

# Partner Incentive Program 2022

Marketing Latam

# Reglamento

## 1. Director

1.1 Este Programa de Incentivo, denominado “Liferay Partner Incentive Program” (“**Programa**”), es realizada por Liferay Latin America Ltda., inscrita en CNPJ/MF sob nº 11.902.443/0001-94, con sede en Rua dos Arcos, 160, Sala 18, Poço, na Cidade de Recife, Estado de Pernambuco, CEP 52. 061-180, en lo sucesivo denominado Liferay Latam u ORGANIZADORA.

1.2. La realización del Programa consiste en la mera libertad de Liferay Latam, destinada a los partners comerciales y sus equipos, elegibles bajo los términos de este Reglamento, que no tienen relación laboral con la ORGANIZADORA.

## 2. Alcance y duración de la campaña

2.1. Esta campaña se llevará a cabo en todo el territorio hispanoamericano, por un período de participación del 01 de Julio de 2022 al 31 de Diciembre de 2022, la cual puede ser extendida, alterada o cancelada en cualquier momento por Liferay Latam, a su exclusivo y único criterio.

## 3. Objetivo

3.1 El Programa tiene como objetivo impulsar la generación de negocios traídos por los partners comerciales promoviendo, a través de una acción de incentivo para las empresas partners de Liferay y sus representantes de venta indicados como elegibles según los términos del punto 4 que se encuentra a continuación; premiando, conforme a los criterios y condiciones aquí definidos, a los que obtengan mejor desempeño en relación a la puntuación descrita en los ítems 6.2 y 6.5 durante el período de la campaña.

## 4. Participantes elegibles y Categorías

4.1 Son elegibles para la participación del programa (i) las personas jurídicas que tengan relación de asociación contratada con Liferay Latam (en adelante, "**Partners**") y (ii) empleados debidamente contratados que ocupen cargos ejecutivos de ventas en los Partners (en adelante, "**Ejecutivo de Ventas**"). Los Partners y Ejecutivos de Ventas se denominarán colectivamente "**Participantes**".

4.1.1. Queda prohibida la participación de cualquier otra persona que no reúna los requisitos para formar parte del equipo comercial de los Partners, así como de las personas que trabajan en las fuerzas de venta directa de Liferay.

4.2. La campaña se desarrollará en dos categorías: Partners y Ejecutivos de Ventas.

4.2.1. Para todos los fines y efectos de la realización de este Programa, los Partners y Ejecutivo de Ventas no compiten entre sí, y la participación de cada Participante está restringida a su grupo

específico de participación. Así, podemos establecer que los Partners serán clasificados única y exclusivamente entre los demás Partners participantes. Asimismo, los Ejecutivos de Ventas serán clasificados única y exclusivamente entre los demás Ejecutivos de Ventas participantes.

## **5. Forma de participación y elegibilidad**

5.1. Los participantes participarán automáticamente en la campaña sin necesidad de registro y/o adhesión previa, pudiendo consultar las bases de participación contenidas en este reglamento en el sitio web <https://www.liferay.com/es/web/l/partner-incentive-latam-2022>. Los participantes pueden solicitar su exclusión de la campaña comunicándose con el equipo de marketing de Liferay Latam, a través del correo electrónico [marketing-br@liferay.com](mailto:marketing-br@liferay.com).

5.1.1. Podrán participar en la Campaña los nuevos Partners que se incorporen al ecosistema Liferay Latam durante el periodo de la Campaña, así como sus respectivos ejecutivos de ventas..

5.1.2. Si el Partner pierde esta calidad durante el período de la Campaña, será automáticamente excluido de la Campaña. Lo mismo sucederá con sus respectivos ejecutivos de ventas.

5.2.1. Las incorporaciones de nuevos Ejecutivos de Ventas serán aceptadas luego de iniciada la Campaña.

5.3. A los efectos del cálculo, sólo se considerarán las actividades válidas cuyos pasos descritos en el punto 6 se completen con éxito y tengan el registro adecuados a depender según el tipo de actividad.

5.4. Para la categoría Partners, sólo serán elegibles a la premiación de la campaña, aquellos que completen la puntuación mínima de 150 puntos, conforme descrito en el ítem 6.2.

