

Programa Sun ^[sm] Partner Advantage Independent Software Vendors Guia de Referência Tabela de Conteúdo

A. Boas-vindas

1. Descrição do Programa Sun [sm] Partner Advantage, para Independent Software Vendors
2. Quem pode participar

B. Políticas e requisitos gerais

1. Níveis de associação
2. Requisitos do Programa
3. Renovação automática anual da associação
4. Suspensão de benefícios de associação
5. Designação de contato primário
6. Designação de contatos adicionais
7. Produtos concorrentes
8. Outros contratos de compra
9. Produtos e/ou serviços da Sun
10. Requisitos de oferta de hardware de desenvolvimento
11. Benefícios para o parceiro
12. Uso do logotipo
13. Migração
14. Notificações
15. Definições gerais

A. Boas-vindas:

(1) Descrição do Programa

O Programa é a sua conexão para maiores oportunidades comerciais. Ele facilita a obtenção dos recursos de que você precisa para partir mais rapidamente para o mercado usando tecnologias da Sun, aumentar o alcance de suas vendas, colaborar com um sistema em ascensão de desenvolvedores, revendedores, integradores e OEMs, e desenvolver seu negócio com a Sun.

O Programa fornece uma estrutura simplificada para o envolvimento e para a navegação sistemática - embora personalizada - para acessar todos os benefícios que lhe são pertinentes. O Programa oferece uma grande variedade de ofertas e de opções, focado em quatro categorias fundamentais:

- Assistência técnica, para ajudar a projetar, desenvolver e implantar a solução
- Recursos de marketing e melhores práticas, para aumentar a eficácia e a economia nas atividades de co-marketing
- Ofertas de vendas e lançamentos ao mercado que ajudam a acelerar o tempo de lançamento no mercado e aumentar o alcance das vendas
- Programas de educação que ajudam a melhorar a competência técnica e a diferenciar

produtos

Além disso, o Programa oferece promoções baseadas em iniciativas especiais ou ofertas com tempo limitado relacionadas às iniciativas técnicas e de marketing da Sun que ajudam a aumentar a sua visibilidade para públicos localizados e a aproveitar ainda mais benefícios.

Este Guia de Referência do Programa Sun Partner Advantage (“Guia de Referência”) descreve o Programa atualmente oferecido pela Sun ao parceiro de desenvolvimento, incluindo as funções de cada uma das partes, requisitos comerciais relacionados e certos procedimentos relevantes. Esta seção introdutória fornece uma visão geral dos programas, requisitos e benefícios que se aplicam a todos os tipos de negócios do Programa. Esta seção introdutória é seguida por informações mais específicas adequadas aos tipos específicos de parcerias e às ofertas supracitadas.

Este Guia de Referência deve ser lido juntamente com o Contrato do Programa Sun Partner Advantage entre as partes. A estrutura básica do contrato entre a Sun e o seu Parceiro do Sun Partner Advantage consiste de:

- O Contrato do Programa Sun Partner Advantage (“Contrato”), que define a relação geral entre a Sun e o Parceiro. O Contrato tem dois componentes principais: a seção “Termos Gerais” e o “Termo Aditivo do Programa Sun Partner Advantage”;
- Um grupo de termos e condições legais específicas por localização geográfica referidos no Contrato rege a compra de Produtos e Serviços da Sun pelo Parceiro; e este Guia de Referência, que dá mais definições sobre o Programa.

(2) Quem pode participar:

Poderão se inscrever para associação aquelas empresas que desenvolvam e distribuam produtos, bibliotecas e/ou serviços implantados com tecnologias da Sun.

Essas empresas incluem todos os Independent Software Vendors, podendo incluir, mas não de forma limitativa, parceiros como Independent Hardware Vendors (IHVs), System Integrators (SIs), Original Equipment Manufacturers (OEMs) e Service Solution Providers com produtos ou serviços disponíveis comercialmente e que tenham sido implantados com base em tecnologias Sun.

Para obter uma lista completa de tipo e descrições de negócios, veja a página de benefícios e qualificação: <http://sun.com/partners/isv/eligibility.html>

B. Políticas e requisitos gerais

(1) Níveis de associação ao Programa:

- Member:

O nível de Member é designado para empresas que procuram incorporar tecnologias da Sun a suas soluções e querem se familiarizar e melhor compreender os benefícios do uso das tecnologias da Sun antes de se tornarem Parceiras do Programa Sun Partner Advantage.

