



Software Group Channels



Value Advantage Plus

Guía para Business Partners

1 de abril de 2003

Esta guía y las versiones actualizadas se publicarán en el sitio Web de IBM PartnerWorld for Software. Por favor, busque en el sitio Web de PartnerWorld for Software:

<http://www.ibm.com/partnerworld/software>,

la versión más actualizada de esta guía.

TABLA DE CONTENIDO

Introducción a Value Advantage Plus	1
Propuesta de valor para los Business Partners	1
Perfil de los Business Partners que pueden participar	1
Criterios/Requisitos de Value Advantage Plus	3
Cómo participar en Value Advantage Plus	7
Value Advantage Plus Attachment	9
Cómo conseguir el incentivo de Value Advantage Plus	10
Software autorizado	12
Distribución de software	12
Cumplimiento	13
Ejemplos	14
Preguntas y respuestas	16
Glosario	20

Introducción a Value Advantage Plus

Value Advantage Plus es una iniciativa de IBM diseñada para premiar económicamente a los Business Partners que ofrecen lo que valoran los clientes de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en sus decisiones de compra de software middleware, soluciones a través de aplicaciones y/o servicios. Para los Business Partners que vendan sus soluciones junto con software de IBM a los clientes de PYMES, Value Advantage Plus puede ayudarles a aumentar sus oportunidades financieras.

Propuesta de valor para los Business Partners

La inversión total en IT* en los EE.UU. hecha por las PYMES aumentó el 13% estimado en el 2002, de 120.000 millones de dólares en el 2001 a 136.000 millones de dólares en el 2002¹. Se espera que la tendencia alcista en la inversión en IT continúe en los próximos años, lo que como resultado puede proporcionar a los Business Partners oportunidades significativas para aumentar sus ingresos y su presencia en la PYME. Los clientes PYME buscan cada vez más soluciones, no sólo productos, para cubrir sus requisitos de IT y, por ello, se espera que continúen invirtiendo en aplicaciones y servicios ofrecidos por proveedores cualificados. Los Business Partners que cubran los requisitos de las soluciones estarán en una buena posición para aumentar su cuota de mercado en este entorno PYME.

Además, los Business Partners pueden obtener la recompensa económica ofrecida a través de IBM Value Advantage Plus. La recompensa financiera se ofrece de una de estas dos formas: 1) un descuento adicional de un Mayorista preferido a los Business Partners que revendan el software de IBM junto con su solución para usuarios finales, o bien 2) una cuota por asesoramiento a los Business Partners que no revendan el software de IBM con su solución a los usuarios finales, pero que remitan a sus usuarios finales a ibm.com para que adquieran el software de IBM necesario para la solución. En cualquiera de los casos, la recompensa financiera (o incentivo) va unida al hecho de incluir el software autorizado de IBM en una solución de valor añadido aprobada previamente por IBM. El incentivo se aplica a las licencias nuevas de productos middleware distribuidos de IBM que se vendan a través de Passport Advantage (PA) y a través de una nueva opción de compra simplificada que va destinada a los clientes de PYMES: Passport Advantage Express (PAX).

Perfil de los Business Partners que pueden participar

El requisito principal para participar en Value Advantage Plus es un modelo de negocio en el que el Business Partner proporciona soluciones, no sólo productos de software, a los usuarios finales. Entre los ejemplos de Business Partners participantes a los que va destinado Value Advantage Plus se incluyen distribuidores de software independiente (ISV), proveedores de soluciones (SP) e integradores de sistemas (SI).

¹ * No incluye la inversión en telecomunicaciones. Datos basados en el estudio de Access Markets International (AMI) Partners, Inc., (AMI-Partners) de Nueva York. AMI-Partners está especializada en estrategias de IT, Internet, telecomunicaciones y servicios empresariales, capital de riesgo e inteligencia de mercado que puede evaluarse, centrándose en las pequeñas y medianas empresas (PYMES).

Específicamente, los Business Partners pueden optar a participar en Value Advantage Plus si obtienen más del 50% de sus ingresos de la venta de sus propios activos o propiedades intelectuales y tienen una aplicación u oferta de servicio identificable basada o diseñada para funcionar sobre software de IBM.

Un Business Partner que opta a Value Advantage Plus tendrá las características siguientes:

- Se centra en el conjunto de clientes Pyme (firmas con 100 - 999 empleados)
- Proporciona aplicaciones y/o servicios para los usuarios finales Pyme como modelo de negocio principal
- Tiene presencia local/nacional/regional en un área geográfica
- Incluye software middleware de IBM como un elemento importante de sus propuestas de soluciones y negocio
- Es capaz de identificar y buscar nuevas oportunidades de venta a usuarios finales.

Criterios/Requisitos de Value Advantage Plus

El principal objetivo de Value Advantage Plus es penetrar en las Pymes con las soluciones de los Business Partners que incluyan software middleware de IBM. El software middleware de IBM que acompaña a una solución aprobada por IBM para Value Advantage Plus se denomina software autorizado de IBM.

