

### 1. OBJETIVO:

A AGIS (distribuidor nacional de produtos e serviços de tecnologia) tem grande interesse na preservação e desenvolvimento de seus Parceiros de Negócios (REVENDEDORES), e por esse motivo busca estabelecer um programa de canais que visa fortalecer e apoiar o desenvolvimento de negócios em conjunto com seus revendedores apoiados pelos nossos fornecedores.

Este documento visa detalhar as políticas, regras e categorias de parceria do programa de canais e também estabelecer as obrigações e benefícios que os REVENDEDORES terão nas respectivas categorias de parceria do programa.

#### I. PARTICIPANTES:

- A. **AGIS** – Distribuidor Nacional de Produtos e Serviços de Tecnologia com cobertura de todo território do Brasil.
- B. **Revendedor SIRIUS** – Revendedor focado no segmento corporativo, devidamente cadastrado e ativo que estabelece relação comercial com a AGIS, com histórico de faturamento anual de no mínimo R\$ 4.000.000,00 (ou trimestral de R\$ 1.000.000,00), sobre a compra de produtos e serviços de forma direta ou para seus clientes finais (modelo de intermediação), e segue a política comercial estabelecida pela AGIS, que estabelece que o mesmo deva sempre se manter adimplente de suas obrigações financeiras para se manter elegível ao programa e seus respectivos benefícios.
- C. **Revendedor IZAR** – Revendedor focado no segmento corporativo, devidamente cadastrado e ativo que estabelece relação comercial com a AGIS, com histórico de faturamento anual de no mínimo R\$ 2.000.000,00 (ou trimestral de R\$ 500.000,00), sobre a compra de produtos e serviços de forma direta ou para seus clientes finais (modelo de intermediação), e segue a política comercial estabelecida pela AGIS, que estabelece que o mesmo deva sempre se manter adimplente de suas obrigações financeiras para se manter elegível ao programa e seus respectivos benefícios.

- 
- D. **Revendedor GATRIA** – Revendedor focado no segmento corporativo, devidamente cadastrado e ativo que estabelece relação comercial com a AGIS, com histórico de faturamento anual de no mínimo R\$ 1.000.000,00 (ou trimestral de R\$ 250.000,00), sobre a compra de produtos e serviços de forma direta ou para seus clientes finais (modelo de intermediação), e segue a política comercial estabelecida pela AGIS, que estabelece que o mesmo deva sempre se manter adimplente de suas obrigações financeiras para se manter elegível ao programa e seus respectivos benefícios.
- E. **Revendedor ANTARES** – Revendedor focado no segmento corporativo, devidamente cadastrado e ativo que estabelece relação comercial com a AGIS, com histórico de faturamento anual de no mínimo R\$ 400.000,00 (ou trimestral de R\$ 100.000,00), sobre a compra de produtos e serviços de forma direta ou para seus clientes finais (modelo de intermediação), e segue a política comercial estabelecida pela AGIS, que estabelece que o mesmo deva sempre se manter adimplente de suas obrigações financeiras para se manter elegível ao programa e seus respectivos benefícios.

## **II. RESPONSABILIDADES E BENEFÍCIOS:**

- A. Responsabilidades do REVENDEDOR:
- Registrar-se no Portal do Programa SIGA AGIS (plataforma digital) e dar o aceite formalmente no termo do programa (aceite on-line)
  - Atuar no segmento corporativo com foco na venda de soluções de tecnologia (produtos, software e serviços)
  - Escolher a Agis como seu Distribuidor preferencial quando realizar registros de oportunidade (RO) nos portais dos fabricantes
  - Manter atualizado sua documentação cadastral assim como informações financeiras da empresa, para que seu limite de crédito possa sempre estar sendo validado e atualizado.

- 
- Realizar todos os esforços possíveis para participar de treinamentos e capacitações oferecidas pela AGIS em conjunto com nossos fornecedores e parceiros de negócios.
  - Trabalhar de forma ética, preservando a imagem da AGIS e respeitando as políticas estabelecidas.
  - Encaminhar os documentos necessários para comprovações de atividades (caso solicitado) ou mesmo para liberação de pagamento de benefícios de acordo com as regras do programa.