Os níveis de parceria incluem:

- Associate:

Os Parceiros “Associate” beneficiam-se de ofertas de tecnologias que suportem atividades de transferência e de migração, assistência técnica e ferramentas de marketing que ajudam a reduzir o prazo de retorno de investimento.

- Principal:

Os Parceiros “Principal” recebem todos os benefícios oferecidos aos parceiros Associate, mais ofertas de tecnologia de produtos novos e existentes, além de prêmios e incentivos que incluem valiosas ferramentas de marketing, ofertas de vendas e descontos.

- Executive

Somente por convite. O nível de associação “Executive” reserva-se aos parceiros comprometidos em realizar um investimento significativo em tecnologias, marketing conjunto e programas de vendas da Sun. Alguns dos fatores que a Sun pode levar em consideração incluem receita, oportunidades de mercado e alinhamento estratégico em áreas chave.

(2) Requisitos do Programa:

Para obter uma Associação ao Programa, o Parceiro deve atender aos seguintes requisitos:

- Fornecer um contato Primário, como o contato primário business-to-business do Parceiro para o Programa.
- Concordar em atualizar as informações anualmente. O Parceiro será lembrado de atualizar suas informações de contato, empresa, produto e/ou serviço para atender aos requisitos de revisão da associação.

O nível Associate de Associação inclui os requisitos acima e:

- Criar e distribuir produtos, bibliotecas e/ou serviços implantados com tecnologia Sun, dentro das duas últimas versões das tecnologias Sun, ou comprometer-se a disponibilizar tais produtos ou serviços no prazo de 12 (doze) meses contados da data de solicitação de associação ao Programa. Posteriormente, durante a vigência do Contrato, o produto ou serviço do Parceiro listado no Programa deverá funcionar em pelo menos 2 (duas) das mais recentes versões da plataforma Sun ou ele deve se comprometer a fornecer esse produto ou serviço dentro de 12 (doze) meses a partir do primeiro lançamento da mais recente versão da plataforma Sun.
- Aceitação do contrato do Programa.
- MEMBROS PERMANENTES que renovarem sua associação continuarão a sustentar seu compromisso existente com a plataforma Sun em relação ao produto ou serviço em desenvolvimento e anteriormente listado no Programa. Os participantes do Programa iForce Partner para Parceiros de Desenvolvimento continuarão a participar do Programa Sun Partner Advantage segundo os termos e condições de seu Contrato do Programa de Parceria iForce.

O nível Principal de Associação inclui os requisitos acima e:

- A manutenção e o suporte a pelo menos um produto e/ou serviço disponível comercialmente e que seja executado na versão atual ou em uma revisão do Solaris e que seja integrado com, executado em, ou venha em pacote/integrado com um dos produtos/tecnologias fornecidos pela Sun e listados em: <http://sun.com/partners/isv/eligibility.html>

- Se o Produto e/ou Serviço não for executado na versão atual do Solaris, o parceiro deverá concordar em migrar o produto para a versão atual dentro de 12 meses.
- Fornecer um exemplo de uma implementação de tecnologias da Sun em cliente que demonstre um valor comercial considerável para a sua empresa, para a Sun e para o cliente. A implementação deve ter sido concluída dentro dos últimos 18 meses.

Nível Executive de Associação: somente por convite.

- O nível de associação Executive reserva-se aos parceiros comprometidos em realizar um investimento significativo em tecnologias, marketing conjunto e programas de vendas da Sun. Alguns dos fatores que a Sun pode levar em consideração incluem receita, oportunidades de mercado e alinhamento estratégico em áreas chave.

(3) Renovação anual automática de associação; Requisitos de revisão e de atualização:

NOVOS MEMBROS: A associação é pelo prazo de 1 (um) ano, a contar da Data de Entrada e, Vigor do Contrato, sendo renovada automaticamente por períodos de um ano, no último dia do mês de celebração da assinatura (salvo se rescindido de outra forma), desde que o parceiro atenda aos requisitos de atualização descritos a seguir.

MEMBROS EXISTENTES: Os membros com uma data de celebração estabelecida no Programa continuarão a usá-la como a data de aniversário da celebração do Contrato para renovações automáticas e para os requisitos de atualização. Posteriormente, o contrato se renova automaticamente a cada ano na data de celebração estabelecida (salvo se rescindido de outra forma), desde que o Parceiro cumpra com os requisitos de atualização descritos abaixo.

