

## **IBM Programa Global de Registro de Oportunidade – 2024**

### **Visão Geral**

Um Parceiro de Negócios IBM (BP) com um contrato de parceiro de negócios (BPA) válido e engajado no modelo de negócios como uma revenda pode cadastrar uma Oportunidade de Negócio no Portal de Parceiros IBM. A IBM concederá o Registro de Oportunidade para o BP para que seja reconhecido o envolvimento e o investimento do BP na Oportunidade de Negócio.

O registro para negócios de IBM Power, Storage e Software será concedido ao primeiro BP que se qualificar e dá ao BP o direito a um desconto no preço e a ganhar incentivos quando do fechamento da oportunidade. *Oportunidades para IBM System Z não se qualificam para o processo e nem para os benefícios do Registro de Oportunidade.*

A aprovação do Registro da Oportunidade não é necessária para renovações de SaaS e subscrição/licenciamento. Os incentivos na Renovação serão concedidos ao Parceiro de Negócios Registrado (BPR) sem a aprovação do Registro da Oportunidade(RO). Parceiros de Negócio não identificados como BPR podem solicitar a Aprovação de Registro de Oportunidade e se vier negado, poderá submeter uma documentação para suportar um projeto separado. O não BPR pode solicitar uma cotação da equipe de renovação sem um registro de oportunidade aprovado.

Os termos dos incentivos para o Parceiros de Negócios e o conceito de BPR são definidos e descritos no IBM Partner Plus Guia do Programa de incentivo de vendas. [IBM Partner Plus Sales Incentive Program Guide.](#)

### **Processo de Registro de Oportunidade**

No IBM Partner Portal, um BP deve aplicar-se ao Registro de Oportunidade, que inclui informações claras e completas sobre a oportunidade. ( A descrição da solução deve incluir todos os CMRs ( Customer Master Record), com endereços completos sempre que possível).

Para receber o Registro de Oportunidade, você deve selecionar pelo menos 2 atividades que realizou com seu cliente:

- **Análise dos Requisitos do Cliente**, comunicação bidirecional demonstrando compreensão do escopo do projeto do cliente e das necessidades tecnológicas.
- **Estudo/diagrama técnico ou arquitetônico**, específico para os requisitos do cliente.
- **Demonstrações ou apresentações de produtos** mostrando recomendações de produtos.
- **Proposta formal ou prova de conceito**
- **Equipe de suporte dedicada** para solução do cliente, que pode incluir plano de implementação e treinamento.
- **Declaração de Trabalho**, Proposta incluindo descrição dos Serviços

Para oportunidades com clientes GOE, o portal do parceiro avisará ao BP quando ele precisar fazer upload de documentação de apoio para suportar as atividades selecionadas, juntamente com evidências de entrega ao usuário final, mostrando envolvimento com o cliente GOE.

A IBM usa seus próprios processos e controles para classificar uma entidade como GOE. A IBM irá controlar os requisitos de Registro de Oportunidade e dos critérios que o BP deve fornecer. Se o processo IBM for incapaz de determinar se uma entidade é GOE, a IBM procederá como se a entidade fosse GOE e solicitará ao BP fornecer documentação sobre o Registro de Oportunidade.

Veja abaixo os detalhes do programa de Registro de Oportunidade para exemplos específicos de atividades proibidas no contexto de contratação pública.

### ***Revisão de Registro de Oportunidade ( DRR)***

Assim que o Registro de Oportunidade for concedido ao primeiro BP qualificado, as solicitações de Registro de Oportunidade feitas por outros BPs serão negadas. Se uma solicitação de Registro de Oportunidade for negada, o BP subsequente poderá solicitar uma Revisão do Registro de Oportunidade (DRR).

A revisão deverá ocorrer dentro **de 7 dias** após a rejeição e precisará fornecer evidências mostrando as atividades realizadas e detalhes da oportunidade juntamente com evidências de entrega ao usuário final.

Um aprovador da IBM desafiará o primeiro parceiro e avaliará a documentação fornecida por ambos os parceiros e irá conceder registro de oportunidade ao parceiro que demonstrou o envolvimento e a atividade mais significativos perante ao cliente.

