

# Perfil empresarial



Importante: Deben completarse todos los campos de este formulario antes de su envío para ser considerado.

Es obligatorio que todos los partners cumplan con los requisitos mínimos indicados en el Acuerdo indirecto de partner de canal (ICPA). Cisco requiere que todos los partners hagan crecer su negocio con su amplio portafolio de ofertas de productos y servicios.

**Si no proporcionan evidencia de su historial de ventas con Cisco o su plan o canal comercial para pedidos futuros, junto con evidencia de respaldo tangible y reconocida (punto 5, a continuación), se rechazará su solicitud para volver a registrarse como Partner de Cisco.**

## Detalles de contacto de la persona que está completando este formulario:

Nombre completo (nombre, apellido) \_\_\_\_\_

Inicio de sesión de la cuenta de Cisco  
(correo electrónico o ID de CCO) \_\_\_\_\_

Puesto/función \_\_\_\_\_

## 1. Datos de la empresa:

a) Nombre legal de la empresa: \_\_\_\_\_

b) ¿La empresa opera con un nombre alternativo?      Sí \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

En caso afirmativo, indique los otros nombres, ejemplos: nombre ficticio de la empresa (nombre público), franquicia o división comercial, nombre comercial o nombre supuesto.

\_\_\_\_\_

c) Dirección física de la empresa:

▪ Dirección, línea 1: \_\_\_\_\_

▪ Dirección, línea 2 (opcional): \_\_\_\_\_

▪ Dirección, línea 3 (opcional): \_\_\_\_\_

▪ Ciudad: \_\_\_\_\_

▪ Estado o provincia: \_\_\_\_\_

▪ Código postal: \_\_\_\_\_

d) Dirección del sitio web: (www.yyyy.xxx) \_\_\_\_\_

e) Dominio de correo electrónico corporativo: (@zzz.xxx) \_\_\_\_\_

f) \*Identificación fiscal o IVA (o equivalente en el país): \_\_\_\_\_

\*Definición: El número de identificación fiscal (TIN) único se requiere a todas las empresas del país desde el que solicita registrarse en Cisco. Se aceptará como válido el uso de un TIN o equivalente geográfico o funcional. (Ejemplos: número de registro de licencia comercial, número corporativo, INN, número de cuenta permanente, entre otros). Es posible que sea preciso enviar pruebas de respaldo durante la revisión.

**2. Datos del distribuidor autorizado preferido:**

- a) Nombre del distribuidor: \_\_\_\_\_
- b) N.º de cuenta del distribuidor: \_\_\_\_\_
- c) Nombre del contacto del distribuidor: \_\_\_\_\_
- d) Correo electrónico del contacto del distribuidor: \_\_\_\_\_

**3. Representante de Cisco: Si ha estado trabajando con contactos de Cisco, indique el nombre completo y la dirección de correo electrónico de dichos contactos. Si no tiene un contacto en Cisco, escriba "No corresponde" aquí: \_\_\_\_\_**

- a) Nombre del contacto principal de Cisco (nombre, apellido): \_\_\_\_\_
- b) Dirección de correo electrónico del contacto principal de Cisco:  
(XXX@cisco.com) \_\_\_\_\_
- c) Datos de los contactos adicionales (opcional; si necesita espacio adicional, adjunte una hoja a este formulario):
  - Nombre del segundo contacto de Cisco (nombre, apellido): \_\_\_\_\_
  - Dirección de correo electrónico del segundo contacto de Cisco:  
(XXX@cisco.com) \_\_\_\_\_

**4. ¿Ha vendido o pretende vender los productos y/o servicios de Cisco?    Sí \_\_\_\_\_    NO \_\_\_\_\_**  
**Si su respuesta es "No", describa su situación.**

---



---



---



---



---

**5. Si su respuesta a la pregunta 4 es "Sí", complete todas las secciones a continuación. Proporcione documentación de respaldo y adjúntela a este formulario. Nota: Si no puede indicar las fechas o los precios exactos, indique fechas o precios estimados.**

- a) **Plan comercial con Cisco:** Indique y adjunte el plan de su empresa para futuras compras o ventas de productos, licencias de software o servicios de Cisco. Incluya la documentación de respaldo proyectada para los próximos 12 meses:

Marque las casillas del tipo de documentación de respaldo adjunta (seleccione todas las opciones que correspondan):

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Órdenes de compra al distribuidor                   | <input type="checkbox"/> Cotizaciones del distribuidor                        |
| <input type="checkbox"/> Órdenes de compra pendientes o listas para su envío | <input type="checkbox"/> Canal/embudo de ventas (proyección de 12 a 18 meses) |
| <input type="checkbox"/> Órdenes de compra en desarrollo                     | <input type="checkbox"/> ID de negocios                                       |
| <input type="checkbox"/> Órdenes de compra del cliente                       |   |

Para la documentación de respaldo que ha adjuntado, complete la tabla a continuación con los datos asociados de cada elemento.

Nombre del cliente final	Empresa o distribuidor con el que se realizó la compra	Cuenta del distribuidor # (Cuenta del reseller #)	N.º de factura/ID de negocio	Fecha de la compra	Números de pieza de Cisco	Cantidad	Precio neto en dólares estadounidenses

b) **Proyecciones de reservas anuales de productos de Cisco (USD):** Describa sus objetivos financieros anuales con Cisco (seleccione una opción). Esto debe coincidir con sus respuestas a 5a y 5c. Nota: Se espera que los partners aumenten sus ventas de productos e ingresos, año tras año, aumentando su rentabilidad y base de clientes.

- Más de USD 100 000 por año
- Entre USD 50 000 y USD 100 000 por año
- Entre USD 25 000 y USD 50 000 por año
- Entre USD 10 000 y USD 25 000 por año

c) **Historial comercial con Cisco:** Indique y adjunte la lista de compras de productos, licencias de software o servicios de Cisco de su empresa durante los últimos 12 meses y proporcione copias de facturas con los detalles de las compras, incluidos los números de serie.

- Si no ha comprado ningún producto o servicio de Cisco en los últimos 12 meses, escriba "Ninguno" aquí:

\_\_\_\_\_

Para la documentación de respaldo que ha adjuntado, complete la tabla a continuación con los datos asociados de cada elemento.

Nombre del cliente final	Empresa o distribuidor con el que se realizó la compra	Cuenta del distribuidor # (Cuenta del reseller #)	N.º de factura/ID de negocio	Fecha de la compra	Números de pieza de Cisco	Cantidad	Precio neto en dólares estadounidenses

Sede central en América  
Cisco Systems, Inc.  
San José, CA

Sede central en Asia-Pacífico  
Cisco Systems (EE. UU.) Pte. Ltd.  
Singapur

Sede central en Europa  
Cisco Systems International BV  
Ámsterdam, Países Bajos

Cisco tiene más de 200 oficinas en todo el mundo. Las direcciones, los números de teléfono y de fax están disponibles en el sitio web de Cisco: [www.cisco.com/go/offices](http://www.cisco.com/go/offices).

Cisco y el logotipo de Cisco son marcas registradas o marcas comerciales de Cisco y/o de sus filiales en los Estados Unidos y otros países. Para ver una lista de las marcas comerciales de Cisco, visite esta URL: [www.cisco.com/go/trademarks](http://www.cisco.com/go/trademarks). Las marcas comerciales de terceros mencionadas en este documento pertenecen a sus respectivos propietarios. El uso de la palabra partner no implica una relación de asociación entre Cisco y cualquier otra empresa. (1110R)