

Partner Incentive Program 2025

Marketing Latam



Reglamento

1. Organizador

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, en la Ciudad de Recife, Estado de Pernambuco, CEP 52. 061-180, en lo sucesivo denominado Liferay Latam u ORGANIZADOR.

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 enero al 31 de diciembre de 2025, 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 del Programa.

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 competirán automáticamente en el Programa sin necesidad de registro y/o adhesión previa, pudiendo consultar las bases de participación contenidas en este reglamento en el sitio web www.liferay.com/pt/web/lr/latam-25-partner-incentive. Los Participantes pueden solicitar su exclusión del Programa comunicándose con el equipo de marketing de Liferay Latam, a través del correo electrónico marketing-br@liferay.com.

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

5.1.2. Si el Partner pierde esta calidad durante el período del Programa, será automáticamente excluido del Programa. Lo mismo sucederá con sus respectivos Ejecutivos de Ventas.

5.2. Las incorporaciones de nuevos Ejecutivos de Ventas serán aceptadas aún luego de haber iniciado el Programa.

5.2.1. Si el Ejecutivo de Ventas se desvincula formalmente de la empresa durante el período del Programa y hasta la entrega del premio, quedará automáticamente inhabilitado para recibir el premio.

5.2.2. En caso de cambios en la estructura o equipo del Partner, el valor de las oportunidades para el nuevo Ejecutivo de Ventas sólo se contará a partir de la formalización del cambio de estructura al respectivo Liferay CAM (Channel Account Manager) por correo electrónico.

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 adecuado a depender según el tipo de actividad.

5.4. Para la categoría de Partners, sólo serán elegibles a la premiación del Programa, aquellos que completen la puntuación mínima de 200 puntos, conforme descrito en el ítem 6.2.

5.5. En la categoría de 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 100 puntos.

5.6. Además de los premios mencionados anteriormente, habrá un premio extra (en adelante, "vendió-ganó") para los Ejecutivos de Ventas que cierren negocios multi-year prepaid de cualquier valor, según el punto 6.7.

6. Reglas generales y resultado

6.1 Los Participantes del Programa deberán cumplir las actividades listadas en los ítems 6.2 y 6.5 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 el Organizador:

- Co-branded industry events - 40 puntos
- Co-branded Roadshows - 30 puntos
- Co-branded Webinar - 20 puntos
- Liferay Conference Sponsorship - 40 puntos
- Digital Campaign (joint) - 30 puntos
- Case Study (joint) - 40 puntos
- Blogs or assets creation (joint) - 10 puntos

6.2.2 Participación en eventos y entrenamientos:

- Participación en eventos oficiales de Liferay para Partners (como SKO, Partner Summit y Devcon) - 10 puntos por Participante/evento
- Participación en entrenamientos oficiales de Liferay virtuales o presenciales (como Liferay Bootcamp y Train the Trainer) - 10 puntos por Participante/entrenamiento

6.2.3 Registro de nuevas oportunidades de negocio:

- Nuevas oportunidades de NB - NB (validadas) - 30 puntos
- Nuevas oportunidades de New Project Existing Business - NPEB (validadas) - 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.

6.4 Referente al registro de oportunidades, serán consideradas para el Programa, solo 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 (Customer Relationship Management) de Liferay Latam y validadas durante el período del Programa.

6.4.1 Para el cálculo se considerarán sólo aquellas oportunidades identificadas por el Partner y registradas en el Partner Portal durante el período del Programa, y validadas en el CRM por el CAM de Liferay.

6.5 Para la categoría de Ejecutivos de Ventas, se considerará la puntuación correspondiente a los negocios cerrados en el período del Programa, 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 cerrados

6.5.1 **Acelerador:** Para los cierres de New Business o Migración / Upgrade de versiones antiguas en clientes existentes para Liferay PaaS o SaaS, serán sumados 10 puntos extras por cada USD 20.000 cerrados.

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 Latam, vinculadas a su respectivo registro en el Partner Portal, después de la validación por parte del ORGANIZADOR.

6.7. Referente a la premiación de la mecánica "Vendió-Ganó", será considerada la fecha de la firma del contrato referente al cierre de New Business o Existing Business que incluyan modo de pago multi-year prepaid, independiente del valor del negocio. Para recibir el premio extra, 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 Latam.

6.8. El resultado final será anunciado en el sitio web www.liferay.com/pt/web/lr/latam-25-partner-incentive hasta 15 (quince) días después del término del Programa.

7. Validación y desempate

7.1. Todas las acciones contenidas en el ítem 6.2, serán validadas por el Organizador 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. La participación en actividades descritas en el ítem 6.2.2 serán validadas a través de la lista de participantes.

