

Dispõe sobre credenciamento de intermediários comerciais

FICHA TÉCNICA:

PROCEDIMENTO	Data da 1ª Versão: 16/06/2020
Credenciamento de intermediários comerciais	Identificação do Procedimento: 20-06-16-MKT- PROCEDIMENTO_CREDNCIAMENTO_INTERMEDIÁRIOS_COMER CIAIS (00)
	Revisão: Data: - Por: -
	Elaborado por: João Gabriel Leite

HISTÓRICO DAS REVISÕES:

VERSÃO	DATA DE APROVAÇÃO	PÁGINAS REVISADAS	DESCRIÇÃO DAS ALTERAÇÕES
00	03/07/2020	TODAS	EMISSÃO INICIAL

Confederação Brasileira de Tênis de Mesa

Rua Henrique de Novaes, 190 - Botafogo
Rio de Janeiro - RJ - Brasil
CEP 22281-050

 +55 21 2579-0650
 cbtm@cbtm.org.br
 www.cbtm.org.br



Sumário

1. OBJETO:.....	3
2. CREDENCIAMENTO.....	3
3. COMISSIONAMENTO.....	5
4. RESCISÃO E RESPONSABILIDADE.....	6
5. ANEXOS:	6

Confederação Brasileira de Tênis de Mesa

Rua Henrique de Novaes, 190 - Botafogo
Rio de Janeiro - RJ - Brasil
CEP 22281-050

 +55 21 2579-0650
 cbtm@cbtm.org.br
 www.cbtm.org.br

1. OBJETO:

O objeto desse procedimento é normatizar a seleção de empresas/agentes para intermediação de negócios da CBTM.

2. CREDENCIAMENTO

2.1 Descrição

O credenciamento de agentes tem as características e especificidades conforme abaixo:

- 2.1.1 O agenciamento se caracteriza pelo credenciamento de pessoas jurídicas para trabalharem como agentes comerciais da CBTM.
- 2.1.2 Todas os credenciados serão formalizados por meio de um processo específico e irão assinar um Contrato de Agenciamento, que deverá ser firmado entre as partes.
- 2.1.3 O modelo de agenciamento não prevê nenhum tipo de exclusividade, seja de praça, segmento, ou qualquer outro tipo, salvo se a pessoa jurídica decidir comprar uma propriedade para revenda, conforme valoração estabelecida pela CBTM. Fica a cargo da entidade definir a quantidade de agentes credenciados.
- 2.1.4 Nos contratos de patrocínio/investimento, o Agente Comercial irá aparecer como "Interveniente" e o valor correspondente à comissão será quitado mediante apresentação de Nota Fiscal.
- 2.1.5 Mesmo com Contrato de Agenciamento, nenhuma atividade comercial poderá ser realizada sem a expressa comunicação e anuência da CBTM.
- 2.1.6 Todas as abordagens comerciais realizadas em nome da CBTM deverão seguir padrões pré-estabelecidos, de modo a salvaguardar a correta valoração de propriedades de marketing, a disponibilidade de patrocínio, a capacidade de entrega de contrapartidas pela CBTM e a proteção a categorias/segmentos de empresas parceiras.

2.2 Condições de elegibilidade

Para a formalização e cadastramento como agente, a empresa precisa dos seguintes requisitos:

- 2.2.1 Estar com CNPJ ativo
- 2.2.2 Possuir CNAE compatível
- 2.2.3 Comprovação de atividade empresarial prévia

2.3 Aplicação de interesse:

As pessoas jurídicas interessadas em se credenciar como agentes comerciais da CBTM devem apresentar, acompanhado do termo assinado, os seguintes documentos:

2.3.1 Cartão CNPJ

2.3.2 Apresentação institucional que conste:

- Portfólio de Clientes, constando os principais trabalhos e um breve descritivo sobre as atividades realizadas.

- Apresentação de Cases comerciais de sucesso.

- Apresentação de Mini-Currículo de até 3 (três) líderes da empresa.

2.3.3 Termo assinado

A aplicação deve ser feita pelo email credenciamento@cbtm.org.br com o assunto “credenciamento de agente comercial”.

