

Solicitação de Impugnação PREGÃO ELETRÔNICO SRP Nº 11/2022

Processo Administrativo nº 19973.110735/2021-12

IMPUGNAÇÃO AO EDITAL DO PREGÃO ELETRÔNICO SRP Nº 11/2022 em razão de situações que somadas resultam num ilegal e involuntário direcionamento, o qual reduzirá amplamente a competitividade, sacrificando os principais princípios constitucionais que norteiam a Administração Pública.

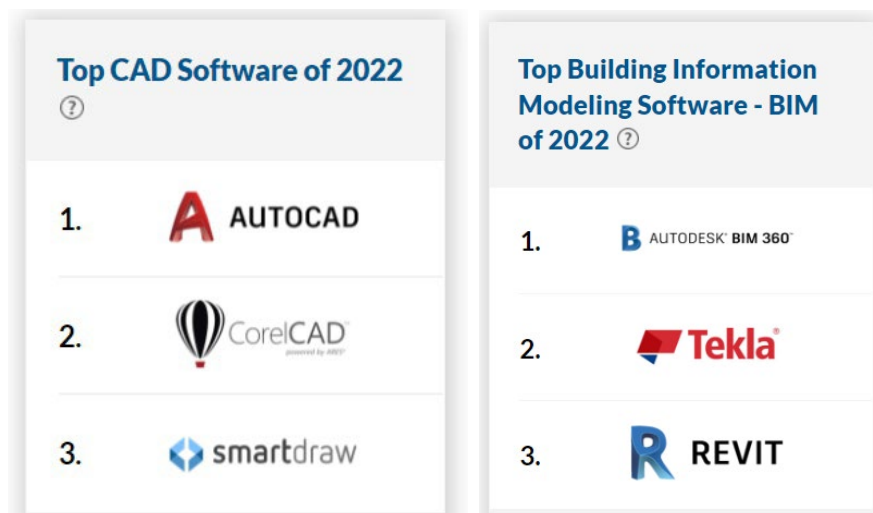
DOS FATOS E DO DIREITO

A empresa, ora Impugnante, obteve o Edital de licitação através do site, analisando-se todas as suas condições de entrega, pagamento, especificações e após as verificações, a empresa detectou graves vícios no referido edital, os quais põem em risco a sua participação no certame, tanto quanto de quaisquer outros prováveis interessados. O instrumento convocatório tem como objeto o registro de preços para eventual fornecimento softwares destinados à Diversos órgãos participantes, pelo prazo de 12 (doze) meses.

Para o lote 3 são exigidas especificações de produto baseado em apenas um único fabricante, e conseqüentemente limita a participação no certame de apenas empresa que atenda as minuciosas especificações técnicas dos produtos. Verifica-se que o Edital está maculado de vício insanável de tal forma que somente que prejudica completamente o caráter competitividade.

Vejamos por exemplo a ausência no estudo técnico preliminar na análise comparativa de soluções, estando em total desconformidade com o Art. 11 inciso II, alínea b, f, h e j da IN 01/2019, onde a equipe de planejamento limitou-se a trazer um print do site Finances Online:

“5.2.5. A seguir os TOP softwares, separados por segmentos, publicadas pela plataforma FinancesOnline:



A equipe de planejamento sequer considerou testar outras ferramentas que possuem diversos modelos de licenciamento, contrariando novamente a IN 01/2019. Cito por exemplo o BricsCAD da Bricsys que tem a modalidade de licenciamento perpétuo, anual ou trianual, além de ser superior ao Autocad e Autocad LT:

	BricsCAD® Lite	BricsCAD® Pro	AutoCAD LT
Licenciamento			
Licenças Multi-plataforma	✓	✓	—
Perpétua	✓	✓	—
Perpétua + Manutenção	✓	✓	—
Aluguel	✓	✓	✓
Rede Multi-usuário	✓	✓	—
Volume (Perpétua)	✓	✓	—
Acadêmico	✓	✓	✓
Desenhos			
Formato de Arquivo DWG Nativo (até AutoCAD 2022)	✓	✓	✓
Proteção por Senha	✓	✓	—
eTransmit	✓	✓	✓
Gerenciador de Conj. de Folhas	✓	✓	✓
Localização Geográfica	✓	✓	✓
Comparar Desenhos	✓	✓	✓
Colaboração na Nuvem	✓	✓	✓

Quanto ao custo, uma licença anual do BricsCAD PRO - concorrente do Autocad 3D, é **67% menor em comparação com a concorrente**. Site: <https://www.bricsys.com/pt-br/store/bricscad>

Compre o BricsCAD ou subscreva. Sua escolha.

