

AMPLIACIÓN DE LA OFERTA DE RENOVACIÓN - CSP-EP & BRIDGE TO THE CLOUD PROMOTION – NEW!!!



AMPLIACIÓN DE LA OFERTA DE RENOVACIÓN - CSP-EP

La oferta de renovación de **CSP-EP se extenderá hasta el 31 de agosto de 2021**, para brindar una opción de poder renovar el Enhancement Plan a través CSP para aquellos clientes que tengan la renovación en los meses de julio y agosto. A partir del 1 septiembre de 2021 se habilita una nueva promoción “Bridge to the Cloud”.

BRIDGE TO THE CLOUD PROMOTION – NEW!!!

El 1 de septiembre de 2021 Microsoft lanzará la promoción “Bridge to the Cloud” a través de CSP. Está dirigida a clientes que están comprometidos con su viaje a la nube y tienen la intención de completar la migración al final del plazo de la promoción.

La política está disponible en Partner Source [aquí](#)

Nota: Debido a que esta promoción no estará disponible hasta el 1 de septiembre de 2021 puede sufrir algún cambio en las condiciones por parte de Microsoft.

CONDICIONES DE LA OFERTA

- **Disponibilidad de la promoción:** del 1 de septiembre de 2021 al ~~30 de junio de 2022~~ **31 de diciembre de 2022**.
- **Duración de la promoción:** Los clientes pueden inscribirse en la promoción por un período inicial de 1 año con la opción de renovar por tres años adicionales (en total 4 años). Al final del plazo de la promoción, los clientes pueden pasar a la opción de licencia disponible para la que son elegibles en ese momento.
- **SKU disponibles:** Solo gobierno y comercial (No Educación y Non-Profit).
- **Que clientes pueden acogerse:** Clientes con licencia de Dynamics 365 Business Central on-premise, Dynamics NAV, Dynamics GP o Dynamics SL a través de la lista de precios de Dynamics (DPL) antes del 1 de julio de 2021. Promoción sujeta a disponibilidad geográfica de CSP.
- **Tener el EP activo:** El cliente debe tener un EP activo y estar dentro de los 30 días de su fecha de renovación. Los clientes pueden inscribirse en la promoción en cualquier momento mientras su EP este activo, sin embargo, no se les reembolsara por ningún período superpuesto entre la inscripción de la promoción y el vencimiento del EP.
La fecha de renovación del EP no varía. Si un cliente decide inscribirse en la Promoción antes de su fecha de renovación, este se mostrará como pendiente en PSBC hasta la fecha de inicio programada (fecha de renovación).
- **Requisito de licencia:** El cliente debe comprar licencias CSP de Dynamics 365 Business Central con un total anualizado mayor o igual a su importe de renovación del EP.

▪ **Requisito mínimo de licencia:** El cliente tendrá que mantener la suscripción de CSP por un año, completando el pago del EP en las 12 mensualidad.

El cliente puede reducir su valor de suscripción de CSP siempre que el valor no caiga por debajo de la cantidad mínima del EP. También puede reducir el número de usuarios de su licencia on-premise, sin embargo, la reducción en el valor mínimo de requisito en CSP solo se ajustará en el aniversario del EP.

▪ **Excepción caducados:** Como excepción, los clientes que hayan caducado en su EP durante 30 días o menos podrán inscribirse en la promoción Bridge to the Cloud. Los clientes que se inscriban dentro de los 30 días posteriores a la expiración de su EP no se enfrentarán a cargos vencidos en su renovación. Una vez que demuestren que se ha cumplido el requisito mínimo de licencia, se actualiza el EP como renovado en PSBC. Los clientes que hayan caducado más de 30 días tendrán que pagar tarifas por el período vencido si desean inscribirse. Su coste de renovación para el próximo año será eximido siempre que hayan cumplido con el requisito mínimo de licencia.

BENEFICIOS

- Punto de precio igual a la cotización de renovación del Enhancement Plan.
- Opción de facturación mensual (sujeta a la aprobación del socio de CSP).
- Beneficios del Enhancement Plan durante el período de la promoción.
- Licencias CSP de Dynamics 365 Business Central cuando el cliente está listo para migrar.

USUARIOS ADICIONALES A COSTE 0

Los clientes que tienen licencias de usuarios concurrentes en su licencia on-premise y requieren licencias adicionales para cubrir a todos sus usuarios nominales, pueden solicitar usuarios adicionales a coste 0. Dichos usuarios solo pueden ser solicitados por clientes que cumplan con el requisito de licencia anterior y que tengan usuarios con licencia de manera concurrente (Dynamics NAV / GP / SL) o como excepción a clientes con Business Central on-premise que hayan hecho la transición desde versiones anteriores de Dynamics NAV, GP o SL y recibieron usuarios de 'Actualización' on-premise adicionales a través de la transición.