IBM busca Business Partners que cumplan los criterios en las áreas siguientes:

- Un modelo de negocio viable con un historial de transacciones de soluciones y referencias de usuarios finales
- Una solución de valor añadido que incluya software autorizado de IBM
- Participación en PartnerWorld for Software
- Responsabilidades sobre sus relaciones.

1. Modelo de negocio

Más del 50% de los ingresos de los Business Partners deben proceder de la venta de los activos o propiedades intelectuales de la propia firma, o de los servicios de IT realizados por el Business Partner. Entre los ejemplos se incluyen:

- Ingresos por licencias de las aplicaciones que desarrolla y vende el Business Partner
- Mantenimiento y soporte para las aplicaciones que desarrolla y vende el Business Partner
- Consultoría empresarial o de aplicaciones
- Consultoría de IT
- Personalización, diseño y servicios de implementación de aplicaciones
- Instalación, integración, soporte y servicios de formación de productos de software
- Provisión de servicios (servicios de aplicaciones y otros servicios de hosting).

El Business Partner debe mantener un modelo de negocio de valor añadido si desea participar en Value Advantage Plus. La cualificación debe apoyarse en un historial de transacciones de soluciones y en al menos tres referencias de clientes.

2. Una solución de valor añadido que incluya software autorizado de IBM

Un Business Partner que participe en Value Advantage Plus debe tener al menos una solución de valor añadido identificable y aprobada por IBM que se base en software DB2® Information Management, software Lotus®, software Tivoli® o software WebSphere® de IBM. Entre los ejemplos se incluyen:

- Una aplicación diseñada para funcionar sobre software autorizado de IBM (por ejemplo, "Automatización del equipo de ventas con DB2® Universal Database™")

- Una oferta de servicio que incluya o esté diseñada para funcionar sobre software autorizado de IBM. Entre los ejemplos se incluye el diseño de aplicaciones personalizadas, la instalación de software, la integración personalizada o la formación en productos
- Una aplicación combinada con una oferta de servicio.

Los servicios que no sean específicos para la tecnología de software de IBM (por ejemplo, gestión de proyectos, soporte general para usuarios finales) no se tienen en cuenta como parte de una solución de valor añadido.

Transacción de solución

Una transacción de solución es la venta de una solución de valor añadido y software autorizado de IBM a un usuario final Pyme. La solución de valor añadido debe representar al menos un 40% del valor total facturado combinado de la transacción.

Se considera que una transacción es el conjunto de facturas (una o más) que el Business Partner o el Business Partner e IBM emite al usuario final por la solución de valor añadido aplicable y el software autorizado de IBM autorizado. De forma adicional:

- Todas las facturas deben emitirse dentro de un período de seis meses para que se tengan en cuenta como parte de la transacción de la solución de valor añadido
- La suma de las facturaciones por la solución de valor añadido aportada por el Business Partner y el software autorizado de IBM determina el valor total facturado de la transacción de la solución de valor añadido
- El contenido de la transacción de IBM es el software autorizado de IBM vendido, calculado al precio externo para un usuario final, al Precio sugerido de venta al por menor (SRP) o el Precio sugerido por volumen (SVP), según sea aplicable²
- El delta entre el valor total facturado de la transacción y el valor del contenido de software autorizado de IBM es el valor de la solución del Business Partner
- La solución de valor añadido aportada por el Business Partner (es decir, su aplicación, servicio o aplicación con servicio) en la transacción debe ser al menos el 40% del valor total facturado de la transacción.

² Para obtener información específica sobre el SRP o SVP de su área geográfica, por favor, consulte el manual Value Advantage Plus Operations Guide

Cálculo de la transacción de solución de valor añadido

T = Valor **total** de la solución de valor añadido del Business Partner y el software autorizado de IBM en las facturas₁ emitidas al usuario final

I = Valor del software autorizado de **IBM**₂ vendido según el Precio sugerido por volumen, Passport Advantage O Passport Advantage Express

P = Valor aportado por el **Business Partner** **T - I**

P / T debe ser el 40% o más

¹ Las facturas del Business Partner facturadas a sus usuarios finales dentro de un período de seis meses. No incluye hardware

² Software de Passport Advantage o Passport Advantage Express en la transacción en la que se solicita el incentivo de Value Advantage Plus

3. Participación en PartnerWorld for Software

Todos los participantes de Value Advantage Plus deben ser miembros de PartnerWorld for Software.

Mediante PartnerWorld for Software, los Business Partners tienen acceso a una serie de ventajas que pueden ayudarles a aumentar las ventas, conseguir más cuota de mercado y penetrar en mercados nuevos con tecnologías de software de IBM. Tiene disponible información sobre PartnerWorld for Software en <http://www.ibm.com/partnerworld/software>.