Já possui o BricsCAD? [Faça login para ver seus preços de upgrade](#)

POPULAR

Vitalicia Perpétua
 1 ano Aluguel
 3 anos Aluguel

BricsCAD® Lite	BricsCAD® Pro	BricsCAD® BIM	BricsCAD® Mechanical
US\$ 314 /ano	US\$ 615 /ano	US\$ 1.010 /ano	US\$ 950 /ano
Preço não inclui taxas, Nota Fiscal, ou impostos no seu país. ¹ Potentoso e acessível software para Desenho 2D para todos os que desenharam.	Preço não inclui taxas, Nota Fiscal, ou impostos no seu país. ¹ Software moderno de desenho 2D e modelagem 3D, para usuários 2D e 3D que precisam do poder de aplicações de terceiros.	Preço não inclui taxas, Nota Fiscal, ou impostos no seu país. ¹ Software para BIM (Modelagem de Informação da Construção) potencializado por I.A. para projetistas, arquitetos e engenheiros que trabalham em indústrias da construção.	Preço não inclui taxas, Nota Fiscal, ou impostos no seu país. ¹ Ferramentas avançadas de projeto para mecânica, com recursos potentes de Modelagem Direta para engenheiros mecânicos e designers de produtos.
Inscrever-se	Inscrever-se	Inscrever-se	Inscrever-se
INCLUIDO BricsCAD® Maintenance Uma taxa anual para manter suas licenças perpétuas sempre atualizadas, e muito mais. Conheça mais	INCLUIDO BricsCAD® Maintenance Uma taxa anual para manter suas licenças perpétuas sempre atualizadas, e muito mais. Conheça mais	INCLUIDO BricsCAD® Maintenance Uma taxa anual para manter suas licenças perpétuas sempre atualizadas, e muito mais. Conheça mais	INCLUIDO BricsCAD® Maintenance Uma taxa anual para manter suas licenças perpétuas sempre atualizadas, e muito mais. Conheça mais

Site: <https://www.autodesk.com/products/autocad/overview?term=1-YEAR&tab=subscription>

Neste sentido, o Tribunal de Contas da União também se posicionou que as licitações por lotes podem ser realizadas desde que: não afastem drasticamente a competitividade e os materiais guardem relação entre si, favorecendo economia de escala e padronização nos mesmos ambientes.

Verifica-se então que por óbvio, que a especificação dos produtos que carregam para um único fabricante implicará no ilegal vício de macular a competitividade do certame.

Do Registro de Oportunidade e Direcionamento

O edital em seu item 9.11.3. solicita “declaração do licitante que ateste a não ocorrência do registro de oportunidade, de modo a garantir o princípio constitucional da isonomia e a seleção da proposta mais vantajosa para a Administração Pública, conforme disposto na Lei nº 8.666, de 1993.”

Ocorre que tanto a fabricante Autodesk quanto a fabricante Corel possuem tal prática como pode ser comprovado pela vasta documentação em anexo.

O Registro de oportunidade consiste em determinado licitante possui vantagens sobre as demais a fim de conseguir ganhar a licitação, para isso cada fabricante implementa requisitos para favorecimento. Por exemplo a Autodesk requer:

Preenchimento do Formulário de Verificação de Atividades de Pré-Vendas

✓ Obrigatório informar **CNPJ no campo de observação e a Razão Social** deve estar igual ao site da Receita Federal: http://servicos.receita.fazenda.gov.br/Servicos/cnpjreva/Cnpjreva_Solicitacao.asp?cnpj=

✓ O registro deve ser efetuado **após reunião e/ou visita**, deve estar claro qual projeto da área dentro do cliente, estabelecer metas e prazos, pois será necessário a comprovação do andamento do processo para validação do LPI (O engajamento é da revenda e não da equipe AutodeskePars).

✓ O registro de oportunidades é limitado apenas a **Órgãos Públicos**, entidades privadas do sistema **S(Senac, Senai, Sesc, Sesi, Sebrae, Senar) NÃO** são elegíveis para o programa, pois trata-se de Serviço Social Autônomo

✓ **NÃO** é válido abertura de LPI para linha de produtos LT (não faz parte do programa)

✓ **Atenção** ao abrir LPI para clientes que estão sendo tratados pela equipe de LC, devido a dificuldade em provar engajamento

A Corel deixa tais informações publicamente:

“Deal registration The deal registration program is designed to enhance collaboration between you, our partners, and us, while protecting your investment and aims to ensure we are never selling against our solution providers who are actively engaged in a sales cycle. It is advised that you register all deals for which you have made pre-sales efforts.”

Site: <https://www.corel.com/static/corel/pdfs/partner-program/PP-program-guide-corel-A4.pdf>

O certame em questão está direcionado para **MCR Sistemas e Consultoria Ltda é 04.198.254/0001-17 e MAPDATA-TECNOLOGIA, INFORMATICA é 66.582.784/0001-11**, que possuem o registro de oportunidade para fins de favorecimento.

Para cumprimento da regra do registro de oportunidade, tais empresas realizaram reuniões, ligações, visitas presenciais ao Ministério da Economia durante o ano de 2022, podendo as informações serem confirmadas através da checagem de agendas e de acesso ao prédio. O Acórdão nº 2.569/2018, o TCU condenou a prática de registro de oportunidade envolvendo a concessão de descontos diferenciados por fabricantes de soluções de TI para revendedores.

Atenção: Diante da gravidade dos fatos aqui narrados, solicita-se os nomes das empresas sejam ocultados no portal de compras ao divulgar o presente pedido de impugnação.

