

Anexo 2 ao Rules of Engagement (ROE)

Programa PSP (Public Sector Program)

Este anexo (**Anexo PSP**) será utilizado para Parceiros de Negócio Red Hat participantes do Programa de Revenda que realizem vendas de Subscrições e Serviços Red Hat a órgãos públicos da administração direta e indireta do governo brasileiro, federal, estadual e municipal, autarquias, instituições e empresas públicas, inclusive hospitais e universidades públicas (**Setor Público**). Este Anexo PSP, uma vez assinado, fará parte do documento Rules of Engagement (**ROE**) aplicável, cujos termos são aqui incorporados.

A venda de serviços e de bens de tecnologia da informação a órgãos da administração direta e indireta do governo brasileiro exige conhecimento específico das peculiaridades do segmento, sua burocracia, ritos, exigências (inclusive legais), bem como a disposição de documentação e qualificações exigidas nos processos licitatórios.

A expectativa da Red Hat Brasil com relação aos seus Parceiros atuando no Setor Público é que estejam aptos a cumprir a tarefa de representar seus produtos no segmento de forma transparente, ética, competente e eficaz, mantendo total conformidade com as regras estabelecidas por lei e pelo governo para o comportamento de seus fornecedores.

Para aderir ao programa Public Sector Program (**PSP**) para atuação no Brasil o Parceiro deve assinar este Anexo PSP e atender as condições descritas abaixo.

1. Pré-requisitos para qualificação do Parceiro para o programa PSP.:

- 1.1. Somente após a assinatura deste Anexo PSP e apresentação pelo Parceiro de documentação certificando cumprimento de todos os requisitos e condições gerais listados abaixo, poderá ser o mesmo incluído no programa PSP, conferido-se então ao Parceiro a classificação **PSP (Public Sector Business Partner)**, que é complementar ao Programa de Parceria Red Hat de Revenda (também chamado Program de Solution Provider/VAR/ Reseller) ou do Programa de Distribuição (no caso de Value Added Distributor) de que o mesmo participa.
- 1.2. O programa PSP está aberto para todos os Parceiros Red Hat participantes do Programa de Revenda inclusive Parceiros da categoria RBP (Ready Business Partner), da categoria ABP (Advanced Business Partner), da categoria PBP (Premier Business Partner) e da categoria VAD (Value Added Distributors), desde que o Parceiro esteja válido para o respectivo ano fiscal Red Hat. O programa PSP não abrange vendas sob outros Programas de Parceria da Red Hat, como os Programas de Provedor Certificado de Nuvem e Serviços (CCSP), OEM, Integrador de Sistemas (SIV) e outros.
- 1.3. É também requisito básico para participação no programa PSP que o Parceiro esteja adimplente e em dia com suas obrigações gerais nos termos de Contrato de Parceria Red Hat em vigor, ressaltando-se as seguintes obrigações advindas direta ou indiretamente de tal contrato:

- 1.3.1. De forma geral e em quaisquer processos licitatórios, contratos e transações, o Parceiro deve assegurar que não haja suborno, influência indevida ou quaisquer outras formas de corrupção em relação aos negócios relativos a vendas de bens, produtos ou serviços Red Hat, devendo respeitar todas as leis e regulamentos aplicáveis, inclusive todas as leis e regulamentos anticorrupção aplicáveis nacionais, federais, estaduais, e locais/municipais. É vedado ao Parceiro pagar ou oferecer qualquer suborno, propina ou qualquer coisa de valor a qualquer pessoa com a intenção de obter vantagem indevida para os negócios da Red Hat, seja dinheiro, presentes ou cortesia comercial a terceiros, onde existe razão para acreditar que será usado repassado para pessoa envolvida no processo de decisão do negócio com o objetivo de influenciar a decisão de forma indevida, anti-ética ou proibida por lei.
- 1.3.2. O Parceiro deve entender e cumprir com as regras gerais de contratação para aquisição dos Serviços e Subscrições da Red Hat e de pagamento de haveres à Red Hat desvinculados do recebimento de pagamento dos clientes finais, além de ter entendimento sólido, completo e atualizado sobre aspectos burocráticos e financeiros específicos, como segue:
- a) Não há tratamento diferenciado para vendas no Setor Público e a Red Hat não aceita ou reconhece a vinculação do recebimento de valores devidos à Red Hat a pagamentos feitos pelos clientes finais, mesmo que instituições ou entidades do Setor Público, ou seja, o Parceiro deverá honrar seus compromissos com a Red Hat independentemente do recebimento dos valores correspondentes de seu cliente final.
 - b) O Parceiro participante do Programa PSP também deve entender as diferentes características processuais da contratação no Setor Público, dominar todos os respectivos procedimentos burocráticos e conhecer os riscos associados ao fornecimento de bens e serviços a entidades públicas brasileiras, reconhecendo que a Red Hat não é solidária a tais riscos, nem responsável por eventuais condições de fornecimento diferentes dos termos e condições padrão da Red Hat ou constantes do Contrato de Parceria com o Parceiro ou do respectivo Pedido de Compra Especial (Special Bid Order Form) assinado por representante legal da Red Hat.