7.4. Las oportunidades registradas en el Partner Portal, de acuerdo con la sección 6.4 mencionada más arriba, durante el período del Programa, serán validadas de acuerdo con el procedimiento descrito en las secciones a continuación.

7.4.1. La oportunidad será validada por el CAM de Liferay Latam luego del registro en el Partner Portal

7.4.2. Luego de la validación, la oportunidad quedará registrada en el CRM de Liferay Latam y será considerada en la puntuación del Programa.

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

- **Categoría Partners:** Aquel que tenga el mayor número de oportunidades registradas y válidas durante el período del Programa. Caso que aún exista un empate, será considerado el Partner que primero registró la mayor cantidad de oportunidades.
- **Categoría Ejecutivo de Ventas:** Aquel que tenga el mayor amount de New Business o New Project en Existing Business en Liferay PaaS o SaaS. 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 del Programa tendrán derecho a recibir los siguientes premios:

8.1.1. Partner

1º lugar: 1 (una) tarjeta de regalo de Amazon.com por valor de USD \$1.000 (mil dólares) o su equivalente en moneda nacional.

8.1.2. Ejecutivo de Ventas

1er lugar: 1 (un) viaje para dos personas a Río de Janeiro/Brasil, que podrá realizarse entre los meses de abril a mayo o septiembre a noviembre del 2026. El premio incluye: 2 (dos) boletos de avión en clase económica, con equipaje de mano incluido, 4 noches en hotel de categoría intermedia, 2 (dos) entradas al Cristo Redentor y al Pão de Açúcar, seguro de viaje, costos de alimentación hasta 2.500 (dos mil quinientos) reales, y costos de traslado de 1000 (mil) reales disponibles en uber credits.

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 Vendió-Ganó

Por cada New Business o Existing Business cerrado con modo de pago multi-year prepaid, el Ejecutivo de Ventas gana instantáneamente una tarjeta de regalo de Amazon 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 hasta 45 (cuarenta y cinco) días después de la confirmación del correo electrónico de destino del ganador.

9.2. Para la categoría Ejecutivo de Ventas, la fecha del viaje deberá ser escogida por el ganador entre las opciones proporcionadas por Liferay hasta 20 (veinte) días después de la divulgación de los resultados, respetando el período establecido en el ítem 8.1.2.

9.2.1 Si el ganador no informa la fecha elegida dentro del plazo establecido, de acuerdo con el ítem 9.2, estará sujeto a la pérdida del premio.

9.2.2. El participante ganador del crucero y su acompañante deben tener un pasaporte válido al momento de la emisión de las reservas. Así como visado válido para el lugar de origen y retorno del crucero, en caso requerido por las autoridades legales. La falta de esa documentación en el plazo estipulado en el ítem 9.2 puede imposibilitar la recepción del premio.

9.2.3. Los trámites y costos de la expedición de pasaporte, visado y otros documentos de viaje, en caso necesario, serán de responsabilidad exclusiva del participante y su acompañante.

9.3. La tarjeta de regalo referente al premio extra, "vendió-ganó", será entregada al ganador en hasta 60 (sesenta) días corridos y será enviado al correo electrónico 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.

9.5. El Partner ganador de la tarjeta de regalo 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 del Programa, 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 el Programa caracteriza la aceptación irrestricta de todos los ítems de este reglamento.

11.2. Los premios de este Programa son puntuales, restringidos a este Programa 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 este Programa, así como se comprometen a aceptarlos sin ningún derecho a reclamos futuros a Liferay Latam, y a eximir a Liferay y/o cualquier empresa involucrada en el Programa, 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 este Programa, 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. Este Programa no implica ninguna relación distinta a las existentes entre Liferay Latam y los Participantes.

11.6. El premio será personal e intransferible, y está sujeto a las condiciones del ítem 5.2.1.

11.7. Este instrumento puede ser alterado por Liferay Latam sin previo aviso, si son necesarias adiciones o alteraciones al Programa, con lo cual los Participantes por el presente están de acuerdo. Cualquier cambio siempre será informado a los Participantes a través de email marketing y/o por el sitio web del Programa (www.liferay.com/pt/web/lr/latam-25-partner-incentive).

11.8. Si por alguna razón fuera del control y voluntad de Liferay Latam, no es posible llevar a cabo este Programa según lo planeado, Liferay Latam puede rescindirla por adelantado, previa notificación a los Participantes. Si el Programa 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 del Programa, en www.liferay.com/pt/web/lr/latam-25-partner-incentive y cualquier duda o consulta sobre el Programa se puede resolver a través del correo electrónico 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.

© 2018 Liferay, Inc. All rights reserved.