus representantes de vendas não estão autorizados a fornecer aprovações de benefícios.

Duração dos Benefícios do MB

Os Benefícios estão disponíveis somente quando o registro no MB tiver sido aprovado pela Veritas e os resultados da transação tiverem sido agendados pela Veritas. Os registros são válidos por 60 dias após a data de aprovação e são garantidos apenas ao primeiro Parceiro Qualificado a registrar a transação no MB. Incentivamos o Parceiro Qualificado a fechar a transação em até 60 dias. Durante esses 60 dias, nenhum outro parceiro poderá registrar outra oportunidade para essa mesma transação. Se a transação não tiver sido fechada dentro deste período, o registro no MB expirará automaticamente. Solicitações de extensão além do prazo de 60 dias não serão atendidas.

Após a expiração de um registro no MB, o processo de registro é iniciado novamente. O Parceiro Qualificado original, ou qualquer outro Parceiro Qualificado, pode então registrar a transação para o mesmo cliente final. O Parceiro Qualificado que registrar a oportunidade receber a nova confirmação de aprovação do MB e será o único elegível ao Benefício.

Transações com Distribuidor Autorizado

Ao selecionar um Distribuidor Autorizado, o Parceiro Qualificado está indicando que tal Distribuidor Autorizado está envolvido com o Parceiro Qualificado na transação individual e, além disso, que o Parceiro Qualificado concorda com os detalhes dessa oportunidade compartilhada com o Distribuidor Autorizado. A oportunidade aprovada deve ser negociada com o mesmo Distribuidor selecionado no momento do registro. A Veritas exige que a transação apresentada à Veritas por um Distribuidor Autorizado liste especificamente o Parceiro Qualificado, o cliente final para o qual a ID da transação (ID do Margin Builder, ou "MBID") é emitido e o MBID. O MBID da transação deve ser colocado nas instruções de envio ou quando um parceiro normalmente coloca um Número de Aprovação Comercial/Identificador de Precificação Especial quando os preços de exceção são necessários.

Exclusões e Retratações

Para evitar dúvidas, **não se qualificam** para o Benefício:

- Transações já registradas por outro parceiro.
- Transações feitas pelo Parceiro Qualificado que não atendem aos requisitos de qualificação do Benefício.
- Programas de licenciamento e transações comerciais excluídos.
- Produtos da Veritas que não sejam Produtos Elegíveis.
- Oportunidades registradas pelo parceiro para uso da própria empresa, uso de empresa afiliada ou para revender a outros parceiros da Veritas.
- Oportunidades não transacionadas diretamente através do Distribuidor Autorizado selecionado no registro.
- Oportunidades registradas pelo parceiro para um cliente final empresarial que está fora dos da região geográfica/país do parceiro.
- Licitações EMEA - A Veritas se reserva o direito de rejeitar qualquer oportunidade aprovada, que seja submetida a Licitação no momento ou subsequentemente durante o ciclo de vida da oportunidade.

Como as transações registradas são lideradas por parceiros, espera-se que os parceiros as conduzam ativamente, desde a qualificação até o encerramento. Os parceiros que se envolvem em conjunto com a Veritas em oportunidades de vendas devem posicionar os produtos da Veritas como a solução preferida para essa oportunidade específica, a menos que mutuamente acordado pela Veritas e pelo Parceiro para obter a solução total.

De tempos em tempos, a Veritas pode disponibilizar certas promoções que oferecem o potencial de descontos recomendados aprimorados. Tais promoções ficam a critério da Veritas e estarão sujeitas aos termos e condições declarados e, salvo indicação em contrário, não poderão ser usadas em conjunto com o MB.

Consulte os **Termos e Condições Gerais de Todos os Benefícios Financeiros** e a seção Termos e Negócios Qualificados para Benefícios Financeiros **neste Resumo para compreender quais transações e programas de licenciamento se qualificam ou não para o Benefício.**

Resumo do Benefício de Registro de Oportunidade (OR)

O OR oferece abatimentos a Parceiros Qualificados para identificar, desenvolver e o fechar oportunidades de vendas incrementais de produtos qualificados. Para participar, você deve ser um parceiro Silver, Gold ou Platinum, atender a todos os critérios do benefício e fechar a oportunidade aprovada por meio do Distribuidor Autorizado selecionado no momento da inscrição. As porcentagens de bônus são baseadas em Faturas Qualificadas dos produtos faturados aprovados pela Veritas no pedido fechado.

Nível de parceria	Porcentagem de desconto
Silver	5%
Gold	8%
Platinum	12%

CrITÉRIOS de qualificação

Oportunidade originada pelo parceiro ou liderada pelo parceiro. O Parceiro Qualificado deve concluir, no mínimo, todas as seguintes atividades de pré-venda para a oportunidade que registrar:

- Investigação e descoberta da oportunidade;
- Qualificação para a oportunidade;
- Envolvimento com responsáveis pelas decisões;
- Quantificação do orçamento;
- Identificação da data estimada de encerramento.

Nova oportunidade para a Veritas. Uma nova oportunidade sob este Benefício é definida como atendendo a qualquer um dos seguintes critérios:

- O cliente final é novo para a Veritas;
- A nova oportunidade é em venda de licenças complementares de produtos existentes em uma conta existente da Veritas;
- Uma oportunidade de venda de novos produtos na conta de um cliente final existente.

Negociada na Veritas Geo relevante. A oportunidade deve ser registrada, aprovada e reservada na mesma região geográfica e/ou país da Veritas. Por exemplo:

- Uma oportunidade registrada e aprovada na Europa, Oriente Médio e África ("EMEA") também deve ser registrada pela Veritas na EMEA para se qualificar para o Benefício; no entanto, para países fora da União Europeia, a oportunidade deve ser registrada no mesmo país que o local de entrega do usuário final.
- No caso da América do Norte, para se qualificar para a compensação de benefícios, uma oportunidade registrada nos Estados Unidos deve ter entrega nos Estados Unidos; uma oportunidade registrada no Canadá deve ter uma entrega no Canadá.
- No caso da América Latina, para se qualificar para a compensação de benefício, uma oportunidade registrada no Brasil deve ter entrega no Brasil, uma oportunidade registrada no México deve ter entrega no México e uma oportunidade registrada em outros países da América Latina. ("MCLAC") pode ter um envio para qualquer lugar na região MCLAC.
- Uma oportunidade registrada e aprovada dentro de um país do Pacífico Asiático e Japão ("APJ") também deve ter um remetente dentro do mesmo país na região APJ para se qualificar para compensação de Benefício.

Ser transacionado com o Distribuidor relevante. Os Parceiros Qualificados devem selecionar um Distribuidor Autorizado da Veritas no Portal ao registrar as transações. Os Benefícios estão condicionados à aquisição dos Produtos Elegíveis por parte de tais Distribuidores Autorizados participantes. Ao selecionar um Distribuidor Autorizado, o Parceiro Qualificado está indicando que tal Distribuidor Autorizado está envolvido com o Parceiro Qualificado na transação individual e, além disso, que o Parceiro Qualificado concorda com os detalhes dessa oportunidade compartilhada com o Distribuidor Autorizado. Em geral, as transações que não são realizadas diretamente pelo Distribuidor Autorizado selecionado não serão elegíveis para o Benefício.

O Parceiro Qualificado deve fornecer o Número de Identificação da Transação (ID da transação, anteriormente, "OPID") ao Distribuidor Autorizado da Veritas selecionado no momento do registro da transação, para inclusão no pedido para fins de rastreamento e para auxiliar no processo de validação de bônus. A Veritas exige que a transação apresentada à Veritas por um Distribuidor Autorizado liste especificamente o Parceiro Qualificado, o cliente final para o qual a ID da transação é emitido e o ID da transação. O ID da transação deve ser colocado nas instruções de envio ou, quando o preço de exceção forem necessários, no local usado para o Número de Aprovação Comercial/Identificador de Precificação Especial.

Envio de OR

Um Parceiro Qualificado deve preencher os dados do usuário final e dos dados da oportunidade em cada oportunidade enviada através do Portal de Benefícios Financeiros ("Portal") no PartnerNet. Todos os registros enviados para consideração devem ter um valor mínimo de transação de US\$ 5.000,00 ou equivalente em moeda local e atender aos critérios em vigor da Veritas para serem elegíveis.

- O Parceiro Qualificado deve registrar a oportunidade pelo menos 30 dias antes do pedido relevante ser faturado no sistema ERP da Veritas para ter direito ao Benefício.
- A lista atual de produtos elegíveis para o OR está detalhada no Portal no PartnerNet. A Veritas se reserva o direito de atualizar os Produtos Elegíveis de tempos em tempos e essas atualizações serão publicadas no Portal.

Aprovação e Notificação

Se a transação atender a todos os requisitos de elegibilidade, o registro será aprovado. Observe que os registros são processados em ordem de chegada. Os Parceiros Qualificados devem enviar os registros assim que possível após o telefonema inicial de vendas ou reunião com o cliente final. Se a mesma oportunidade for submetida por mais de um parceiro, um parceiro precisará fornecer provas de que estabeleceu a oportunidade e que não é uma situação de RFP/RFQ/Concurso Público, antes de uma aprovação ser concedida.

Os Parceiros Qualificados serão notificados da aprovação por e-mail automático para o endereço de e-mail usado pelo parceiro para registrar a oferta. A Veritas não concede aprovações verbais e seus representantes de vendas não estão autorizados a fornecer aprovações de benefícios.

Duração do OR

Os Benefícios estão disponíveis somente quando um registro de oportunidade tiver sido aprovado pela Veritas. Os registros são válidos por seis (6) meses a partir da data de envio da oportunidade à Veritas. Os pedidos de prorrogação de 90 dias além do prazo inicial de 6 meses devem ser enviados por **e-mail** para a equipe regional de operações do programa de parceiros apropriada antes da expiração do registro oportunidade enviado. Pedidos de prorrogação superiores a 90 dias devem ser apresentados por escrito à **equipe regional do VPF Program** da Veritas antes da expiração do registro oportunidade e exigirão aprovação escrita da Gerência de Operações do Programa de Canal e Canais de Vendas. Extensões únicas aprovadas serão válidas por um período adicional de 90 dias.

Processo de bônus OR

Para ser elegível a bônus, o Parceiro Qualificado deve notificar a Veritas sobre o fechamento da transação enviando o OR aprovado pelo Portal, inserindo suas informações de pedido (ou seja, número dos pedidos de vendas, pedidos de vendas do Revendedor, pedidos de venda do Distribuidor) e alterar o status de registro do parceiro de "Aprovado"/"Aprovação Limitada" para "Pedido de Bônus Solicitado". Os parceiros devem enviar uma reivindicação de bônus no prazo de 30 dias após o fechamento da transação (data em que o pedido é faturado no sistema ERP da Veritas).

