

Pautas Impositivas de Global EasyPay

Términos y condiciones del acuerdo del Programa para partners de canales

El Acuerdo del programa para partners de canal entre Cisco y el partner de canal (partner de Cisco, reseller o distribuidor), en lo sucesivo el "partner", establece los términos y las condiciones por los que el partner es elegible para recibir un pago de incentivos. Los términos y las condiciones indican si el pago de incentivos se debe a:

- 1) Un Descuento por generación de demanda, cuando un partner alcanza un nivel alto de ventas o un objetivo predeterminado de ventas.
- 2) Un Servicio de penetración de mercado, cuando un partner alcanza un nivel alto de ventas o un objetivo predeterminado de ventas y, al mismo tiempo, se hace cargo exitosamente de ciertas actividades que pueden incluir, entre otras, la consolidación de la marca, el posicionamiento y el marketing activos (en sentido amplio) de Cisco o el esfuerzo por lograr determinados niveles de satisfacción del cliente.
- 3) Un Fondo de desarrollo de mercado, cuando un partner lleva a cabo un plan de marketing con antelación a los pedidos de productos o servicios de Cisco.
- 4) Un Fondo de inversión de desarrollo de distribución (cooperativo), cuando un partner de distribución ejecuta actividades con los partners de distribución de Cisco a fin de impulsar y acelerar el crecimiento de negocios de nivel 2 (indirectos) mediante actividades de marketing, habilitación, reconocimiento y excelencia operativa.
- 5) Un Servicio de comisión (o recompensa), cuando el compromiso de un partner como agente de Cisco da por resultado un pedido válido de un cliente final de productos o servicios de Cisco.

Consulte la Lista de [programas de Global EasyPay](#) para conocer qué pagos del programa se consideran un descuento y cuáles se consideran un pago de servicios.

El acuerdo del programa define, además, la relación contractual con el partner, cuyo establecimiento principal puede estar en cualquier país, incluso en países en los que esté ubicada la compañía contratante de Cisco en cuestión. En la siguiente tabla se resume la relación estándar:

Establecimiento principal del partner		Compañía de Cisco
País/Territorio	Exclusión	Cisco International Limited, una compañía organizada según las leyes del Reino Unido
<ul style="list-style-type: none"> • País de la Unión Europea (UE): • País de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC): • Medio Oriente • Comunidad de Estados Independientes (CEI) • África • Asia-Pacífico 	Holanda, Italia Kuwait, Emiratos Árabes Unidos, Arabia Saudita Bielorrusia, Ucrania, Kazajistán Libia China, India, Japón, Corea, Australia	
<ul style="list-style-type: none"> • Italia 		Cisco Systems (Italia) S.r.l, una corporación organizada según las leyes de Italia
<ul style="list-style-type: none"> • Holanda • Bielorrusia • China • India • Kazajistán • Corea • Kuwait • Libia • Rusia • Arabia Saudita • Ucrania • Emiratos Árabes Unidos 		Cisco Systems International BV, una corporación organizada según las leyes de Holanda

• Australia	Cisco Systems Australia Pty Ltd., una corporación organizada según las leyes de Australia
• Japón	Cisco Systems G.K., una corporación organizada según las leyes de Japón
• Canadá	Cisco Systems Canada Co., una corporación organizada según las leyes de Canadá
• América Latina: • Caribe • Estados Unidos de América	Cisco Systems Inc. una corporación organizada según las leyes de California, EE. UU.

Tabla 1: Relación estándar entre Cisco y el partner

Bajo ciertas circunstancias excepcionales, el contrato del partner puede efectuarse con otra compañía de Cisco.

Tanto el tipo de pago del programa como la relación contractual con una compañía de Cisco determinan si el pago de incentivos está sujeto a impuestos.

Disposiciones acerca de los impuestos indirectos

Los programas de Generación de demanda que se identifican en la Lista de programas de Global EasyPay (Apéndice A) se consideran descuentos sobre el precio de los bienes o servicios que Cisco previamente le vendió al partner y, por lo tanto, según el país en el que Cisco y el partner estén ubicados, pueden estar sujetos a impuestos indirectos. El tratamiento de los impuestos indirectos en los programas de Generación de demanda será determinado por Cisco. El partner no podrá cobrar impuestos indirectos para los descuentos por Generación de demanda.

Los programas de Global EasyPay (GEP) para programas de servicios se describen en la [Lista de programas de Global EasyPay](#) (Apéndices B, C y D). Estos pagos por un Servicio de penetración de mercado, un Fondo de desarrollo de mercado o un Servicio de comisión (o recompensa) proporcionado por el partner están comprendidos en el alcance de:

- Artículo 44 de la norma 2006/112/EG de la UE acerca del impuesto al valor agregado (IVA).
- Sección 9-5 de la Ley de Impuestos del Nuevo Sistema Impositivo de Bienes y Servicios de 1999 en Australia.
- Artículo 4(3)(ii) de la Ley de Impuestos al Consumo en Japón.

El tratamiento de los impuestos indirectos en estos programas de servicios será determinado por el partner.

Cuando el partner cobre un impuesto indirecto, el monto del descuento puede considerarse “excluido” o “incluido” con respecto a los impuestos indirectos, en función del establecimiento principal del partner.

