

## 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 E CATEGORIAS:

- 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\$ 5.000.000,00 anual, 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 de R\$ 2.000.000,00 até R\$ 4.999.999,99 anual , 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 até R\$ 1.999.999,99 anual, 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\$ 500.000,00 até R\$ 999.999,00 anual, 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.

### B. Responsabilidades da AGIS:

- Disponibilizar as informações de metas e resultados através do portal do programa de canais SIGA AGIS anualmente e 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.
- 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. DETALHAMENTO DOS OBJETIVOS E BENEFÍCIOS

### A. Objetivos e Metas

Os objetivos do programa SIGA serão definidos anualmente e divulgados no primeiro trimestre do ano fiscal para cada participante.

A definição da meta anual será compartilhada neste mesmo período e será dividida por quarter de acordo com a sazonalidade da tabela abaixo.

Q1	Q2	Q3	Q4
22%	25%	25%	28%

B. Rebate

Será definida uma meta anual individual para cada **REVENDEDOR** de acordo com as linhas de produtos comercializadas pelo canal. Tal meta será dividida em objetivos trimestrais, previamente definidos e comunicados.

Cada linha de produto considerada elegível e comercializada no referido canal assegurará ao REVENDEDOR uma percentagem de benefício, conforme previsto na tabela constante do ANEXO I. A soma das percentagens referentes às linhas elegíveis resultará no montante total de benefício a ser auferido ao final do exercício anual.

O REVENDEDOR somente terá direito ao benefício caso alcance, no mínimo, 100% (cem por cento) de sua meta anual, levando-se em consideração o valor líquido, já descontados os impostos destacados nas notas fiscais, excluindo-se, ainda, devoluções e o valor das comissões brutas oriundas de pedidos intermediados.

Além do resgate anual, em caso de atingimento da meta do trimestre será facultado ao REVENDEDOR o resgate antecipado de até 50% (cinquenta por cento) do benefício correspondente ao período. Ao término do exercício fiscal anual, na hipótese de atingimento de 100% (cem por cento) ou mais da meta anual o parceiro poderá resgatar o saldo remanescente do benefício.

Os valores referente aos rebates estarão limitados ao percentual de 150% (cento e cinquenta por cento) da meta anual previamente estipulada.

C. Apuração Dos Resultados

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

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.

#### D. Pagamento do Benefício:

Os pagamentos serão realizados em até 30 dias contados a partir da solicitação de resgate trimestral ou anual,.

O pagamento estará condicionado ao cumprimento integral das regras previstas no programa, incluindo a exigência de que o **REVENDEDOR** esteja adimplente com todas as suas obrigações financeiras junto à AGIS, seja em relação às compras diretas, seja no tocante às operações de intermediação, até o último dia útil do trimestre ou ano fiscal em curso.

O **REVENDEDOR** deverá, para fins de obtenção do benefício, realizar a solicitação por meio do Portal do Programa SIGA AGIS, conforme os procedimentos estabelecidos pela AGIS.

A AGIS, ao aprovar a solicitação, emitirá internamente uma nota de crédito correspondente ao valor devido. O REVENDEDOR poderá utilizar referido

crédito para compensação no saldo de suas contas a pagar junto à AGIS ou, alternativamente, optar pelo recebimento do montante em conta corrente, conforme previamente acordado.

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

##### **A. Alterações de Categorias**

- Os upgrades (aumentos) de categoria serão realizados de forma anual 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 (decrementos) de categoria serão realizados 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**

- Todo canal participante do Programa SIGA será gerenciado por um consultor interno de vendas e por um Executivo de Desenvolvimento de Negócios

##### **C. Plataforma Digital**

- Todos os canais do programa terão acesso ao Portal do Programa SIGA, 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. Alteração dos termos**

- A Agis reserva-se o direito de modificar o programa SIGA a qualquer momento, sem a necessidade de aviso prévio. Recomendamos que nossos clientes acompanhem regularmente as comunicações oficiais da empresa para se manterem atualizados sobre quaisquer alterações que possam ocorrer.

**V. 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](#)

## VI. ANEXO I

Marca	Antares	<u>Gatria</u>	Izar	Sirius
Zebra	0,55%	0,70%	1,10%	1,50%
Lenovo	0,20%	0,30%	0,40%	0,50%
LG	0,25%	0,25%	0,25%	0,25%
HPE Aruba	0,75%	1,00%	1,50%	2,00%
HP Inc	0,20%	0,30%	0,40%	0,50%
Samsung Devices	0,25%	0,25%	0,25%	0,25%
<u>Honeywell</u>	0,25%	0,25%	0,25%	0,25%
HPE	0,75%	1,00%	1,50%	2,00%
Samsung Imagem	0,25%	0,25%	0,25%	0,25%
<u>Ubiquiti</u>	0,25%	0,25%	0,25%	0,25%
APC	0,30%	0,45%	0,85%	1,25%
Logitech VC	0,25%	0,25%	0,25%	0,25%
Poly	0,30%	0,45%	0,85%	1,25%
Lenovo ISG	0,50%	0,75%	1,00%	1,50%
Microsoft	0,20%	0,30%	0,40%	0,50%
Dell ISG	0,75%	1,00%	1,50%	2,00%
<u>Dell Client</u>	0,20%	0,30%	0,40%	0,50%
Brother	0,25%	0,25%	0,25%	0,25%
Canon	0,25%	0,25%	0,25%	0,25%
Xerox	0,25%	0,25%	0,25%	0,25%
<u>Datalogic</u>	0,25%	0,25%	0,25%	0,25%
SMS	0,25%	0,25%	0,25%	0,25%