“130. Os órgãos têm dificuldades em combater práticas adotadas pelos fabricantes e seus revendedores que podem prejudicar a competitividade dos certames, dentre as quais estão: (i) o registro de oportunidade, (ii) a emissão indevida de cartas de exclusividade e (iii) a exigência de utilização de produtos específicos para viabilizar o uso da solução contratada. Critérios a) Lei 8.666/1993 (Lei das Licitações); b) Lei 8.078/1990 (Código de Defesa do Consumidor), art. 39, inciso I ("venda casada"); c) Acórdão 659/2012-TCU-Plenário, de relatoria do Ministro José Múcio Monteiro (carta de exclusividade emitida pelo próprio fabricante); d) Acórdão 1.802/2014-TCU-Plenário, de relatoria do Ministro Raimundo Carreiro (dever de confirmar a condição de exclusividade); e) Acórdão 3.661/2016-TCU-Primeira Câmara, de relatoria do Ministro José Múcio Monteiro (contrato de exclusividade firmado entre fabricante e comerciante). Análise das evidências 131. Os fabricantes, em conjunto com os revendedores, adotam comportamentos que podem prejudicar a competitividades dos certames. O registro de oportunidade e a emissão indevida de cartas de exclusividade são exemplos de práticas que visam direcionar os vencedores dos certames e que são capazes de afetar a competitividade e a economicidade das licitações. Outra prática prejudicial é a exigência de utilização de produtos específicos para viabilizar o uso da solução contratada, pois pode induzir as organizações a efetuarem aquisição de itens que não seriam necessários. Cada uma das práticas supracitadas será explorada a seguir. Registro de oportunidade 132. Quando surge a necessidade de contratar uma solução de TI, os órgãos consultam fabricantes e revendedores para obter esclarecimentos perante as soluções disponíveis no mercado (peça 82, p. 15, questão 4; peça 100, p. 1). 133. Boa parte dos fabricantes adota, no Brasil, o modelo de comercialização indireta, na qual a venda ocorre por intermédio de revendedores (peça 82, p. 3-4, questão 1.3; p. 9-10, questão 2.1; p. 10-12, questão 2.2; peça 100). Ao envolvê-los, há tendência de que os preços sejam maiores do que se não houvesse intermediários nas negociações (peça 82, p. 6, questão 1.8), pois esses revendedores têm que obter lucro. 134. Com o intuito de evitar conflitos entre os canais de vendas e para obter maior controle perante o mercado, alguns fabricantes disponibilizam meio para os revendedores informarem o início de uma negociação com determinada organização (peça 82, p. 3-4, questão 3). Normalmente, o primeiro revendedor que efetua tal registro obtém privilégios para manter o relacionamento, fazendo com que outras vendas ligadas ao mesmo fabricante não se envolvam em negociações com a mesma organização. Tal prática é denominada registro de oportunidade. 135. O revendedor que possui o registro de oportunidade investe para viabilizar a venda da solução de forma privilegiada, isto é, sem interferências de outros revendedores. Um exemplo de investimento é a disponibilização de recursos humanos e materiais para que a organização realize provas de conceito. 136. Esses investimentos, normalmente, sensibilizam o fabricante a conceder descontos diferenciados para o revendedor com registro de oportunidade sobre o valor padrão da licença como recompensa (peça 57, p. 8, parágrafo 5). Portanto, a concessão desses descontos para o revendedor detentor do registro de oportunidade faz com que outros revendedores não tenham capacidade de participar de forma competitiva nos certames.”

Devido ao volume da contratação estimado em R\$ 183.680.847,01, O Ministério da Economia estará criando um caso sem precedentes de concentração de mercado de softwares de design gráfico, uma vez que os ganhadores já estão pré-definidos por terem o registro de oportunidade.

Não obstante, a Lei Geral de Licitações, em seu art. 7º, §5º e §6º, se posiciona expressamente contrário ao direcionamento e a concomitante restrição da competitividade ao procedimento licitatório, conforme transcrevemos abaixo: Art. 7º... §5º É vedada a realização de licitação

cujo objeto inclua bens e serviços sem similaridade ou de marcas, características e especificações exclusivas, salvo nos casos em que for tecnicamente justificável, ou ainda quando o fornecimento de tais materiais e serviços for feito sob o regime de administração contratada, previsto e discriminado no ato convocatório. §6º A infringência do disposto neste artigo implica a nulidade dos atos ou contratos realizados e a responsabilidade de quem lhes tenha dado causa. A doutrina de Hely Lopes Meirelles, acerca da de tão relevante tema, assim nos ensina: A igualdade entre os licitantes é princípio impeditivo da discriminação entre os participantes do certame, que através de cláusulas que, no edital ou convite, favoreçam uns em detrimento de outros, quer mediante julgamento faccioso, que desiguale os iguais ou iguale os desiguais. O desatendimento a esse princípio constitui a forma mais insidiosa de desvio do poder, com que a Administração quebra a isonomia entre os licitantes, razão pela qual o Judiciário tem anulado editais e julgamentos em que se descobre a perseguição ou o favoritismo administrativo, sem nenhum objetivo ou vantagem de interesse público. (MEIRELLES, Hely Lopes. Direito Administrativo Brasileiro. 27. ed Ed. Malheiros Editores. São Paulo:2002. pg. 262.)