Es muy recomendable que los participantes de Value Advantage Plus adquieran un Value Package opcional que se ofrece a través de PartnerWorld for Software. El Value Package contiene ventajas que están diseñadas para proporcionar soporte a los Business Partners en varias áreas. Algunas de las ventajas incluyen:

- Formación
- Soporte técnico
- Software 'Demonstration and Evaluation'
- Software 'Run Your Business'
- Guía para garantizar las soluciones
- Tutorías técnicas in-situ.

Las ventajas dependen del nivel de participación en PartnerWorld for Software y se recomienda que los participantes de Value Advantage Plus obtengan el estado de miembro Advanced o Premier. Los Business Partners que obtengan los niveles de participación en PartnerWorld for Software más altos (es decir, Advanced o Premier) pueden optar a ventajas más sólidas. Los niveles de participación Advanced y Premier se obtienen cumpliendo unos criterios específicos en áreas como compromiso, competencia (es decir, certificaciones), satisfacción del cliente y contribución.

4. Responsabilidades sobre sus soluciones

Los Business Partners que participen en Value Advantage Plus aceptarán las siguientes responsabilidades:

- Seleccionar y mantener una relación con un Mayorista de software de IBM preferido
- Identificar un Mayorista de IBM preferido
Los Business Partners que participen en la iniciativa IBM Top Contributor deberían designar el mismo Mayorista preferido para la iniciativa Value Advantage Plus
- Notificar a IBM el cambio de Mayorista mediante una nota escrita con 30 días de antelación
Se acepta un cambio dentro de un período de 12 meses
- En el momento de hacer el pedido, proporcionar al Mayorista su número de identificación de Value Advantage Plus y los números de identificación de las soluciones, así como la información del informe de instalación que precise su Mayorista.

Cómo participar en Value Advantage Plus

Los Business Partners que estén interesados en participar en Value Advantage Plus deben ser miembros de PartnerWorld for Software.

Además, los Business Partners deben completar el proceso de solicitud de la iniciativa Value Advantage Plus. El proceso de solicitud se resume a continuación.

Los Business Partners que opten a Value Advantage Plus y su Mayorista preferido serán notificados sobre la aprobación del candidato para participar en Value Advantage Plus por correo electrónico y, además, se les proporcionarán más detalles sobre la iniciativa.

Proceso de solicitud

- Acceda al sitio Web de PartnerWorld for Software <http://www.ibm.com/partnerworld/software> para actualizar el perfil de PartnerWorld for Software, y
- Seleccione Value Advantage Plus Initiative Application
- Complete el proceso de solicitud que incluye:
 - aceptar los términos y condiciones del Value Advantage Plus Attachment
 - completar la información del perfil de PartnerWorld for Software relativa a la iniciativa
 - remitir la solicitud para su aprobación.

Nota: si se necesita un documento impreso, el Business Partner imprime el Value Advantage Plus Attachment, lo firma y lo envía por correo postal a la dirección adecuada. Este paso es adicional a la aceptación de los términos y condiciones a través del sitio Web de PartnerWorld for Software.

Cuando IBM apruebe la participación en la iniciativa del Business Partner, el perfil de PartnerWorld for Software del Business Partner reflejará la información sobre su participación en Value Advantage Plus como:

- El número de identificación de Value Advantage Plus del Business Partner
- El Mayorista preferido designado por el Business Partner
- La solución o soluciones de valor añadido aprobadas por IBM con el número o números de identificación suministrados por el sistema
- El software middleware de IBM autorizado para cada solución.

El Business Partner debe mantener actualizado el perfil. Se le pedirá que vuelva a validar el perfil anualmente.

Se proporcionará al Mayorista preferido información seleccionada del perfil de PartnerWorld for Software.

La aprobación de la participación en Value Advantage Plus no impide al Business Partner realizar sus otras actividades de reventa habituales. El Business Partner puede participar en cualquiera de las siguientes actividades para obtener descuentos básicos:

- Reventa de cualquier producto de IBM Passport Advantage o IBM Passport Advantage Express en distribución abierta, tanto si el Business Partner está aprobado para Value Advantage Plus como si no
- Reventa de cualquier producto de distribución abierta a cualquier usuario final
- Oferta de licencia por volumen de Passport Advantage a través de un mayorista de su elección a cualquier usuario final
- Reventa de negocios de renovación de mantenimiento.

Value Advantage Plus Attachment

El Business Partner debe aceptar el Value Advantage Plus Attachment a través del sitio Web de PartnerWorld for Software cuando solicite la iniciativa Value Advantage Plus bajo PartnerWorld for Software.

Nota: si se necesita un documento impreso, el Business Partner imprime el Value Advantage Plus Attachment, lo firma y lo envía por correo postal a la dirección adecuada. Este paso es adicional a la aceptación de los términos y condiciones a través del sitio Web de PartnerWorld for Software.