5.5. En la categoría Ejecutivo de Ventas, serán elegibles los Ejecutivos de Ventas que sumen el mayor número de puntos en el ranking final, respetando la elegibilidad del puntaje mínimo de 50 puntos.

5.6. Además de los premios mencionados anteriormente, habrá un premio extra (en adelante, "vendiste-ganaste") para los ejecutivos de ventas que cierren negocios en "Liferay Experience Cloud", según el punto 6.7.

## **6. Reglas Generales y Resultado**

6.1 Los participantes de la Campaña deberán cumplir las actividades listadas en el punto 6.2 y 6.3 para sumar puntos en sus respectivas categorías.

6.2 Para el resultado de la categoría de Partners, será considerada la puntuación correspondiente a la realización de las acciones descritas abajo:

6.2.1. Realización de actividades de Marketing en conjunto con la organizadora:

- Participación de eventos co-branded (Industria) - 40 puntos
- Ejecución de Webinars y Roadshows co-branded - 20 puntos
- Patrocinio en Conferencia Liferay - 40 puntos

- Publicación de Blogs o assets (en conjunto) - 20 puntos
- Ejecución de campaña digital (en conjunto) - 30 puntos
- Publicación de caso de éxito (en conjunto) - 30 puntos

#### 6.2.2 Cumplimiento de Certificaciones

- DXP versiones antiguas - 10 puntos (por cada nuevo funcionario certificado en el año)
- DXP última versión - 20 puntos (por cada nuevo funcionario certificado en el año)
- Certificación DXP Cloud - 50 puntos (por partner)
- Certificación Commerce - 50 puntos (por partner)

#### 6.2.3 Registro de Oportunidades de negocio:

- Nuevas oportunidades de NB - 30 puntos
- Nuevas oportunidades de NPEB - 20 puntos

6.3. Las actividades listadas en el ítem 6.2.1 y 6.2.2 deben ser realizadas y finalizadas dentro del año para ser consideradas en el ranking.

6.3.1. Serán consideradas, de forma retroactiva, las actividades y certificaciones realizadas y finalizadas por los partners dentro del año 2022.

6.4 Referente al registro de oportunidades, serán consideradas para el programa, apenas las oportunidades de tipo Nuevos Negocios (New Business) y Nuevos Proyectos de Negocios Existentes (New Project Existing Business) vinculadas a aquel partner en el CRM de Liferay y validadas durante el período de la campaña, de 1 de Julio al 31 de diciembre de 2022.

6.4.1 Se considerarán para el cálculo sólo aquellas oportunidades identificadas por el partner y registradas en el Partner Portal durante el período de la Campaña, además de completar el [formulario adicional de calificación de la oportunidad](#), mediante validación de Liferay.

6.5 Para la categoría de Ejecutivos de Ventas, se considerará la puntuación correspondiente a los negocios cerrados entre el 1 de julio y el 31 de Diciembre de 2022, conforme a las siguientes reglas:

- Cierre de Nuevos Logos - 10 puntos
- Cierre de Nuevos Negocios - 20 puntos por cada USD 20.000 cerrados
- Cierre de Expansión en Negocios Existentes (New Project Existing Business e Existing Business) - 10 puntos por cada USD 20.000 cerrado

6.5.1 **Acelerador:** Para los cierres de New Business o Migración / Upgrade de versiones antiguas en clientes existentes para Liferay Experience Cloud ou Liferay Experience Cloud Self-Managed (antiguo DXP Cloud), serán sumados 10 puntos extras por cada USD 20.000 cerrado.

6.6. Para los Ejecutivos de Ventas, serán considerados los cierres de negocios de las oportunidades registradas en el partner portal y en el CRM de Liferay, vinculadas a su respectivo registro en el partner portal, después de la validación por parte de la organizadora.

6.7. Para recibir el bono extra, referente a la premiación de la mecánica "Vendiste-Ganaste", será considerada la fecha de la firma del contrato referente al cierre de New Business o Existing Business que incluyan la oferta Liferay Experience Cloud durante el período de la campaña, independiente del

valor del deal. Para recibir el bono adicional, solo se considerarán los negocios que estén vinculados a una oportunidad registrada por el ejecutivo de ventas en el partner portal y vinculada en el CRM de Liferay.