### B. Responsabilidades da AGIS:

- Disponibilizar as informações de metas e resultados através do portal do programa de canais SIGA AGIS trimestralmente, para acompanhamento dos respectivos objetivos e atingimentos parciais.
- Gerenciar, desenvolver e capacitar os REVENDEDORES nas soluções disponíveis em seu portfólio de produtos e serviços com o apoio dos fornecedores.
- Atendimento interno e externo com acompanhamento e visitas aos REVENDEDORES para dar suporte às oportunidades desenvolvidas em conjunto.
- Suporte comercial, de pré-vendas e financeiro às equipes dos REVENDEDORES.
- Manter um portfólio de soluções de tal forma que o REVENDEDOR possa sempre oferecer uma solução completa aos seus clientes finais.
- Fornecer materiais de marketing, ferramentas de vendas, informações de mercado, através do Portal do Programa de Canais, para dar suporte aos REVENDEDORES e suas equipes.
- Gerenciar os Registros de Oportunidades em conjunto com os fornecedores.
- Realizar os pagamentos dos respectivos benefícios elegíveis do programa, sempre que o REVENDEDOR cumprir com todas suas obrigações determinadas pelas regras e políticas.

### **III. CATEGORIAS DO PROGRAMA DE CANAIS SIGA AGIS:**

A seguir encontra-se uma tabela comparativa com as principais diferenças de obrigações e benefícios entre as categorias do programa de canais: Revendedores SIRIUS, IZAR, GATRIA e ANTARES

CATEGORIAS	SIRIUS	IZAR	GATRIA	ANTARES
Sales Rebate	<i>Confira tabela de pontuação por linha de produtos no anexo 1.</i>			R\$ 500,00 (fixo)
Meta Trimestral (a partir de)	R\$ 1.000.000	R\$ 500.000	R\$ 250.000	R\$ 100.000
Upgrade de Categoria	Semestral	Semestral	Semestral	Semestral
Downgrade de Categoria	Anual	Anual	Anual	Anual
Executivo de Desenvolvimento de Negócios / Executivo de Contas	Sim	Sim	Elegível	NA
Consultor de Vendas	Sim (1X10)	Sim (1X20)	Sim (1X40)	Sim (1X70)
Plataforma Digital	Sim	Sim	Sim	Sim
E-commerce	Sim	Sim	Sim	Sim
Agis University	Sim	Sim	Sim	Sim
MarkAgis	Sim	Sim	NA	NA
Relatórios Power BI	Sim	Elegível	Elegível	NA
Programa E-Loja	Sim	Sim	NA	NA
Logística (Atendimento)	Dedicado	Dedicado	Dedicado	NA
Opções de Fretes Especiais (*)	Sim	Sim		
Frete Grátis RMA	Sim	Sim		
Opções de Fretes Especiais (*)	Sim	Sim		
SLA Análise de Crédito	4 horas	6 horas	8 horas	24 horas
SLA Help Primeiro Atendimento	4h + Analista Dedicado	8h + Analista Dedicado	Normal	Normal
Agis Custom - desconto Integração	10%	10%		

Plano de Negócios Trimestral	Sim	Sim	Elegível	NA
Conselho de Canais	Sim	Elegível	Elegível	

*(\*) Mudanças realizadas a partir de 02/01/2023*

#### **IV. DETALHAMENTO DOS OBJETIVOS E BENEFÍCIOS**

##### **A. Rebate**

Será definida uma meta trimestral individual para cada REVENDEDOR de acordo com as linhas de produtos comercializadas pelo canal.

Cada linha de produto elegível e que for comercializada pelo canal garantirá uma porcentagem de benefício (de acordo com a tabela de pontuação do ANEXO I), que será somada e resultará no total a ser recebido ao final do trimestre.

Para receber o benefício, o REVENDEDOR deverá atingir pelo menos 100% do seu objetivo até o final do trimestre, sendo sempre considerado o valor líquido de impostos, excluindo devoluções e valor da comissão bruta sob pedidos intermediados.