2. Requisitos para classificação como Parceiro PSP:

- 2.1. Para que seja classificado como Parceiro PSP e mantenha tal classificação, o Parceiro deve cumprir com os seguintes requisitos:
- 2.1.1. Possuir experiência comprovada em vendas para órgãos públicos de insumos de tecnologia da informação relacionados com o portfólio de produtos da Red Hat (software e serviços). A comprovação se dará por documentação específica que ateste a realização prévia de vendas ao governo brasileiro (nome do cliente, descrição do projeto, número do edital/pregão, data de conclusão do serviço ou entrega dos produtos envolvidos no projeto), em qualquer nível (federal, estadual ou municipal), desde de que o valor total de tais vendas nos 12 meses anteriores à apresentação da documentação seja no mínimo R\$ 150.000,00.
- 2.1.2. Possuir equipe comercial e técnica devidamente capacitada ou certificada em tecnologias Red Hat, conforme o Plano de Negócios, devendo incluir ao menos 01 vendedor e 01 técnico devidamente

capacitados em soluções Red Hat com experiência comprovada de atendimento a órgãos públicos. Caso a empresa tenha filiais, especificar em qual filial está alocado ou atua cada um dos profissionais.

2.1.3. Estar habilitado no Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores (SICAF), mantido pelo Poder Executivo Federal e enviar semestralmente para a Red Hat declaração atualizada com a validade do cadastro.

2.1.4. Confirmar, através de declaração da própria empresa, que nenhum de seus acionistas significativos, proprietários, sócios, executivos ou diretores é oficial do governo ou funcionário público; e informar para a Red Hat se qualquer uma destas pessoas tornar-se oficial do governo ou funcionário público. Oficial do governo ou funcionário público inclui empregados e diretores de órgão, departamento ou entidade do governo, bem como os empregados ou diretores de empresas estatais ou controladas pelo governo, organizações internacionais públicas, partidos políticos e candidatos a partidos políticos.

2.1.5. Ter efetuado, comprovadamente, pelo menos um treinamento sobre FCPA (Lei de Práticas Anticorrupção dos EUA), sobre a Lei Anticorrupção Brasileira (Lei 12.846/13, de 1º de Agosto de 2013), e sobre a Lei 13.303/16, de 30 de Junho de 2016 (Nova Lei das Estatais), bem como assumir o compromisso de repetir tal treinamento no mínimo uma vez ao ano. Este requisito se aplica aos funcionários e representantes do Parceiro atuando na venda de produtos Red Hat para entidades do Setor Público.

2.2. Para serem ranqueados como Parceiro PSP nível 2 (conforme descrito na cláusula 4 abaixo), os Parceiros deverão obrigatoriamente ter limite de crédito vigente de no mínimo R\$ 500.000,00 devidamente aprovado pelo departamento financeiro da Red Hat Brasil.

2.3. Novos requisitos de habilitação e qualificação para obtenção da classificação como Parceiro PSP poderão ser exigidos pela Red Hat a qualquer momento. Tais requisitos não serão, porém, aplicáveis à participação do Parceiro PSP em processos licitatórios iniciados antes da data de publicação dos novos requisitos.

2.4. A classificação como Parceiro PSP será válida por um período inicial de até 12 meses, cujo término coincidirá sempre com o final do calendário fiscal da Red Hat (Fiscal Year Red Hat), atualmente de março a fevereiro, renovando-se automaticamente pelo mesmo período, desde que o Parceiro continue cumprindo com todos os requisitos do Programa PSP, bem como aqueles acordados no Business Plan (BP) e definidos no ROE. O cumprimento com todos os requisitos deverá ser revalidado semestralmente para que o Parceiro mantenha sua classificação como Parceiro PSP.