Os pagamentos de bônus são calculados mensalmente. Os Parceiros Elegíveis devem esperar receber pagamentos de bônus aproximadamente 45 a 60 dias após o fechamento do mês no qual a transação é registrada conforme encerrada no Portal e é faturada pela Veritas. A notificação por escrito das questões relativas ao pagamento do Benefício deve ser recebida dentro de 30 dias após a emissão do pagamento, após o qual o Parceiro Qualificado não terá mais direito de contestar o pagamento sob este Benefício.

Divisão de pedidos proibida

Todas as oportunidades devem ser registradas com estimativas prudentes de seu valor total ainda que o pagamento esteja sujeito a um limite de transação. Valores de licença de faturamento líquido acima de US\$ 1.000.000,00 para a Veritas em Produtos Elegíveis não se qualificam para o Benefício. Transações de usuários finais agendados pela Veritas no prazo de 30 dias entre si constituem uma única transação e estão sujeitas aos requisitos de tamanho mínimo e máximo de transação. Parceiros que retiverem ou dividirem pedidos para evitar atingir o limite máximo de transação podem ficar sujeitos a ação corretiva da Veritas, incluindo a retenção do Benefício. Para evitar dúvidas, a Veritas aplicará sua taxa de conversão fiscal ("Taxas Planejadas") para determinar se as transações atendem aos requisitos mínimos/máximos de benefício do valor da transação. O Parceiro Qualificado pode solicitar essas Taxas Planejadas da Veritas.

Exclusões e Retratações

A Veritas reserva-se o direito de entrar em contato com o cliente final sobre a oportunidade registrada de verificar se os requisitos acima foram atendidos. Para evitar dúvidas, **não se qualificam** para o Benefício:

- Transações já registradas por outro parceiro.
- Transações já previstas por um Representante de Vendas da Veritas no Veritas CRM System (como uma transação originada pela Veritas e dada ao Parceiro Qualificado ou originada por outro Parceiro da Veritas).
- Transações feitas pelo Parceiro Qualificado que não atendem aos requisitos de qualificação do Benefício, conforme definido no Resumo do Benefício.
- Programas de licenciamento e transações comerciais excluídos.
- Produtos da Veritas que não sejam Produtos Elegíveis.
- Licitações (RFPs/RFIs/RFQs) (A Veritas se reserva o direito de rejeitar qualquer oportunidade aprovada, que seja submetida a Licitação no momento ou subsequentemente durante o ciclo de vida da oportunidade).
- Oportunidades registradas pelo parceiro para uso da própria empresa, uso de empresa afiliada ou para revender a outros parceiros da Veritas.
- Oportunidades não transacionadas diretamente através do Distribuidor Autorizado selecionado no registro.
- Oportunidades registradas pelo parceiro para um cliente final empresarial que está fora dos da região geográfica/país do parceiro.

Como as transações registradas são lideradas por parceiros, espera-se que os parceiros as conduzam ativamente, desde a qualificação até o encerramento. Os parceiros que se envolvem em conjunto com a Veritas em oportunidades de vendas devem posicionar os produtos da Veritas como a solução preferida para essa oportunidade específica, a menos que mutuamente acordado pela Veritas e pelo Parceiro para obter a solução total.

A Veritas se reserva o direito de cancelar uma aprovação prévia por qualquer motivo antes da reserva do agendamento. Os exemplos a seguir mostram situações em que aprovações prévias podem ser canceladas:

- O parceiro não está mais buscando a oportunidade específica ou está apresentando soluções de concorrentes sem acordo prévio.
- O parceiro exibe falta de envolvimento na busca ou no avanço da oportunidade de fechamento com o cliente final.
- Uma oportunidade submetida aprovada pela Veritas em boa fé resulta, subsequentemente, de erros no registro que, de outra forma, levariam a Veritas a rejeitar tal oportunidade, ou oportunidades que posteriormente são consideradas inelegíveis pelas regras deste Benefício.

Consulte a seção **Termos e Faturas Qualificadas para Benefícios Financeiros da Veritas** deste Resumo para compreender quais transações e programas de licenciamento se qualificam ou são excluídos do Benefício.

Resumo de benefícios do Strategic Growth Fund (SGF)

Parceiros Platinum com um plano de negócios conjunto focado no crescimento empresarial podem ser convidados a participar do fundo de crescimento estratégico (Strategic Growth Fund, SGF) da Veritas, baseado na região. Depois que o plano de negócios conjunto for criado e revisado pelo diretor de vendas do canal da Veritas, você poderá ser selecionado para uma possível análise para o SGF, o que exige um desenvolvimento adicional de um plano de investimento personalizado e uma proposta do SGF. A Veritas analisará e aprovará as propostas do SGF anualmente, conforme descrito abaixo.

Processo de indicação e aprovação do SGF

- Desenvolva um plano de negócios conjunto com seu contato de marketing do PSM e da Veritas.
- O plano de negócios conjunto será revisado pelo diretor de vendas do canal Veritas.
- Se você for selecionado para análise para o SGF, seu PSM (com a assistência do diretor de vendas do canal da Veritas):
 - desenvolverá um plano de investimento personalizado e uma proposta do SGF com você e
 - enviará um formulário interno de indicação para o SGF e materiais de apoio para serem analisados pela Veritas.
- A Veritas analisará seu plano de negócios, seu plano de investimento personalizado e a proposta do SGF.
- Seu PSM será notificado da rejeição ou aprovação da proposta do SGF e comunicará o resultado a você.

Se o SGF da sua empresa for aprovado pela Veritas, você será contatado com os detalhes do SGF, o cronograma, os requisitos de desempenho e as próximas etapas. Um objetivo de receita relacionado ao SGF também será emitido em seu Plano de Negócios no Portal de Benefícios Financeiros e deve ser aceito pelo contato principal da sua empresa dentro do prazo especificado pela Veritas.

Sua empresa não terá direito ao benefício do SGF se você rejeitar ou não aceitar o objetivo de receita dentro do prazo exigido pela Veritas. Não tomar ação alguma (seja para rejeitar ou aceitar) durante o tempo especificado será considerado como não tendo aceito. O parceiro perderá a participação no Benefício SGF pelo período especificado.

Depois que o contato principal aceitar o objetivo de receita do SGF, sua empresa começará a executar o SGF. A realização e a prova de desempenho do SGF serão revisadas após o final do trimestre aplicável.

Consulte os [Termos e Condições Gerais de Todos os Benefícios Financeiros](#) e a seção [Termos e Negócios Qualificados para Benefícios Financeiros](#) neste Resumo para compreender quais transações e programas de licenciamento se qualificam ou não para o Benefício.

Resumo de benefícios do Veritas Partner Development Fund (VPDF)

O VPDF é um fundo comum disponível para parceiros Platinum e Gold para apoiar atividades comerciais e de marketing qualificadas da Veritas, fortalecendo o crescimento em nossos negócios mútuos.

A Veritas fornece aos Parceiros Qualificados acesso trimestral aos valores dos VPDF por meio do Portal de Benefícios Financeiros (Orçamento Trimestral). A Veritas se reserva o direito de determinar o consumo do VPDF a seu exclusivo critério.

Processo de alto nível do VPDF

O uso do Benefício consiste em um processo de cinco etapas detalhado abaixo:

- Planejamento e desenvolvimento de atividades.
- Envio de atividades pelo Parceiro Qualificado.
- Revisão das atividades e notificação de aprovação pela Veritas.
- Conclusão da atividade do Parceiro Qualificado.
- Envio de Reivindicações pelo Parceiro Qualificado e pagamento pela Veritas.

Planejamento e Desenvolvimento de Atividades

O processo de planejamento e desenvolvimento de Atividades é um esforço conjunto entre o Parceiro Qualificado, seu Representante Veritas e o Gerente de marketing da Veritas para determinar as Atividades elegíveis mais eficazes, conforme definido no anexo de detalhes de atividade do **Veritas Partner Development Fund ("Anexo")** incluído neste Guia, contra o qual se aplicam os Fundos disponíveis. Essas Atividades devem estar alinhadas a um plano conjunto de parceiros e às estratégias e prioridades corporativas e regionais da Veritas.

Envio de Atividades pelo Parceiro Qualificado

Depois que a Veritas e o Parceiro Qualificado tiverem acordado sobre as Atividades potenciais em seu plano de marketing, o Parceiro Qualificado deverá usar o Portal para enviar a Atividade para revisão e aprovação da Veritas. Todas as Atividades enviadas serão gerenciadas através do Portal. **Observação:** O envio de uma Atividade não é garantia de aprovação. Uma Atividade aprovada não é garantia de recebimento de reembolso se os critérios de reivindicação não forem atendidos.

No Portal, o Parceiro Qualificado deverá escolher um dos tipos de Atividades predefinidas. As diretrizes a seguir serão aplicadas a cada Atividade:

- Uma atividade enviada deve ter um valor mínimo de US\$ 250,00 ou equivalente em moeda local.
- Qualquer Atividade que comece em um trimestre e se estenda até os trimestres seguintes pode ser dividida para que os custos sejam igualmente distribuídos entre os trimestres em que a Atividade for realizada. Por exemplo, uma campanha publicitária que dura um ano inteiro pode ser registrada como quatro Atividades; uma em cada trimestre com 25% do custo total.
- A Atividade deve ser enviada com antecedência mínima de dois (2) dias úteis da data de início, para permitir tempo de aprovação suficiente. Ao criar a Atividade, a data de encerramento não pode ser superior a 180 dias consecutivos após a data em que o Parceiro Qualificado obteve acesso ao Orçamento Trimestral.
- Quaisquer alterações em uma Atividade aprovada devem ser reenviadas através do Portal e aprovadas pela Veritas. Caso contrário, o Parceiro Qualificado perderá o direito de reembolso.
- O financiamento está sujeito à disponibilidade de VPDF suficiente para cada Parceiro Qualificado.

Revisão das Atividades e notificação de aprovação pela Veritas

A Veritas analisará a solicitação de Atividade enviada e a avaliará de acordo com sua adequação com a estratégia corporativa e regional da Veritas, considerando a clareza das propostas e o retorno do investimento ("ROI") proposto.

Os principais critérios da Veritas na avaliação das Atividades são:

- Adequação com as campanhas de vendas e marketing da Veritas.
- Tempo e complexidade da Atividade (ou seja, capacidade de execução bem-sucedida por parte do Parceiro Qualificado).
- Estimativa de ROI das Atividades.
- Atividades adicionais de marketing e desenvolvimento de negócios e investimentos que apoiam ou complementam a solicitação da Atividade.

A Veritas utilizará esforços razoáveis para responder ao Parceiro Qualificado no prazo de cinco (5) dias úteis a partir da data de envio da Atividade, para indicar se a Veritas aprova, nega ou solicita modificações na Atividade.

Após a notificação da aprovação através do Portal, o Parceiro Qualificado poderá iniciar a execução das Atividades definidas, a menos que seja necessária uma ação adicional, conforme notificado ao Parceiro Qualificado através do Portal. Por exemplo, algumas Atividades podem exigir a aceitação de termos e condições adicionais.