6.8. El resultado final será anunciado en el sitio web <https://www.liferay.com/es/web/l/partner-incentive-latam-2022> hasta 15 (quince) días después del término de la Campaña.

## **7. Validación y desempate**

7.1. Todas las acciones contenidas en los ítems 6.2, serán validadas por la organizadora para ser consideradas en las respectivas puntuaciones.

7.2. Las actividades descritas en el ítem 6.2.1 serán validadas por el área de Marketing mediante la ejecución, conclusión y pago, caso aplique.

7.3. Las certificaciones descritas en el ítem 6.2.2 serán validadas a través de la plataforma Kryterion durante el año 2022.

7.4. Las oportunidades registradas en el Partner Portal, de acuerdo con la sección 6 anterior, durante el período de la Campaña, se validarán de acuerdo con el procedimiento descrito en las secciones a continuación.

7.4.1. La oportunidad será validada por el equipo de Sales Development de Liferay Latam luego del registro en el Partner Portal y completar el [formulario de calificación de oportunidad](#) adicional que debe llenar el Participante.

7.4.1.1. El formulario de calificación de la oportunidad será enviado al correo electrónico del Participante dentro de 2 (dos) días hábiles posteriores al registro de la oportunidad en el Partner Portal y deberá ser completado con toda la información por parte del Participante y devuelto al equipo de Sales Development de Liferay Latam dentro de 5 (cinco) días hábiles.

7.4.1.2. Solo se aceptarán aquellos formularios que tengan todos los campos obligatorios completados.

7.4.2. Una vez devuelto el formulario con la información requerida y obligatoria, el equipo de Sales Development de Liferay Latam tendrá hasta 2 (dos) días hábiles para revisar la oportunidad registrada y responder al Participante si efectivamente dicha oportunidad ha sido validada.

7.4.3. Luego de la validación, la oportunidad quedará registrada en el Customer Relationship Management (CRM) de Liferay Latam.

7.5 En caso de empate entre dos o más participantes, los criterios utilizados para el desempate serán:

- **Categoría Partners:** aquellos que tengan el mayor número de oportunidades registradas y válidas durante el período de la campaña (1 de Julio hasta 31 de diciembre de 2022). Caso aún exista un empate, será considerado el partner que primero registró la mayor cantidad de oportunidades.
- **Categoría Ejecutivo de Ventas:** aquellos que tengan el mayor amount de New Business ou New Project en Existing Business de Liferay Experience Cloud. Caso aún exista empate, será considerado el mayor amount total de New Business.

## 8. Premiación

8.1. Los Participantes incluidos en esta Campaña que logren la puntuación máxima en cada categoría, respetando los límites mínimos de elegibilidad, conforme los ítems 5.4 y 5.5, durante el período de la campaña tendrán derecho a recibir el siguiente premio:

### 8.1.1. Partner

1º lugar: 1 (una) tarjeta de regalo de Amazon.com por valor de USD \$500 (quinientos dólares) o su equivalente en moneda nacional.

### 8.1.2. Ejecutivo de Ventas

1º lugar: 1 (un) viaje nacional para 2 (dos) personas en resort con sistema all inclusive, en el período de abril/mayo o septiembre/octubre de 2022. El premio incluirá el pasaje nacional con maleta de mano incluida, 3 noches de hospedaje en cuarto doble y traslados residencia-aeropuerto-hotel-aeropuerto-residencia.

- Destinos en Chile: San Pedro de Atacama, Hotel VIK o Patagonia Chilena
- Destinos en Colombia: San Andrés o Cartagena de Indias
- Destinos en México: Cancún o Cozumel o Cabo San Lucas

**8.1.2.1** Cualquier otro gasto extra que no esté mencionado en el punto 8.1.2 será por cargo del ganador

### 8.1.3 Vendiste-Ganaste

Por cada New Business o Existing Business cerrado que incluya la oferta Liferay Experience Cloud, el ejecutivo de ventas gana instantáneamente una gift card de USD \$500 (quinientos dólares) o su equivalente en moneda nacional.

8.2. Caso los premios anteriores no estén disponibles, el ORGANIZADOR tiene derecho a proporcionar un premio similar con el mismo valor de mercado.

## 9. Entrega de los premios

9.1. La gift card referente a la premiación de la categoría de Partners será entregado al ganador en hasta 45 (cuarenta y cinco) días después de la divulgación de los resultados.