2.4 Critérios de Seleção

Os critérios de seleção seguem a tabela abaixo:

Critério	Pontos
Portfólio Clientes	2
Cases	3
Currículo Lideranças	2
Sinergia cultura CBTM	1

A agência deverá somar um mínimo de 4 pontos para ser considerada apta.

2.5 Divulgação

A CBTM fará a divulgação dos agentes credenciados conforme finalização do processo individual, mas não possui obrigatoriedade de divulgar a pontuação de todos os participantes.

2.6 Regimento

O credenciamento e o contrato de agente autorizado está pautado no regimento interno da Confederação Brasileira de Tênis de Mesa, a seguir, 19-11-01-MKT-PROCEDIMENTO_VENDAS_COMISSÃO(00)

2.7 Validade

O credenciamento terá validade de 12 meses a contar a partir da assinatura do documento

Confederação Brasileira de Tênis de Mesa

Rua Henrique de Novaes, 190 - Botafogo
Rio de Janeiro - RJ - Brasil
CEP 22281-050

 +55 21 2579-0650
 cbtm@cbtm.org.br
 www.cbtm.org.br

3. COMISSONAMENTO

3.1 O comissionamento para cada um dos possíveis parceiros de vendas segue as diretrizes do documento/procedimento está detalhado na tabela a seguir, sendo que o entendimento sobre cada tipo de venda, para fins de cálculo do comissionamento, está detalhado nos itens abaixo:

Parceiro	Tipo de Venda			Limite
	Ativação/Pontual/Mídia	Permuta	Patrocínio Direto	
Agente Comercial	Até 15%	Até 15%	Até 15%	Até R\$ 1 MM

3.1.1 Ativação/Pontual/Mídia: recursos investidos para ativação de marca e/ou produção de conteúdo exclusivo, com pagamento de comissão calculada pela receita líquida (patrocínio descontado das despesas) do projeto.

3.1.2 Permuta: valor total gerado em economia para a CBTM, desde que o produto ou serviço permutado esteja no orçamento planilhado anual da entidade e o montante aferido da permuta esteja em valor compatível (igual ou inferior) com o referido orçamento.

3.1.3 Patrocínio Direto: valor bruto do contrato de patrocínio direto.

3.2 Todas as comissões são pagas após descontados os valores de eventuais tributos ou taxas governamentais.

3.3 Os pagamentos de comissões a Agentes Comerciais somente serão realizados através da emissão de Nota Fiscal e boleto contra a CBTM. O valor do boleto deverá corresponder ao somatório a receber referente às comissões estabelecidas. Os pagamentos serão feitos em até 30 (trinta) dias após a liquidação da Nota Fiscal do parceiro.

3.3.1 Ativação/Pontual/Mídia: pagamento no ato da liquidação da Nota Fiscal, em parcela única.

3.3.2 Permuta: pagamento na assinatura do contrato, conforme projeção da economia gerada e parcelado, caso o produto ou serviço permutado tenha frequência sistemática.

3.3.3 Patrocínio: pagamento no ato da liquidação de cada parcela.

3.4 Em caso de parceria comercial de produtos de terceiros, como os relacionados com mídia, entidades parceiras ou outros tipos de parceria, a CBTM reconhecerá a eventual comissão a ser aferida pelo valor a que a entidade tem direito.

4. RESCISÃO E RESPONSABILIDADE

A CBTM não se responsabiliza por atos de terceiros que não sigam as decisões acordadas, bem como procedimentos, políticas e normas da entidade, podendo a qualquer momento rescindir acordos pré-estabelecidos com Agentes Comerciais credenciados.

5. ANEXOS:

1. 19-11-01-MKT-PROCEDIMENTO_VENDAS_COMISSÃO (00)
2. 20-06-16-MKT-CONTRATO_AGENCIAMENTO_COMERCIAL (00)

Este dispositivo passa a vigorar na data de sua publicação.

Confederação Brasileira de Tênis de Mesa

Rua Henrique de Novaes, 190 - Botafogo
Rio de Janeiro - RJ - Brasil
CEP 22281-050

 +55 21 2579-0650
 cbtm@cbtm.org.br
 www.cbtm.org.br