REQUISITOS DE ATUALIZAÇÃO: Durante a vigência da associação do Parceiro ao programa, ele deve se manter sempre em conformidade com o Programa, com o contrato e com este Guia de Referência. Uma vez por ano, quando solicitado pela Sun, o parceiro deve atualizar suas informações de contato, da empresa e do produto e/ou serviço na inscrição à associação da forma requisitada pela Sun; o descumprimento desses requisitos pode resultar na suspensão dos benefícios do Parceiro (incluindo direitos de compra) e o Contrato pode não ser renovado. A Sun se reserva o direito de editar as informações do parceiro conforme necessário para corrigir dados imprecisos ou remover linguajar ofensivo.

DATA DE ENTRADA EM VIGOR: Definida como a data em que o contrato foi aceito pela Sun.

(4) Suspensão de benefícios de associação:

A Sun pode suspender os benefícios do Parceiro (incluindo direitos de compra) imediatamente após notificação por e-mail, definindo os problemas, caso a Sun considere que o Parceiro não está cumprindo o Programa, o Contrato e/ou este Guia de Referência. Após uma verificação pela Sun, o Parceiro será notificado por e-mail sobre a determinação do status do Parceiro da Sun no Programa e/ou se os benefícios do Parceiro foram restabelecidos. A Sun não realizará nenhuma verificação nem notificará o Parceiro sobre a determinação de seu status se os benefícios do Parceiro estiverem suspensos devido a não atualização das informações do seu contato, da empresa ou de produtos/serviços na forma solicitada pela Sun.

(5) Designação de contato primário:

O Parceiro concorda em manter um contato primário ("Contato Primário") para o Programa e a

informar à Sun sobre qualquer alteração na designação de seu Contato Primário ou em relação às informações de contato (telefone, e-mail, etc.).

O Contato Primário receberá todas as comunicações relacionadas ao Programa consideradas apropriadas pela Sun, e o Parceiro não pode optar por ser excluído dessas comunicações.

Caso o Contato Primário deixe a Empresa ou não possa mais ser localizado pela Sun e o Parceiro não tenha notificado a esta sobre um novo Contato Primário, a Sun poderá usar qualquer outro contato do Parceiro que ele tenha fornecido para o Programa, como "Contato Primário em Exercício", até que o Parceiro informe à Sun sobre o seu novo Contato Primário.

(6) Designação de contatos adicionais:

Contato Adicional é outro representante do Parceiro diferente do Contato Primário. Os contatos adicionais podem:

- Candidatar-se a ofertas e níveis de associação (conforme aplicável).
- Gerenciar dados do produto, incluir novos produtos e/ou modificar o produto existente.
- Preencher o requerimento de atualização de Associação.

Os Contatos Adicionais só poderão participar desta função se concordarem em ser contatados pela Sun em relação ao Programa Sun Partner Advantage. Além disso, eles devem concordar em ser contatados na sua empresa em relação a qualquer modificação feita em produtos que eles gerenciam.

(7) Produtos concorrentes:

Os produtos incluídos em ofertas de marketing dentro do Programa devem ser interoperáveis com uma das plataformas da Sun (definidas pela Sun, como a plataforma Java, o sistema operacional Solaris, a tecnologia SPARC e o Sun Linux). A Sun se reserva o direito de negar a participação em certas ofertas de marketing para produtos e/ou empresas que concorrem com a Sun e cuja participação possa ser inconsistente com os objetivos do Programa.

(8) Outros contratos de compra:

Se o Parceiro tiver direito a adquirir equipamentos para desenvolvimento ou serviços com desconto por qualquer outro Contrato da Sun*, ele deverá abrir mão de tal direito para que possa se tornar qualificável para a compra de produtos e serviços da Sun pelo Programa, independentemente de essas compras serem feitas diretamente ou por meio de um Parceiro de Revenda Autorizado da Sun.

*Exceção: Contrato do Sun Startup Essentials

(9) Produtos e/ou serviços da Sun:

Os Produtos e Serviços da Sun comprados pelo Parceiro por meio do Programa devem ser usados para um dos seguintes propósitos:

- Desenvolvimento, demonstração e piloto de um software, website e/ou hardware implantado em Plataforma Sun;

- Desenvolvimento de software que use a linguagem de programação Java, objetivando os sistemas incorporados. Nesse caso, o software do Parceiro não precisa necessariamente ser executado na plataforma Sun, mas o Parceiro deve usar os produtos da Sun como plataforma de desenvolvimento primária para o desenvolvimento desse software.

