



Prefeitura Livre[®]

**Programa de parceria da OpenGEO para o
projeto Prefeitura Livre**

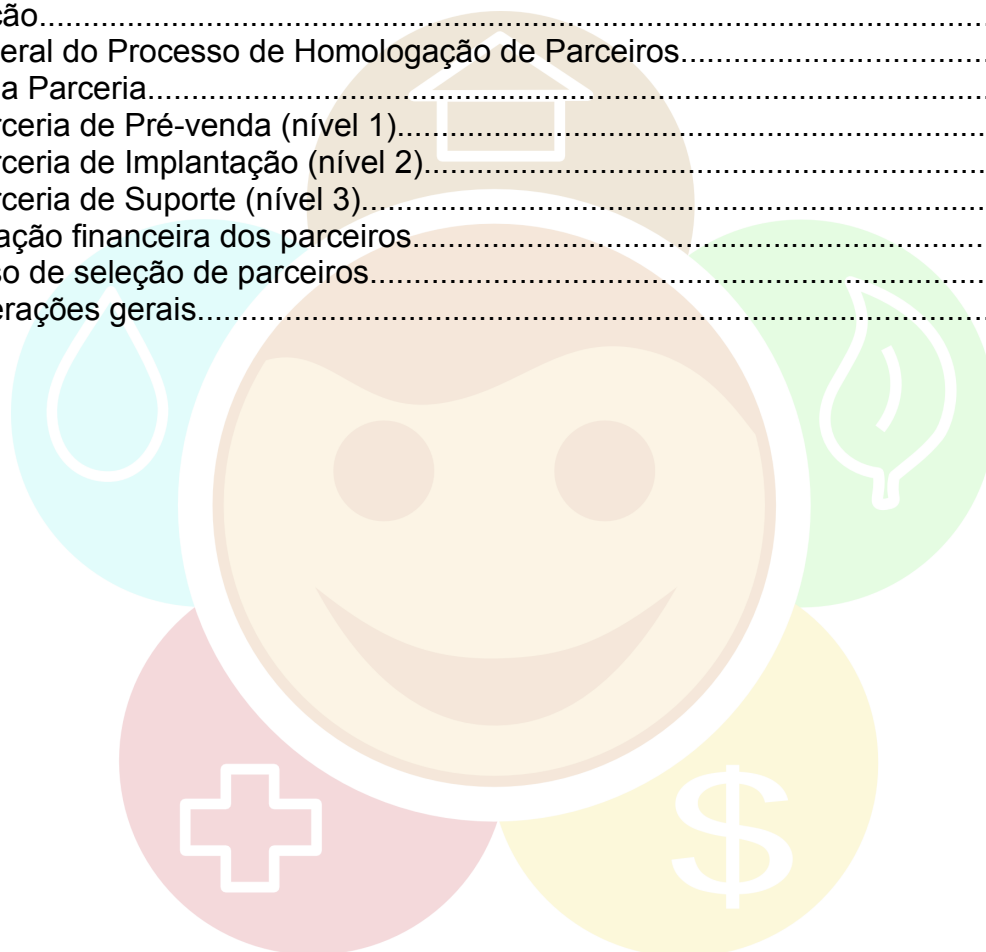
Versão 1.0
31/01/2009

(este documento perde a validade sempre que uma nova versão for publicada)



Sumário

1.Introdução.....	4
2.Visão Geral do Processo de Homologação de Parceiros.....	4
3.Fases da Parceria.....	5
3.1.Parceria de Pré-venda (nível 1).....	5
3.2.Parceria de Implantação (nível 2).....	5
3.3.Parceria de Suporte (nível 3).....	5
4.Participação financeira dos parceiros.....	6
5.Processo de seleção de parceiros.....	6
6.Considerações gerais.....	7



**Prefeitura
Livre®**



Atribuição-Us o Não-Comercial-Compartilhamento pela mesma Licença 2.5 Brasil

Você pode:



copiar, distribuir, exibir e executar a obra



criar obras derivadas

Sob as seguintes condições:



Atribuição. Você deve dar crédito ao autor original, da forma especificada pelo autor ou licenciante.