Envio de reivindicações pelo Parceiro Qualificado e pagamento

Depois que uma Atividade enviada for aprovada, o Parceiro Qualificado poderá seguir com a Atividade. A Veritas reembolsará o Parceiro Qualificado pelas Atividades qualificadas através de um processo de envio de Reivindicações dentro do Portal. Após a conclusão da Atividade aprovada, o Parceiro Qualificado terá 45 dias consecutivos a partir da data de encerramento da Atividade para concluir a Reivindicação e enviar a Fatura de Reembolso para a Veritas, bem como as informações de Prova de Desempenho ("PD") através do Portal. Quando a Última Data de Reivindicação (indicada no Portal) for atingida, não será possível enviar outras Reivindicações para a Atividade em questão.

A maioria das Reivindicações deve ser enviada diretamente após a conclusão da Atividade, o mais rápido possível após a data de encerramento da Atividade indicada no Portal. **Observe:** se a Atividade aprovada for um evento/conferência com custos pré-evento não reembolsáveis, uma reivindicação parcial poderá ser enviada para a parte inicial não reembolsável, e uma segunda reivindicação parcial para o custo reembolsável poderá ser apresentado após a conclusão do evento/conferência aprovado.

A Veritas reserva-se o direito de auditar as Reivindicações a qualquer momento, de acordo com os direitos de verificação de auditoria e conformidade da Veritas nos Termos de Inscrição do VPF. Determinadas Reivindicações serão auditadas para garantir que:

- A fatura de reembolso detalhada enviada para a Veritas corresponde aos recibos detalhados correspondentes.
- Todas as informações de PD estejam disponíveis e sejam relevantes.
- As informações de ROI credíveis tenham sido inseridas.
- O valor reivindicado seja igual ou inferior ao valor da Atividade aprovada.
- A data das despesas corresponde à data da Atividade.

Ao preencher a Reivindicação, o Parceiro Qualificado deve fazer o upload da fatura de reembolso e das informações de PD necessária para a Veritas (por exemplo, faturas detalhadas, recibos datados, contratos com fornecedores, etc.) conforme descrito no [Anexo VPDF](#) incluído neste Guia do Programa. A falta de informações de PD e ROI e falta de bases para despesas documentadas - como faturas - resultarão em recusa da Reivindicação. A solicitação será devolvida ao Parceiro Qualificado para ação corretiva (ou seja, para anexar qualquer documentação solicitada). Assim que as informações de PD e ROI da Reivindicação específica forem recebidas, a Veritas fará todos os esforços razoáveis para aprovar a Reivindicação no prazo de cinco (5) dias úteis.

O pagamento de uma Reivindicação aprovada poderá levar de 3 (três) a 5 (cinco) semanas a partir da data de aprovação se o Parceiro Qualificado estiver em situação regular com as Contas a Receber da Veritas. Apenas as faturas enviadas pelo Portal podem ser processadas para pagamento.

Reserva de Direitos de Benefícios e Propriedade do Fundo pela Veritas

Os fundos pertencem à Veritas para que ela, a seu exclusivo critério, reembolse o Parceiro Qualificado pelas Atividades aprovadas. A Veritas se reserva o direito de alterar ou retirar este Benefício a qualquer momento. No entanto, essas alterações não afetarão nenhuma Reivindicação aprovada antes do anúncio da Veritas. A Veritas reserva-se o direito de negar o reembolso de atividades que considere inadequadas ou inconsistentes com as Atividades pré-aprovadas. Todas as atividades serão financiadas a critério da Veritas. O financiamento não é garantido e a Veritas se reserva o direito de ajustar o valor dos fundos disponíveis a qualquer momento.

O Parceiro Qualificado deve manter o nível Gold ou Platinum para participar de forma contínua no benefício do VPDF:

- Parceiros Qualificados anteriormente que forem reclassificados do nível Platinum ou Gold para o nível Silver ou Registered perderão acesso ao VPFF na data em que tal reclassificação ocorrer; somente Atividades e reivindicações aprovadas serão atendidas. Como os parceiros Silver e Registered não têm acesso ao VPDF, você precisará solicitar que a equipe do Programa de Parceria regional o ajude a enviar uma reivindicação para cada uma das suas atividades aprovadas que ainda estejam em andamento após a reclassificação do seu nível.
- Caso haja mudança de propriedade do Parceiro Qualificado, os fundos do VPDF não serão automaticamente fornecidos ao novo proprietário; a Veritas analisará a situação e poderá realocar fundos desde que o novo proprietário tenha recebido o status de qualificação.
- Se você for um parceiro Gold ou Platinum e sua conta do PartnerNet estiver com status Suspenso, você não terá direito a benefício algum do VPF Program, inclusive o VPDF. Caso sua conta retorne ao status de Membro futuramente, quaisquer atividades do VPDF anteriormente aprovadas ou reivindicáveis serão potencialmente perdidas.

Consulte os termos adicionais na seção **Termos e condições gerais de todos os benefícios financeiros** deste guia.

Resumo de benefícios para provedores de serviços

Os provedores de serviços (SPs) são a base do sucesso da Veritas. Sendo assim, a Veritas oferece o VSPP (Veritas Service Provider Program), um programa de licenciamento desenvolvido para oferecer suporte aos SPs na criação de serviços de proteção de dados, de recuperação após desastres e de análise de informações e de gerenciamento para usuários finais com base na Veritas.

Benefícios do VPF Program para provedores de serviços

Para os prestadores de serviços que se inscreverem no VSPP, serão disponibilizados certos benefícios relacionados ao prestador de serviços no VPF Program, incluindo: recebimento de um logotipo do "Service Provider Expert" (provedor de serviços especialista), um certificado do "Service Provider Expert" e o reconhecimento como um SP no **Localizador de parceiros** da Veritas, além dos outros benefícios do VPF Program aos quais a empresa tem direito com base no nível de parceria atual, conforme descrito neste guia.

Programa VSPP e como participar

O Veritas Service Provider Program (VSPP) oferece opções de licenciamento flexíveis e um amplo conjunto de recursos de marketing, vendas, produtos, suporte e desenvolvimento. Os SPs da Veritas incluem SPs na nuvem, SPs de hospedagem, SPs de colocalização, SPs gerenciados, integradores de sistema, revendedores híbridos e outros que incorporam os produtos da Veritas em serviços de gerenciamento de informações maiores fornecidos a clientes usuários finais de terceiros.

Para participar do VSPP, os SPs qualificados precisam (1) estar em dia com suas obrigações no VPF Program e (2) executar o Contrato de Provedor de Serviços (VSPA) da Veritas. O VSPA autoriza os SPs a comprar licenças da Veritas para que sejam incorporadas em suas próprias ofertas de serviços e inclui opções de compra de consumo, assinatura e licença permanente com descontos diferenciados no preço com base em volume e prazo.

Consulte o **Guia do programa VSPP** no **PartnerNet** para obter informações de licenciamento para SP no VSPP.

Termos e Qualificação Comercial para Benefícios Financeiros

A tabela abaixo aplica-se aos requisitos de receita do nível de parceria e a qualquer Benefício Financeiro cuja visão geral se refira a Faturamentos Qualificados.

Os Faturamentos Qualificados são calculados conforme as compras de Transações Comerciais Qualificáveis e Programas de Licenciamento (abaixo), com o valor real faturado pela Veritas para pedidos de faturamento novos (ou seja, não renovados) feitos à Veritas pelo Parceiro Qualificado ou por um Distribuidor Autorizado durante o período de Benefício relevante (valor líquido após impostos, devoluções, créditos, ajustes de preço e deduções similares, frete, alfândega ou outros encargos similares). O valor de Faturamento Qualificado não será calculado conforme o preço de compra do Parceiro Qualificado de seu Distribuidor Autorizado. Todos os valores monetários são refletidos em dólares americanos (USD) e devem ser calculados usando a taxa de câmbio da Veritas. Os bônus são calculados exclusivamente nas Faturas de Qualificação geradas para os países onde o cliente está localizado dentro da região geográfica do parceiro.

Transações Comerciais Qualificadas, Programas de Licenciamento e Exclusões		
Qualificadas		Excluídas
Transações - Novas licenças - Upgrades de versão - Upgrades competitivos - Appliances de eliminação global de duplicações - Manutenção no ano inicial - Manutenção inicial de vários anos (se pré-faturada à vista) - Nuvem – pedido inicial e tarifa adicional <i>(qualifica-se para o requisito de nível de parceria, SGF; o SaaS Backup se qualifica para MB)</i>	Programas de licenciamento - Business Critical Services (BCS) <i>(qualifica-se para o requisito de nível de parceria, SGF)</i> - Corporate - Government - Academic - Contrato de Compra em Volume (VPA) - Veritas Service Provider Program (VSPP) <i>(qualifica-se para o requisito de nível de parceria, SGF)</i> - Enterprise Flex (eFlex) e outros tipos de licenças de local - Programa Strategic Service Provider (SSP) - eDiscovery SSP (também chamado de Programa de Provedor de Serviços Legais, LSP)	Transações - Business Critical Services (BCS) <i>(excluído para OR e MB)</i> - Nuvem <i>(excluído para OR e MB, exceto SaaS Backup)</i> - Serviços de Consultoria - Education Services - SKUs de Parceiros de Suporte Técnico (TSPP) - Cross Grades - Renovações - Transações usando/incluindo uma Planilha de Transferência de Licença (LTW) - Certos produtos com pagamento de royalties na lista de preços da Veritas (por exemplo, Globanet Merge1) Programas de licenciamento - Programa OEM corporativo e contratos OEM exclusivos, incluindo o System Builder - Programa Enterprise Service Provider (ExSP) <i>(excluído para OR e MB)</i> - Veritas Service Provider Program (VSPP) <i>(excluído para OR e MB)</i>
Outras definições importantes de Benefícios		
Trimestre Veritas Trimestre Veritas		Regiões geográficas (Veritas Geo)
Trimestre Veritas: O ano fiscal da Veritas geralmente é executado de 1º de abril a 31 de março. Os trimestres podem variar, mas são baseados em períodos de 13 semanas, sendo executados principalmente da seguinte maneira: - O 1º trimestre é de abril a junho; - O 2º trimestre é de julho a setembro; - O 3º trimestre é de outubro a dezembro, e - O 4º trimestre é de janeiro a março.		Vendas regionais entre regiões geográficas estão excluídas dos Benefícios Regiões da Veritas: - NAM (América do Norte) - LAMC (América Latina e Caribe) - EMEA (Europa, Oriente Médio e África) - APJ (Pacífico Asiático e Japão)

Termos e Condições Gerais para Todos os Benefícios Financeiros

Alterações ou Rescisão de Benefícios. Veritas reserva-se o direito de alterar os termos deste Guia, dos Benefícios ou de cancelar Benefícios, mediante a divulgação de um aviso de tal alteração ou cancelamento diretamente por e-mail para Parceiros Qualificados envolvidos, ou pelo site <https://partnernet.veritas.com>. A data efetiva do encerramento deverá ser a data na qual o aviso do cancelamento ou encerramento for divulgado por e-mail ou publicado em <https://partnernet.veritas.com>. Se um Benefício for cancelado ou rescindido, a Veritas aplicará o Benefício para efetuar qualquer pagamento a que o Parceiro Qualificado tenha direito ou para concluir qualquer transação elegível orçada e acordada pelo Parceiro Qualificado dentro do Período de Benefício originalmente indicado, antes de tal cancelamento ou término. No entanto, o não cumprimento das leis e regulamentos aplicáveis, como a Lei de Práticas de Corrupção no Exterior ou a Lei de Suborno do Reino Unido, e a falha em evitar conflitos de interesse resultarão na rescisão imediata do acesso aos Benefícios, incluindo pagamentos ou reembolsos pendentes a critério da Veritas.

