



Мира
Powered by Tecnologia Santos



TECNOLOGIA SANTOS × TECHBR SOLUTIONS

Business Partner Program · Grupo Tecnologia Santos / TechBR Solutions

PORTUGUÊS

Como Funciona a Parceria Comercial

Guia de referência para parceiros comerciais — leads, apresentação do projeto, acompanhamento, contrato, pagamento e obrigações fiscais.

1 · Papel do parceiro

O parceiro atua como ponte comercial entre a empresa e potenciais clientes. As responsabilidades centrais são:

- **Prospecção de leads qualificados:** identificar empresas com necessidade real de monitoramento industrial, automação ou os demais serviços oferecidos, priorizando contatos com poder de decisão (gerência de automação, direção industrial, manutenção/confiabilidade).
- **Apresentação do projeto:** explicar a solução com base nos materiais oficiais fornecidos (guia técnico, resumo comercial e demais manuais anexos), mantendo consistência entre o que é prometido ao cliente e o que a empresa efetivamente entrega.
- **Acompanhamento comercial contínuo:** manter contato regular com o lead e, após o fechamento, com o cliente, verificando necessidades, coletando feedback e identificando oportunidades de expansão do contrato (upsell).
- **Reporte à empresa:** informar o time comercial sobre o estágio de cada negociação e repassar rapidamente qualquer sinal de mudança no interesse ou no escopo do cliente.
- **Liberdade de prospecção:** o parceiro tem total liberdade para buscar novas empresas e novos clientes por conta própria, estabelecendo em conjunto com a empresa a agenda de conversas, reuniões e apresentações comerciais.

2 · Termos do contrato

A parceria é formalizada por contrato escrito, que define o território ou segmento de atuação do parceiro e a exclusividade (se houver).

- **Vigência vinculada à permanência do cliente:** a vigência do contrato de bonificação não é um prazo fixo isolado — ela é estabelecida conforme a permanência do cliente trazido pelo parceiro em contrato ativo com o grupo Tecnologia Santos / TechBR Solutions. Enquanto esse contrato permanecer ativo, a comissão recorrente correspondente continua sendo devida ao parceiro.
- **Reajuste por fase de modificação do contrato:** a cada nova fase de modificação do contrato do cliente (novos projetos, módulos ou valores negociados), o parceiro passa a receber comissão proporcional ao contrato renovado — podendo ser um valor acima do inicial, em caso de novas implementações, ou uma redução, hipótese pouco provável, em caso de eliminação de serviços pelo cliente.
- **Encerramento:** a comissão (ativação e recorrente) se extingue quando o contrato do cliente com o grupo é efetivamente encerrado, ressalvado eventual período de transição definido em contrato (cláusula de “tail commission”), se aplicável.
- **Natureza da relação:** este contrato de bonificação não gera vínculo empregatício, societário ou qualquer outro vínculo comercial formal entre as empresas do grupo brasileiro (Tecnologia Santos / TechBR Solutions) e o parceiro externo. Trata-se de uma relação de parceria comercial independente — a intenção das partes é estabelecer um laço comercial forte, claro e de confiança mútua, sem criar subordinação, sociedade ou representação legal entre elas.

- **Confidencialidade e não-concorrência:** o parceiro compromete-se a não divulgar informações comerciais sensíveis e a não representar soluções diretamente concorrentes durante a vigência de cada contrato de cliente ativo.

3 · Cronograma de pagamento e modelos de comissão

A comissão é calculada sobre duas frentes do contrato fechado pelo parceiro: o valor de ativação (implantação, pago uma única vez ou parcelado) e o valor mensal recorrente. Dois modelos de referência estão disponíveis — o parceiro e a empresa escolhem um deles por contrato, conforme a calculadora anexa:

Modelo A	Modelo B
25% sobre ativação · 15% sobre recorrente	30% sobre ativação · 10% sobre recorrente
Comissão de ativação: 25%	Comissão de ativação: 30%
Comissão recorrente mensal: 15%	Comissão recorrente mensal: 10%

- Ponto de virada: o Modelo A favorece o parceiro em contratos mais longos (a comissão recorrente compensa a ativação menor); o Modelo B favorece a empresa em contratos mais longos e paga mais ao parceiro logo na ativação. A calculadora anexa mostra, para cada negociação, qual modelo é mais vantajoso conforme o horizonte esperado do contrato.
- Momento do pagamento: a comissão é liberada ao parceiro em até 10 dias úteis após a confirmação do recebimento do valor correspondente pela empresa (ativação ou parcela mensal), nunca antes.
- Escopo do recorrente: serviços fora do contrato-base (integrações avulsas, consultorias pontuais, módulos extras, suporte não recorrente) não geram comissão recorrente ao parceiro — esse faturamento fica integralmente com a empresa.
- Reajuste de valor: caso o valor-base do contrato do cliente aumente ou diminua fora de uma fase formal de modificação, a comissão recorrente é recalculada sobre o novo valor mensal, mantendo o percentual do modelo escolhido.

4 · Taxas locais e obrigações fiscais

O parceiro é responsável por emitir nota fiscal ou documento fiscal equivalente válido em sua jurisdição para o recebimento de cada comissão, e por recolher os tributos aplicáveis à sua própria atividade (impostos sobre serviços, imposto de renda, contribuições previdenciárias, conforme a legislação local).

Quando o parceiro atuar em país diferente do da empresa, cabe a ele verificar exigências de retenção na fonte, tratados de bitributação e registros necessários para operar legalmente como parceiro comercial ou representante comercial.

Pagamentos são processados em dólares americanos (US\$), salvo acordo em contrário. Tarifas bancárias, de câmbio e de transferência internacional (wire fees) correm por conta do parceiro, sendo descontadas do valor recebido, salvo cláusula específica em contrário.

A empresa não se responsabiliza pelo recolhimento de tributos devidos pelo parceiro em sua própria jurisdição.

How the Business Partnership Works

Reference guide for commercial partners — leads, project presentation, follow-up, contract, payment and tax obligations.

1 · Partner's role

The partner acts as the commercial bridge between the company and prospective clients. The core responsibilities are:

- **Qualified lead prospecting:** identify companies with a genuine need for industrial monitoring, automation, or the other services offered, prioritizing contacts with decision-making power (automation managers, industrial directors, maintenance/reliability leads).
- **Project presentation:** explain the solution based on the official materials provided (technical guide, commercial summary and other attached manuals), keeping consistency between what is promised to the client and what the company actually delivers.
- **Ongoing commercial follow-up:** keep regular contact with the lead and, after closing, with the client, checking on needs, gathering feedback and spotting opportunities to expand the contract (upsell).
- **Reporting to the company:** keep the sales team informed on the stage of each negotiation and promptly relay any sign of a change in the client's interest or scope.
- **Freedom to prospect:** the partner has full freedom to seek out new companies and new clients on their own, jointly setting up with the company the agenda for calls, meetings and commercial presentations.

2 · Contract terms

The partnership is formalized through a written contract, which defines the partner's territory or segment and exclusivity (if any).

- **Term tied to the client's tenure:** the term of the bonus/commission contract is not a fixed, standalone period — it is established according to how long the client brought in by the partner remains under an active contract with the Tecnologia Santos / TechBR Solutions group. As long as that client contract stays active, the corresponding recurring commission remains due to the partner.
- **Adjustment at each contract-modification phase:** at each new phase in which the client's contract is modified (new projects, modules or negotiated values), the partner starts receiving commission proportional to the renewed contract — which may be a higher amount in the case of new implementations, or a reduction, an unlikely scenario, in the case of services being dropped by the client.
- **Termination:** commission (activation and recurring) ends when the client's contract with the group is actually terminated, subject to any transition period defined in the contract (a “tail commission” clause), if applicable.
- **Nature of the relationship:** this bonus/commission contract does not create an employment relationship, corporate partnership, or any other formal commercial bond between the Brazilian group's companies (Tecnologia Santos / TechBR Solutions) and the external partner. It is an independent commercial partnership relationship — the parties' intent is to establish a strong, clear commercial tie built on mutual trust, without creating subordination, joint ownership, or legal representation between them.
- **Confidentiality and non-compete:** the partner agrees not to disclose sensitive commercial information and not to represent directly competing solutions for as long as each individual client contract remains active.

3 · Payment schedule and commission models

Commission is calculated on two parts of the contract closed by the partner: the activation value (implementation, paid once or in installments) and the recurring monthly value. Two reference models are available — the partner and the company choose one per contract, matching the attached calculator:

Model A	Model B
25% on activation · 15% on recurring	30% on activation · 10% on recurring
Activation commission: 25%	Activation commission: 30%
Recurring monthly commission: 15%	Recurring monthly commission: 10%

- Break-even point: Model A favors the partner on longer contracts (the recurring commission offsets the smaller activation share); Model B favors the company on longer contracts and pays the partner more upfront at activation. The attached calculator shows, for each deal, which model is more favorable given the expected contract horizon.
- Payment timing: the commission is released to the partner within 10 business days after the company confirms receipt of the corresponding amount (activation or monthly installment) — never before.
- Recurring scope: services outside the base contract (standalone integrations, one-off consulting, extra modules, non-recurring support) do not generate recurring commission for the partner — that revenue stays entirely with the company.
- Value adjustment: if the client's base contract value increases or decreases outside a formal modification phase, the recurring commission is recalculated on the new monthly value, keeping the percentage of the chosen model.

4 · Local fees and tax obligations

The partner is responsible for issuing an invoice or equivalent fiscal document valid in their jurisdiction for each commission received, and for paying taxes applicable to their own activity (service taxes, income tax, social-security contributions, per local law).

When the partner operates in a country different from the company's, it is the partner's responsibility to check withholding-tax requirements, double-taxation treaties, and any registrations needed to legally operate as a commercial partner or sales representative.

Payments are processed in US dollars (US\$), unless otherwise agreed. Banking, exchange and international wire fees are borne by the partner and deducted from the amount received, unless a specific clause states otherwise.

The company is not responsible for taxes owed by the partner in the partner's own jurisdiction.

Cómo Funciona la Alianza Comercial

Guía de referencia para socios comerciales — leads, presentación del proyecto, seguimiento, contrato, pago y obligaciones fiscales.

1 · Rol del socio

El socio actúa como puente comercial entre la empresa y los clientes potenciales. Las responsabilidades centrales son:

- **Prospección de leads calificados:** identificar empresas con necesidad real de monitoreo industrial, automatización u otros servicios ofrecidos, priorizando contactos con poder de decisión (gerencia de automatización, dirección industrial, mantenimiento/confiabilidad).
- **Presentación del proyecto:** explicar la solución con base en los materiales oficiales entregados (guía técnica, resumen comercial y demás manuales adjuntos), manteniendo coherencia entre lo prometido al cliente y lo que la empresa realmente entrega.
- **Seguimiento comercial continuo:** mantener contacto regular con el lead y, tras el cierre, con el cliente, verificando necesidades, recogiendo retroalimentación e identificando oportunidades de expansión del contrato (upsell).
- **Reporte a la empresa:** mantener al equipo comercial informado sobre el estado de cada negociación y comunicar rápidamente cualquier señal de cambio en el interés o el alcance del cliente.
- **Libertad de prospección:** el socio tiene total libertad para buscar nuevas empresas y nuevos clientes por cuenta propia, estableciendo en conjunto con la empresa la agenda de conversaciones, reuniones y presentaciones comerciales.

2 · Términos del contrato

La alianza se formaliza mediante un contrato escrito, que define el territorio o segmento de actuación del socio y la exclusividad (si la hay).

- **Vigencia vinculada a la permanencia del cliente:** la vigencia del contrato de bonificación no es un plazo fijo aislado — se establece conforme a la permanencia del cliente traído por el socio en un contrato activo con el grupo Tecnología Santos / TechBR Solutions. Mientras ese contrato del cliente permanezca activo, la comisión recurrente correspondiente sigue siendo debida al socio.
- **Ajuste en cada fase de modificación del contrato:** en cada nueva fase de modificación del contrato del cliente (nuevos proyectos, módulos o valores negociados), el socio pasa a recibir una comisión proporcional al contrato renovado — que puede ser un valor superior al inicial, en caso de nuevas implementaciones, o una reducción, hipótesis poco probable, en caso de eliminación de servicios por parte del cliente.
- **Finalización:** la comisión (activación y recurrente) se extingue cuando el contrato del cliente con el grupo finaliza efectivamente, salvo un eventual período de transición definido en el contrato (cláusula de “tail commission”), si aplica.
- **Naturaleza de la relación:** este contrato de bonificación no genera vínculo laboral, societario ni ningún otro vínculo comercial formal entre las empresas del grupo brasileño (Tecnología Santos / TechBR Solutions) y el socio externo. Se trata de una relación de alianza comercial independiente — la intención de las partes es establecer un lazo comercial fuerte, claro y de confianza mutua, sin crear subordinación, sociedad ni representación legal entre ellas.
- **Confidencialidad y no competencia:** el socio se compromete a no divulgar información comercial sensible y a no representar soluciones directamente competidoras mientras cada contrato individual de cliente permanezca activo.

3 · Cronograma de pago y modelos de comisión

La comisión se calcula sobre dos partes del contrato cerrado por el socio: el valor de activación (implementación, pagado una única vez o en cuotas) y el valor mensual recurrente. Hay dos modelos de referencia disponibles — el socio y la empresa eligen uno por contrato, según la calculadora adjunta:

Modelo A	Modelo B
25% sobre activación · 15% sobre recurrente	30% sobre activación · 10% sobre recurrente
Comisión de activación: 25%	Comisión de activación: 30%
Comisión recurrente mensual: 15%	Comisión recurrente mensual: 10%

- Punto de equilibrio: el Modelo A favorece al socio en contratos más largos (la comisión recurrente compensa la menor activación); el Modelo B favorece a la empresa en contratos más largos y paga más al socio en el momento de la activación. La calculadora adjunta muestra, para cada negociación, qué modelo es más favorable según el horizonte esperado del contrato.
- Momento del pago: la comisión se libera al socio dentro de los 10 días hábiles posteriores a la confirmación del cobro del valor correspondiente por parte de la empresa (activación o cuota mensual), nunca antes.
- Alcance del recurrente: los servicios fuera del contrato base (integraciones puntuales, consultorías aisladas, módulos extra, soporte no recurrente) no generan comisión recurrente para el socio — ese facturado queda íntegramente para la empresa.
- Ajuste de valor: si el valor base del contrato del cliente aumenta o disminuye fuera de una fase formal de modificación, el recurrente se recalcula sobre el nuevo valor mensual, manteniendo el porcentaje del modelo elegido.

4 · Tasas locales y obligaciones fiscales

El socio es responsable de emitir factura o documento fiscal equivalente válido en su jurisdicción por cada comisión recibida, y de pagar los tributos aplicables a su propia actividad (impuestos sobre servicios, impuesto a la renta, contribuciones a la seguridad social, según la legislación local).

Cuando el socio opere en un país distinto al de la empresa, es su responsabilidad verificar exigencias de retención en la fuente, tratados de doble tributación y los registros necesarios para operar legalmente como socio comercial o representante comercial.

Los pagos se procesan en dólares estadounidenses (US\$), salvo acuerdo en contrario. Las tarifas bancarias, cambiarias y de transferencia internacional (wire fees) corren por cuenta del socio y se descuentan del valor recibido, salvo cláusula específica en contrario.

La empresa no se responsabiliza por los tributos adeudados por el socio en su propia jurisdicción.