Uso Não-Comercial. Você não pode utilizar esta obra com finalidades comerciais.



Compartilhamento pela mesma Licença. Se você alterar, transformar, ou criar outra obra com base nesta, você somente poderá distribuir a obra resultante sob uma licença idêntica a esta.

- Para cada novo uso ou distribuição, você deve deixar claro para outros os termos da licença desta obra.
- Qualquer uma destas condições podem ser renunciadas, desde que Você obtenha permissão do autor.
- Nothing in this license impairs or restricts the author's moral rights.

[Termo de exoneração de responsabilidade](#)

Qualquer direito de uso legítimo (ou "fair use") concedido por lei, ou qualquer outro direito protegido pela legislação local, não são em hipótese alguma afetados pelo disposto acima.

Este é um sumário para leigos da Licença Jurídica (na íntegra).



1. Introdução

O programa de parceria visa estabelecer um modelo de negócios que possibilite a criação de uma rede de suporte financeiro e técnico que garanta a continuidade do projeto **Prefeitura Livre®** dentro das seguintes premissas:

- P1. Suporte técnico eficiente que garanta a total satisfação dos usuários finais da solução.
- P2. Geração de lucro para OpenGEO e a rede de parceiros.
- P3. Marketing centralizado com investimento contínuo da OpenGEO na divulgação do **Prefeitura Livre®** e da rede de parceiros homologados, visando facilitar a venda da solução.

O programa de parceria é voltado exclusivamente a Pessoas Jurídicas. Desta forma, a OpenGEO não irá homologar “profissionais autônomos”.

As empresas que desejam gerar negócios com o **Prefeitura Livre®**, mas não desejam participar do programa de parceria, não terão direito ao suporte técnico e comercial da OpenGEO. As empresas que não assinarem contrato de parceria com a OpenGEO continuam sujeitas a obedecer as condições impostas pelo licenciamento do código-fonte do **Prefeitura Livre®** e as normas para utilização da marca.

Uma das principais obrigações dos parceiros é informar à OpenGEO todas as atividades comerciais envolvendo os clientes potenciais do **Prefeitura Livre®**, tais como Prefeituras e instituições municipais. Um dos principais objetivos da rede de parceiros é potencializar as vendas através da sinergia entre todos os envolvidos. Desta forma, a OpenGEO irá orientar os parceiros, sempre que possível, sobre a melhor forma de concluir um negócio. As empresas que não desejam compartilhar informações de negócios com a OpenGEO não devem participar do programa de parceria.

2. Visão Geral do Processo de Homologação de Parceiros

- 2.1. A empresa candidata ao programa de parceira faz a leitura de todo este manual para compreender as vantagens e obrigações que envolvem o contrato de parceria.
- 2.2. As empresas interessadas em participar do processo de homologação deverão encaminhar as informações preliminares conforme item 5 deste manual.
- 2.3. A OpenGEO fornecerá um formulário para detalhamento de informações relacionadas às empresas candidatas.
- 2.4. Após o recebimento do formulário preenchido, a OpenGEO marcará uma entrevista pelo Skype com a pessoa responsável pela área de vendas (comercial) da empresa candidata.
- 2.5. Conforme o resultado da entrevista e da análise do formulário, a empresa candidata poderá ser aceita para o nível 1 de parceria, recebendo o contrato para assinatura. Em caso de indeferimento, a empresa somente poderá participar de outro processo de homologação após 10 (dez) meses.



3. Fases da Parceria

Existem 3 níveis de parceria que foram planejados para possibilitar a evolução contínua dos negócios das empresas que integrarem a rede de parceiros. As vantagens e obrigações são cumulativas a medida que a empresa vai subindo os níveis de parceria, ou seja, no nível 2 continuam valendo as vantagens e obrigações do nível 1. Da mesma forma ocorre com relação ao nível 3, acumulando as vantagens e obrigações do nível 2.