Devido a gravidade dos fatos aqui narrados, tais relatos foram encaminhados para o CADE e para o TCU:

CADE: 08700.008669/2022-88

TCU: 354751

DOS PEDIDOS

Pelos ditames normativo-princípiosológicos supracitados, requer-se:

- a) O acolhimento da presente Impugnação,
- b) Caso não seja este o entendimento de Vossa Senhoria, requer desde logo, que seja a presente Impugnação submetida à apreciação da Autoridade Superior competente, para que delibere sobre seus termos, conforme legislação em vigor. Assim, por ser justo e totalmente razoável, espera-se por um parecer favorável quanto a pretensão requerida.

Termos em que, Pede juntada e deferimento.

São Paulo, 28 de outubro de 2022

Treinamento Oportunidade LPI

Patricia Lanza

Inside Partner Manager



Tópicos

Premissas para Nova Oportunidade

Reunião e/ou visita no Cliente

Formulário Atividades Pré-Vendas

Conceito Ata de Reunião

Provas de Influência no Cliente

Extensão de Oportunidade

Prova de Influência para Extensão

Renovação de Licenças

Aberturas de Casos

Dúvidas

Premissa para Nova Oportunidade

- ✓ Preenchimento do Formulário de Verificação de Atividades de Pré Vendas
- ✓ Obrigatório informar **CNPJ no campo de observação e a Razão Social** deve estar igual ao site da Receita Federal: http://servicos.receita.fazenda.gov.br/Servicos/cnpjreva/Cnpjreva_Solicitacao.asp?cnpj=
- ✓ O registro deve ser efetuado **após reunião e/ou visita**, deve estar claro qual projeto dará andamento no cliente, estabelecer metas e prazos, pois será necessário a comprovação do andamento do processo para validação do LPI (O engajamento é da revenda e não da equipe Autodesk e Pars).
- ✓ O registro de oportunidades é limitado apenas a **Órgãos Públicos**, entidades privadas e **sistema S (Senac, Senai, Sesc, Sesi, Sebrae, Senar) NÃO** são elegíveis para o programa, pois trata-se de Serviço Social Autônomo
- ✓ **NÃO é válido abertura de LPI para linha de produtos LT (não fazem parte do programa)**
- ✓ **Atenção ao abrir LPI para clientes que estão sendo tratados pela equipe de LC, devido dificuldade em provar engajamento**

Formulário Atividades Pré-Vendas

- É obrigatória a inclusão do Formulário de Validação na abertura da oportunidade.
- É de extrema importância que o **item 8** (reunião no cliente) esteja coerente com as provas de influencias anexadas a oportunidade, tais como:
 - **Reunião local ou online;**
 - **Data correta;**
 - **Participantes.**

Nome do Rep. de Vendas do Parceiro:
Nome do Cliente:
Nome do Contato do Cliente e Título:
Telefone do Cliente:
Email do Contato do Cliente:
Rep. de Vendas da Autodesk envolvido na oportunidade:

Detalhes das Atividades de Pré-Vendas:

1. Qual é o problema do negócio que o cliente esta tentando resolver e porque?
2. Qual foi o evento convincente que levou o cliente a comprar?
3. Descreva o processo de decisão do cliente para esta oportunidade.
4. Qual é o prazo e orçamento do cliente para a compra?
5. Quando foi que você se envolveu com essa oportunidade em particular?
6. Providencie detalhes sobre como você ajudou a alinhar as soluções da Autodesk com as necessidades do cliente e seu objetivo de negócio?
7. Providencie detalhes sobre como e quando você forneceu uma Visão geral do produto e/ou completou uma demonstração do produto ou da Solução para o cliente?
8. Quantas reuniões no local do cliente que você realizou e quem da Autodesk participou?
9. A data da oferta e a cotação do preço, foi providenciada ao cliente?

Lembre-se de anexar a documentação na sua oportunidade contribuindo a suas respostas acima.
Exemplos incluem, mas não estão limitados a: Convides de reuniões mostrando a aceitação do cliente, data e hora marcada nos e-mails de comunicação dos que tomam decisões, notas de acompanhamento

Reunião e/ou visita no Cliente



- ✓ O Programa exige a aproximação entre Revenda e Cliente, portanto para a abertura da oportunidade é necessário ter acontecido uma visita de exploração e/ou reunião online.
- ✓ Importante coletar informações, entender as necessidades do Cliente e principalmente demonstrar as soluções Autodesk.
- ✓ Informar qual projeto será desenvolvido com o cliente, pois as etapas devem evoluir dentro de um prazo estabelecido, pois do contrário, a oportunidade nem deverá ser aberta.
- ✓ A reunião e/ou visita pode envolver a Pars ou Autodesk conforme necessidade, porem o engajamento deve ser da revenda.

Conceito Ata de Reunião



ATA/ Lista de Presença é um registro escrito sobre os acontecimentos e assuntos debatidos durante uma reunião presencial ou online.

- ✓ Nome completo dos participantes;
- ✓ Cargo dos participantes;
- ✓ Assinatura dos participantes;
- ✓ Data completa com dia, mês e ano;
- ✓ Breve descrição do assunto abordado.