Casos excepcionais podem exigir que a IBM conceda DR ( RO) a vários BPs e exigir que vários BPs tenham DR (RO), incluindo circunstâncias especiais em acordos públicos e oportunidades de aquisição.

### ***Detalhes do Programa de Registro de Oportunidade***

- Todos os BPs tem acesso aos preços de mercado e nenhum BP terá preço negado. Nenhum BP terá preço negado.
- Um Registro de Oportunidade para hardware e software permanece válido por 180 dias. A IBM não fará extensões de concessão ou renovações. Um DR(RO) expirado deve ser novamente registrado.
- A IBM tem o poder de conceder o DR(RO) a vários BPs em casos excepcionais quando a IBM assim determinar ser necessário. Nessas situações, a IBM divulgará informações ao Parceiro de Negócios somente em suas próprias oportunidades e não divulgarão aos Parceiros de Negócios o fato de a DR(RO) ser sido concedido a outro Parceiro de Negócios.
- O BP é responsável por garantir que seu envolvimento em todas as oportunidades do setor público estejam totalmente em conformidade com as leis aplicáveis.
- Quando um BP enviar uma solicitação de Registro de Oportunidade, o BP é considerado como garantido que todas as suas atividades estão em conformidade com as leis aplicáveis da IBM.

- A revisão das evidências e dos detalhes do envolvimento dos BPs deverá centrar-se no valor gerado por tal envolvimento com o GOE e não implicará de forma alguma uma revisão ou validação de conformidade das leis aplicáveis.
- Se requerido pela regra de Compras Públicas, que o Parceiro de Negócios não deva registrar o negócio antes dos documentos da licitação ou solicitação de propostas sejam publicados ou disponibilizados ao público ( em diário oficial ou repositório oficial) ou quando o cliente GOE tiver enviado ao BP um convite formal ou notificação como candidato pré-selecionado (nos casos em que tal convite seja uma etapa definida no processo e os documentos da licitação não sejam anunciados ou publicados em nenhum meio público).
- A IBM reserva-se o direito, sob certas circunstâncias, de negar uma solicitação do BP para o Registro de Oportunidade, ou para retirar um Registro de Oportunidade concedido a um outro BP.

Em particular, a IBM poderá negar ou retirar um RO se a IBM suspeitar de um envolvimento do BP que tenha resultado em qualquer uma das seguintes atividades das quais a exposição legal em algumas jurisdições pode surgir:

- (i) aconselhamento do BP ao cliente GOE sobre qual procedimento e/ou tipo de contrato usar ( aberto, processo restrito e competitivo com negociação, diálogo competitivo, parceria para inovação, ou então;
- (ii) aconselhamento do BP ao GOE sobre os termos/ou especificações da licitação, incluindo critérios de seleção e/ou adjudicação;
- (iii) estimativa de preços de contratos, avaliações de gastos ou em geral, qualquer aconselhamento relativo a considerações de financiamento e/ou orçamento;
- (iv) acesso do BP a informações que proporcionem uma vantagem competitiva ou conhecimento antecipado de uma aquisição planejada procedimento e/ou seus parâmetros;
- (v) qualquer forma de má conduta profissional e/ou tentativa de influenciar indevidamente o GOE;
- (vi) qualquer atividade não permitida pela Lei dos Contratos Públicos.

O BP deve atender em tempo hábil às solicitações do IBM para obter informações adicionais sobre um Registro de Oportunidade ou envolvimento em uma oportunidade, inclusive quando um parceiro subsequente solicita uma análise de Registro de Oportunidade. Se o parceiro com o Registro da Oportunidade não fornecer os documentos solicitados no prazo de dois dias , a IBM poderá retirar /rejeitar o registro da oportunidade.

**BP – Business Partner**

**BPA – Business Partner Agreement**

**BPR – Business Partner Registered ( parceiro que fez a venda)**

**DR – Deal Registration**

**DRR - Deal Registration Review**

**RO – Registro de Oportunidade**

**GOE - Governo**