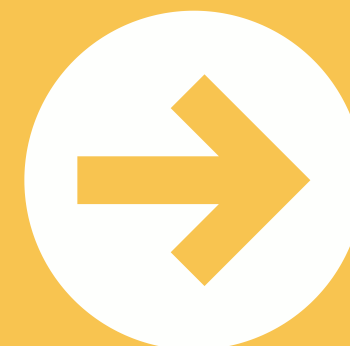


V. 2 – Janeiro/26

Programa de Parceria Editorial com o CEDET



cedet.

Neste manual, **explicamos como funciona o programa de parceria editorial do CEDET**, quais são as **responsabilidades das partes envolvidas**, os limites operacionais do modelo e os **critérios utilizados** para análise das editoras parceiras; para apoiar o entendimento do modelo proposto, também apresentamos de forma introdutória o que significa **operar uma editora**.

Este **documento tem caráter informativo** e de alinhamento institucional e **não constitui proposta comercial** definitiva nem garantia de aprovação da parceria.

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

Visão Geral

Pontos abordados:

A realidade de uma editora

Sobre a editora parceira (perfil, responsabilidades e critérios de aceitação)

Proposta de Parceria Editoria CEDET

Impressão

Distribuição e canais de venda

Acompanhamento e informações comerciais

O que não está incluído na parceria

Livraria Virtual da editora

Projetos futuros

Anexos I, II, III e IV

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

A realidade de uma editora

O que envolve operar uma editora?

Para leitores deste material, que ainda estão estruturando ou pretendem estruturar uma editora, **este material inclui o anexo I, com orientações introdutórias** sobre o passo a passo para abertura e organização inicial de uma editora.



A realidade de uma editora

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

Operar uma editora envolve uma cadeia contínua de decisões, processos e responsabilidades, como:

- Negociação e gestão de direitos autorais;
- Produção editorial (revisão, tradução, editoração, capa);
- Impressão e reimpressões;
- Armazenagem e logística;
- Distribuição para livrarias, marketplaces e ecommerces, no geral;
- Operação comercial, faturamento e cobrança;
- Divulgação, lançamentos e relacionamento com o mercado.

Cada uma dessas etapas exige **investimento financeiro, tempo de gestão, equipe qualificada e conhecimento técnico.**

Custo, risco e complexidade operacional - no modelo editorial tradicional, a editora assume integralmente:

- Os custos antecipados de impressão e formação de estoque;
- A gestão logística e o risco de encalhe;
- A negociação e operação com múltiplos canais de venda.

Essas **responsabilidades impactam diretamente** o fluxo de caixa, a capacidade de **crescimento e a sustentabilidade do negócio.**

Para **editoras pequenas e médias**, escalar a operação sem estrutura integrada **tende a tornar o crescimento mais lento**, mais oneroso e mais exposto ao risco.

1

2

3

4

5

6

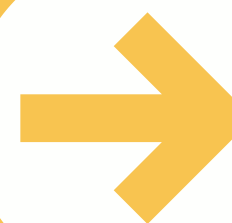
7

8

9

10

Sobre a editora parceira



Perfil da editora parceira e critério de aceitação

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

A parceria com o CEDET é indicada para editoras que:

- Possuem linha editorial definida;
- Trabalham com livros impressos;
- Buscam escala e eficiência logística;
- Compreendem a importância da padronização;
- Desejam construir uma parceria de médio e longo prazo;

O CEDET realiza análise editorial e operacional antes de formalizar qualquer parceria.

Critérios de aceitação:

- Buscamos parcerias que **valorizem o livro** como instrumento de formação, cultura e responsabilidade, **respeitando princípios éticos, legais e o público leitor ao qual nos dirigimos.**
- Também são considerados o **alinhamento do catálogo com a linha editorial do CEDET**, a viabilidade de impressão e distribuição dentro dos nossos padrões, bem como a **capacidade operacional da empresa no período da análise.**

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

Responsabilidades da editora

Produção editorial:

Está disponível, como material complementar, o **anexo II, com orientações básicas sobre registro de marca da editora e obtenção de ISBN**, etapas essenciais da atividade editorial.

Além do **anexo III, com orientações gerais sobre critérios de escolha de obras**, possibilidades relacionadas a direitos autorais (domínio público ou negociação) e formas usuais de financiamento de projetos editoriais.

A produção editorial dos livros é de responsabilidade da editora parceira. Isso inclui, entre outros aspectos:

- Revisão de texto;
- Preparação e editoração;
- Criação de capa;
- Definição de ISBN;
- Conferência final dos arquivos.

O CEDET não atua como prestadora de serviços editoriais. Os arquivos entregues devem estar finalizados e prontos para impressão.

Atenção!