Erros e Anomalias. A Veritas não assume responsabilidade alguma por erros, omissões, interrupções, exclusões, defeitos, atrasos nas operações ou transmissões, falhas em linhas de comunicação, roubo, destruição ou alterações não autorizadas de relatórios ou de qualquer outra informação transmitida eletronicamente. A Veritas não é responsável por problemas ou defeitos técnicos de redes ou linhas telefônicas, sistemas online de computador, servidores, provedores, equipamentos de informática ou softwares; nem pelo não recebimento de e-mails por parte da Veritas devido a problemas técnicos ou congestionamento de tráfego na Internet ou no site <https://partnernet.veritas.com> ou em qualquer ferramenta utilizada para registro, envio ou reivindicação de benefícios.

Pagamento de Bônus. Se o Parceiro Elegível optar por receber qualquer bônus por meio de um distribuidor indicado, a Veritas creditará a esse distribuidor o bônus aplicável. O Parceiro Qualificado reconhece e concorda que o Parceiro Qualificado é totalmente responsável por obter tal bônus do distribuidor nomeado e a Veritas não terá qualquer responsabilidade ou obrigação perante o Parceiro Qualificado caso o distribuidor não faça o bônus. Qualquer Parceiro Qualificado que tenha recebido o(s) bônus com valor superior ao devido será obrigado a restituir o valor excedente à Veritas no prazo de 30 dias após receber uma solicitação por escrito da Veritas para fazê-lo. Os bônus são creditados diretamente ao Parceiro Qualificado por meio de transferência eletrônica. Os bônus não serão creditados de outra forma que não seja a transferência eletrônica. Para receber um bônus por transferência eletrônica, o Parceiro Qualificado deve ter preenchido o formulário de fornecedor da Veritas e fornecido à Veritas seus dados bancários para evitar atrasos nos pagamentos.

- **Apenas para China/Rússia.** Se solicitado pelo Parceiro Qualificado na China ou na Rússia, os bônus poderão ser enviados ao Distribuidor Autorizado designado pelo Parceiro Elegível via Nota de Crédito, conforme aplicável.

Tributação, Contabilidade e Compensação. Poderá haver consequências tributárias e contábeis para os Parceiros Qualificados resultantes da participação no VPF Program. A Veritas não assumirá qualquer imposto (incluindo impostos retidos na fonte) em nome do Parceiro Qualificado, nem fornecerá ao Parceiro Qualificado documentação ou consultoria tributária ou contábil. O Parceiro Qualificado é o único responsável pelo tratamento de quaisquer impostos ou contabilidade resultantes da sua participação no VPF Program. A Veritas pode solicitar que um Parceiro Qualificado forneça uma fatura do Benefício com quaisquer impostos ou encargos aplicáveis, conforme os regulamentos e requisitos do país local. A Veritas se reserva o direito de reter e cancelar pagamentos deste e outros Benefícios Financeiros da Veritas. A Veritas também pode optar por aplicar o pagamento de Benefícios como créditos ao saldo pendente do Parceiro Qualificado nas Contas a Receber da Veritas. A Veritas não renuncia a quaisquer direitos em casos de erro ou erro de cálculo por parte da Veritas e reserva-se o direito de recuperar ou compensar qualquer pagamento excessivo ou duplicado em todos os momentos.

- **Faturas Fiscais Globais - VPDF.** O Parceiro Qualificado concorda que, diferentemente de outros Benefícios Financeiros disponíveis da Veritas, no caso do VPDF, emitirá as faturas para reivindicações feitas por ele para reembolso. Não serão cobrados impostos a menos que exigido por lei. O Parceiro Qualificado concorda que informará imediatamente a Veritas se deixar de declarar impostos, se transferir seus negócios ou parte deles como uma atividade em andamento ou se se registrar com outra identificação tributária/IVA/ABN/GBN.

- **Faturas de IVA (apenas EMEA).** Exceto em solicitações de reembolso do VPDF, o Parceiro Qualificado concorda que não emitirá faturas de IVA por reivindicações feitas pelo VPF Program (a menos que exigido por lei, regulamentos ou requisitos locais ou pela Veritas - nesses casos, o Parceiro Qualificado deverá fazer o upload de tais documentos no Portal de Benefícios Financeiros para que o pagamento seja processado). O Parceiro Qualificado concorda que a Veritas prepare e aumente as faturas de cobrança automática para tais reivindicações feitas pelo Parceiro Qualificado no âmbito do VPF Program. O Parceiro Qualificado concorda que informará imediatamente a Veritas se ela deixar de ser declarar IVA, se transferir seus negócios ou parte deles como uma atividade em andamento ou se se registrar com outro número de IVA. Sujeito ao recebimento das informações aplicáveis, a Veritas concorda que concluirá o faturamento automático mostrando o nome, endereço e número de registro IVA do Parceiro Qualificado e todos os outros detalhes que constituam uma fatura de IVA válida.

Implicações de Devoluções. A Veritas tem o direito de recuperar quaisquer bônus pagos ou recusar o pagamento de quaisquer bônus devidos caso o pedido seja reservado, mas posteriormente devolvido à Veritas/cancelado sob a atual política de Devoluções, Cancelamentos, rescisões e Créditos da Veritas (Política RCTC, anteriormente conhecida como Política de RMA). Observe que a Veritas avaliará o impacto da devolução para garantir que a oportunidade permaneça dentro dos parâmetros do Benefício. Se a Veritas já tiver emitido o pagamento de bônus e posteriormente emitir um crédito de acordo com o processo RCTC para a oportunidade fechada, a Veritas poderá aplicar um débito à conta do Parceiro Qualificado com o valor do bônus (ou fração aplicável) e compensará tal débito em futuros pagamentos de bônus. Se não houver nenhum pagamento de bônus aplicável ao Parceiro Qualificado nos três (3) meses seguintes à aplicação do débito, a Veritas reserva-se o direito de solicitar o pagamento imediato integral do valor do débito.

Fraude e Conluio. Qualquer organização parceira que apresente propositalmente informações falsas ou conspiratórias a Representantes de Vendas da Veritas para obter incentivos financeiros do programa está sujeita à expulsão imediata do(s) Benefício(s). Essa atividade pode levar a Veritas a outras ações para recuperar quaisquer danos de bônus pagos. A Veritas não concede aprovações verbais e seus representantes de vendas não estão autorizados a fornecer aprovações de benefícios.

Conformidade. É responsabilidade do Parceiro cumprir, a todo momento, todas as leis aplicáveis, independentemente de a Veritas ser nomeada como patrocinadora. O Parceiro deve garantir que terceiros indicados para executar Atividades também cumpram todas as leis aplicáveis, incluindo, sem limitação:

- Leis de privacidade de dados, em particular, no que diz respeito à obtenção de todos os consentimentos relevantes sobre os dados.
- Leis de marketing, incluindo conformidade com os padrões relevantes de publicidade.
- Leis antissuborno (e políticas relevantes da Veritas disponíveis mediante solicitação), incluindo a Política Global Anticorrupção mencionada abaixo, e
- Leis de direitos autorais (e diretrizes de conformidade e marketing da marca Veritas).

Para obter mais informações

Visite o nosso site: <https://partnernet.veritas.com> (é necessário fazer login) ou <http://veritas.com/partners>.

Consultas sobre os registros do Margin Builder:	
América do Norte (Estados Unidos e Canadá) NAMhelpdesk@veritasmarginbuilder.com Linha direta gratuita do parceiro: 1 (800) 721-0565	APJ por telefone: Austrália +61 2 8705-5456 China e Mongólia +86 400 120-3193 Índia e Sri Lanka +91 11 7127-9004 Japão e Indonésia +81 3 6863-5384 Coreia e Butão +82 02 6433-9541 Malásia e Maldivas +60 3 9212-1706 Nova Zelândia +64 9 950-8465 Filipinas e Tailândia +63 2 759-1448 Cingapura e Nepal +65 3158-3372 Vietnã +886 2 7741-7936
América Latina e Caribe LAMhelpdesk@veritasmarginbuilder.com Brasil: + 55 (11) 30422832 México: + 52 (55) 41696415	
Europa, Oriente Médio e África EMEAhelpdesk@veritasmarginbuilder.com +44 1844 393 058	
Pacífico Asiático e Japão (APJ) apjhelpdesk@veritasmarginbuilder.com	
Perguntas sobre o VPF Program e benefícios relacionados:	
APJ: channelprograms-apj@veritas.com EMEA: EMEAChannelOperations@veritas.com América Latina e Caribe: Partner.AMS@veritas.com América do Norte: Partner.AMS@veritas.com	

