



# Os Desafios das Multinacionais em vendas ao governo através de canais

## CONVIDADOS



**Leonardo Rangel**

Diretor de Canais e  
Ecosystema



**Rodrigo Aliaga**

Diretor de Canais



**Rafael Camillo**

Head of Partner  
Organization

Webinar realizado  
19/08

Disponível em:



## Missão CertiGov

“ Quem conhece a CertiGov sabe que está na nossa missão a disseminação, tanto do conhecimento de compliance quanto de melhores práticas em vendas ao governo”

”



**Pamela Silva**  
Diretora e Cofundadora da  
CertiGov

## “Hoje são mais de 100 empresas certificadas CertiGov

e isso se deu muito pela parceria com a HPE, a Veeam e a VMware. Sem dúvida, hoje o impacto que a CertiGov causa através dessas parcerias é bem grande se pensarmos que aproximadamente 1000 pessoas passaram pela auditoria e treinamentos da metodologia CertiGov e essas pessoas são multiplicadoras na ponta, tanto frente a governos quanto aos seus pares.”

## Objetivos do webinar

O que é um programa de governo ?

Por que uma empresa multinacional deve implementar um programa de governo?

Qual foi a relevância da participação da CertiGov nesse processo?

Quais foram os trâmites internos percorridos por cada uma das empresas para implementação de um programa como este?

Por fim, quais foram os impactos gerados , principalmente, no mercado externo, pensando em governo, nos canais e na sociedade como um todo?



**Pamela Silva**  
Diretora e Cofundadora da  
CertiGov



# Os Desafios das Multinacionais em vendas ao governo através de canais

Os painelistas, líderes na implementação dos programas de governo nas empresas que atuam:



**Leonardo Rangel**

Diretor de Canais e Ecosystema

Trabalha na HPE há 21 anos e nos últimos 5 anos é responsável pela área de Canais.

  
**Hewlett Packard**  
Enterprise

“HPE é uma empresa de soluções em infraestrutura, soluções em tecnologia. A gente tem como estratégia edge-to-cloud, redefinir a experiência do usuário na ponta, passando por toda parte de dados e levando o cliente na jornada de cloud, isso tudo com uma plataforma por serviço, por consumo. A HPE quer fazer diferença na forma como as pessoas vivem e prega pela ética e pela transparência de como a gente faz os negócios.”

“Temos um ecossistema muito grande, a gente roda em um ano mais de 2 mil canais que revendem nossos produtos, nossas soluções, então a gente precisa ter programas robustos, bem documentados, bem claros, para que ditem a regra do dia a dia com esses parceiros para a gente tenha controle e realmente garanta que esse parceiro está levando o melhor que a gente tem na ponta.”



# Os Desafios das Multinacionais em vendas ao governo através de canais

Os painelistas, líderes na implementação dos programas de governo nas empresas que atuam:



**Rodrigo Aliaga**

Diretor de Canais

Trabalha há 10 anos na empresa

A Veeam oferece Soluções em backup – cloud data management. Está há 15 anos no mercado, é número 1 em market share na europa e américa latina.

"Somos conhecidos no mercado como sendo uma solução simples, flexível, muito robusta e que efetivamente entrega confiança e credibilidade para os nossos clientes"

The Veeam logo, consisting of the word 'VEEAM' in a bold, white, sans-serif font.



# Os Desafios das Multinacionais em vendas ao governo através de canais

Os painelistas, líderes na implementação dos programas de governo nas empresas que atuam:



**Rafael Camillo**

Head of Partner  
Organization

Trabalha há 9 anos na VMware,  
sendo 8 anos no time de canais.

VMware está há pouco mais de 20 anos no mercado, iniciou suas atividades no vale do silício com virtualização de servidores. Expandiu seu portfólio nos últimos 10 anos inovando e adotando uma estratégia de gestão de multcloud, soluções para habilitação de trabalho digital e modernização de aplicações.

A VMware, no Brasil, atua 100% através de canais, possui um ecossistema de aproximadamente 1000 canais registrados no Brasil e também trabalha com distribuidores autorizados. O setor público representa uma fatia importante do mercado.