A categoria ANTARES terá o benefício fixo no valor de R\$500,00 (implementado a partir de 02/01/2023).

Pagamento do Benefício:

Os pagamentos serão realizados em até 30 dias após a finalização do trimestre e serão pagos desde que as regras do programa sejam cumpridas, entre elas que o REVENDEDOR esteja adimplente com suas obrigações financeiras junto à AGIS para compras diretas e intermediações até o último dia útil do trimestre vigente. O Revendedor deverá solicitar seu benefício através do Portal do Programa SIGA AGIS.

---

A Agis vai emitir internamente uma Nota de crédito e com isso o REVENDEDOR poderá abater o valor em seu saldo de contas a pagar para a AGIS ou mesmo receber seu valor em conta corrente.

## **B. APURAÇÃO DOS RESULTADOS**

A apuração parcial deverá ser realizada ao final de cada mês e de forma completa ao final do trimestre.

A apuração deverá considerar as vendas realizadas diretamente ao REVENDEDOR e também as vendas intermediadas pelo REVENDEDOR em questão, para seus respectivos clientes finais.

Na apuração serão considerados o valor líquido da mercadoria sem os impostos destacados na Nota Fiscal, e ainda serão descontados o valor da comissão bruta sob pedidos intermediados. Não deverão ser consideradas Notas Fiscais de RMA, Remessa, Bonificação, entre outras que não de venda efetivamente.

As devoluções deverão abater o valor apurado para o REVENDEDOR seja referente a vendas diretas ou vendas intermediadas.

Caso existam devoluções realizadas de períodos anteriores ao processo de apuração também deverão ser descontados.

## **V. DEMAIS BENEFÍCIOS E INFORMAÇÕES ADICIONAIS**

### **A. Alterações de Categorias**

- Os upgrades (aumentos) de categoria poderão ser realizados de forma semestral de acordo com o atingimento de resultados que já estejam de acordo com as metas mínimas da sua categoria diretamente acima do mesmo.
- Os downgrades (decrecimentos) de categoria serão realizados apenas ao final de cada período anual (ano calendário), caso os canais não tenham atingido os faturamentos mínimos definidos para sua categoria de parceria ao longo do ano calendário.

### B. Atendimento Comercial (Equipe de Vendas) Dedicado

- Consultor Interno – Todo canal participante do Programa de Canais será gerenciado por um consultor interno de vendas (válido para as categorias: SIRIUS, IZAR e GATRIA e elegível para a categoria: ANTARES).
- Executivo de Desenvolvimento de Negócios / Executivo de Contas – Os canais das categorias: SIRIUS e IZAR serão gerenciados também por um Executivo de Desenvolvimento de Negócios / Executivo de Contas em conjunto com o consultor de vendas interno (Os canais da categoria GATRIA poderão ser elegíveis ao Executivo de acordo com a decisão pontual da AGIS).

### C. Plataforma Digital

- Todos os canais do programa terão acesso ao Portal do Programa de Canais, disponível dentro da nova plataforma digital da AGIS.

### D. E-commerce

- Todos os canais do programa terão acesso ao E-commerce da AGIS, disponível dentro da nova plataforma digital da AGIS.

### E. AGIS University

- Todos os canais do programa terão acesso aos cursos, materiais, treinamentos e informações sobre as soluções e serviços oferecidos pela AGIS através do portal de Educação e Desenvolvimento do canal SIGA AGIS (AGIS University).

### F. MarkAGIS

- Os canais SIRIUS e IZAR terão acesso ao programa de apoio às atividades de marketing e geração de demanda da AGIS (MarkAGIS), que tem como objetivo oferecer templates e modelos de materiais de comunicação desenvolvidos em conjunto com os fabricantes para que os revendedores possam personalizá-los com suas informações para realizar atividades de geração de oportunidades em sua base de clientes.

---

G. Power BI

- Os canais SIRIUS terão o direito de receber relatórios mensais com informações detalhadas de suas atividades de compras com a AGIS, através da ferramenta MS Power BI. Canais IZAR e GATRIA serão elegíveis e sua inclusão deverá ser aprovada de forma individual pela AGIS.