El Value Advantage Plus Attachment pasa a ser efectivo cuando IBM aprueba la información de solicitud de Value Advantage Plus del Business Partner.

Conservación de registros

Un Business Partner que participe en Value Advantage Plus debe conservar los registros durante un período de tres años desde la fecha de las transacciones de soluciones relacionadas, con el fin de solicitar descuentos adicionales o cuotas por asesoramiento.

Como mínimo, un Business Partner que participe en Value Advantage Plus que revenda software a usuarios finales debe conservar copias de las facturas, u otros documentos legales (por ejemplo, contratos), entregados a los usuarios finales por las soluciones de valor añadido que identifiquen el software autorizado de IBM incluido en las transacciones de soluciones.

Para ventas en las que los Business Partners remitan a los usuarios finales a ibm.com para la compra de software, el Business Partner debe conservar las copias de sus facturas, u otros documentos legales (por ejemplo, contratos) entregados a los usuarios finales por las soluciones de valor añadido.

Enmiendas

No se efectuará ninguna enmienda al Value Advantage Plus Attachment.

Renovación/Terminación

Value Advantage Plus Attachment se renovará automáticamente a menos que le ponga fin IBM o el Business Partner participante con un aviso por escrito dos semanas antes.

Cómo conseguir el incentivo de Value Advantage Plus

Descuento adicional o cuota por asesoramiento

La iniciativa Value Advantage Plus se ofrece a los Business Partners participantes a través de estas dos opciones:

- Un descuento adicional a través del Mayorista preferido del Business Partner cuando el Business Partner revende el software autorizado de IBM incluido en la solución de valor añadido a un usuario final de PYME, o bien
- Una cuota por asesoramiento pagada directamente por IBM al Business Partner que no revende el software de IBM incluido en la solución de valor añadido, si no que remite al usuario final de PYME a ibm.com para la compra de software.

El Business Partner tiene que proporcionar instrucciones al usuario final sobre cómo comprar el software a través de ibm.com.

El incentivo se aplica a las licencias nuevas vendidas a través de Passport Advantage o Passport Advantage Express a los usuarios finales que IBM designe como usuarios Pyme.

Un pedido de ventas bajo Passport Advantage que sea designado por IBM como Enterprise License Agreement (ELA) no puede optar al incentivo de Value Advantage Plus, ni tampoco sus renovaciones u ofertas especiales (SBO).

Para recibir el incentivo de Value Advantage Plus, el software autorizado de IBM identificado en el perfil de PartnerWorld for Software del Business Partner debe venderse junto con la solución de valor añadido del Business Partner en cada transacción.

Para cada transacción que opte, el participante de Value Advantage Plus solicita el incentivo proporcionando a su Mayorista preferido, o a ibm.com (en función del método de compra utilizada) los datos siguientes:

- La información del usuario final que se necesita normalmente para la inscripción en Passport Advantage o Passport Advantage Express (es decir, el nombre, dirección, código postal, identificador de correo electrónico, etc.)
- El número de identificación de Value Advantage Plus del Business Partner
- El número de identificación de la solución asociado con la solución de valor añadido aplicable.

El Business Partner puede vender licencias de software que no sean parte de la transacción de la solución de valor añadido, no obstante, el Business Partner no puede solicitar el incentivo de Value Advantage Plus cuando efectúe los pedidos de dicho software.

Pago de la cuota por asesoramiento

La cuota por asesoramiento para pedidos de software efectuados a través de ibm.com se calcula aplicando un porcentaje al valor neto facturado al usuario final por el software autorizado de IBM. El valor neto facturado del software autorizado es el Precio sugerido de venta al por menor (SRP) o el Precio sugerido por volumen (SVP), dependiendo del que sea aplicable, menos cualquier descuento o crédito aplicable. Los impuestos y gastos de envío no se incluyen en el cálculo de la cuota. La cuota por asesoramiento se paga el trimestre siguiente al trimestre en el que se ha obtenido.

Software autorizado

El software autorizado es el software middleware de IBM que IBM aprueba para que el Business Partner lo incluya en su solución de valor añadido. Una o más de las brands de software de IBM siguientes deben estar asociadas con una solución de valor añadido: DB2, Lotus, Tivoli o WebSphere. Esta información se mantendrá en el perfil de PartnerWorld for Software del Business Partner.

Distribución de software

La información siguiente es aplicable a los participantes de Value Advantage Plus que revenden software de IBM bajo Passport Advantage Express.

Si el usuario final no dispone aún del software de IBM necesario para implementar la solución de valor añadido del Business Partner, es responsabilidad del Business Partner garantizar que se proporcione el software de IBM necesario al usuario final.