Las licencias sin costo se proporcionarán a través de los códigos promocionales del Programa de suscripción en línea (MOSP) de Microsoft. El cliente debe proporcionar una tarjeta de crédito con fines de identificación al canjear esos códigos (no se le cobrará a la tarjeta). El cliente debe solicitar los usuarios de coste 0 dentro de los 60 días posteriores a la obtención de la licencia.

Se concederán licencias a coste 0 en una proporción máxima de 1:3 en función del valor del EP de la licencia on-premise del cliente. Esta proporción NO depende del número de usuarios que usan la licencia, sino que depende únicamente del valor de la licencia on-premise del cliente.

El cliente no recibirá un beneficio de acceso dual o derechos de uso dual para los usuarios de coste 0, ni recibirá una clave de licencia local para estos usuarios.

Será necesario realizar una solicitud de un nuevo código promocional para los usuarios en cada período de renovación anual hasta el final del período promocional de Bridge to the Cloud.

USUARIOS ADICIONALES CLOUD CON COSTE

El cliente puede agregar usuarios en la nube a su suscripción de CSP a los precios promocionales en cualquier momento entre el 1 de septiembre de 2021 y el 30 de junio de 2022. Los usuarios con licencia a través de las SKU promocionales de Bridge to the Cloud no aumentan los usuarios de la licencia on-premise del cliente.

Nota: Microsoft se reserva el derecho de cambiar la estructura de compras para usuarios adicionales durante el período de promoción.

USUARIOS ADICIONALES ON-PREMISE / LICENCIAS SQL RUNTIME / TABLAS / OBJETOS

Los usuarios o las funcionalidades on-premise adicionales deben adquirirse en DPL. El precio de la licencia más el EP prorrateado para esas licencias se cobrará a través de la DPL. En el próximo aniversario del EP del cliente, el valor de la suscripción de CSP deberá ajustarse para tener en cuenta el valor de EP aumentado.

En el caso de que se necesite una reducción de usuarios on-premise, se podrá reducir a través del canal habitual de Partner Source antes de su renovación de EP. El importe de la renovación del EP a través de la promoción Bridge to the Cloud se basará en el importe del EP en DPL.

CLIENTES EXISTENTES DE LA OFERTA DE RENOVACIÓN – CSP-EP U OTRAS OFERTAS

Esta promoción no se puede combinar con ninguna otra oferta o promoción con descuento.

Los clientes que tienen licencia "FROM SA" o cualquier otra oferta de migración a la nube no pueden inscribirse en la promoción Bridge to the Cloud, exceptuando los clientes con la oferta CSP-EP como se indica a continuación.

Los clientes que se inscriban en la oferta de renovación de CSP-EP antes del 1 de septiembre de 2021 pueden continuar con la licencia de los SKU de la oferta de CSP-EP y conservar la opción de renovar a través de la oferta por un período máximo de tres años descrito en la política de oferta de CSP EP.

Los clientes que se inscribieron previamente en la oferta de renovación de CSP-EP también tendrán la opción de inscribirse en la promoción Bridge to the Cloud. Los clientes que se transfieran de la oferta de renovación de CSP-EP a la promoción Bridge to the Cloud se beneficiarán de un plazo más largo de cuatro años y estarán sujetos a los términos de la política de promoción Bridge to the Cloud una vez que se transfieran. Los clientes que deseen transferirse a la promoción Bridge to Cloud deberán hacerlo antes del vencimiento de la promoción el 30 de junio de 2022.

Si el cliente desea transferir de la oferta de renovación de CSP-EP a la promoción de Bridge to the Cloud, deberá ponerse en contacto con Microsoft Operaciones y proporcionar una prueba de que el cliente ha licenciado el valor mínimo requerido de los SKU correspondientes a la promoción.

DIFERENCIAS ENTRE ESTA PROMOCIÓN Y LA OFERTA DE RENOVACIÓN CSP-EP

- **Término promocional:** La promoción de Bridge to the Cloud tiene un máximo de cuatro años en comparación con un plazo de tres años para la oferta de renovación de CSP-EP
- **Transición unidireccional:** los clientes que se inscriben en la promoción Bridge to the Cloud están comprometidos con su transición a la nube. Los clientes que se inscriban en la promoción ya no tendrán la opción de renovar el EP a través de DPL. Los clientes retienen los beneficios de EP durante el plazo de la promoción. Una vez que el plazo de promoción ha expirado, la expectativa es que el cliente se migre completamente a Dynamics 365 Business Central CSP y ya no necesite un plan de mejora a través de DPL.

DERECHOS DE ACCESO DUAL

Esta promoción da acceso dual, permite al cliente seguir usando su licencia on-premise existente comprada a través de la lista de precios de Dynamics al implementar simultáneamente Dynamics 365 Business Central en CSP.

Los usuarios adicionales con licencia a través de las SKU promocionales no proporcionan un beneficio de derechos de uso dual. Por ejemplo, si un cliente tiene una licencia on-premise de Business Central con 50 usuarios Premium y el cliente licencia 100 SLs Premium a través de las SKU promocionales de Bridge to the Cloud, el cliente solo tendrá derecho a acceder a 50 usuarios Premium en su implementación on-premise. El cliente puede acceder a 100 usuarios Premium a través de su implementación en la nube.

