Perfil de la empresa

The bridge to possible

Nota: Deben cumplimentarse todos los campos de este formulario antes de que se envíe para su revisión.

Es obligatorio que todos los partners de canal cumplan con los requisitos mínimos de colaboración de Cisco indicados en el Acuerdo de partner de canal indirecto (ICPA). Cisco exige que todos los partners hagan crecer su negocio con la amplia oferta de soluciones productos y servicios de Cisco.

Si no aporta pruebas de su historial de ventas con Cisco y/o de su plan de negocio de futuros proyectos, junto con documentos que corroboren esta información (consulte el punto 5 que figura a continuación), se rechazará su solicitud de reinscripción como partner de Cisco.

Datos de contacto de la persona que completa y envía este formulario:

Nombre completo (nombre, apellidos) _____

Cuenta de acceso de Cisco (correo electrónico o ID de CCO) _____

Cargo/función _____

1. Información de su empresa:

a) Nombre de la entidad jurídica de la empresa: _____

b) ¿Su empresa opera con un nombre alternativo? SÍ _____ NO _____

En caso afirmativo, proporcione los otros nombres. Ejemplos: nombre comercial ficticio (que opera como), franquicia o divisiones comerciales, nombre comercial.

_____

c) Dirección física de la empresa:

- Línea de dirección 1: _____
- Línea de dirección 2 (opcional): _____
- Línea de dirección 3 (opcional): _____
- Ciudad: _____
- Estado/provincia: _____
- Código postal: _____

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

e) Dominio de correo electrónico empresarial: (@zzz.xxx) _____

f) *Identificación fiscal/IVA (o equivalente en el país) _____

*Definición: debe incluirse obligatoriamente el número de identificación fiscal (NIF) único de cualquier empresa del país en el que está solicitando el registro en Cisco. Se aceptará el uso y la validez de un NIF o equivalente geográfico o funcional. (Ejemplos: número de registro de licencia comercial, número corporativo, INN, número de cuenta permanente, entre otros). Es posible que tenga que presentar pruebas de apoyo durante la revisión.

© 2022 Cisco o sus filiales. Todos los derechos reservados. Este documento contiene información confidencial de Cisco. Solo para uso de partners de canal. Prohibida su distribución

2. Información del distribuidor autorizado/mayorista preferido:

a) Nombre del distribuidor: _____

b) N.º de cuenta del distribuidor: _____

c) Nombre de contacto del distribuidor: _____

d) Dirección de correo electrónico de contacto del distribuidor: _____

3. Representante de Cisco: si ha estado trabajando con contactos de Cisco, proporcione su nombre completo y dirección de correo electrónico. Si no tiene un contacto de Cisco, escriba "N/A" aquí: _____

a) Nombre completo del contacto principal de Cisco (nombre, apellidos): _____

b) Dirección de correo electrónico del contacto principal de Cisco: (XXX@cisco.com) _____

c) Información adicional del o de los contactos (opcional). Si necesita más espacio, adjúntelo a este formulario.

- Nombre completo del segundo contacto de Cisco (nombre, apellidos): _____
- Dirección de correo electrónico del segundo contacto de Cisco: (XXX@cisco.com) _____

4. ¿Ha vendido o tiene intención de vender los productos y/o servicios de Cisco? Sí _____ **NO** _____
Si su respuesta es "No", exponga los motivos.

_____

_____

_____

_____

_____

5. Si su respuesta a la pregunta número 4 es "Sí", complete todas las secciones que figuran a continuación. Proporcione la documentación que corrobore esta información y adjúntela a este formulario. Nota: Si no puede facilitar fechas y/o precios exactos, facilite fechas o precios estimados.

a) **Plan de negocio con Cisco:** proporcione y adjunte el plan de su empresa para futuras compras y/o ventas de productos, licencias de software y/o servicios de Cisco, incluida la documentación de apoyo, de los próximos **12 meses**.

Marque las casillas correspondientes al tipo de documentación de apoyo adjunta: (seleccione todas las opciones que correspondan)

- ☐ Pedidos al distribuidor
- ☐ Pedidos pendientes: listos para salir
- ☐ Pedidos en desarrollo
- ☐ Pedidos de clientes
- ☐ Presupuestos del distribuidor
- ☐ Canal de ventas (proyección de 12 a 18 meses)
- ☐ ID del proyecto

© 2022 Cisco o sus filiales. Todos los derechos reservados. Este documento contiene información confidencial de Cisco. Solo para uso de partners de canal. Prohibida su distribución

En lo que respecta a la documentación de apoyo que ha adjuntado, cumplimente la siguiente tabla con los detalles asociados a cada elemento.

Nombre del cliente final	Distribuidor/ Mayorista de Cisco	N.º de cuenta del distribuidor (n.º de cuenta del revendedor)	N.º de factura/ ID del proyecto	Fecha de la compra	Nombre de la solución de Cisco (Part Number)	Cantidad	Precio neto en dólares estadounidenses

b) **Proyección de ventas anuales de Cisco (USD):** proporcione visibilidad de sus objetivos de ventas anuales con Cisco, (seleccione uno). Esto debe coincidir con sus respuestas a 5a y 5c. Nota: Se espera que los partners aumenten sus ventas y sus ingresos año tras año, lo que aumentará su rentabilidad y su base de clientes

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

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

- Si usted no ha comprado ningún producto y/o servicio de Cisco en los últimos 12 meses, escriba “Ninguno” aquí: _____

En lo que respecta a la documentación de apoyo que ha adjuntado, cumplimente la siguiente tabla con los detalles asociados a cada elemento.

Nombre del cliente final	Distribuidor/ Mayorista de Cisco	N.º de cuenta del distribuidor (n.º de cuenta del revendedor)	N.º de factura/ ID del proyecto	Fecha de la compra	Nombre de la solución de Cisco (Part Number)	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 Amsterdam,
Países Bajos

Cisco tiene más de 200 oficinas en todo el mundo. Las direcciones y los números de teléfono y fax se encuentran en la Web de Cisco en www.cisco.com/go/offices.

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