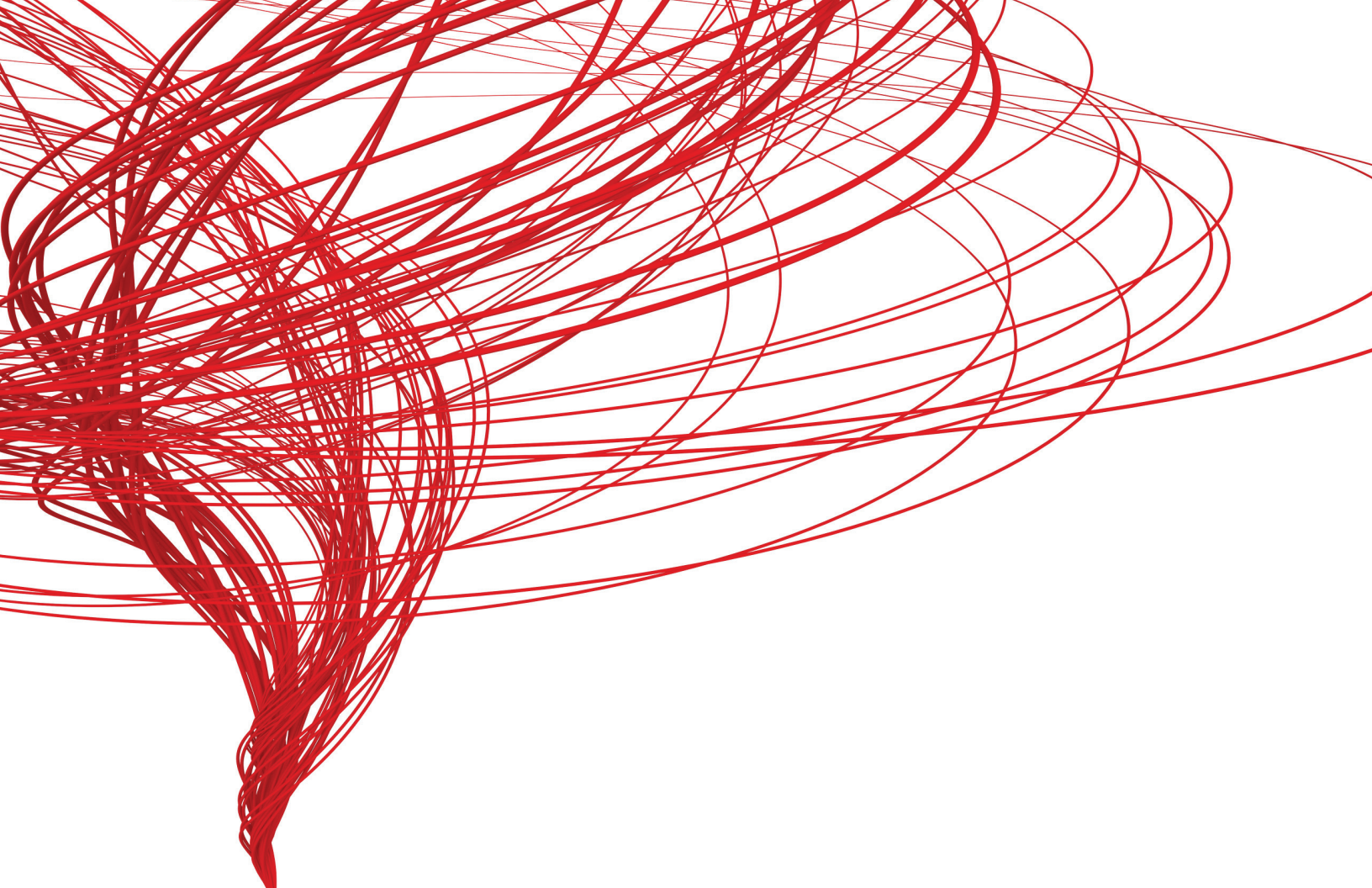
Sobre a Veritas Technologies LLC

A Veritas Technologies LLC permite que as empresas aproveitem o poder de suas informações com soluções criadas para atender aos maiores e mais complexos ambientes heterogêneos do mundo. A Veritas trabalha hoje com 97% das empresas da Fortune 500, aprimorando a disponibilidade dos dados e revelando insights para promover vantagens competitivas.

Sede mundial da Veritas
2625 Augustine Drive
Santa Clara, CA 95054

+1 (650) 933-1000
www.veritas.com/pt/br

© 2019 Veritas Technologies LLC. Todos os direitos reservados. Veritas e o logotipo da Veritas são marcas comerciais ou registradas da Veritas Technologies LLC ou de suas afiliadas nos Estados Unidos e em outros países. Outros nomes podem ser marcas comerciais dos respectivos proprietários.

An abstract graphic composed of numerous overlapping, flowing red lines that originate from a dense cluster on the left and spread out towards the right, resembling a stylized, dynamic shape.

Guia do Veritas Partner Force Program

Anexo de atividades do VPDF

Abril de 2019

VERITAS™ Partner Force

Anexo de atividades do VPDF

O Anexo de Atividades do VPDF fornece descrições, componentes qualificados e não qualificados (quando aplicável) e informações sobre os requisitos de Prova de Desempenho ("PD") e Retorno sobre Investimento ("ROI", Return of Investment em inglês).

- Todas as Atividades propostas devem ser aprovadas pela Veritas antes de incorrerem em despesas e devem incluir as informações de ROI previstas exigidas (ou seja, participantes-alvo/usuários finais alcançados/clientes potenciais gerados e crescimento direcionado como resultado da Atividade).
- Quaisquer Reivindicações apresentadas para reembolso que não atendam aos requisitos estabelecidos neste Apêndice ou no Benefício relevante, incluindo a aprovação prévia do Departamento de Ética e Conformidade da Veritas quando necessário, não serão reembolsadas ao Parceiro Qualificado.
- A fatura de reembolso da Veritas fornecida com sua Reivindicação e a PD aceitável devem ser fornecidas com a Reivindicação.

Se o Parceiro Qualificado incorrer em despesas antes que as Atividades reais sejam aprovadas ou concluídas pela Veritas, o Parceiro Qualificado deve ainda assim enviar as datas reais de início e término das Atividades. Todas as despesas com Reivindicações ocorridas antes ou após as Atividades serem concluídas, juntamente com as Atividades de PD apropriadas, devem ser enviadas em tempo hábil, detalhando as datas reais do evento.

Evento realizado pelo parceiro

Descrição: os eventos incluem atividades como feiras, eventos ao vivo e webinars, seminários e eventos estratégicos para clientes.

Condições:

- **Evento aprovado:** as atividades precisam ter foco em resultados comerciais pré-determinados, acordados e alinhados com o representante da Veritas do parceiro e com o representante de marketing da Veritas.
- **Despesas Elegíveis.** Hospitalidade e entretenimento, incluindo refeições em eventos fornecidos a terceiros, que usam fundos, estão sujeitos a limites internos de aprovação prévia da Veritas (por exemplo, à Política Global de Viagem e Reembolso) e aos requisitos de relatórios de funcionários (Departamento de Ética e Conformidade). Isso inclui hospitalidade e entretenimento fornecidos como parte da geração de demanda. Todos os elementos de hospitalidade e entretenimento do evento proposto devem atender aos seguintes critérios da Política Global de Anticorrupção da Veritas:
 - O entretenimento empresarial deve ser associado ou subordinado a um programa/evento documentado da Veritas e NÃO deve ser uma atividade independente;
 - Não deve ter intenções de subornar ou influenciar o resultado de uma transação específica nem criar um senso de obrigação no recebedor;
 - Não deve fazer com que o destinatário viole suas próprias políticas;
 - O entretenimento empresarial não deve envolver representantes do setor público nem de empresas públicas;
 - Não pode ser considerado extravagante, excessivo ou muito frequente.
 - O valor total de toda a hospitalidade e entretenimento fornecidos não deve exceder o seguinte, a menos que seja aprovado pelo Departamento de Ética e Conformidade:
 - Parceiros comerciais e clientes - US\$ 250 por pessoa por ocasião
 - Setor público ou empresas públicas não americanas - US\$ 40 ou limite de agência, o que for menor (apenas para hospitalidade)
 - Setor público ou empresas públicas americanas - US\$ 20 ou limite de agência, o que for menor (apenas para hospitalidade)
 - O gerente de marketing deve enviar uma solicitação de aprovação prévia ao Departamento de Ética e Conformidade da Veritas por meio da EthicsLine

- **As exceções precisam ser aprovadas.** O gerente de marketing deve enviar uma solicitação de aprovação prévia ao Departamento de Ética e Conformidade da Veritas por meio da EthicsLine para:
 - Atividades de alto risco, como corridas de barco, corridas de carros exóticos, bungee jumping, etc. exigirão outras aprovações prévias do Gerenciamento de Riscos.
 - Se a Atividade não foi incluída e aprovada antes da execução, ela não será reivindicável.
 - O Evento deve ser uma excelente oportunidade para que os parceiros e a Veritas se conheçam e compartilhem ideias com representantes de vendas, executivos e gerentes dos parceiros.
 - Participação e exibição de produtos da Veritas em feiras de produtos de informática ou mercados verticais relacionados, com a finalidade de vender produtos da Veritas em conjunto com o valor agregado do parceiro.

Qualificam-se:

- **Reivindicações pós-despesas (reembolso):** eventos ao vivo; pequenas sessões de treinamento; demonstrações em feiras/ para fornecedores de parceiros preferenciais (não inclui compra/aluguel de equipamentos); oportunidades de palestras estratégicas; patrocínio de banquetes, jantares ou almoços de premiação (veja as condições aprovadas previamente para terceiros acima); feiras; custos de aluguel de espaço de sala/estande; custos de energia e outros custos de instalação; custos audiovisuais; cabines portáteis; alimentos e bebidas servidos em seminários; prêmios ou taxas de feiras (de acordo com as diretrizes estabelecidas sobre feiras); custos de publicações da Veritas; convites e postagem; anúncios do seminário; despesas de telemarketing; custos associados a palestras e apresentações.
- **Reivindicações anteriores ao evento** de alguns tipos de custos e eventos não reembolsáveis podem ser feitos antes da data de término do evento. Os tipos de eventos/custos elegíveis para pré-pagamento anterior à data de término da atividade são eventos ou custos que precisam ser agendados com vários meses de antecedência, até um ano. Observe que os Termos e Condições normais se aplicam; se não houver fundos disponíveis, nenhuma reivindicação poderá ser feita:
 - Exposições de terceiros (custos do espaço do estande, palestras, patrocínio, pacotes de publicidade).
 - Eventos/conferências de terceiros (pacote de patrocínio).
 - Evento desenvolvido pelo próprio parceiro, como uma conferência anual, seminário, mesa redonda (evento/aluguel de espaço e custos de marketing com convites anteriores ao evento).
 - Todos os outros custos devem ser reivindicados após a data de término da atividade do evento.

Não se qualificam:

Eventos que não incluem unidades de negócios da Veritas ou que são concorrência da Veritas; gastos com entretenimento; presentes (além dos itens promocionais nominais da Veritas); comissões externas de conferências/eventos, despesas com treinamento ou de viagem para parceiros e clientes finais; despesas de construção; despesas/cobranças telefônicas; taxas para participar de feiras nas quais o parceiro não exhibe produtos da Veritas.

PD:

- **Se a Veritas for o único patrocinador do evento:** documentação que mostre o que evento envolverá. Faturas, incluindo discriminação de itens, como taxas de aluguel de salas de conferência, custo de produção de banners da Veritas e despesas com alimentos, conforme aplicável.
- **Se vários patrocinadores estiverem envolvidos com o evento:** documentação que mostre os níveis de patrocínio oferecidos (ou seja, Platinum, Gold, Silver) e o que esse nível de patrocínio envolverá (por exemplo, 30 min de apresentação, estande e nome no banner). Faturas de terceiros (ou seja, faturas detalhadas com discriminação de itens).
 - Lista de participantes - (empresas, nomes e cargos de indivíduos, conforme disponibilidade);
 - Fotos de evento mostrando a representação da Veritas, OU
 - Cópia de apresentações que incluam a Veritas, OU
 - Cópia de convite e/ou malas diretas.