Os descontos estão estabelecidos na seção Benefícios ("Benefícios") deste Guia de Referência. Transferência de Licenças de Software: O Parceiro poderá transferir qualquer Licença de Software de sistema operacional relacionada ao equipamento se: (a) a transferência ocorrer pelo menos 1 (um) ano após a entrega do equipamento; e (b) o Parceiro notificar à Sun e obtiver aceitação por escrito do receptor da transferência de que irá cumprir com os termos de licenciamento aplicáveis.

O hardware da Sun (incluindo peças e componentes) comprado nos termos da Oferta de Hardware de Desenvolvimento pode ser novo ou usado. Não obstante, aplica-se a garantia da Sun.

(10) Requisitos de oferta de hardware de desenvolvimento:

Os Parceiros qualificáveis para participar da Oferta de Hardware de Desenvolvimento(*) deverão atender a todos os requisitos a seguir:

- Fornecer um endereço de entrega e de compra para cobrança e entrega do produto, no mesmo país listado como o de endereço da empresa do Parceiro;
- Os produtos e/ou o web site do Parceiro devem usar as interfaces de publicação padrão da Sun e não devem alterar o "Sistema Operacional Solaris";
- O Parceiro deve oferecer, vender, alugar e/ou licenciar o seu produto e/ou ter web site desenvolvido ou portado em Produtos da Sun; e
- O Parceiro deve concordar em fornecer serviços de suporte aos seus produtos desenvolvidos ou portados em Produtos da Sun, incluindo atualizações e correções de erros.

Os integradores dos EUA/Canadá também devem atender aos seguintes requisitos para participar da Oferta de Hardware de Desenvolvimento:

- Pelo menos 50% da receita anual do Parceiro deve provir da prestação de serviços de Integrador;
- O Parceiro deve ter uma receita anual de pelo menos US\$ 500.000;
- Ter uma relação/parceria estabelecida com um ISV-chave; e
- Ter pelo menos a referência de dois clientes que tenham pago por serviços de integração disponíveis.

* Solution Providers não são qualificáveis para participar da Oferta de Hardware de Desenvolvimento.

(11) Benefícios para o Parceiro:

Benefícios gerais:

- Tecnologia e Produtos
- Marketing e Vendas
- Informação e Feedback
- Educação e Treinamento

Uma lista completa dos benefícios está disponível em: <http://sun.com/partners/isv/benefits.html>.

Esses benefícios estão sujeitos a alterações. Exceto no caso de expressa disposição em contrário com relação a uma oferta de programa específica, a participação do Parceiro em todas as ofertas dos programas será regida pelos termos das ofertas (se houver), pelo Contrato e por este Guia de Referência.

Os Parceiros que participam da Oferta de Hardware de Desenvolvimento também receberão:

Se comprar Produtos e/ou Serviços diretamente da Sun:

- O Parceiro recebe um limite de compras anual de US\$300.000 para compras de hardware/software da Sun.* O limite de compra será redefinido anualmente no momento da revisão.
- Educação e treinamento de desenvolvimento com um desconto de 10% na compra de hardware.
- Pacote de sistemas de desenvolvimento com desconto (que fornecem as maiores economias na Oferta de Hardware de Desenvolvimento).
- Os Parceiros também recebem descontos de categorias especiais* em outros produtos da Sun (quando aplicável).
- Desconto de 20% em Upgrade de Garantia SunSpectrumSM* (Este desconto aplica-se somente a sistemas de desenvolvedores.**)

Se comprar Produtos e/ou Serviços de um Parceiro de Revenda Autorizado da Sun:

- As taxas de desconto para Produtos e/ou Serviços serão determinadas pelo contrato do Parceiro com o Parceiro de Revenda Autorizado da Sun.
- O Parceiro recebe um limite de compras de US\$300.000 para compras de hardware/software da Sun.* O limite de compra será redefinido anualmente no momento da revisão.
- Desconto de 20% em Upgrade de Garantia SunSpectrum.* (Este desconto aplica-se somente a sistemas de desenvolvedores.**)

** O limite anual de compras, os Upgrades de Garantia SunSpectrum e os descontos CAT do parceiro variam de país para país.*

*** Um sistema de desenvolvedor é uma configuração de hardware/software específica para as Ofertas de Hardware de Desenvolvimento.*

Mais informações sobre os benefícios da Oferta de Hardware de Desenvolvimento estão disponíveis em: <http://sun.com/partners/isv/hardware>. Esses benefícios estão sujeitos a alterações.

Os Parceiros podem se conectar ao Centro de Associação do Programa Sun Partner Advantage em <http://sun.com/partners/isv> para descobrir os seus limites e descontos específicos e/ou entrar em contato com um Parceiro de Revenda Autorizado da Sun.