H. Programa E-loja

- Os canais SIRIUS e IZAR serão elegíveis a participar do programa E-loja que permitirá que os canais possam criar suas lojas virtuais (E-commerce) utilizando a plataforma digital e suporte da AGIS, com redução do valor mensal de utilização que pode variar de 50% até 100%, baseado no volume mensal de compras via plataforma digital. Os parceiros das demais categorias do programa (GATRIA e ANTARES) poderão solicitar o benefício de fazer parte do programa E-loja, porém deverão realizar o pagamento do valor mensal de utilização de forma integral (sem descontos). A decisão sobre a participação ou não de um revendedor no programa que não esteja nas categorias SIRIUS e IZAR, mesmo com pagamento mensal de utilização, cabe somente à AGIS. Este programa tem previsão de ser lançado em 2023.

I. Logística

- Os canais SIRIUS, IZAR e GATRIA – terão acesso ao atendimento especial dedicado da equipe de logística. Além disso e apenas para canais SIRIUS e IZAR os mesmos terão também acesso à: Opções de Fretes especiais, Frete Grátis para processos de RMA (retorno de mercadorias) e relatórios mensais detalhados de suas entregas.

J. Crédito

- Todos os canais participantes do programa terão atendimento especializado para suas análises de crédito, seguindo os respectivos níveis de serviços (SLAs) para cada uma das categorias do programa: SIRIUS – 4 horas; IZAR



---

– 6 horas; GATRIA – 8 horas e ANTARES – 24 horas. No caso de faturamento diretor (intermediação para venda à clientes finais corporativos, o SLA será válido desde que a respectiva documentação dos clientes finais seja enviada de forma completa pelo revendedor.

K. HELP (pós-vendas)

- Os canais SIRIUS e IZAR terão atendimento especializado da equipe de Pós-vendas (AGIS HELP), seguindo os respectivos níveis de serviços (SLAs): SIRIUS – 4 horas com analista dedicado; IZAR – 8 horas com analista dedicado.

L. Plano Trimestral

- Os canais SIRIUS e IZAR deverão preparar um plano trimestral em conjunto com seu Executivo de Desenvolvimento de Negócios / Executivo de Contas com o objetivo de definir as prioridades e atividades para serem realizadas em conjunto no trimestre seguinte com foco em crescimento, atingimento de suas metas trimestrais, expansão de portfólio e aumento de lucratividade ao canal.

M. Conselho Executivo de Canais

- Os canais SIRIUS serão elegíveis para que seus Executivos sejam convidados a participar do Conselho de Canais AGIS, a ser criado a partir de 2023. Tais indicações serão realizadas de forma individual e não transferíveis e com isso terão a possibilidade de interagir com a direção da AGIS de forma semestral dando e recebendo sugestões ao negócio da distribuição de tecnologia e ao mercado.

N. Programa SIGA

- A Agis reserva-se o direito de modificar o programa SIGA a qualquer momento, independentemente de aviso prévio. Recomenda-se que os clientes acompanhem regularmente as comunicações oficiais emitidas pela empresa a fim de manterem-se informados acerca de quaisquer alterações que venham a ser implementadas.






### VI. TERMO DE ADESÃO (ao Programa de Canais SIGA AGIS):

Todos os canais deverão dar o aceite formal via Portal do Programa de Canais ao termo de adesão ao programa de canais, contido no link abaixo:

[Termo de Adesão Programa de Canais SIGA Agis](#)

### VII. ANEXO I

#### TABELA DE PONTUAÇÃO

 0,25%	 0,35%	 0,5%	 0,75%	 1%
Bematech Datalogic Dell Dimep Elgin Gertec Honeywell HP HP Látex Lenovo LG Microsoft* Motorola Poly Tanca Toshiba Global TP-Link Ubiquiti	Brother Canon Gerbo Menno Nonus	APC Creality CSB Delta Fujistu Hikvision Huawei Kodak Lenovo ISG Malwarebytes Norton Ricoh SMS TeamViewer	Novastar Tilibra Xerox	Agis Hillstone HPE HPE Aruba Opentext
* Exceto a linha Softwares Microsoft CSP - Commercial				