El Business Partner puede entonces:

1. Solicitar kits de soportes y documentación a su Mayorista preferido al mismo tiempo que solicita las licencias de software de IBM, o bien,
2. Solicitar sólo las licencias de software de IBM al Mayorista y que el usuario final obtenga el software en el sitio Web de Passport Advantage Online. *El usuario final obtiene acceso al sitio Web como resultado de adquirir las licencias de software aplicables.*

Si el usuario final del Business Partner ya tiene copias con licencia del software de IBM necesario para implementar la solución de valor añadido del Business Partner y desea realizar copias adicionales de dicho software, el Business Partner solicitará las licencias de software de IBM sólo a su Mayorista preferido.

Si el participante de Value Advantage Plus remite al usuario final a ibm.com para la compra del software, el Business Partner no tendrá responsabilidad sobre la distribución del software de IBM.

La información siguiente es aplicable a los participantes de Value Advantage Plus que revenden software de IBM bajo Passport Advantage.

Si el Business Partner revende software de IBM bajo Passport Advantage al usuario final, el Business Partner no tendrá responsabilidad sobre la distribución del software de IBM en lo que se refiere a dicho software.

Cumplimiento

IBM revisará que el Business Partner cumple con el Value Advantage Plus Attachment de forma muestral.

Ejemplos

Ejemplo 1: Incentivo de Value Advantage Plus como descuento adicional a un proveedor de soluciones o a un distribuidor de software independiente

Un Business Partner es especialista en proporcionar soluciones de usuario final que incluyen o se basan en software middleware de IBM. El Business Partner es un proveedor de soluciones (SP) de nivel 2 que revende software de IBM y proporciona la instalación del software y servicios de formación del producto al usuario final, o bien un distribuidor de software independiente (ISV) de nivel 2 que revende software de IBM y desarrolla aplicaciones de software personalizadas para el usuario final que funcionan junto con el software middleware de IBM.

El Business Partner ha completado el proceso de solicitud a través de PartnerWorld for Software para convertirse en un participante de Value Advantage Plus aprobado. Como parte del proceso de solicitud el Business Partner ha designado un Mayorista preferido para la compra de software y ha completado la información sobre su oferta de solución de valor añadido.

Como parte del proceso de aprobación de la solicitud, la solución de valor añadido del Business Partner es revisada por IBM y, si es aprobada, se asigna un número de identificación de la solución generado por el sistema. El número de identificación de la solución es generado por PartnerWorld for Software y se aplica a la solución de valor añadido del Business Partner mencionada y aprobada. Adicionalmente, se le asigna también al Business Partner un número de identificación de Value Advantage Plus exclusivo.

El Business Partner ha identificado una oportunidad de usuario final en una Pyme para su solución de valor añadido. El usuario final es la Compañía ABC. La Compañía ABC ha decidido adquirir la solución de valor añadido que incluye software middleware de IBM.

El Business Partner contacta con su Mayorista preferido y proporciona al Mayorista la información necesaria sobre la Compañía ABC (es decir, nombre, dirección, código postal, identificador de correo electrónico, etc.) asociada con la compra del software middleware de IBM incluido en la solución de valor añadido. El Business Partner también proporciona al Mayorista su número de identificación de Value Advantage Plus y el número de identificación de la solución asociado con la solución de valor añadido para poder recibir el descuento adicional del Mayorista.

El Business Partner notifica a la Compañía ABC que IBM enviará la Prueba de titularidad del software middleware de IBM. La Prueba de titularidad se envía a la Compañía ABC para cada copia de licencia de software adquirida. El Business Partner notifica a la Compañía ABC que IBM también formalizará los derechos sobre el software de usuario final (es decir, mantenimiento de software que incluye la suscripción de software y soporte técnico) de la Compañía ABC.

Las facturas emitidas por el Business Partner al usuario final deben reflejar claramente que la venta de la solución o servicios es para la solución mencionada y aprobada por IBM.

Ejemplo 2: Incentivo de Value Advantage Plus como cuota por asesoramiento de un integrador de sistemas

Un Business Partner es especialista en proporcionar a los usuarios finales ofertas de integración de software personalizado que incluyen o se basan en software middleware de IBM. El Business Partner es un integrador de sistemas (SI) que no revende software de IBM. El SI ha completado el proceso de solicitud a través de PartnerWorld for Software para convertirse en un participante de Value Advantage Plus aprobado.

La oferta de integración de software personalizado del Business Partner ha sido revisada y aprobada por IBM como solución de valor añadido. Se asigna a la solución de valor añadido un número de identificación de la solución exclusivo generado por el sistema de PartnerWorld for Software y se asigna al SI un número de identificación de Value Advantage Plus.

El SI ha identificado una oportunidad de usuario final para una solución inalámbrica. El usuario final es la Compañía XYZ. La Compañía XYZ ha decidido adquirir la oferta de integración de software personalizado del SI que incluye software middleware de IBM. El usuario final tendrá que solicitar el software a través de ibm.com. En el momento del pedido, el usuario final debe proporcionar a ibm.com el número de identificación de la solución de valor añadido del SI y el número de identificación de Value Advantage Plus del SI. Esta información es necesaria para que IBM pueda pagar al SI la cuota por asesoramiento por haber remitido al usuario final a ibm.com con el fin de que compre el software middleware de IBM incluido en la solución de valor añadido del SI.