Provas Para Novas Oportunidades

- ✓ Formulário de Verificação de Atividades de Pré-Vendas (preenchimento de acordo com cada tópico);
- ✓ **Não é válido** anexar fotos das pessoas, mas sim, print de reuniões online onde mostra a apresentação das soluções Autodesk, os nomes visíveis e a data que foi realizada apresentação.
- ✓ **ATENÇÃO:** Screenshot de reunião online só será aceito com uma ata de reunião ou e-mail onde o cliente confirme que houve a reunião;
- ✓ Ata de reunião confirmada por e-mail pelo cliente, sem confirmação do cliente o LPI será rejeitado;
- ✓ E-mail, print WhatsApp (com data da conversa e do computador) de confirmação de visita realizada no cliente;
- ✓ Não serão aceitas confirmação da Pars e/ou time Autodesk como prova de engajamento.

****E-mails de cotações, treinamentos e agendamento de reunião não tem validade para o programa, portanto será rejeitado.**

Extensão de Oportunidade

- ✓ Após 60 dias da abertura da nova oportunidade, o sistema libera mensalmente a extensão da mesma.
- ✓ O sistema dispara aviso por e-mail 10 dias antes do vencimento.
- ✓ Caso o vencimento ocorra no final de semana ou feriado, favor atualizar a oportunidade com antecedência ou o sistema fará o bloqueio automático.
- ✓ Após o prazo de extensão, o sistema bloqueia a oportunidade e só poderão ter acesso novamente após 30 dias.
- ✓ **ATENÇÃO:** Durante esse período de 30 dias, outra revenda pode solicitar abertura de nova oportunidade. **Portanto atenção aos prazos.**

**** E-mails de cotações, treinamentos e agendamento de reunião não tem validade para o programa**

Provas de engajamento para extensão do LPI

- ✓ Ata de reunião confirmado pelo cliente, sem confirmação do cliente o LPI será rejeitado;
- ✓ E-mail, print WhatsApp (com data da conversa e computador) sobre assuntos relacionados à atualização do processo Autodesk;
- ✓ **ATENÇÃO:** Screenshot de reunião online não serão mais aceitos, a não ser que acompanhe uma ata com de acordo do cliente.
- ✓ Ata de registro de preços tem validade por até 1 ano
- ✓ Importante manter o histórico atualizado, portanto a cada reunião mencionada ou marcada com o cliente é necessário anexar provas atuais na extensão.
- ✓ As provas possuem validade de 60 dias, porém o processo precisa estar atualizado no sistema de acordo com o andamento do processo.
- ✓ Não serão aceitas confirmação da Pars e/ou time Autodesk como prova de influência.



Atenção:

- **As provas anexadas devem conter o andamento do processo, atentar a qualidade das informações apresentadas.**
- **E-mails de cotações, treinamentos e agendamento de reunião não tem validade para o programa.**

Renovação de Licenças

Todo processo de Renovação já está mapeado internamente, nesse caso a oportunidade passa pela validação das provas anexadas e pelos produtos inseridos, pois precisam estar de acordo com o contrato do cliente.

- **O Parceiro precisa ser Reseller of Record e Nurture Partner para abrir uma oportunidade de Renew**
- **Oportunidade de Renew é válido por 90 dias e pode estender por 30 dias com prova de influência**
- **Oportunidade de Renew somente vale para renovações on-time (até 10 dias após o vencimento do contrato)**
- **No LPI deve conter o CNPJ do cliente e o nº do contrato a ser renovado**
- **Anexar provas de engajamento, inclusive o formulário**
- **Sinalizar como RENEW o nome da oportunidade junto com o nome do cliente**
- **Não misturar New e Renew na mesma oportunidade, é preciso abrir separadamente.**

Detail	
Nome da oportunidade	<input type="text" value="RENEW - PM da Sorte"/>
Nome da conta 	<input type="text" value="Prefeitura Municipal da Sor"/> 

Cadastro de novos Clientes

Para cadastrar um novo cliente no sistema é necessário seguir os cuidados abaixo:

- ✓ Ter certeza que o cadastro realmente não existe, pois dessa forma evitaremos duplicidades;
- ✓ **Account Name** do cliente deve ser exatamente igual ao site da Receita Federal;
- ✓ Se certificar que o endereço está completo – **CEP, CIDADE, ESTADO, PAÍS.**

▼ Address Information	
Address1	Av Capitao Manoel de Liveira
Address2	Carvalho 51 Centro
Address3	
City	Ibiúna
Country	Brazil
State/Province	SP
County	
Zip/Postal	18150-000

Aberturas de Casos



- Os casos podem ser abertos conforme necessidade e/ou dificuldade com o programa que **condiz com o registro de oportunidade.**
- Abrir casos para análise de oportunidade apenas em situações de emergência, caso contrário as análises seguirão o fluxo de prazo máximo de 48 horas.
- O acesso é sempre **CRM Suporte Interno** conforme print abaixo:

New Case
Select Case Record Type

Select a record type for the new case. To skip this page in the future, change your record type settings on your personal setup page.

Select Case Record Type

Record Type of new record CRM Support Internal

Continue Cancel



Dúvidas?



AUTODESK[®]

Make anything[™]



Brazil Government Program

February 1, 2020

1. Introduction

The Brazil Government Program and the Government Specialization are intended to support Partners efforts in the sales of New and Renewal subscription and Maintenance Plan Renewals within the Government Customer sector by providing an additional Program incentive for eligible purchases.

This document outlines the Terms and Conditions applicable to the Government Program with an effective date of **February 1, 2020**.

