

Manual de procedimientos: Canales Comerciales Externos

Objeto

El presente trabajo tiene por objetivo definir los distintos Canales Comerciales Externos aceptados y existentes en BMB, así como también los procedimientos a seguir para su alta, baja y modificación.

Reglamentación Vigente

Ley 26.831 de Mercado de Capitales.

Ver texto adicional: “*Régimen de Agentes Productores y Agentes Asesores de Mercados de Capitales*” – Martín Paolantonio.

Definiciones Generales

Responsable

- **Tomas Villa** - tvilla@bullmarketbrokers.com
Área de Canales Comerciales Externos (**ACCE**)

Canal Comercial Externo

- 1.1. Es una persona física o jurídica.
- 1.2. No forma parte del staff de BMB.
- 1.3. Tiene capacidad de facturar a BMB.

Tipos de Canales Comerciales Externos

- 1.4. **Bull Trainee**. Agente Productor a Prueba.
- 1.5. **Bull Advisor**. Agente Productor.
- 1.6. **Bull Introducer**. Generador de Clientes.

Los CCEs **Bull Trainee** y **Bull Advisor** deben:

1. Probar conocimientos de mercado de capitales estando activo en el “Registro de Idóneos” de la Comisión Nacional de Valores. <http://www.cnv.gov.ar/web/secciones/publicos/>
2. Poseen cuenta comitente individual en BMB vinculada a una cuenta Productor.
3. Desarrollar y mantener de forma independiente su propia cartera, que opera a través de BMB.

Beneficios Genéricos

1. Contacto directo con el responsable del área de Canales Comerciales Externos por consultas y asesoramiento.
2. Posibilidad de percibir comisiones sobre los aranceles generados por las carteras de clientes. Estas comisiones varían dependiendo del tipo de Canal Comercial Externo.

Bull Trainee (BT)

Será **BT** quien, con menos de 6 (seis) meses desde la apertura de la cuenta de su primer cliente, no cumpla aún con los requisitos para ser **BA** detalladas en el apartado siguiente del presente documento.

Información y Documentación

Información y Documentación Requerida

1. Currículum Vitae actualizado.
2. Copia de Certificado de Idoneidad válido ante CNV.
3. Datos de Contacto.
4. Información de Cartera de Clientes Actuales y Perspectiva.

Información y Documentación a Proveer

1. Formularios de Apertura de Cuenta de Personas Físicas y Jurídicas.
2. Requisitos de Apertura de Cuenta.
3. Autorización General para Operar.
4. Perfil UIF.
5. Listado de Comisiones Vigentes.
6. Fórmula para calcular comisiones a percibir según aranceles vigentes.

Para esto último se debe entregar una carpeta con toda la información necesaria al momento de ingreso del **BT**. Al mismo tiempo los formularios y fórmulas estarán habilitados para un acceso rápido en la cuenta online del **BT**.

Beneficios Específicos

1. Envío de mails con Research diarios.
2. Envío de mails con Informativos diarios.
3. Generación de cuenta "Productor" en sistema para seguimiento de clientes y estadísticas.

Bull Advisor (BA)

Pasados los 6 (seis) meses de prueba como **BT**, será **BA** aquel que cumpla con los siguientes requisitos adicionales:

1. Estar registrado como **Agente Productor de Agentes de Negociación** en la **CNV**.
<http://www.cnv.gob.ar/registrodeagentes.asp>
2. Poseer una cartera de clientes valorizada mayor o igual a AR \$ 5.000.000 (cinco millones de pesos).

El status de los **BA** se dividirá a su vez en:

Status	Requisito 1	Requisito 2
Definitivo	✓	✓
Provisorio		✓

Consideraciones

1. Un **BA Provisorio** podrá permanecer en ese estado por un *período máximo de 6 (seis) meses desde su incorporación* como **BA**. Finalizado dicho período, no podrá percibir nuevos cobros de comisiones hasta tanto no obtenga su matrícula como **Agente Productor de Agentes de Negociación**.
2. Existe la posibilidad de considerar a un **BA Definitivo** como tal sin que cuente con el Requisito 2. Esta consideración se analizará en cada caso de forma individual.

Beneficios Específicos

Se suman a los beneficios específicos de los **BT**.

1. Envío de mails sobre informes Premium.
2. Generación de correo electrónico personalizado "usuario@bulladvisors.com.ar".
3. Menores comisiones en cuenta comitente personal del **BA**.
4. Acceso a oficinas para reuniones o presentaciones comerciales.



Bull Introducer (BI)

Un **BI** actúa como un promotor de negocios puntuales de BMB, desligándose del asesoramiento, operación y seguimiento administrativo del cliente. Estas últimas tareas se delegan en el staff operativo de BMB.

Un **BI** puede acceder a una comisión sobre aranceles generados por su cartera presentada, ajustándose a las siguientes pautas:

1. No se emiten facturas por menos de AR \$ 5.000 (cinco mil pesos).
2. No se reconocen aranceles con una antigüedad mayor a 3 (tres) meses.

Beneficios Específicos

1. Acceso a oficinas para reuniones o presentaciones comerciales.

Bull Market Brokers S.A. S.B.

DIRECCIÓN: Bouchard 680, Piso 8 (CABA)

TELÉFONO: (54-11) 5353-4420

Aranceles Vigentes

Fórmula de cálculo:

$$AT = \left(\sum_{i=1}^n AC_i \right) (1 - IIBB)(C)$$

Donde,

AT: Arancel Total

AC: Arancel Cliente

IIBB: Tasa de Impuesto a los Ingresos Brutos

C: Comisión sobre los aranceles neto de Ingresos Brutos

La siguiente tabla representa los coeficientes y limitantes según el tipo de Canal Comercial Externo.

Tipo	IIBB	C	Mínimo AT	Período
Bull Trainee	7%	40%	AT >= AR \$ 5.000	Semestral
Bull Advisor Provisorio	7%	45%	AT >= AR \$ 5.000	Semestral
Bull Advisor Definitivo	7%	50%	AT >= AR \$ 5.000	Semestral
Bull Introducer	TBT	TBT	AT >= AR \$ 5.000	Trimestral

El "Período" hace referencia al tiempo máximo en el cual se acumulan las comisiones. Si no se llegase al mínimo en ese período, se pierde el derecho de las comisiones pasadas.

Comentarios sobre tareas

Tarea	Responsable	Comentario
1 - Recepción de documentación según tipo de CCE	ACCE	La documentación requerida es la que se encuentra en “Información y Documentación a Requerir” dentro de “Bull Advisor”.
2 – ¿Es postulante para BA?	ACCE	Dependiendo de si es postulante o no para Bull Advsiior, se le brindará diferente tipo de documentación respaldatoria.
3 – Proceso de Prueba 6 Meses (BT)	ACCE	Una vez abierta la primera cuenta, el postulante califica como BT y empieza el período de prueba. El alta interna se lleva a cabo de la siguiente manera: <ul style="list-style-type: none"> • Incorporación al archivo “seguimiento de productores” con categoría Bull Trainee. • Incorporación a la lista de mails de “Research” • Incorporación a la lista de mails de “Canales Comerciales Externos”
4 - ¿Cumple condiciones?	ACCE	Pasados los meses estamos en condiciones de decir si el postulante cumple o no las condiciones para ser BA . Si NO cumple las condiciones se procede de la siguiente manera: <ul style="list-style-type: none"> • Retirar del archivo “seguimiento de productores”. • Borrar del listado de mails al cual se lo ha suscrito anteriormente. Una persona retirada del programa no puede volver a comenzar el proceso, quedando inhabilitada a facturar comisiones por los aranceles de los clientes que haya acercado durante su período de prueba. La persona retirada del programa de BT sin haber alcanzado el status de BA permanecerá como autorizado en las cuentas, salvo solicitud en contrario de los clientes. Solamente una vez haya completado el proceso de BT y haya sido aceptado como BA podrá cobrar comisiones por los aranceles de sus clientes.
5 – Proceso de Prueba 6 Meses (BA)	ACCE	La incorporación de un BA Provisorio se da cuando cumple las condiciones planteadas en el inciso anterior de forma parcial. El alta de interna se lleva a cabo de la siguiente manera: <ul style="list-style-type: none"> • Incorporación a archivo “seguimiento de productores” con categoría “Bull Advisor Provisorio”. • Incorporación a la lista de mails de Research Premium. • Creación del correo electrónico personalizado. • Creación de cuenta productor en sistema. • Cambiar perfil en plataforma online. • Baja de comisiones en cuenta comitente personal.
6 - ¿Cumple condiciones?	ACCE	Llegada esta instancia se disponen de 6 meses para lograr regularizar la situación. Si NO se regulariza se deberá analizar el caso de forma puntual, en el caso de proceder con la baja se realizará: <ul style="list-style-type: none"> • Retirar del archivo “seguimiento de productores” • Borrar del listado de mails. • Eliminar el correo electrónico personalizado. • Borrar la cuenta productor del sistema.

		<ul style="list-style-type: none">• Restaurar el perfil estándar en plataforma online.• Retiro de beneficios en comisiones en la cuenta individuo.
7 – Bull Advisor	ACCE	Se vuelve BA y se confirma en “ seguimiento de productores ” con el rol de “ Bull Advisor ” quitando la condición de “Provisorio”.
8 – Bull Introducer	ACCE	Si la postulación se realiza para volverse BI, entonces se deberá: <ul style="list-style-type: none">• Dar de alta el rol BI en sistema.