IBM enviará a la Compañía XYZ la Prueba de titularidad del software middleware de IBM. La Prueba de titularidad se envía a la Compañía XYZ para cada copia de licencia de software adquirida. IBM también formalizará los derechos sobre el software de usuario final (es decir, mantenimiento de software que incluye la suscripción de software y soporte técnico) de la Compañía XYZ.

IBM enviará la cuota por asesoramiento directamente al SI.

Preguntas y respuestas

P. ¿Cuáles son los criterios para que una solución sea considerada solución de valor añadido bajo Value Advantage Plus?

R. Una solución de valor añadido se basa en software autorizado de IBM, en concreto middleware. Entre los ejemplos se incluyen:

- a. Una aplicación creada para funcionar sobre software autorizado de IBM
- b. Una oferta de servicios que incluya, o funcione sobre, software autorizado de IBM como el diseño de aplicaciones personalizadas, instalación del software, integración personalizada o formación sobre productos
- c. Una aplicación combinada con una oferta de servicios.

P. ¿Qué ventajas obtiene un Business Partner por participar en Value Advantage Plus?

R. Un Business Partner es un candidato para recibir ventajas financieras significativas como participante de Value Advantage Plus. La ventaja (o incentivo) se ofrece cuando el Business Partner incluye software autorizado de IBM en la transacción de su solución de valor añadido aprobada con un usuario final de PYME. El incentivo se ofrece como descuento adicional por parte del Mayorista preferido al Business Partner que revende el software autorizado de IBM con su solución de valor añadido, o se paga directamente desde IBM como cuota por asesoramiento al Business Partner que no revende el software incluido en su solución, pero que en su lugar, remite al usuario final a ibm.com para la compra del software. El incentivo se aplica a las licencias nuevas de los productos middleware distribuidos por IBM vendidos a través de Passport Advantage y Passport Advantage Express, una nueva opción de compra simplificada orientada a usuarios finales Pyme.

P. ¿Cómo selecciona el Business Partner que solicita la iniciativa Value Advantage Plus al Mayorista?

R. El proceso de solicitud de PartnerWorld for Software para la iniciativa Value Advantage Plus proporcionará un listado de Mayoristas de IBM de su país/región. El Business Partner seleccionará un Mayorista preferido como parte del proceso de solicitud.

P. ¿En qué se diferencia Passport Advantage Express (PAX) de Passport Advantage (PA)?

R. Algunos ejemplos de diferencias entre Passport Advantage Express y Passport Advantage incluyen la cobertura del sitio, adquisición de software, modelo de precios, mantenimiento de software (es decir, suscripción de software y soporte técnico), prorrateo de renovación. La información sobre Passport Advantage y Passport Advantage Express, a medida que esté disponible, puede encontrarse en www.ibm.com/software/passportadvantage.

P. ¿Cómo funciona la iniciativa Value Advantage Plus en conjunción con IBM PASS?

R. IBM Passport Advantage Solution Selling para los ISV (IBM PASS) es una oferta que acompaña a la iniciativa Value Advantage Plus. IBM PASS permite que soluciones de aplicaciones de ISV seleccionadas estén disponibles a través de Passport Advantage. Las soluciones de IBM PASS pueden ser después solicitadas por revendedores de nivel 2 a través de su Mayorista de IBM como los otros productos de Passport Advantage.

Los ISV de IBM PASS suelen ser organizaciones de desarrollo/marketing unidas a Business Partners que están participando en la iniciativa Value Advantage Plus. El Business Partner que participa en Value Advantage Plus normalmente venderá la solución de IBM PASS, empaquetada junto con sus servicios y el software de IBM como parte de una solución de valor añadido aprobada por IBM. Solamente el middleware de IBM autorizado vendido como parte de la solución podrá optar al descuento de Value Advantage Plus o a la cuota por asesoramiento. Además, el valor de la aplicación del ISV adquirida a través de IBM PASS se tendrá en cuenta en las transacciones de soluciones de valor añadido candidatas del Business Partner.

P. ¿Cómo funciona la iniciativa Value Advantage Plus con la iniciativa Top Contributor?

R. Aunque un Business Partner puede participar en ambas iniciativas, cada transacción se calculará sólo bajo una iniciativa, no bajo ambas. IBM primero comprobará si la transacción cumple los requisitos de la iniciativa Value Advantage Plus en el momento del pedido de venta. Si es así, el Business Partner optará a recibir el incentivo de Value Advantage Plus y la transacción se excluirá de la iniciativa Top Contributor. Si la transacción no cumple los requisitos de la iniciativa Value Advantage Plus, se calculará bajo la iniciativa Top Contributor.