Sales to Government Customers as defined below are eligible for the Government Program and may be entitled to an additional Program incentive provided the Terms and Conditions are met.

The Government Program cannot be combined with any other discount (like for example DDAs), promotion (like for example Global Field Promotion) or incentive program (other than PPI or ASI where applicable).

Autodesk reserves the right to amend, modify, or terminate this program or benefits herein at any time with thirty (30) days written notice.

2. Eligibility

A. Eligible Partners

- Reseller holds a valid Autodesk Value Added Reseller (VAR) Agreement, and a Brazil Government Specialization
- Reseller meets a Tier Minimum Purchase Requirement of 150 000 USD. For definition of Tier MPR, please reference Autodesk Partner Advantage Program Guide.
- Reseller must have (1) unique Sales and (1) unique Technical resource, dedicated to Government business.
- To be eligible for the Government Program Benefits, VARs must be in good financial standing under the Agreement and meet all other Autodesk requirements.

B. Eligible Products & Material Types

Eligible Products	Products included in the Partner Advantage Program Guide Exhibit 1: Product Groupings, Access Group 1.
Material Types	<p>Subscription new</p> <p>Commercial subscription new (single- and multi-user, 1-, 2- or 3-year term), subscription to subscription switch</p> <p>Maintenance to subscription switch</p> <p>Switch from maintenance plan to subscription, (single- and multi-user, 1-, 2- or 3-year term).</p> <p>Renewals</p> <p>Commercial subscription renewal (single- and multi-user, 1-, 2- or 3-year term)</p> <p>Commercial maintenance plan renewals (including maintenance plan renewal extensions).</p> <p>Renewals of switched maintenance plans (single- and multi-user, 1-, 2- or 3-year term)</p> <p>Exclusions</p> <p>Subscription for monthly and quarterly terms are excluded</p> <p>Switch from maintenance plan to monthly and quarterly terms are excluded</p> <p>Media kits are excluded</p>

C. Eligible Customers

To be eligible for the Government Program, Government Customers must be non-profit organizations, owned or controlled by the Government.

In the case of doubt about a customer's eligibility for the Government Customer Discount Program, Partners should submit a **CRM Support Case > Deal Registration** upon they will receive a confirmation about the customer's eligibility for the program.

3. Incentive & Ordering Process

A. Incentive

Government Program Incentive

	Incentive
Subscription new (1, 2- or 3-year renewals)	8%
Maintenance plan renewals, Subscription renewals	8%

In the case of Product purchases for sale to Government Customers to whom Autodesk will make Government Customer discounts available off its Suggested Retail Price (SRP) List (Government Customer Discounts) the price for those Products to Partners will be calculated by:

1. Applying the Base Discount
2. Applying Brazil Government Program Incentive

<u>Example</u>	<u>(sample percentages only)</u>
Suggested Retail Price:	1,000,00
Base Discount (i.e. 10%)	920,00
Government Program Incentive 8%	828,00 (Partner net purchase price)

For further details on Pricing, Direct Partners should refer to the Government Pricelist published on Partner Center. Indirect Partners should contact their Distributor(s) for all pricing information.

Note: Partners remain free to determine the prices at which they resell Products to their customers.

B. Ordering Process for Partners

Partners are required to clearly identify to their chosen Distributor that the order is for a Government customer based on the approved opportunity registered in the Brazil Government Deal Registration system.

C. Ordering Process for Distributors/ Direct Partners

In preparation for the order process, the Distributor needs to re-verify that the customer on the purchase order aligns with the Government Customer discount eligible customer type.

All Government orders must be submitted via EDI using the Government specific CSN number assigned to the Distributor.

4. Non-Compliance

Partners who misrepresent or otherwise violate the material Program terms and conditions may be subject to sanctions, including suspension and/ or exclusion from the Program.

Examples of non-eligibility (examples for mere explanation purposes) to:

- *Partners misusing the Government specific CSN number*
- *Partners ordering for non-Government Customers*
- *Partners combining the Government Program with other promotions, discounts or incentives.*
 - o Partner orders for Government customers and combines the Government customer discount program with any other promotions, discounts or incentives.

Failure to adhere to the Government Terms and Conditions, such as using the Government discount for a non-Government customer order, will result in non-compliance and may lead to termination from the Program and/or termination of the Agreement.

Autodesk will closely monitor Partner orders. Autodesk reserves the right to recover any amounts due as the result of a Partner placing incorrect orders. Partner Principals, Autodesk Partner Managers and Autodesk will be notified in case of Program Terms and Conditions violation.