3.1. Parceria de Pré-venda (nível 1)

No contrato de Parceira de Pré-venda (nível 1), a rede de parceiros contará com as seguintes vantagens e obrigações:

- Vantagens:
 - Direito de uso da marca **Prefeitura Livre®**.
 - Apoio da OpenGEO para modelar o projeto (nível técnico e orçamentário).
 - Apoio, quando houver disponibilidade, de material de divulgação impresso do **Prefeitura Livre®**.
 - Inclusão do nome do parceiro no material de divulgação do **Prefeitura Livre®** e divulgação em eventos promovidos e/ou patrocinados pela OpenGEO.
- Obrigações:
 - Fornecer para OpenGEO, em caráter sigiloso, todas as informações solicitadas referentes aos contratos existentes e/ou em negociação com Prefeituras e instituições municipais.
 - Fornecer para OpenGEO informações sobre as empresas concorrentes que atuam na região onde o parceiro está atuando.
 - Consultar a OpenGEO sobre as condições técnicas e comerciais que serão propostas, intermediando/assessorando a negociação com as Prefeituras.

3.2. Parceria de Implantação (nível 2)

No contrato de Parceira de Implantação (nível 2), a rede de parceiros contará com as seguintes vantagens e obrigações (além das previstas no nível 1):

- Vantagens:
 - Participação técnica e financeira no projeto assinado entre OpenGEO e o cliente, desde que o parceiro tenha participado ativamente da pré-venda.
- Obrigações:
 - Apoiar o projeto de implantação visando garantir a satisfação total do cliente.

3.3. Parceria de Suporte (nível 3)

No contrato de Parceira de Suporte (nível 3), a rede de parceiros contará com as seguintes vantagens e obrigações (além das previstas no nível 1 e 2):

- Vantagens:



- Participação técnica e financeira no contrato de suporte técnico assinado entre a OpenGEO e o cliente, desde que o parceiro tenha participado ativamente da pré-venda.
- Obrigações:
 - Apoiar a renovação e o pagamento em dia do contrato de suporte com o cliente.

4. Participação financeira dos parceiros

As parcerias de nível 2 e 3 possibilitam aos parceiros ganhos financeiros nos seguintes patamares:

- Parceria de Implantação: a empresa parceira terá participação de 10% a 60% do valor contratual, dependendo do nível de participação na execução do projeto.
- Parceria de Suporte: a empresa parceira terá participação de 20% a 40% do valor contratual, dependendo da quantidade de contratos de suporte técnico que a empresa parceira tenha conseguido viabilizar a assinatura.

5. Processo de seleção de parceiros

As empresas interessadas em participarem do programa de parceria, deverão encaminhar e-mail para prefeitalivre@opengeo.com.br com as seguintes informações:

- Razão social.
- CNPJ.
- Endereço da sede.
- Pessoa de contato.
- Telefones de contato.
- E-mail de contato.
- Faturamento bruto dos últimos 2 anos.
- Quais as idéias que a empresa já possui para negociação do Prefeitura Livre junto às Prefeituras.

Após o envio das informações citadas acima, a empresa receberá o **Formulário de Proposta de Parceria**, cujo conteúdo é de caráter sigiloso. Após o preenchimento e encaminhamento deste formulário, a empresa será avaliada pela OpenGEO e receberá, num prazo máximo de 20 (vinte) dias, a informação sobre o deferimento ou indeferimento do pedido de parceria. Durante este processo de avaliação, a OpenGEO fará uma entrevista com o responsável pela área comercial da empresa candidata ao programa de parceria, visando avaliar o domínio dos conceitos relacionados ao software livre e a capacidade de negociação. Em ambos os casos (deferimento ou indeferimento), a OpenGEO se reserva o direito de não fornecer informações sobre a metodologia e os



critérios de avaliação para homologação de parceiros.

6. Considerações gerais

Os contratos de parcerias oferecem inúmeras oportunidades de negócios, mas também estabelecem obrigações por parte dos parceiros. É importante que as empresas interessadas no programa de parceria tenham a consciência de que existe uma estrutura legal que irá garantir os benefícios e as obrigações dos parceiros. Desta forma, a falta de compromisso dos parceiros poderá gerar a rescisão contratual e a consequente retirada da empresa do programa de parceria. Neste contexto, é importante se candidatarem empresas que possuem o espírito colaborativo e desejam compartilhar oportunidades de negócio.



**Prefeitura
Livre®**