9.2. Para la categoría ejecutivo de ventas, la fecha del viaje deberá ser escogida por el ganador e informada a Liferay hasta 15 (quince) días después de la divulgación de los resultados, respetando el período establecido en el ítem 8.1.2.

9.3. La gift card referente al bonus "vendiste-ganaste", será entregado al ganador en hasta 15 (quince) días corridos y será enviado al email señalado por el ganador.

9.4. Luego de recibir el premio, el participante ganador deberá confirmar la recepción del respectivo premio al correo electrónico [marketing-br@liferay.com](mailto:marketing-br@liferay.com).

9.5. El Partner ganador de la gift card acepta que su premio se envíe al correo electrónico registrado en el Partner Portal vinculado a su cuenta.

## **10. Descalificación**

10.1. Todos los Participantes deberán leer las condiciones, formas y términos de participación, y aquellos que incumplan alguna de las reglas de este instrumento, que cometan cualquier tipo de sospecha de fraude o fraude comprobado, serán descalificados sumariamente, y también estarán sujetos a las responsabilidades penales y civiles correspondientes, sin derecho a premio o indemnización alguna.

10.2. Se establece que, en caso de que un Participante sea descalificado de la Campaña, se otorgará el premio al siguiente mejor lugar del ranking respectivo, respetando siempre los criterios establecidos en este Reglamento.

## **11. Disposiciones Generales**

11.1. La mera participación en la Campaña caracteriza la aceptación irrestricta de todos los ítems de este reglamento.

11.2. Los premios de esta Campaña son puntuales, restringidos a esta Campaña y considerados una mera liberalidad de Liferay Latam.

11.3. Los participantes, al recibir los premios, aceptan todos los términos y condiciones presentes en este instrumento estrictamente relacionados con esta Campaña, así como se comprometen a aceptarlos sin ningún derecho a reclamos futuros a Liferay Latam, así como se comprometen a eximir a Liferay y/o cualquier empresa involucrada en la Campaña, sus subsidiarias y afiliadas, incluidos sus respectivos empleados, representantes, proveedores de servicios y agentes o cualquier otra persona u organización involucrada directa o indirectamente en esta Campaña, de todas y cada una de las reclamaciones o acciones legales que resulten de su participación o recibo y uso de cualquier premio.

11.4. El ORGANIZADOR no se responsabiliza por el registro de oportunidades que no se realizaron por fallas técnicas, como por ejemplo, problemas en el servidor, transmisión de datos, líneas telefónicas, proveedores de acceso, falta de energía eléctrica o cualquier otro motivo de fuerza mayor.

11.5. Esta campaña no implica ninguna relación distinta a las existentes entre Liferay Latam y los Participantes.

11.6. El premio será personal e intransferible.

11.7. Este instrumento puede ser alterado por Liferay Latam sin previo aviso, si son necesarias adiciones o alteraciones a la Campaña, con lo cual los Participantes por el presente están de acuerdo. Cualquier cambio siempre será informado a los Participantes a través de marketing por correo electrónico y/o por el sitio web de la campaña (<https://www.liferay.com/es/web/l/partner-incentive-latam-2022>).

11.8. Si por alguna razón fuera del control y voluntad de Liferay Latam, no es posible llevar a cabo esta Campaña según lo planeado, Liferay Latam puede rescindirla por adelantado, previa notificación a los Participantes. Si la Campaña finaliza antes de tiempo, Liferay Latam notificará a los Participantes de tal hecho a través del mismo medio utilizado para su divulgación.

11.9. Este reglamento estará disponible en el sitio web de la Campaña, en <https://www.liferay.com/es/web/l/partner-incentive-latam-2022> y cualquier duda o consulta sobre la Campaña se puede resolver a través de correo electrónico [marketing-br@liferay.com](mailto:marketing-br@liferay.com).



Liferay makes software that helps companies create digital experiences on web, mobile and connected devices. Our platform is open source, which makes it more reliable, innovative and secure. We try to leave a positive mark on the world through business and technology. Hundreds of organizations in financial services, healthcare, government, insurance, retail, manufacturing and multiple other industries use Liferay. Visit us at [liferay.com](https://www.liferay.com).

© 2018 Liferay, Inc. All rights reserved.