P. ¿Qué ocurre si un Business Partner que participa en Value Advantage Plus desea vender en varios países/regiones/zonas geográficas?

R. El Business Partner debe solicitar la iniciativa Value Advantage Plus en cada país.

P. ¿Qué ocurre si un Business Partner que participa en Value Advantage Plus tiene varias soluciones de valor añadido?

R. Cada solución de valor añadido debe ser aprobada por IBM y se le asigna un número de identificación de la solución exclusivo. Por cada transacción de la solución realizada con un usuario final de PYME que incluya software autorizado de IBM, el Business Partner podrá optar a recibir el incentivo de Value Advantage Plus.

P. ¿Cómo solicita el Business Partner Value Advantage Plus mediante PartnerWorld for Software?

R. El Business Partner debe completar una solicitud on-line disponible en el sitio Web de PartnerWorld for Software. El proceso dura aproximadamente tres semanas.

P. ¿Donde sea aplicable, cómo deberán dirigir los Business Partners que participan en Value Advantage Plus a sus clientes de usuario final para solicitar software de IBM a través de ibm.com?

R. En el caso de clientes de usuario final nuevos de Passport Advantage y Passport Advantage Express, (lo que significa que el usuario final no dispone de un número de cliente de Passport Advantage Online actual ni historial de crédito con IBM), los Business Partners deberán dirigir al usuario final a televentas de ibm.com. El usuario final necesita proporcionar a televentas de ibm.com el número de identificación de Value Advantage Plus del Business Partner y el número de identificación de la solución correspondiente.

Si el usuario final es un cliente existente de Passport Advantage Online (lo que significa que el usuario final dispone de un número de cliente de Passport Advantage Online actual e historial de crédito con IBM), el Business Partner deberá indicar al usuario que utilice la función eOrdering de Passport Advantage Online donde esté disponible. El usuario final tendrá que 'teclear' el número de identificación de Value Advantage Plus del Business Partner y el número de identificación de la solución correspondiente en la entrada del pedido.

P. ¿Qué es PartnerWorld for Software?

R. PartnerWorld for Software es un programa de marketing y capacitación para Business Partners que venden software y soluciones de IBM. El programa ofrece una serie de ventajas que pueden ayudarles a aumentar las ventas, conseguir más cuota de mercado y penetrar en mercados nuevos con tecnologías de software de IBM.

P. ¿Qué es PartnerWorld for Developers y cómo está relacionado con PartnerWorld for Software?

R. PartnerWorld for Developers proporciona un punto de entrada hacia los recursos globales de IBM para desarrolladores que crean soluciones utilizando tecnologías de software de IBM. PartnerWorld for Developers y PartnerWorld for Software son programas o iniciativas bajo IBM PartnerWorld®. El modelo de negocio y enfoque principales del Business Partner pueden ayudarle a determinar qué Programa se ajustará mejor a las necesidades del Business Partner. La información sobre PartnerWorld for Software y PartnerWorld for Developers está disponible en <http://www.ibm.com/partnerworld>.

P. Si un Business Partner ha sido aprobado en una de las soluciones de infraestructura de e-business de Start Now y ha estado trabajando con varios usuarios finales para implementar la solución, ¿tiene aprobación el Business Partner para participar en Value Advantage Plus?

R. El Business Partner aún tendrá que solicitar la participación en Value Advantage Plus. Sin embargo, la solución Start Now participa como una solución aprobada previamente por IBM bajo la iniciativa Value Advantage Plus.

P. Si un Business Partner ha sido aprobado como proveedor de soluciones por un ISV de Start Now Solutions Proven y revende la aplicación de Start Now Solutions Proven del ISV con software middleware de IBM y servicios a un usuario final, ¿puede el Business Partner optar automáticamente a participar en Value Advantage Plus?

R. El Business Partner aún tendrá que solicitar la participación en la iniciativa Value Advantage Plus a través de PartnerWorld for Software. Sin embargo, la aplicación de Start Now Solutions Proven participa como una solución aprobada previamente por IBM bajo Value Advantage Plus.

P. En el escenario anterior, ¿puede optar el Business Partner al incentivo de Value Advantage Plus aunque el Business Partner no haya desarrollado realmente la aplicación de Start Now Solutions Proven?

R. Sí, el Business Partner puede optar al incentivo de Value Advantage Plus en el escenario anterior aunque no haya desarrollado realmente la aplicación, siempre que el Business Partner cumpla los criterios de la iniciativa Value Advantage Plus y de la transacción de la solución (por ejemplo, el Business Partner tiene aprobación para participar en Value Advantage Plus, el usuario final es un cliente Pyme, etc.).