Trademarks

The following are registered trademarks or trademarks of Autodesk, Inc., and/or its subsidiaries and/or affiliates in the USA and other countries: 123D, 3ds Max, ADSK, Alias, ArtCAM, ATC, AutoCAD LT, AutoCAD, Autodesk, the Autodesk logo, Autodesk 123D, Autodesk Alias, Autodesk Forge, Autodesk Fusion, Autodesk Inventor, AutoSnap, BIM 360, Buzzsaw, CADmep, CAMduct, Civil 3D, Configurator 360, Dancing Baby (image), DWF, DWG, DWG (design/logo), DWG Extreme, DWG TrueConvert, DWG TrueView, DWGX, DXF, Eagle, Ember, ESTmep, FBX, FeatureCAM, Flame, FormIt 360, Fusion 360, Fusion Lifecycle, The Future of Making Things, Glue, Green Building Studio, InfraWorks, Instructables, Instructables (stylized robot design/logo), Inventor, Inventor HSM, Inventor LT, Make Anything, Maya, Maya LT, Moldflow, MotionBuilder, Mudbox, Navisworks, Opticore, P9, Pier 9, PowerInspect, PowerMill, PowerShape, Publisher 360, RasterDWG, RealDWG, ReCap, ReCap 360, Remake, Revit LT, Revit, Scaleform, Shotgun, Showcase, Showcase 360, SketchBook, Softimage, Tinkercad, Tinkerplay, TrustedDWG, VRED

Mac and Mac OS are registered trademarks or trademarks of Apple Inc. registered in the U.S. and other countries. UG is a registered trademark of Siemens Product Lifecycle Management Software, Inc. while mental ray is a registered trademark of mental images GmbH licensed for use by Autodesk, Inc. All other brand names, product names, or trademarks belong to their respective holders.

Autodesk reserves the right to alter the products, services offering, specifications, and pricing at any time without notices. Autodesk is not responsible for typographical or graphical errors that may appear in this document.

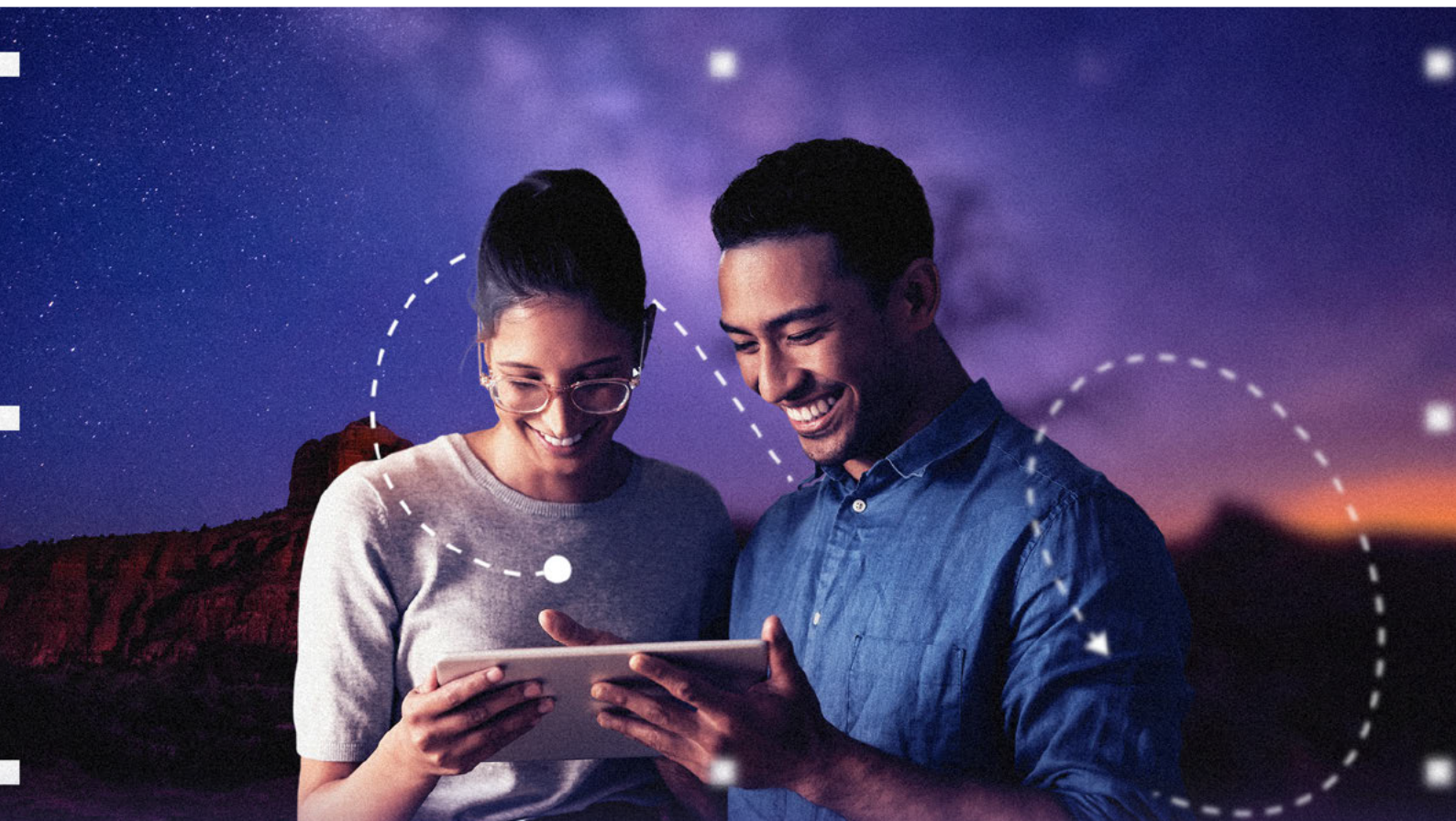
© 2020 Autodesk, Inc. All rights reserved.