(12) Uso do logotipo:

O parceiro pode usar um logotipo do programa especial apropriado fornecido pela Sun segundo as diretrizes a seguir:

- a) Na forma exata fornecida pela Sun
- b) Em publicidades de pré-venda e materiais de marketing que exibam proeminentemente o nome corporativo e o logotipo próprios do Parceiro, mas não em produtos, embalagens, documentação, contêineres ou outros materiais distribuídos com produtos ou na prestação de serviços
- c) No web site do Parceiro, como um link para a home page da Sun Microsystems

- (www.sun.com) ou para um URL fornecido pelo gerente de programa da Sun
- d) De forma menos proeminente do que o nome corporativo e o logotipo do próprio Parceiro
 - e) Em conformidade com os Requisitos de Uso de Marcas Comerciais e Logotipos da Sun e com todos os padrões gráficos distribuídos pela Sun
 - f) De forma honesta e não enganosa, e que não utilize o Logotipo para insinuar qualquer relação, endosso ou patrocínio da Sun que não seja verdadeiro
 - g) De forma que evite declarações ou vinculações depreciativas sobre a Sun ou sobre seus produtos e serviços
 - h) Em materiais que estejam em conformidade com todas as leis e regulamentações governamentais aplicáveis
 - i) Com a seguinte legenda de marca comercial na página em que o Logotipo apareça (a menos que o Parceiro seja obrigado a usar uma legenda mais específica por qualquer outro contrato que ele possa ter com a Sun): "Sun, Sun Microsystems, o logotipo da Sun e o Programa Sun Partner Advantage são marcas registradas da Sun Microsystems, Inc. nos EUA e em outros países e são usadas com a devida autorização. [Insira o nome do Parceiro] e seus produtos e serviços são independentes da Sun Microsystems, Inc.'

(13) Migração:

No caso de migração de um programa ou de um nível de associação para outro, o cronograma de desenvolvimento do Parceiro para produtos do Parceiro em plataformas Sun são transferidos. A Sun deve aprovar todas as solicitações de migração.

(14) Notificações:

O Contrato permite especificamente que certas notificações previamente definidas sejam trocadas por e-mail entre o Programa e o contato Primário do Parceiro (por exemplo, a "Notificação de boas-vindas" que admite o Parceiro no Programa; alterações a este Guia de Referência), todas as outras notificações (por exemplo, rescisão de associação) devem ser entregues pessoalmente, por meio comprovado por um recibo ou termo de entrega, como estabelecido no Contrato, ou por transmissão confirmada de fax.

As notificações por escrito à Sun Microsystems, Inc. devem ser direcionadas ao Centro de Contato do Programa Sun Partner Advantage. Visite o URL a seguir para descobrir as informações de endereço e de contato: <http://sun.com/partners/isv/instructions.html>

(15) Definições Gerais:

- "Contato Adicional" é outro representante do Parceiro diferente do Contato Primário.
- "Independent Hardware Vendors" (IHVs) desenvolvem hardware e/ou periféricos que integram sistemas de hardware.
- "Independent Software Vendors" (ISVs) desenvolvem software para venda (ou licenciamento) a usuários finais.
- "Original Equipment Manufacturer" (OEMs) incorporados ou em pacotes com produtos da Sun em sistemas especializados prontos para uso, que devem incluir hardware OEMs; OEMs fornecem vendas, suporte e serviços principais completos.

- “Contato Primário” é o representante do Parceiro que está designado para receber todas as comunicações referentes ao Programa
- "System Integrators" (SIs) oferecem soluções integradas de serviços de hardware e de software.
- “Service and Solution Providers” incluem, mas não de forma limitativa:
 - "Application Service Providers" (ASPs) desenvolvem aplicativos de software para implantação na Web, freqüentemente por assinatura.
 - "Commerce Service Provider" (CSPs) desenvolvem aplicativos de software para implantação na Web em um modelo business-to-business.
 - "eIntegrators" oferecem soluções integradas de serviços de hardware e de software na Web.
 - "Global Solution Providers" (GSPs) são empresas que desenvolvem aplicativos de software executados em plataformas Sun e vendidos como pacotes aos clientes.
 - "Internet Service Providers" (ISPs) fornecem acesso à Internet.
 - "Network Service Providers" (NSPs) vendem recursos de largura de banda, oferecendo velocidade, confiabilidade e alcance global em diversos níveis.