2.5. Para o atual Fiscal Year Red Hat, Parceiros que atendam os pré-requisitos da cláusula 1 acima serão classificados Parceiros PSP e terão até 28 de fevereiro de 2020 para apresentar à área de canais (GPA) da Red Hat, os documentos que comprovem cumprimento com todos os requisitos das cláusulas 1 e 2. Caso esse prazo não seja atendido, o Parceiro perderá a classificação como Parceiro PSP. A área de GPA da Red Hat poderá enviar comunicação simples sobre tal perda.

3. Condições gerais e descontos do Programa PSP para vendas ao Setor Público no Brasil:

- 3.1. Todo e qualquer Parceiro PSP que cumprir com as condições do respectivo processo licitatório e for o vencedor do certame terá a possibilidade de realizar a aquisição de Subscrições diretamente da Red Hat, desde que o mesmo seja um Parceiro PBP (Premier Business Partner) e possua limite de crédito aprovado e vigente; nesse caso o Parceiro terá sobre o preço de lista, o seguinte desconto: **36%**
- 3.2. Todo e qualquer Parceiro PSP, inclusive o Parceiro PBP (Premier Business Partner), que não possuir limite de crédito aprovado e vigente, que participar devidamente de um processo licitatório e for o vencedor do certame deverá adquirir as subscrições via um VAD (Value Added Distributors), devendo o VAD adquirir as Subscrições da Red Hat; nesse caso, o VAD terá sobre o preço de lista o seguinte desconto: **40%**
- 3.3. A tabela de descontos vigente no Brasil para os demais Programas de Parceria Red Hat, conforme descrita no ROE, será mantida inalterada, e tais descontos não se aplicam ao Programa PSP nem tampouco são cumulativos com os descontos descritos neste Anexo PSP.
- 3.4. Os VADs, deverão atuar nas oportunidades no Setor Público apenas em conjunto com um parceiro de Revenda, que seja classificado como Parceiro PSP.
- 3.5. Será permitido ao Parceiro Identificador da Oportunidade, conforme descrito abaixo, o cadastro da necessidade do cliente (**CNC**) para as oportunidades de vendas para órgãos públicos do Brasil, porém o CNC não deve ser confundido com o Registro de Oportunidade de que trata o ROE, que se aplica apenas a oportunidades de revenda para empresas do setor privado e não é aplicável a este Programa PSP ou qualquer venda para órgãos ou entidades do Setor Público.
- 3.6. **O CNC não gera exclusividade de atuação do Parceiro Identificador da Oportunidade, nem tampouco qualquer outro tipo de privilégio, desconto especial ou vantagem competitiva no processo licitatório, servindo apenas como registro do fato de o Parceiro ter sido responsável pela identificação, desenvolvimento e dedicação à oportunidade.**
- 3.7. Parceiro Identificador da Oportunidade é aquele que tem relacionamento ou fez o contato com cliente final, investiu tempo e recursos para entender as necessidades tecnológicas e questões críticas de negócio do cliente e desenvolveu processo de venda consultiva com o objetivo de concretizar o negócio para atender tais necessidades, conforme atividades sugeridas descritas abaixo:

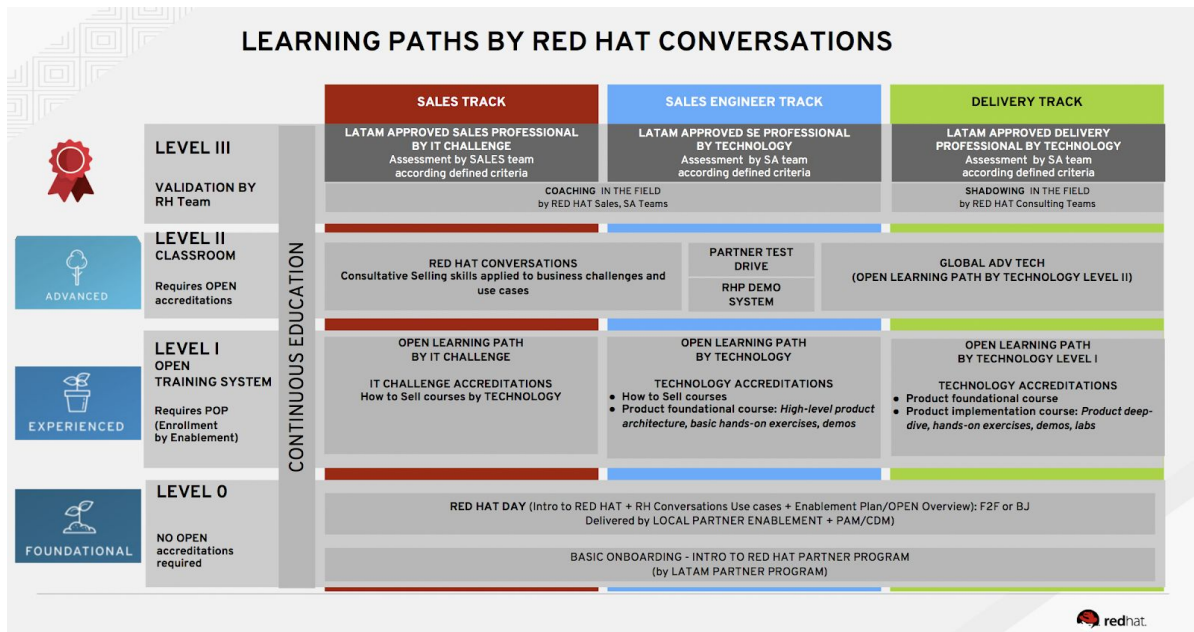
FASES DO PROCESSO	PONTO DE CONTROLE
Identificação e engajamento (engage)	Telemarketing ou contato pessoal com o cliente para apresentar as soluções Red Hat e como podemos ajudá-lo a resolver suas questões críticas de TI
	Reunião presencial de apresentação da empresa, das soluções, de levantamento de dados iniciais, identificação das necessidades e criação da visão de solução
	Reunião de forecast quinzenal com time da Red Hat visando definir estratégia e evolução do processo comercial
Qualificação e validação (qualify)	Reunião de resposta de RFP ou de respostas às exigências do edital
	Reunião de levantamento detalhado de dados e qualificação da proposta de solução
Apresentação da solução proposta (validate)	Reunião de apresentação da solução para a necessidade do cliente
	Elaboração de test drive com equipe do cliente para realização de workshop e demonstração da solução proposta
	Se necessário, faz uma POC (prova de conceito) de "n" dias, conforme acordado com o cliente
Proposta comercial (propose)	Reunião interna de entendimento das áreas envolvidas sobre as necessidades do cliente, elaboração da arquitetura ideal e elaboração da proposta comercial
	Junta de documentos necessários à habilitação para participação do processo licitatório
	Entrega da proposta comercial dentro do prazo e das condições exigidas pelo processo licitatório
Participação no processo licitatório (negotiate)	Participar do processo licitatório
	Negociação melhor preço e condições
	Preparar burocracia documental após ser eleito o vencedor do certame
	Reunião de assinatura de contrato

4. Ranking” de Parceiros PSP

- 4.1. Todos os Parceiros PSP serão “rankeados” de acordo com os requisitos descritos na tabela abaixo.
- 4.2. O “ranking” tem por objetivo identificar a disposição do Parceiro em representar a marca Red Hat, seu comprometimento em estruturação, capacitação técnica, objetivos de vendas de sua operação comercial, e a dedicação na geração e realização de oportunidades de soluções Red Hat.
- 4.3. O Parceiro terá direito aos benefícios descritos na tabela abaixo de acordo com o nível em que for “rankeado”, identificado na medição após o final do Fiscal Year Red Hat e irá recebê-los durante o Fiscal Year Red Hat seguinte, no prazo cabível para cada benefício.

“Ranking” de Parceiros - Public Sector Program		
Requisitos	nível 1	nível 2
meta de subscrição anual conforme BP	80% a 100%	> 100%
possuir vendedor foco	x	x
possuir pré-vendas / arquiteto capacitado (foco)	x	x
Learn Path Level II Sales e Sales engineer (*)	x	x
Learn Path Level III Sales e Sales engineer		x
executar todas as ações do POP		x
limite de crédito com Red Hat de R\$ 500 mil ou mais		x
Benefícios	nível 1	nível 2
01 full pass para o Red Hat Summit		x
02 vouchers para uma prova de certificação	x	x
participar de treinamentos internos avançados	x	x
participar da utilização de MDF (**)	x	x

(*) Através da Trilha de Capacitação do quadro “Learning Path By Red Hat Conversations” abaixo, os profissionais do Parceiro participarão de treinamentos on-line e/ou presenciais, aprenderão sobre ambientes de demonstrações pré-configurados, e terão treinamento em conversações de negócios Red Hat, em um período de 180 dias contados do início do programa de treinamento.