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

Os **livros devem** estar dentro de um **padrão determinado!**

A editora deve fornecer PDF da capa, PDF do miolo e arquivos abertos da capa (preferencialmente), conforme o **Manual de Envio (material detalhado disponível no portal do Cedet)**. Todos os arquivos devem seguir rigorosamente os padrões técnicos exigidos.

Alterações de arquivo requeridas pela gráfica **deve ser feita pela própria editora, dentro do prazo previsto (2 dias úteis)**, a menos que a editora envie o arquivo aberto para que a equipe da gráfica faça pequenos ajustes, como o ajuste de lombada.

O prazo de impressão será contado à partir do momento em que todas as correções forem feitas e o arquivo estiver pronto para impressão. **Qualquer atraso na correção do arquivo poderá comprometer o prazo de impressão** (20 dias úteis).

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

Responsabilidades da editora

Padrões de edição

No momento, o **Cedet não aceita novos projetos de livros para distribuição**, em razão de limitações operacionais. Os **títulos distribuídos devem atender obrigatoriamente** aos seguintes critérios:

Editados nos tamanhos **11,7x17,5 (bolso); 13,9x21; 15,7x23**, é importante checar o **Manual de Envio** de arquivos para medidas exatas.

Miolo do livro P&B – **não aceitamos livros com páginas coloridas.**

Papel do miolo – **Offset 75g/90g ou Pólen Bold 70g** - na falta desses papéis no mercado, buscamos um equivalente, sem necessidade de autorização por parte do editor.

Papel da capa – **Papel Cartão 250g** - na falta do papel padrão no mercado, buscamos um equivalente, sem necessidade de autorização por parte do editor.

Livro brochura – **não vamos imprimir livros capa dura.**

Há um esforço contínuo para ampliar essas possibilidades no futuro, porém, no momento, **não é possível abrir exceções.**

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

Proposta de Parceria Editorial CEDET

O CETED deseja **simplificar o trabalho** da editora
em busca de **maior agilidade, simplicidade e menor investimento!**



Proposta da parceria editorial Cedet

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

Na parceria editorial, o **CEDET atua** como uma **plataforma integrada** de:

- Impressão dos livros;
- Armazenagem e logística;
- Distribuição para livrarias e canais comerciais;
- Operações administrativas.

Esse modelo reduz custos, riscos e complexidade, permitindo maior eficiência e escala.

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

Impressão

Concluído o trabalho editorial, deverão ser fornecidos ao **CEDET os arquivos do livro**, conforme relação a seguir:



Impressão

1

Arquivo para impressão

- A capa deve ser enviada em PDF e, preferencialmente, com o **arquivo aberto (InDesign)**, para possibilitar ajustes de lombada. Caso o arquivo aberto **não seja fornecido**, eventuais **alterações deverão ser feitas** pelo editor, o que pode gerar **atrasos na impressão**.

2

3

4

5

- O miolo do livro deve ser enviado em PDF, contendo nos créditos a indicação do CEDET como distribuidor. O envio do InDesign do miolo é opcional e, quando enviado, permite apenas **correções pontuais**.

6

7

8

9

10

Limites técnicos de impressão

- Atualmente, **não é possível realizar impressões fora dos padrões definidos** no Manual de Impressão. Isso inclui, por exemplo:

- **Livros coloridos;**
- **Capas duras;**
- **Acabamentos especiais não padronizados.**

Essas limitações não são escolhas editoriais, mas restrições técnicas e operacionais do modelo de produção adotado.

Observações:

- O CEDET assume os custos de impressão, definindo gráfica e tiragem adequadas (**offset ou digital**).
- Não é recomendada a parceria para projetos que **exijam acabamentos complexos** ou controle rigoroso de cores, uma vez que, embora as **gráficas utilizadas apresentem alta qualidade**, existem variações cromáticas **consideradas normais** e aceitáveis. Além disso, **não é possível atender projetos que demandem** excesso de detalhes ou a **realização de provas físicas** na etapa de pré-impressão.

Atenção!

Prazos

Ação	Responsável	Prazo (dias úteis)
Upload do arquivo do livro (capa + miolo) no portal Cedet	Editora Parceira	-
Avaliação do livro	Equipe de Parceria Editorial	2
Avaliação do arquivo do livro	Gráfica	5
Correção do Arquivo	Editora Parceira	2
Aprovação do arquivo do livro	Gráfica	5
Impressão	Gráfica	20
Cadastro no portal Cedet	Cadastro	2

Os critérios de avaliação são similares aos critérios de aceitação da editora ao programa de parceria editorial do Cedet.

Essas duas etapas podem acontecer quantas vezes forem necessárias até que o arquivo fique nos formatos de impressão exigidos. Se o ajuste for pequeno, a própria gráfica poderá fazê-lo.