- Cuando el establecimiento de Cisco se encuentra en el mismo país que el establecimiento principal del partner, es probable que los impuestos indirectos sean debido a los servicios. Los impuestos serán adicionales al monto del incentivo elegible del partner. En esta situación se habla de impuestos “excluidos”.
- Cuando el establecimiento de Cisco no se encuentra en el mismo país que el establecimiento principal del partner, no suelen existir impuestos indirectos debido al servicio. Sin embargo, si en efecto el partner cobrara impuestos indirectos, estos se considerarán incluidos como parte del monto del incentivo. Es decir, el partner no recibirá ningún monto adicional al monto del incentivo elegible del partner. En esta situación se habla de impuestos “incluidos”. Consulte la siguiente tabla para conocer la situación actual.

En la siguiente tabla se indica el tratamiento estándar de los impuestos indirectos por pago de servicios:

Establecimiento principal del partner	Establecimiento de la compañía de Cisco	% de impuestos indirectos	Tratamiento impositivo
País que no se encuentra en la lista	N/D	Puede ser pasible de impuestos	Comúnmente está incluido
Reino Unido	Cisco International Limited, establecida en el Reino Unido	IVA de hasta el 20 %	Excluido
Holanda	Cisco Systems International BV,	IVA del 21 %	Excluido

	establecida en Holanda		
Italia	Cisco Systems (Italia) S.r.l, establecida en Italia	IVA del 22 %	Excluido
Turquía	Cisco International Limited, establecida en el Reino Unido	IVA del 18 %	Excluido
Australia	Cisco Systems Australia Pty Ltd., establecida en Australia	Impuesto sobre bienes y servicios del 10 %	Excluido
Japón	Cisco Systems G.K., establecida en Japón	Impuesto al consumo del 8 %	Excluido

Tabla 2: Tratamiento estándar de los impuestos indirectos

La única excepción conocida es cuando el establecimiento del partner está en Turquía, en cuyo caso el IVA está “excluido”.

En caso de que, en cualquier momento, existan circunstancias en las que el partner crea que el tratamiento de los impuestos indirectos debe ser distinto de lo descrito anteriormente, el partner debe justificar este cambio por escrito e incluir todas las leyes y regulaciones pertinentes que lo llevaron a esta conclusión. El partner deberá enviar la carta de justificación a globaleasypay@cisco-programs.com. Cisco se comunicará con el partner para decidir si los impuestos son aplicables o no. Si ambas partes están de acuerdo con el cambio, Cisco le brindará al partner las instrucciones sobre cómo emitir la factura con el tratamiento impositivo modificado. Si el partner y Cisco no llegan a un acuerdo acerca del tratamiento impositivo, las partes pueden acordar conjuntamente designar a un experto independiente externo para que tome una decisión vinculante definitiva. Los costos de dicha asesoría externa serán pagados por la parte que desea modificar la situación impositiva.

Disposiciones acerca de los impuestos sobre la renta

Los partners que participan de programas que brindan pagos para un Servicio de penetración de mercado, un Fondo de desarrollo de mercado o un Servicio de comisión (o recompensa) (consulte la Lista de programas de Global EasyPay) entienden que los pagos se otorgan exclusivamente al partner y no a un individuo, sin importar si los criterios han sido cumplidos por uno o más individuos en la compañía del partner. Estos pagos por servicios pueden tratarse como ingresos gravables del partner y pueden considerarse una compensación directa a los efectos impositivos, de seguro nacional o de contribuciones sociales de seguridad (o impuestos o cargas sociales equivalentes que sean aplicables según las leyes locales).

Cisco o los proveedores aprobados de Cisco que administren el proceso de pagos de GEP pueden verse obligados, en virtud de las leyes locales aplicables, a presentar ante las autoridades fiscales locales (o autoridades análogas) del partner la información relacionada con la recepción de pagos de servicios. La responsabilidad por el impuesto sobre la renta o por las cargas sociales es responsabilidad exclusiva del partner; Cisco no brinda garantías ni acepta responsabilidad alguna por el tratamiento impositivo de los incentivos del programa de GEP.

Requisitos de facturación

Cisco requiere una factura cuando se dan las siguientes condiciones simultáneamente:

- 1) El establecimiento principal del partner se encuentra en Europa, Medio Oriente, África o Rusia (EMEAR), o en Asia-Pacífico (APJC).
- 2) El pago se realiza por un Servicio de penetración de mercado, por un Fondo de desarrollo de mercado o por un Servicio de comisión (o recompensa) que el partner le brinda a Cisco.

Asimismo, si el partner agrega impuestos indirectos, el IVA, el impuesto sobre bienes y servicios o el impuesto al consumo deberán estipularse por separado.

Para obtener instrucciones completas, consulte las [Instrucciones de facturación de Global EasyPay](#).

Los partners de canales son responsables de asegurarse de que los reclamos de impuestos indirectos que envíen a Cisco por el pago de servicios se traten correctamente en el más amplio sentido de la palabra a los efectos de impuestos indirectos. Cisco no podrá ser considerado responsable de ningún costo, lo que incluye, entre otros, las multas o los intereses calculados por las autoridades fiscales luego de un tratamiento incorrecto de los impuestos indirectos en facturas emitidas por un partner de canal. Cisco se reserva el derecho de solicitar, en cualquier momento, un Memorando de crédito en casos en los que el partner de canal haya cobrado incorrectamente impuestos indirectos.