



Santo Domingo, 29 de Abril de 2021

**Dirección General de Aduanas (DGA)**  
**Dpto. Gestión y Planificación TI**  
**Sub-dirección de Tecnología**

**Wilson Antonio Ramirez**  
Presente.-

\*\*\*\*\* Actualización de carta \*\*\*\*\*

De nuestra mayor consideración:

Por la presente, en respuesta a su solicitud presentada el Lunes 14 de diciembre de 2020 les informamos que, el modelo de ventas de Cisco Systems, Inc. ("Cisco") a usuarios finales en República Dominicana involucra la comercialización de sus productos y servicios a través de canales de venta ("Partners"). Cisco no comercializa de forma directa sus productos y servicios en el República Dominicana y no se encuentra en capacidad de aceptar órdenes de compra directa de clientes.

Los Partners están capacitados para cumplimentar la provisión y entrega de productos y servicios Cisco, así como agregar valor a los clientes finales debido a su experiencia y conocimiento adquiridos a través de varias certificaciones de Cisco.

En tal sentido, les informamos que los siguientes partner: Xbyte, Openlink , GBM, IQTEK, PBS Productive Business Solutions, Cable and Wireless, IPEXpert SRL son canales de reventa con certificación Premier y/o Gold, y según los registros de especializaciones Cisco han alcanzado el nivel de especialización Advanced Data Center Architecture Specialization, y Advanced Enterprise Networks Architecture Specialization; y, que como consecuencia de lo anterior, han cumplido con el proceso de certificación de Cisco y se encuentra debidamente autorizados para comprar y revender los productos Cisco en República Dominicana, así como para negociar los términos y condiciones aplicables a los servicios de soporte y mantenimiento de productos Cisco, incluyendo las correspondientes garantías, de acuerdo con los términos y condiciones del contrato de canal de reventa vigente.

Cisco confía que la presente comunicación ayudará a guiar al cliente dentro de su proceso interno de contratación, sin interferir en el mismo.

Rogamos tengan en cuenta que la información aquí contenida no tiene carácter permanente y que el estatus del canal autorizado por Cisco se someterá a una revisión de forma regular.

Por favor, tenga en cuenta que:

1. Cisco no impone a ningún canal de reventa. Los usuarios finales o clientes son libres de contratar a sus proveedores, confirme a sus requerimientos y políticas internas.
2. Los Partners y Cisco son partes independientes y Los Partners no tiene autoridad para comprometer y/u obligar a Cisco de ninguna forma.



3. Nada en esta carta será interpretado de forma de crear o implicar una garantía u obligación en cabeza de Cisco por ningún propósito, excepto la obligación de Cisco de respetar la garantía de fábrica de sus Productos publicada en [http://www.cisco.com/en/US/products/prod\\_warranties\\_listing.html](http://www.cisco.com/en/US/products/prod_warranties_listing.html).

La presente carta permanecerá en vigor durante el plazo de seis (6) semanas a contar desde la fecha de su emisión.

Sin otro particular saludamos a Ustedes muy atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read "M. Archila".

Marianela Archila  
Partner Account Manager  
**Cisco Systems Caribbean Region**