Os prazos descritos, são os “prazos máximos” previstos, o tempo total do processo pode ser menor, a depender da agilidade de cada responsável, ou maior, caso haja alguma intercorrência ou atraso na correção de arquivo por parte da editora parceira.

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

1

2

3

4

5

6

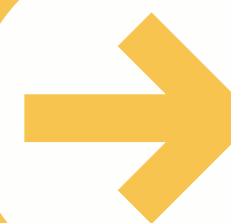
7

8

9

10

Distribuição e canais de venda



Distribuição e canais de venda

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

Os livros das editoras parceiras podem ser distribuídos por dois formatos principais:

- **Vendas no varejo**

Os títulos podem ser comercializados por meio de e-commerces operados pelo CEDET, incluindo suas livrarias virtuais e lojas oficiais em marketplaces como Amazon, Mercado Livre e Shopee.

- **Vendas no atacado**

Após a impressão, o livro passa a integrar o catálogo do CEDET e fica disponível para venda a grandes livrarias (físicas ou online), comércios, escolas e instituições, de acordo com a demanda do mercado. **Esse interesse pode surgir tanto pelo fluxo natural do mercado, a partir do desempenho das vendas online, quanto por ações comerciais e de marketing realizadas pela própria editora.**

O CEDET garante que o livro esteja disponível em catálogo e realiza a venda sempre que houver interesse de empresas, comércios ou instituições, inclusive quando esse contato for originado pela própria editora.

A parceria editorial **não inclui ações comerciais ativas do CEDET** para apresentar editoras ou divulgar lançamentos. É fundamental que a editora atue na **divulgação ativa de seus livros**, por meio de:

- **Eventos e encontros de nicho;**
- **Palestras e formações;**
- **Relacionamento com influenciadores;**
- **Construção de autoridade editorial.**

Quanto **maior o reconhecimento** do livro, maior tende a ser seu **desempenho comercial**.

Não há obrigação de disponibilização dos livros, por parte do Cedet em canais que não estejam previstos no modelo, entretanto, pode acontecer, mediante avaliação.

Atenção!

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

O sucesso comercial dos livros **depende exclusivamente da atuação da editora parceira.**

Cabe à editora parceira planejar, executar e acompanhar **todas as ações de promoção, divulgação e prospecção comercial de seus títulos.**

Todo contato **ativo** com livrarias, escolas, revendedores, eventos ou quaisquer outros pontos de venda de interesse **deve ser realizado diretamente pela editora parceira. O Cedet não realiza venda ativa**, não faz prospecção comercial em nome das editoras e não atua como intermediador de negociações comerciais.

O papel do Cedet é operacional e distributivo: receber os pedidos realizados, processar a venda, realizar o faturamento e efetuar a distribuição dos livros, conforme os canais e condições previamente acordados.

De forma **passiva**, o Cedet inclui os livros aprovados no **catálogo institucional**, enviado mensalmente aos revendedores parceiros, por e-mail, incluindo marketplaces como a Amazon e livrarias físicas. Essa divulgação não substitui, nem dispensa, as ações comerciais ativas que são de responsabilidade exclusiva da editora parceira.

Ações de divulgação e apoio operacional do Cedet:

Ações com **influenciadores do nicho**, autores ou com a própria editora, especialmente em redes sociais, são **fortemente recomendadas** e têm impacto direto no desempenho de vendas. Nessas ações, o Cedet se compromete a **viabilizar o envio de livros cortesia**, desde que a editora parceira forneça previamente todas as informações necessárias para o envio por transportadora.

Atenção!

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

Os livros enviados como cortesia — tanto para influenciadores quanto para a própria editora — são adquiridos pela editora parceira com **70% de desconto sobre o preço de capa**, conforme a política padrão de compra de editoras parceiras*. A editora poderá optar por **debitar o valor correspondente de seu saldo junto ao Cedet**, quando aplicável.

Além disso, sempre que possível, recomendamos que toda ação de divulgação — inclusive em postagens, materiais promocionais e no link da bio das redes sociais — inclua o **link de venda na Amazon**. Quando a movimentação de vendas começa a ocorrer nesse canal, a própria Amazon passa a identificar a demanda e a solicitar ao Cedet a reposição dos títulos, ampliando naturalmente o alcance do livro e sua presença em outros pontos de venda.

Esse é um **ciclo virtuoso**: a divulgação ativa gera vendas, as vendas geram visibilidade, e a visibilidade amplia a distribuição.

Essa orientação é válida **inclusive para editoras que possuem livraria própria junto ao Cedet**: recomendamos sempre a divulgação **simultânea dos links da livraria e da Amazon**.

***Política padrão de compra de editoras parceiras:**
a editora parceira pode adquirir, junto ao Cedet, exemplares de seus próprios livros com 70% de desconto aplicado sobre o preço de capa, conforme as condições vigentes da parceria.