Glosario

- Software de aplicación es software diseñado y desarrollado para soluciones específicas (por ejemplo, contabilidad, automatización del equipo de ventas, CRM, etc.).
- Software autorizado es middleware de IBM incluido en una solución de valor añadido del Business Partner aprobada por IBM. La venta de software autorizado de IBM con una solución de valor añadido aprobada por IBM a usuarios finales Pyme cualifica al Business Partner para el incentivo de Value Advantage Plus.
- Revisión de cumplimiento es un análisis realizado por IBM (o su representante) para verificar que al menos el 40% del valor añadido para un usuario final de una transacción de la solución Value Advantage Plus proviene de software distinto del middleware de IBM (por ejemplo, una aplicación de software, un servicio repetible o una combinación de aplicación de software y un servicio basados en tecnología de software de IBM).
- Un Mayorista está bajo acuerdo contractual con IBM para revender software a Business Partners que revenden software middleware de IBM (es decir, revendedores de nivel 2). El Mayorista proporciona soporte a los revendedores de nivel 2 de software middleware de IBM con una serie de servicios incluyendo, pero sin limitarse a, gestión de pedidos, crédito, desarrollo de mercados y satisfacción del Business Partner. Operando bajo el Acuerdo de Mayorista de IBM, un Mayorista no puede vender directamente a usuarios finales. El Business Partner que participa en Value Advantage Plus selecciona un Mayorista preferido para cumplimentar los pedidos de software del usuario final que pueden participar en el incentivo de Value Advantage Plus.
- Usuario final es cualquier persona que adquiera software para su propio uso y no para reventa. El usuario final no puede formar parte de la empresa del Business Partner.
- Un distribuidor de software independiente (ISV) desarrolla y vende activos de software como negocio principal. Los ISV pueden vender servicios relacionados con sus ofertas de software, pero basan su modelo de negocio principalmente en el desarrollo y marketing del software de aplicación.
- Middleware es software basado en tecnología de infraestructuras que permite la utilización de aplicaciones y otros usos de las tecnologías de la información.
- Sistema operativo es software que controla los sistemas de entrada/salida del sistema informático como teclados y unidades de disco, y que carga y ejecuta otros programas informáticos. El sistema operativo es también un conjunto de mecanismos y políticas que ayudan a definir la compartición controlada de recursos del sistema. Linux®, AIX®, Windows® y OS390® son ejemplos de sistemas operativos. Value Advantage Plus no incluye ninguna consideración de incentivos para sistemas operativos.

- Número de identificación de la solución es un número exclusivo generado por el sistema de PartnerWorld for Software que se corresponde con la solución de valor añadido del Business Partner. El número de identificación de la solución (o identificador de la solución) debe incluirse en cada pedido de software autorizado de IBM que forme parte de una transacción de la solución de Value Advantage Plus para poder verificar si el Business Partner opta al incentivo de Value Advantage Plus.
- Un proveedor de soluciones (SP) combina servicios de instalación, software de aplicación, servicios de comunicaciones y otras ofertas de tecnología normalmente dentro de una solución “llave en mano” para usuarios finales.
- Transacción de la solución es la venta de la solución de valor añadido del Business Partner y del software autorizado de IBM a un usuario final de PYME donde el valor añadido es al menos el 40% del valor total facturado combinado de la transacción. La facturación de la transacción puede realizarse con una o más facturas del Business Partner, o del Business Partner e IBM, pero deben emitirse dentro de un periodo de seis meses. El valor del software autorizado se calcula utilizando el Precio sugerido por volumen (SVP) o el Precio sugerido de venta al por menor (SRP), el que sea aplicable.³
- Un integrador de sistemas (SI) ofrece consultoría de IT profesional y servicios como negocio principal. Normalmente los SI recomiendan soluciones de software y/o implementan las soluciones para un usuario final.
- Número de identificación de Value Advantage Plus es un número exclusivo asignado al participante de Value Advantage Plus. El número de identificación de Value Advantage Plus debe utilizarse cuando se realizan pedidos de software de IBM y se solicita el incentivo de Value Advantage Plus. El número de identificación se le proporciona al Business Partner cuando éste obtiene la aprobación para participar en Value Advantage Plus. El número de identificación se registra en el perfil de PartnerWorld for Software del Business Partner. El número de identificación de Value Advantage Plus es diferente del ID de miembro de PartnerWorld for Software del Business Partner.

³ Para obtener información específica sobre el SRP o SVP de su área geográfica, por favor, consulte el manual Value Advantage Plus Operations Guide

© Copyright IBM Corporation 2003
IBM United States
11400 Burnet Road
Austin, Texas 78758
Producido en los Estados Unidos de América
02-2003

Todos los derechos reservados

IBM, DB2, DB2 Information Management Software, DB2 Universal Database, Lotus, Tivoli, WebSphere, AIX, OS390, PartnerWorld son marcas registradas de International Business Machines Corporation en los Estados Unidos y/o en otros países.

Windows es una marca registrada de Microsoft Corporation en los Estados Unidos y/o en otros países.

Linux es una marca registrada de Linus Torvalds.