- **Se o pré-pagamento for feito:** recibo de terceiros comprovando o depósito/pagamento integral ou parcial de um evento ou serviço relativo ao evento.
 - Deve indicar claramente na fatura de terceiros que os depósitos ou pagamentos integrais feitos pelo parceiro não são reembolsáveis. O parceiro deve enviar uma cópia do formulário com detalhes da política de cancelamento. O reembolso do pré-pagamento será conforme os termos e detalhes da política de cancelamento do evento.
 - Evidência do evento, como convite para o público-alvo, por exemplo: "save the date" ou convite integral, anúncios na página do evento ou anúncio no guia de exposição ou materiais do evento (ou seja, o parceiro está realizando o evento).
 - Se o parceiro planejar dividir os custos, devem ser criadas solicitações de atividades divididas para que as datas de término fiquem claras. O parceiro deve declarar claramente que cada atividade pode ser a parte 1, 2 etc. de um pedido total.

Patrocínio de conferência da Veritas

Descrição: patrocínio da conferência, como participante da conferência da Veritas ou visita a um Centro Executivo de Briefing da Veritas.

Condições:

São considerados eventos qualificados:

- Vision/Partner Engage/Partner Link.
- Taxas de conferências da Veritas e/ou despesas de viagem do parceiro:
 - Taxas de inscrição em conferências
 - Viagens de parceiros limitadas a passagens aéreas OU acomodações de hotel
 - Simpósios governamentais requerem um nível complementar de aprovação

Despesas Elegíveis. Hospitalidade/entretenimento, incluindo refeições em eventos fornecidos a terceiros, que usam fundos estão sujeitos a limites internos de aprovação prévia da Veritas (por exemplo, à Política Global de Viagem e Reembolso) e aos requisitos de relatórios de funcionários (Departamento de Ética e Conformidade). Isso inclui hospitalidade e entretenimento fornecidos como parte da geração de demanda. Todos os elementos de hospitalidade e entretenimento do evento proposto devem atender aos seguintes critérios da Política Global de Anticorrupção da Veritas:

- O entretenimento empresarial deve ser associado ou subordinado a um programa/evento documentado da Veritas e NÃO deve ser uma atividade independente.
- Não deve ter intenções de subornar, influenciar o resultado de uma transação específica nem criar um senso de obrigação no recebedor.
- Não deve fazer com que o destinatário viole suas próprias políticas.
- O entretenimento empresarial não deve envolver representantes do setor público nem de empresas públicas.
- Não pode ser considerado extravagante, excessivo ou muito frequente.
- O valor total de toda a hospitalidade e entretenimento fornecidos não deve exceder o seguinte, a menos que seja aprovado pelo Departamento de Ética e Conformidade:
 - Parceiros comerciais e clientes - US\$ 250 por pessoa por ocasião
 - Setor público ou empresas públicas não americanas - US\$ 40 ou limite de agência, o que for menor (apenas para hospitalidade)
 - Setor público ou empresas públicas americanas - US\$ 20 ou limite de agência, o que for menor (apenas para hospitalidade).

As exceções precisam ser aprovadas. O gerente de marketing deve enviar uma solicitação de aprovação prévia ao Departamento de Ética e Conformidade da Veritas por meio da EthicsLine.

- Atividades de alto risco, como corridas de barco, corridas de carros exóticos, bungee jumping, etc. exigirão outras aprovações prévias do Gerenciamento de Riscos.
- Se a Atividade não foi incluída e aprovada antes da execução, ela não será reivindicável.

PD:

- Comprovante de participação (incluindo registros de inscrição e crachá de comparecimento).
- Itinerários de viagem e recibos de viagem com valores pagos em casos em que o reembolso é solicitado.

Geração de demanda pelo parceiro

Descrição: a Geração de Demanda do Parceiro inclui atividades de telemarketing, como campanhas telefônicas, divulgação de promoções, eventos, etc. Atividades de publicidade, como materiais impressos e digitais, incluindo: boletins informativos, placas, inserções, banners e outras inserções excepcionais. Marketing digital, como otimização de mecanismos de busca, marketing em mecanismos de busca, automação de conteúdo, marketing de campanha e marketing de redes sociais. Listas compradas de clientes para apoiar eventos, geração de demanda ou atividades de telemarketing.

Condições:

Qualificam-se:

- Atividades de telemarketing:
 - Desenvolvimento de scripts, tarifas de chamadas, custos de aluguel de linha, atendimento de saída, acompanhamento de clientes potenciais (via telemarketing) e taxas de agências com os seguintes requisitos:
 - O script deve mencionar a Veritas pelo menos uma vez na introdução e uma vez no encerramento
 - Deve ser identificado como parceiro autorizado da Veritas na introdução
 - Os esforços de telemarketing devem ser limitados às áreas da Veritas em que você pode prestar serviço
 - Os serviços devem ser prestados por uma agência de telemarketing profissional de terceiros ou pelo grupo de vendas do parceiro em conformidade com as leis de telemarketing
 - Nenhum pagamento adiantado será feito por serviços ainda não prestados
 - O uso de listas de terceiros requer um contrato de uso único
- Publicidade/geração de demanda:
 - As campanhas devem promover o parceiro e a Veritas ou os produtos da Veritas e o parceiro com produtos que não sejam da concorrência como uma solução total para as necessidades do usuário final, conforme aprovado pela Veritas.
 - As campanhas devem incluir o logotipo apropriado do parceiro e devem incluir o logotipo da Veritas em destaque com o uso correto das marcas registradas da Veritas.
 - Siga as **Diretrizes de Marketing e Identidade Visual**.

Estão incluídos:

- Custo de mídia (apenas a transmissão), custos de produção e custos da agência de divulgação de propagandas.
Elementos obrigatórios:
 - Script; local/região de transmissão do anúncio; data(s) de transmissão e custos discriminados
 - Plano de mídia; marketing online
 - Todos os anúncios impressos serão analisados pelo Gerente de Marketing e Identidade Visual Corporativa da Veritas para garantir consistência com a imagem da Veritas. Para concluir a aprovação prévia, inclua os seguintes elementos obrigatórios:
 - Anúncio proposto com uma cópia descritiva dos produtos da Veritas.
 - Mock-up de gráficos, nome da publicação.
 - Circulação/alcance da publicação.
 - Listas de clientes.
- Atividades de marketing digital:
 - As atividades de marketing digital devem promover o parceiro e a Veritas ou os produtos da Veritas e o parceiro com produtos que não sejam da concorrência como uma solução total para as necessidades do usuário final, conforme aprovado pela Veritas.
 - O conteúdo deve incluir o logotipo apropriado do parceiro e o logotipo da Veritas em destaque com as devidas marcas registradas da Veritas.
 - Siga as **Diretrizes de Marketing e Identidade Visual**.

O que está incluído: taxas de criação e entrega de materiais de marketing digital.

- Elementos obrigatórios:
 - Rascunho de materiais de marketing exibindo o logotipo da Veritas e do parceiro
 - Locais (anúncio/banner); data(s) de divulgação; circulação/alcance
 - Custos detalhados; plano de mídia; anúncios impressos

PD:

- Faturas de terceiros (com discriminação de itens).
- Declaração de trabalho (incluindo a abrangência detalhada dos serviços).
- Lista de público-alvo OU lista comprada contendo consumidores potenciais.
- Plano de mídia.
- Cópia do anúncio impresso/link para anúncio online/cópia de material de marketing digital OU design de banner (em formatos jpeg, gif) OU outro formato comum/script de rádio OU gravação.

Capacitação em vendas e promoções

Descrição: materiais promocionais como publicações, estudos de caso, gráficos informativos, demonstrações com animação, vídeos, podcasts, artigos de blog, e-books interativos, comunicados de imprensa, mala direta/e-mails e boletins informativos. Ferramentas de vendas são presentes ou itens de hospitalidade, como canetas, chaveiros, mouse pads, pen drives, bonés, camisas, garrafas plásticas, mochilas, pastas para laptops e outros itens com a marca da Veritas e/ou do parceiro e da Veritas.

Os materiais e as ferramentas devem estar vinculados a atividades de geração de demanda e não apenas à produção de materiais.

Promoções de vendas e incentivos incluem atividades como incentivo a vendas futuras para o vendedor ("SPIFFS", Sales Person's Incentive for Future Sales), concursos e brindes. Os SPIFFS são programas de incentivo criados para uma organização de vendas dentro de uma empresa parceira ou para um grupo de empresas parceiras com localização semelhante para promover efetivamente as vendas de produtos da Veritas. Incentivos bem planejados podem aumentar as vendas de um produto específico ou de uma linha de produtos da Veritas durante um tempo específico, o que é benéfico para a Veritas e para o parceiro.

Condições:

▪ Materiais e ferramentas de vendas

- A Veritas reembolsará os materiais e as ferramentas de vendas desenvolvidas pelos parceiros que o parceiro enviar para aprovação prévia. O material deve demonstrar os serviços de valor agregado do parceiro integrados ao conjunto de produtos da Veritas. O material pode promover os produtos da Veritas e produtos do parceiro que não sejam da concorrência que fazem parte de uma solução total para o usuário final, conforme aprovado pela Veritas. Os itens devem incluir o logotipo apropriado do parceiro e dos produtos da Veritas, junto com a solução aprovada de valor agregado do parceiro.
- A Veritas fará o reembolso de itens de hospitalidade ou presentes que incluam a marca da Veritas e/ou a marca conjunta do parceiro e da Veritas quando destinados a uso como ferramenta de vendas.
- Ao desenvolver materiais e ferramentas de vendas, o parceiro deve trabalhar em colaboração com o gerente de marketing da Veritas.

▪ Promoções e incentivos de vendas

- SPIFFS devem ser descritos detalhadamente e aprovados previamente pelos departamentos de marketing e vendas do parceiro, pelos gerentes de contas e de marketing e vendas da Veritas e pelo departamento jurídico de vendas ou de marketing da Veritas.
- Os fundos só podem ser usados por parceiros para oferecer incentivos de vendas por tempo limitado a funcionários de vendas ou equipes de vendas contratados pelo parceiro em vendas específicas de produtos/serviços da Veritas.
- Os fundos não devem ser usados pelos parceiros para gerar recompensas ou incentivos externos para os clientes do parceiro. Não serão aprovados prêmios que aparentem ser excessivos ou luxuosos, ou quando os termos aplicáveis do programa não cumprirem os termos do Veritas Partner Force Program ("VPF"), as Políticas Corporativas da Veritas ou outros requisitos de conformidade.

- Os parceiros que solicitarem reembolso por incentivos de SPIFF são totalmente responsáveis pela elaboração dos termos e condições, pela condução do incentivo para seus funcionários de vendas e por quaisquer questões tributárias, legais e de remuneração resultantes do fornecimento de tais incentivos para seus funcionários. Tais termos de incentivo devem declarar que a Veritas está isenta de qualquer responsabilidade relacionada ao incentivo e que a Veritas não pode ser identificada nos termos do incentivo ou em qualquer garantia do Parceiro como patrocinador ou administrador, em que o Parceiro solicitará reembolso pelo incentivo do SPIFF cobrindo os produtos/serviços da Veritas. Qualquer parceiro que realize um incentivo está sob a obrigação estrita de cumprir todas as leis e regulamentações aplicáveis, os termos do VPF e quaisquer declarações fiscais locais, estaduais e federais ao final de tal financiamento ou incentivo.
- Por outro lado, no caso em que a Veritas for identificada como patrocinadora ou administradora do incentivo de vendas do Parceiro, os termos devem ser revisados e redigidos pelo departamento jurídico de vendas ou marketing da Veritas. Isso pode envolver uma taxa de serviço externa ou a uma redução no Valor de Reembolso acordado.