Partner Program

A complete guide

Reimagined by Alludo™



The Partner Program

It's an exciting time to partner with us! Our partner ecosystem continues robust growth as customers continue to consume from partners. We have many programs and benefits and through our partnership provide our partners the opportunity to capture new customers and access additional revenue streams.

Our creativity and productivity products are available around the world through a well-established network of international distributors, resellers, retailers, original equipment manufacturers, online providers and on our websites. Our reseller programs give our partners high profit margins, while providing customers with some of the world's most popular and widely recognized software brands.

Drawing upon 35 years of innovation, Alludo holds a rare position as a pioneer of the digital frontier. Today, this commitment delivers technologies that remove yesterday's limitations. Collaboration tools amplify creative talent. Efficient workflows optimize timelines. Powerful productivity and virtualization solutions offer the freedom to be productive anywhere.

Alludo helps millions of customers in virtually every country in the world achieve better, more meaningful results, faster. And this spirit is the driving force behind all our product teams who dedicate themselves to improving the critical technologies our customers depend on.

Program structure

Our partner program offers three tiers with increasing benefits. Partners in each of the levels are allowed access to program resources and benefits specifically designed for that tier.

Silver. Our entry-level membership in the partner program. Silver partners have access to a range of online tools and resources through our partner portal.

Gold. Partners who have met our technical and sales requirements. This includes annual revenue objectives and a higher level of expertise in working with our solutions. Gold partner benefits also include access to NFR licenses, partner locator listing on our websites, a dedicated account manager and eligibility to request MDF.

Platinum. The highest partner membership available. Our platinum partners commit to higher revenue objectives and have a history of selling our solutions. In addition to all the other partner benefits, Platinum partner benefits also include lead sharing and priority website listing on our branded websites.

	SILVER	GOLD	PLATINUM
REQUIREMENTS			
Partner application and approval	✓	✓	✓
Partner agreement		✓	✓
Annual business plan	N/A	Suggested	Required
Quarterly business reviews	N/A	Suggested	Required
Revenue goals	N/A	\$40,000 annually*	By invite only
BENEFITS			
Live sales enablement training	Quarterly	Quarterly	Quarterly
Partner portal access	✓	✓	✓
Custom UTM code support	✓	✓	✓
Deal registration	✓	✓	✓
Pre-sales support	✓	✓	✓
Technical support	✓	✓	✓
Customer support	✓	✓	✓
Access to NFR licences		✓	✓
Partner locator listing		✓	✓
Dedication account manager		✓	✓
Proposal-based MDF		✓	✓
Lead sharing			✓
Priority website listing			✓

* Contact your CAM. Eligibility varies by region.



Program benefits

Partner portal access

All partners are invited to our Partner Portal! You will receive access to our partner portal upon acceptance into the Partner Program. This portal is an easy way to access sales and marketing resources, and much more including:

- Deal registration and lead sharing.
- Training and certifications (where applicable).
- Sales and technical resources.
- Marketing collateral, blogs, case studies, data sheets, and e-books.

Available 24/7, this vast selection of content is only a click away to support your success!

Sales training

On-demand self-paced training sessions, tutorial videos and webinars are available 24 hours a day via our Partner Portal to provide partners with the necessary skill set to sell and support our full product portfolio. We also offer multiple live training options.

Custom UTM code support

The program provides documentation on how partners can create custom URLs to promote assets and webinars. Please work with your channel account manager (CAM) to let them know you have created a UTM and we will provide the leads generated directly to you.

Deal registration

The deal registration program is designed to enhance collaboration between you, our partners, and us, while protecting your investment and aims to ensure we are never selling against our solution providers who are actively engaged in a sales cycle. It is advised that you register all deals for which you have made pre-sales efforts.

Access to NFR licenses

We provide you with access to a fully featured not for resale (NFR) license for our products to be used for technical demonstration purposes, enabling you to showcase our products in a comprehensive and compelling way to customers.

Partner locator listing

Gold and Platinum partners are located on our website's partner locator, allowing new customers to find you! Our partner locator lists each partner, contact information, location, and products covered.

Dedicated account manager

Gold and Platinum partners receive a dedicated CAM for all partner-related activities. They enable you to be successful and help drive business, by providing sales training, discussing marketing development funds (MDF) campaigns, sharing resources and many other activities.

Proposal-based MDF

MDF resources are available to our Gold and Platinum partners to create new customer opportunities by providing you with resources to execute heavily tracked, co-branded content and campaigns in order to build awareness and drive business through a specific partner.

Lead sharing

Lead sharing is reserved for our Platinum partners and must comply with GDPR. Please contact your CAM for more information.

Priority website listing

Priority website listing is a benefit reserved for Platinum partners. In addition to the partner locator, this is the ability to display your logo on our Alludo branded website pages.

Annual business plan

We'll work with you to create a plan that will help grow your business. For those striving to reach our Platinum level a business plan is required. It is highly encouraged for Gold Partners, and optional for Silver.

Quarterly business reviews

Quarterly business reviews (QBR) are conducted to ensure our partnership meets business expectations. For partners with MDF, we will review results in these QBR sessions. Ongoing planning calls are also conducted regularly with us and partners.





Partner Program

Contact

We look forward to working with you and your team to take your business to the next level. If you have questions or would like to engage further, please reach out to us at partners@alludo.com or visit our [website](#).