# Os Desafios das Multinacionais em vendas ao governo através de canais

## PUBLIC SECTOR PROGRAM

Alguns motivos que são grandes motivadores para implementação de um programa de governo destacados pelos painelistas foram:

- ▶ Garantir a integridade nos negócios através de toda cadeia;
- ▶ Entender como estender aos canais e parceiros de negócios as políticas de compliance internas da organização;
- ▶ Assegurar a imagem e reputação da marca da fabricante que está sendo representada pelo penal/parceiro na ponta, perante ao cliente.



# Os Desafios das Multinacionais em vendas ao governo através de canais

“[...] perante ao cliente nossa empresa é representada pelo parceiro, é o mesmo time no final do dia.”

“ [...] nosso intuito é dar uma segurança para o cliente na ponta.”

“HPE é um empresa muito ética, o nome dela vale mais do que qualquer coisa, então, a gente queria garantir que o nome da HPE fosse preservado na ponta pelo nosso ecossistema.”

“Montamos um processo a quatro mãos, bem robusto, que dá garantia para HPE de que nossos parceiros estão treinados, têm uma política de anticorrupção, sabem as regras, e têm clareza sobre todos os processos. Transparência de ponta a ponta”

▶ **Leonardo Rangel**

”

“ [...] procuramos trabalhar unificando os nossos programas em cima de um selo único, justamente para facilitar para os parceiros a justificativa desse investimento.”

▶ **Rodrigo Aliaga**

Destacam essa preocupação devido ao ecossistema ser muito familiar e ter muitas intersecções. Por isso a adoção de um padrão e ter uma única certificação com adesão de vários fabricantes facilita o processo para esse ecossistema desenvolver as boas práticas na cadeia de negócios.





## Por que a CertiGov faz parte do Programa de Governo ?

“O ecossistema de canais é uma extensão da nossa companhia e a gente precisa zelar e buscar aumentar o nível de integridade e melhores práticas, enfim, responsabilidade nos processos públicos”

”

“...a questão do selo CertiGov ter sido tão bem aceito, foi o módulo de vendas ao governo, porque, de fato, o módulo local de vendas ao governo, com regras bem aplicadas, atualizadas com processo de recertificação, foi um diferencial bastante importante.”

▶ **Rafael Camillo**

A VMware possui seu processo interno para treinamentos e análise dos canais, mas considera que ter um selo de mercado que faz essa análise imparcial, tem um diferencial e mostra a preocupação da VMware de neutralidade e de dar as mesmas oportunidades para todos desde que cumpram os requisitos definidos. Consideram a certificação externa CertiGov e também certificações internas de produtos e soluções.

Na implementação da CertiGov no programa de governo da VMware, um dos diferenciais foi o módulo de vendas ao governo. Isso porque o módulo consegue trazer de forma atualizada questões pertinentes à legislação brasileira e assim foi possível alinhar com a corporação internacional, essa adaptação local do programa de governo, considerando o cenário político brasileiro.



## Resultados Percebidos

- ▶ Qualificação dos canais/parceiros;
- ▶ Segurança de trabalhar com canais/parceiros com boas práticas e preparados para representarem a fabricante;
- ▶ Processo de conscientização da ponta, clientes finais (próprio governo) que passa ter um selo de mercado para comprovar a integridade.



**Saiba mais sobre a  
certificação**

▶ **CertiGov: Certificação de processos éticos para sua empresa**

Desenvolvido para organizações com vendas descentralizadas em canais, o selo CertiGov auxilia as organizações que participam de licitações para Governo, através do fomento de uma cultura ética de anticorrupção e antissuborno em canais, revendas e parceiros, de forma que tenham o mesmo rigor com padrões éticos e normas anticorrupção em que se baseiam. Afinal, não basta que haja controles rígidos e práticas de compliance internamente, se todos os outros elos da cadeia de vendas não forem igualmente responsáveis.

▶ **Conheça nosso canal no Youtube**

Assista o webinar completo em nosso canal do youtube: CertiGov Channel e confira nossos conteúdos.

**[www.certigov.com.br](http://www.certigov.com.br)**