Atividades elegíveis:

Mídia elegível/Materiais de vendas

Publicações, estudos de caso, gráficos informativos:

O que é coberto: arte original, custos de produção e de impressão. Para concluir a aprovação prévia, inclua os seguintes elementos obrigatórios:

- Proposta de publicação e mock-up de gráficos.
- Quantidade.
- Custos detalhados.

Vídeos, arquivos de áudio, webinars, podcasts, artigos de blog, e-books interativos sobre produtos e soluções:

O que é coberto: desenvolvimento de script, copywriting, design gráfico, produção de arquivos de áudio e vídeo, webinars, podcasts, artigos de blog. Para concluir a aprovação prévia, inclua os seguintes elementos obrigatórios:

- Público-alvo.
- Script/storyboard.
- Plano de distribuição.
- Quantidade.
- Custos detalhados.

Comunicados de imprensa:

O que é coberto: Custos de produção de comunicados de imprensa. Os custos totais de produção não podem exceder US\$ 1.000. Os comunicados de imprensa cujo conteúdo exponha os produtos da Veritas de forma insuficiente ou vários produtos serão rateados. Comunicados de imprensa conjuntos ou que citam a Veritas devem ser aprovados previamente pela Veritas por escrito, incluindo um representante da Veritas Corporate Communications. Para concluir a aprovação prévia, inclua os seguintes elementos obrigatórios:

- Descrição do comunicado de imprensa.
- Envie o texto proposto e a lista de distribuição.
- Custos detalhados.

Mala direta ou e-mail:

O que é coberto: custos de produção, custos de impressão, custos de envio, agrupamento, aluguel de listas de mala direta (circulação auditada) e telemarketing. O aluguel de listas deve ser firmado com um contrato de uso único e estar em conformidade com as leis de spam. Para concluir a aprovação prévia, inclua os seguintes elementos obrigatórios:

- Proposta de mala direta e mock-up de gráficos, público-alvo.
- Quantidade.
- Custos detalhados.

Boletins:

O que é coberto: custos de produção e envio associados à distribuição de boletim informativo. Para concluir a aprovação prévia, os requisitos são:

- Boletim proposto e mock-up de gráficos.
- Público-alvo.
- Quantidade.
- Custos detalhados.

Ferramentas de vendas:

O que é coberto: custos de produção e de materiais associados à criação dos itens de oferta/hospitalidade promocionais com marca da Veritas e/ou com a marca conjunta da Veritas e do Parceiro a serem usados como ferramenta de vendas.

- O valor total de todos os itens promocionais de hospitalidade e presentes fornecidos não deve exceder o seguinte, a menos que seja aprovado pelo Departamento de Ética e Conformidade:
 - Parceiros comerciais e clientes - US\$ 250 por pessoa por ocasião/item.
 - Setor público ou empresas públicas não americanas - US\$ 40 ou limite de agência, o que for menor (apenas para hospitalidade).
 - Setor público ou empresas públicas americanas - US\$ 20 ou limite de agência, o que for menor (apenas para hospitalidade).
- O gerente de marketing deve enviar uma solicitação de aprovação prévia ao Departamento de Ética e Conformidade da Veritas por meio da EthicsLine.

As atividades qualificáveis de transformação de negócios incluem:

- Desenvolvimento de processos de vendas.
- Desenvolvimento de planos de negócios.
- Desenvolvimento de propostas de vendas.

PD:

- Faturas de terceiros com discriminação de itens.
- Cópia/amostra/fotografia de materiais produzidos com a lista de destinatários OU Cópia dos Termos e Condições de Incentivo/SPIFF do Parceiro com lista de vencedores OU Plano de Transformação de Negócios.

Vendas do parceiro ou Treinamento técnico

Descrição: os fundos podem ser usados para aceitar ou executar vendas com base em taxas ou treinamento técnico em produtos ou serviços da Veritas.

Condições:

- O treinamento de parceiros deve ser feito pelos serviços Veritas Education ou por um centro autorizado do Veritas Education.
- É necessário fornecer o comprovante de comparecimento e de realização do treinamento.
- As propostas de solicitação de financiamento de treinamento requerem:
 - Descrição do tipo de treinamento (especifique se técnico ou vendas, se exige a contratação de instrutores do local de treinamento de terceiros, se é necessário que um instrutor voe até o país, etc.).
 - Uma listagem das categorias de produtos cobertos.
 - Indicação da natureza do treinamento (virtual ou presencial).
 - Não é possível declarar viagens estendidas além das datas do evento de treinamento como despesas relacionadas a hospitalidade/entretenimento (incluindo refeições e despesas de viagem). As despesas devem ser enviadas ao Departamento de Ética e Conformidade para aprovação prévia por um funcionário da Veritas se o valor total exceder os limites de cortesia da empresa.
 - Quando o treinamento incluir uma avaliação final, o participante deve ser aprovado na avaliação para que o custo das aulas seja financiado;
 - Por exemplo, os fundos só cobrem os custos da prova de certificação em um centro de avaliação se o funcionário do parceiro for aprovado. É necessário apresentar o recibo e uma cópia da nota da avaliação como documentação para financiar os custos.
 - Se o funcionário do parceiro não participar integralmente do treinamento, seja por faltas ou participação incompleta, independentemente do motivo, o financiamento poderá ser recusado.

Qualificam-se:

- Custos de treinamento e cursos dos serviços educacionais da Veritas.
- Treinamento e custos dos exames da Veritas.
- Custos de viagem incorridos durante o treinamento.
- Alimentos e bebidas servidos na sessão.
- Custos razoáveis de aluguel de equipamento.

Não se qualificam:

- Outros cursos de treinamento técnico ou de vendas fora das ofertas do Veritas Partner.
- Não haverá reembolso de despesas incorridas para participar de cursos não patrocinados pela Veritas (por exemplo, cursos de software de terceiros).

PD:

- Fatura de reembolso para a Veritas.
- Faturas de terceiros com discriminação de itens.
- Lista de participantes.
- Cópia de materiais de treinamento OU imagem do evento mostrando a representação da Veritas.

Demonstração e prova de conceito

Descrição: atividades para alugar ou comprar hardware/software da Veritas ou de terceiros e aumentar o custo das instalações.

Condições:

- Os fundos podem ser usados para comprar ou alugar hardware e software de demonstração da Veritas ou de terceiros. Qualquer hardware ou software de terceiros deve ser usado em conjunto com os produtos e serviços da Veritas.
- Os fundos podem ser usados para criar, ampliar ou reformar as instalações de demonstração.
- As instalações de demonstração novas ou aprimoradas devem destacar o nome e o logotipo da Veritas. É necessário fornecer evidências, conforme descrito abaixo.
- O hardware deve atender às especificações mínimas recomendadas pela Veritas para cada produto/solução.
- É necessário fornecer faturas dos equipamentos e/ou renovações.
- Os appliances da Veritas comprados com dinheiro do VPDF para uso em demonstrações e provas de conceito devem ser comprados segundo as políticas e os processos definidos pela Veritas.

PD:

- Fatura de reembolso para a Veritas.
- Faturas de terceiros com discriminação de itens.
- Cópia de proposta (incluindo data/hora/local).
- Faturas para equipamento e/ou renovação.
- Fotografias das instalações de demonstração.

Pessoal dedicado

Descrição: o pessoal dedicado (FH, Funded Head) deve ser usado para promover e impulsionar vendas, oportunidades, produtos e serviços da Veritas. A aprovação do FH está sujeita aos principais indicadores de desempenho ("KPIs", Key Performance Indicators) estabelecidos entre o parceiro e o gerente de contas da Veritas e pode estar sujeita a outros termos e condições. A opção de FH pode não estar disponível em todos os países.

Requisitos:

Emprego, seleção e localização:

- O Parceiro Qualificado deve assegurar-se de que o FH seja e continue sendo funcionário do Parceiro Qualificado durante o período para o qual a Veritas fornece financiamento ao Parceiro Qualificado para o FH ("Período de Financiamento"). Todos os assuntos relacionados com o emprego do FH serão de exclusiva responsabilidade do Parceiro Qualificado, incluindo, mas não se limitando a, nível de salário, benefícios e termos e condições de emprego.
- O Parceiro Qualificado deve garantir que o Parceiro Elegível seja tratado para fins fiscais e empregatícios como empregador do FH. O Parceiro Qualificado será totalmente responsável por todos os impostos sociais e empregatícios (impostos de qualquer tipo), ou outras contribuições e obrigações em relação ao FH.
- O Parceiro Qualificado selecionará o FH entre os seus atuais funcionários ou contratará um novo funcionário. O FH trabalhará nos escritórios do Parceiro Qualificado.
- O Parceiro Qualificado não deverá contratar, oferecer nem prometer contrato como FH a qualquer pessoa ligada a uma autoridade governamental ou representante comercial em troca de vantagem comercial, nem a qualquer pessoa que cause um conflito de interesses à Veritas ou ao Parceiro Qualificado (ex.: parente de um funcionário da Veritas, parente ou cônjuge do Parceiro Qualificado, etc.).

Financiamento

- Se, baseado na solicitação do Parceiro Qualificado, a Veritas concordar em financiar um FH, a Veritas disponibilizará o financiamento relativo ao FH, conforme especificado no Portal de Benefícios Financeiros no PartnerNet durante o Período de Financiamento acordado (isto é, trimestral, semestral ou anual). A Veritas não disponibilizará nenhum dinheiro adicional além do financiamento acordado em relação a quaisquer impostos aplicáveis.
- O pagamento será feito após o envio da Reivindicação do Parceiro Qualificado. O processo de pagamento seguirá o curso descrito no [Resumo de Benefício VPDF](#). Para evitar dúvidas, o Parceiro Qualificado só poderá requerer financiamento de FH no final de cada agendamento trimestral aplicável. Todos os pagamentos de FH são efetuados trimestralmente após o recebimento da fatura do Parceiro Qualificado e, se solicitado pela Veritas, a documentação de contratação do FH por parte do Parceiro Qualificado para o Período de Financiamento.
- No momento em que o Período de Financiamento expirar ou a proposta para o FH for rescindida por qualquer motivo, a Veritas só será responsável pelo pagamento da parte do Período de Financiamento em que o FH do Parceiro Qualificado efetivamente prestar serviços de FH até a data efetiva da rescisão (sujeito sempre à capacidade da Veritas de suspender o financiamento em caso de violação dos Termos do VPF).
- A Veritas se reserva o direito de cortar ou reduzir o financiamento acordado para o FH caso o Parceiro Qualificado não tenha progresso satisfatório na obtenção dos critérios de ROI e/ou os fundos agregados ou acumulados, conforme o caso, forem deficientes durante o Período de Financiamento acordado. A Veritas não terá qualquer responsabilidade, seja qual for, com relação ao Parceiro Qualificado ou com relação aos funcionários individuais de FH, se o financiamento for cortado ou reduzido durante o Período de Financiamento.

Efeitos da rescisão do emprego/Desempenho insatisfatório dos serviços do FH/Rompimento de comunicação

- A Veritas reserva-se o direito de reter os pagamentos do FH se, por qualquer motivo, a provisão dos serviços do FH do Parceiro Qualificado não atender os requisitos do Benefício por um período consecutivo de 30 dias. A título de exemplo, o descrito a seguir são falhas no cumprimento dos requisitos do Benefício: o FH deixa de ser empregado do Parceiro Qualificado ou não está disponível para prestar os serviços como FH; o FH deixa de ter os atributos requeridos; ou Parceiro Qualificado ou o FH não cumprem os requisitos deste Resumo.
- A Veritas pode reter os pagamentos do FH até que o Parceiro Qualificado e o FH do Parceiro Qualificado volte a ficar em conformidade com os requisitos do Benefício. Se o Parceiro Qualificado não o fizer, a Veritas reserva-se o direito de encerrar a proposta do FH para o recurso FH em questão, incluindo qualquer financiamento, com aviso prévio por escrito com 30 dias de antecedência.
- Caso aconteça qualquer rompimento no relacionamento entre a Veritas e o FH ou haja qualquer insatisfação da Veritas com o FH, a Veritas terá o direito de solicitar que o Parceiro Qualificado, no prazo de 30 dias após a solicitação por escrito da Veritas, substitua o funcionário que atualmente atua como FH por outro funcionário do Parceiro Qualificado. A seleção do substituto estará sujeita à aprovação prévia, por escrito, da Veritas. Caso as partes não cheguem a um acordo sobre o substituto dentro de 30 dias, a proposta do FH em relação ao FH original será automaticamente rescindida sem a necessidade de notificação adicional.

Retorno sobre o investimento:

- O valor determinado pelos processos de avaliação razoáveis da Veritas. O nível de aproveitamento da receita qualificada será revisado trimestralmente.
- Relatórios de previsões de vendas e fluxo mensais, trimestrais e anuais devem ser fornecidos, conforme solicitado pela Veritas.
- A Veritas deve receber uma Receita Qualificada gerada pelos esforços do FH na proporção mínima de 10:1 em relação ao valor do financiamento fornecido pela Veritas, bem como qualquer outro relatório razoavelmente necessário em tempo hábil, incluindo a identificação de êxitos importantes e negócios perdidos.
- Certifique-se de que o FH tenha sido aprovado em dez credenciamentos VSEs (Veritas Sales Expert) e cinco VSE+ (Veritas Sales Expert Plus) para garantir a familiaridade com os produtos e soluções da Veritas.

PD:

- O Parceiro Qualificado deve exibir o crescimento da receita no faturamento geral do parceiro, tanto a cada trimestre quanto a cada ano, medido com base nos Faturamentos de Qualificação.
- O valor da Receita Qualificada gerada por meio dos esforços do FH deve estar na proporção mínima de 10:1 em relação ao valor do financiamento fornecido pela Veritas, conforme determinado pelos processos de avaliação razoáveis da Veritas.
- Conquista de metas com base na Receita Qualificada acordada com o Parceiro Qualificado para FHs.
- Envio de relatórios mensais, trimestrais e anuais ao representante da Veritas do parceiro.

Serviços de consultoria de terceiros

Descrição:

Consultoria de marketing - Os parceiros podem contratar um consultor externo de boa-fé ou uma empresa de consultoria para ajudar com as ferramentas e serviços de desenvolvimento, análise e marketing para a comercialização de produtos da Veritas e valor acrescentado do parceiro.

Consultoria de TI - Quando as organizações de TI dos clientes finais são muito grandes, diversificadas e com necessidades complexas, pode ser necessário uma consultoria especializada na pré-venda para fornecer recomendações sobre o tipo e quantidade de produtos da Veritas necessários, ou na pós-venda para que a implementação seja bem-sucedida.

Qualificam-se:

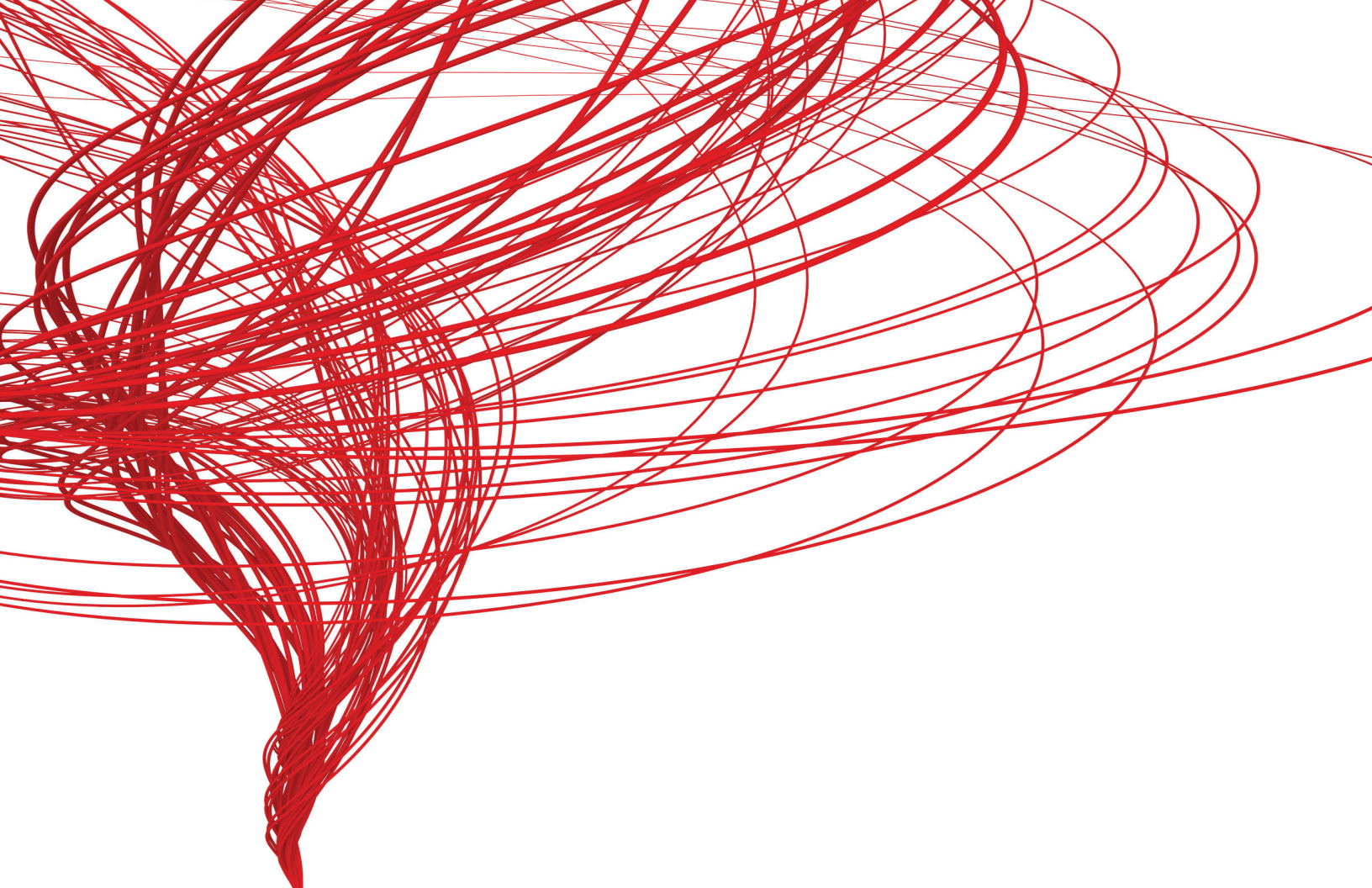
- Para a consultoria de marketing, os serviços propostos devem abordar um objetivo de marketing específico e definível da Veritas, a ser cumprido em um prazo específico. Inclui despesas de planejamento e implementação e desenvolvimento de marketing vertical.
- Contratos de serviços de pré-vendas:
 - Testes de viabilidade, prova de conceitos, testes de receptividade, design e arquitetura.
 - **Observe:** não pode haver qualquer ligação entre a atividade de pré-venda e uma possível venda. Por exemplo, o Parceiro não pode exigir ou condicionar o fornecimento de pré-venda para obter a venda.
 - Os contratos de serviços de pré-vendas estão limitados a um valor agregado com limite máximo de US\$ 50 mil por trimestre.
- Treinamento/capacitação promovidos pelo Parceiro.
- Serviços de pós-venda promovidos pelo Parceiro:
 - Implementação de design e arquitetura.
 - Instalação, configuração e montagem de appliances.
 - A consultoria de pós-venda não pode exceder 2% da venda total real.
- Serviços de satisfação do cliente após a venda:
 - Devem ser fornecidos apenas em problemas de satisfação do cliente pós-venda no que diz respeito a problemas de instalação e configuração.
 - Problemas de satisfação do cliente devem ser enviados pelo serviço de Suporte Técnico.
 - Limitado a US\$ 25 mil ou 100 horas por trimestre, o que for menor.

Não se qualificam:

- Os serviços de marketing não podem ser usados para fornecer suporte adicional para as funções normais de marketing do parceiro. A Veritas poderá recusar o reembolso de tal despesa se, a seu exclusivo critério, determinar que os serviços de consultoria não são legítimos.
 - Despesas não qualificadas:
 - Contratos superiores a seis meses
 - Consulta jurídica, honorários de retenção e salários dos empregados
 - Refeições, viagens e outras despesas dos consultores além da taxa de consultoria aprovada
 - Desenvolvimento de planos estratégicos de marketing não relacionados a um evento de marketing específico
- São proibidos serviços que apresentam um conflito de interesses entre o fornecedor terceirizado legítimo e a Veritas. A Veritas não pode contratar um fornecedor afiliado a ou pertencente a um funcionário da Veritas. A Veritas Consulting Services não pode ser usada em nenhum serviço (seja de pré-venda ou pós-venda).
- Veritas Business Critical Services.
- São proibidos serviços que apresentam um conflito de interesses entre o fornecedor terceirizado e a Veritas. A Veritas não pode contratar um fornecedor afiliado a ou pertencente a um funcionário da Veritas.
- Despesas de consultoria que se qualificam como taxas "intermediárias" de terceiros ou pagamentos relacionados ao desenvolvimento de negócios em suporte a uma transação de vendas específica (ou seja, pagos para desenvolvimento de negócios).

PD:

- Fatura de reembolso para a Veritas.
- Faturas de terceiros (com discriminação de itens).
- Declaração de trabalho (incluindo detalhadamente a abrangência dos serviços).
- Proposta de design do cliente.
- Plano de marketing detalhado, uma lista específica de entregas com prazo de conclusão e detalhes de contato do fornecedor.



VERITAS™ Partner Force