(**) conforme disponibilidade de crédito e atendimento dos itens deste anexo e do Programa MDF que inclui pagamento para reembolso de determinadas atividades de marketing. A verba de MDF que não for utilizada no quarter (trimestre) previsto, será desconsiderada e não poderá ser utilizada nos quarters (trimestres) subsequentes.

- 4.4. O Parceiro PSP que não atingir os critérios estabelecidos ao menos para o nível 1 da tabela acima será reclassificado no Fiscal Year Red Hat seguinte, conforme critérios do Programa PSP então em vigor. No caso de downgrade do ranking do Parceiro PSP, o Parceiro PSP poderá informar, em cinco (5) dias úteis do recebimento da notificação de downgrade, todos os processos licitatórios que se encontram em andamento e em relação aos quais pretende apresentar propostas. Para tais processos licitatórios os preços em cotações da Red Hat anteriores ao downgrade serão válidos até a data de vencimento da respectiva proposta, e o Parceiro PSP manterá os benefícios do ranking anterior no aplicável a tal proposta.
- 4.5. Seguem abaixo esclarecimentos e forma de apuração de cada critério e benefício na tabela acima.

4.5.1. Requisitos

4.5.1.1. “meta de subscrição no ano” -

Ao final do ano fiscal haverá uma apuração dos valores de meta x realizado, com base em relatório padrão compilando informações às quais a Red Hat tem acesso e entregue ao Parceiro.

4.5.1.2. “possuir vendedor foco” -

O Parceiro deverá indicar oficialmente, ao menos um vendedor foco (não necessariamente exclusivo da marca Red Hat), para os contatos com a Red Hat e gerenciamento do pipeline e forecast.

4.5.1.3. “possuir pré-vendas foco” -

O Parceiro deverá indicar oficialmente, ao menos um pré-vendas foco (não necessariamente exclusivo da marca Red Hat), para os contatos com a Red Hat e atuação para apresentações e demos nas oportunidade em andamento

4.5.1.4. “Learn Path Level II” -

O Parceiro deverá ter participado do programa e realizado os treinamentos desde o level 0 até o level II para vendas (sales) e pré-vendas (Sales engineer)

4.5.1.5. “Learn Path Level III” -

O Parceiro deverá ter participado do programa e realizado os treinamentos desde o level 0 até o level III para vendas (sales) e pré-vendas (Sales engineer)

4.5.1.6. “executar todas as ações do Plano de Negócio (BP)” -

O Parceiro deverá executar todas as ações do BP, inclusive de geração de demanda, definidas em conjunto no plano de marketing, a cada quarter.

4.5.2. Benefícios

4.5.2.1. “um (01) full pass para o Red Hat Summit” -

O Parceiro PSP deverá designar uma pessoa da sua empresa, que atua com soluções Red Hat e que ocupe uma posição de liderança para receber um full pass (todas as despesas pagas pela Red Hat) que dará direito de participar do Red Hat Summit do próximo ano fiscal.

4.5.2.2. “dois (02) voucher para uma prova de certificação” -

O Parceiro PSP vai receber dois voucher que dará o direito a fazer duas provas de certificação em um dos nossos Parceiros de treinamento credenciados (Advanced Training Partner) com validade por seis (06) meses.

4.5.2.3. “participar da utilização do programa de MDF (verba de marketing)” -

Estará eletivo para participar da utilização da verba de MDF onde cada parte colabora com até 50% dos custos para realização de ações informativas constantes no BP, observados os termos e procedimentos do Programa MDF

ENTRE EM CONTATO CONOSCO

Assuntos Gerais	nriechel@redhat.com brazil-partners@redhat.com mocardos@redhat.com
------------------------	--

Modificações deste documento

*A Red Hat se reserva o direito de modificar este documento sempre que necessário.
Toda nova versão deste documento será publicada em Red Hat Connect for Business Partners.*

Representante Legal - Parceiro

Data:

Assinatura: