

AGENCIAMENTO

O funcionamento do programa de **Agenciamento Unentel** é simples e prático: sem necessidade de manter estoque, realizar entregas ou assumir o risco do faturamento, o Parceiro tem a opção de escolher a Unentel para realizar tais tarefas – sendo comissionado com o sucesso do negócio.



TRÂMITE

O Parceiro se responsabiliza pelo trâmite da negociação, o repasse da documentação entre a Unentel e o cliente – para fins de cadastro e faturamento – assim como no auxílio à Unentel em caso de inadimplência por conta do cliente.



COMISSÃO

O valor é obtido através da diferença do entre o valor de compra de revenda e o valor da venda para cliente final, sem o valor do IPI para os casos em que houver incidência e subtraindo os impostos pagos pela Unentel no processo.



RECEBIMENTO

O canal deve estar habilitado a emitir nota fiscal de prestação de serviços, onde conste, no corpo da mesma, a referência “Prestação de serviços comerciais” ou “Representação comercial”.

Os repasses de comissionamento serão feitos quando do recebimento pela Unentel da primeira parcela da venda, sendo:

- Parcelas recebidas entre os dias 01 e 15 , o pagamento se dará dia 30 do mês em questão; parcelas recebidas entre os dias 16 e 30 terão seus pagamentos consolidados no dia 15 do mês subsequente.



CONDIÇÕES

O valor mínimo para faturamento via Agenciamento Unentel é de 01 (um) salário mínimo. Caso o valor agenciado seja menor que o pré-estabelecido, será cobrado do cliente ou descontado do comissionamento o valor R\$ 10,00 (dez reais) referente aos custos bancários.

As condições de pagamento e frete devem ser acordadas entre Canal e a Unentel.



OBSERVAÇÃO

Para correta formação de preços, faz-se necessário verificar se o cliente é contribuinte de ICMS e sua localidade, visando se atentar para o valor do produto com relação ao ICMS.