Además, cualquier usuario de coste 0 emitido vía un código de promoción de Web Direct no proporciona un beneficio de derechos de uso dual. Los usuarios concedidos a través de un código de promoción de Web Direct solo se pueden implementar en la nube.

Diferencias entre los derechos de uso dual y acceso dual

- **Acceso dual:** los clientes pueden usar su producto on-premise adquirido previamente a su migración.
- **Derechos de uso dual:** los clientes tienen derecho a implementar su licencia de servicios en línea de Dynamics 365 y, al mismo tiempo, usar, administrar o expandir su versión on-premise. La suscripción en la nube incluye el uso tanto local como en cloud simultáneamente.

OPCIONES DE FINALIZACIÓN OFERTA

30 JUNIO 2022

1. Transición completa a CSP de Dynamics 365 Business Central y exclusión voluntaria del EP del cliente auto-factura.
2. Los clientes que no han realizado la transición completa a CSP de Dynamics 365 Business Central, pueden optar por renovar la promoción de Bridge to the Cloud (si es elegible) por tres años adicionales (4 años en total)
3. Suspender su transición a CSP de Dynamics 365 Business Central y permanecer en su producto o versión DPL. Los clientes que tengan la intención de volver a inscribir su EP serán responsables de las tarifas caducadas durante la duración del plazo de la Promoción.

FINALIZACIÓN DE LOS 4 AÑOS

Los clientes que deseen continuar con la concesión de licencias de Business Central en CSP pueden pasar a las opciones de precios para las que cumplen los criterios de elegibilidad en ese momento. Microsoft se reserva el derecho de agregar, ajustar o cambiar licencias y ofertas. No hay ningún otro programa donde Microsoft puede comprometerse a cuál será el precio / licencia disponible dentro de 4 años.

Nota: Si el cliente tiene la intención de renovar su EP a través de DPL después de haber estado inscrito en la promoción Bridge to the Cloud, se considerará su EP como caducado y se le cobrará el pago retroactivo al 16% + tarifa de penalización del 3% por el período.

CANCELACIÓN ANTES DE TIEMPO DE SUSCRIPCIÓN CSP O INCUMPLIMIENTO DE MÍNIMOS

- Los socios deben trabajar con sus clientes para asegurarse de que cumplen con los términos de la promoción. Cada mes, Microsoft Operations realizarán una revisión de cumplimiento. Si un cliente quita su suscripción a CSP, ya no será elegible para los beneficios de EP y este se desactivará en PSBC.
- Si la suscripción de CSP del cliente es menor que su cantidad EP (anualizada), los partners deben trabajar con ellos para comprar el número de usuarios necesarios para mantener la suscripción en el valor mínimo. Si se detecta una discrepancia en la revisión de cumplimiento mensual, Microsoft Operations se pondrá en contacto con el partner para que lo resuelva con su cliente. Si la suscripción del cliente sigue siendo inferior a la cantidad de EP en el siguiente punto de control de cumplimiento mensual, el cliente estará sujeto a tarifas caducadas y ya no será elegible para continuar con las SKU promocionales.
- Los clientes que cancelen su suscripción a CSP deben pagar los costos de EP de su año anterior, además de las tarifas caducadas, como se indica en la [Política de Soporte y servicios al cliente](#) para continuar recibiendo beneficios de EP para su solución DPL on-premise.

MÁRGENES Y REBATES

- Los socios reciben su margen CSP estándar para la oferta. Los revendedores indirectos de CSP deben consultar con su distribuidor para el margen. No hay margen adicional del programa disponible a través de cualquier otro programa con esta oferta.
- Los márgenes se contabilizan en el sistema de licencias, que es CSP en el caso de esta oferta. Los márgenes no se pagan en ambos sistemas.
- Las SKU se cuentan como ingresos on-premise.
- Las SKU adicionales de coste 0 no tendrán margen ni rebate.
- La oferta actualmente no califica para incentivos CSP o Business Central Accelerators.
- Los clientes que se inscriban en la promoción Bridge to the Cloud se eliminarán del denominador (ingresos por renovación programada) y del numerador (ingresos reales renovados) del cálculo EPRRR en la cuenta del partner. Esto significa que el cliente no se contará en el cálculo EPRRR del socio.

INFORMACIÓN DE LAS LICENCIAS Y ESTADO DE RENOVACIÓN

Los partners pueden ver la suscripción/usuarios de CSP de sus clientes, las licencias de DPL y el estado del EP de la siguiente manera:

- Suscripción a CSP: Portal de administración de Dynamics 365
- DPL local: PartnerSource Business Center (PSBC). Una vez que haya comprado la solución y haya enviado

la información requerida, podrá ver su lista de clientes en PSBC y su próxima fecha de renovación de EP.

Para más información no dudes en ponerte en contacto con nuestros especialistas en Dynamics en GTI.