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

Acompanhamento e informações comerciais



Acompanhamento e informações comerciais:

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

Vendas, registros e acesso às informações

Todas as vendas realizadas pelo CEDET são emitidas com nota fiscal e registradas no Portal do Parceiro, onde as informações ficam disponíveis para consulta.

Por meio do portal, a editora parceira pode acompanhar:

- o extrato de vendas;
- os valores de royalties;
- os valores de comissão;
- os créditos disponíveis;
- as solicitações de saque realizadas.

Os créditos podem ser utilizados para saque ou para a compra de livros e serviços oferecidos pelo CEDET.

Disponibilização de royalties*

Os valores de royalties são disponibilizados de acordo com o canal e o formato de venda:

- **Vendas no varejo:** após 30 dias;
- **Vendas no atacado:** após 90 dias;
- **Vendas pela Amazon:** após 120 dias

Para todos os canais ou formatos de venda, são acrescidos 30 dias, referentes ao prazo interno do CEDET.

Após o cumprimento desses prazos, os valores ficam disponíveis para saque no portal no último dia do mês. A partir dessa data, a editora pode solicitar o saque.

***O prazo para liberação de royalties para saque poderá ser reduzido. Alterações estão em estudo e, caso sejam implementadas, todos os parceiros serão devidamente notificados.**

Solicitação e liberação de saques (royalties)

Após a solicitação de saque, o CEDET realiza a liberação do valor em até 15 dias, respeitando sua agenda interna de pagamentos, que ocorre às segundas, quartas e sextas-feiras.

Acompanhamento e informações comerciais:

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

Comissão de livraria (quando aplicável)

Quando a editora parceira também possui livraria vinculada ao CEDET, é aplicada uma comissão de livraria de 10% sobre o preço de venda do produto.

Nesse caso:

- as vendas aparecem inicialmente como pendentes no portal;
- o crédito é liberado após a confirmação da entrega do produto ao cliente + 7 dias, correspondente ao período de devolução;
- a liberação do crédito ocorre após a confirmação do pagamento.

A solicitação de saque da comissão de livraria deve ser realizada mediante apresentação de nota fiscal.

Pagamento das comissões de livraria

Os valores referentes à comissão de livraria são pagos exclusivamente nos dias programados de pagamento do CEDET, que ocorrem duas vezes ao mês.

Independentemente da modalidade — royalties ou comissão de livraria — o valor solicitado é liberado pelo CEDET conforme os prazos e critérios descritos acima.

Observação final

Os prazos variam conforme o canal de venda e seguem práticas de mercado e exigências operacionais, garantindo segurança, controle e previsibilidade no processo de pagamento.

Há neste material o **anexo IV com orientações práticas sobre o uso do Portal CEDET** e as informações disponíveis para a editora parceira.

Acompanhamento e informações comerciais:

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

Modalidades de Royalties

1

O contrato estabelece a modalidade de 23,5% sobre o preço de venda.

2

É obrigatória a inclusão da logomarca e dos dados do CEDET nos créditos, bem como a exclusividade de distribuição em pontos de venda previamente definidos.

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

O que não está incluído na parceria

Serviços editoriais (revisão, tradução, editoração ou design);

Organização de eventos e lançamentos;

Prospecção individual de divulgadores ou influenciadores; ações comerciais ou marketing

Impressão fora dos padrões técnicos definidos;

Garantia de vendas ou desempenho comercial.

**Essas atividades fazem
parte da atuação editorial
da própria editora.**

Livraria Virtual da Editora

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

Editoras parceiras com bom desempenho podem ser convidadas a operar uma livraria própria dentro do ecossistema do CEDET.

A livraria permite:

- maior visibilidade do catálogo da editora;
- centralização das vendas diretas;
- estratégias próprias de lançamento, promoção e relacionamento com o público;
- potencial de crescimento exponencial das vendas.

Para editoras que possuem livraria ativa, **o CEDET oferece apoio ampliado, que pode incluir:**

- planejamento de lançamentos e promoções;
- ações de comunicação (posts, stories, reels - para Instagram, ou similares - e e-mail marketing);
- estratégias comerciais, cupons e campanhas específicas.

A **disponibilização da livraria não é automática** e depende de critérios como:

- desempenho comercial consistente;
- frequência de lançamentos;
- relevância e atividade nas redes sociais;
- capacidade de planejamento e manutenção da operação.

Editoras em início de atividade podem ser avaliadas desde que apresentem relevância mínima nas redes e um plano estruturado de lançamentos para os próximos meses.

A **forma e o conteúdo da divulgação** seguem padrões previamente estabelecidos. Eventuais **solicitações de personalização ou imposição** de limitações pelo parceiro **deverão ser objeto** de negociação, **sem garantia de viabilidade ou execução**.

1

2

3

4

5

6

7

8

9

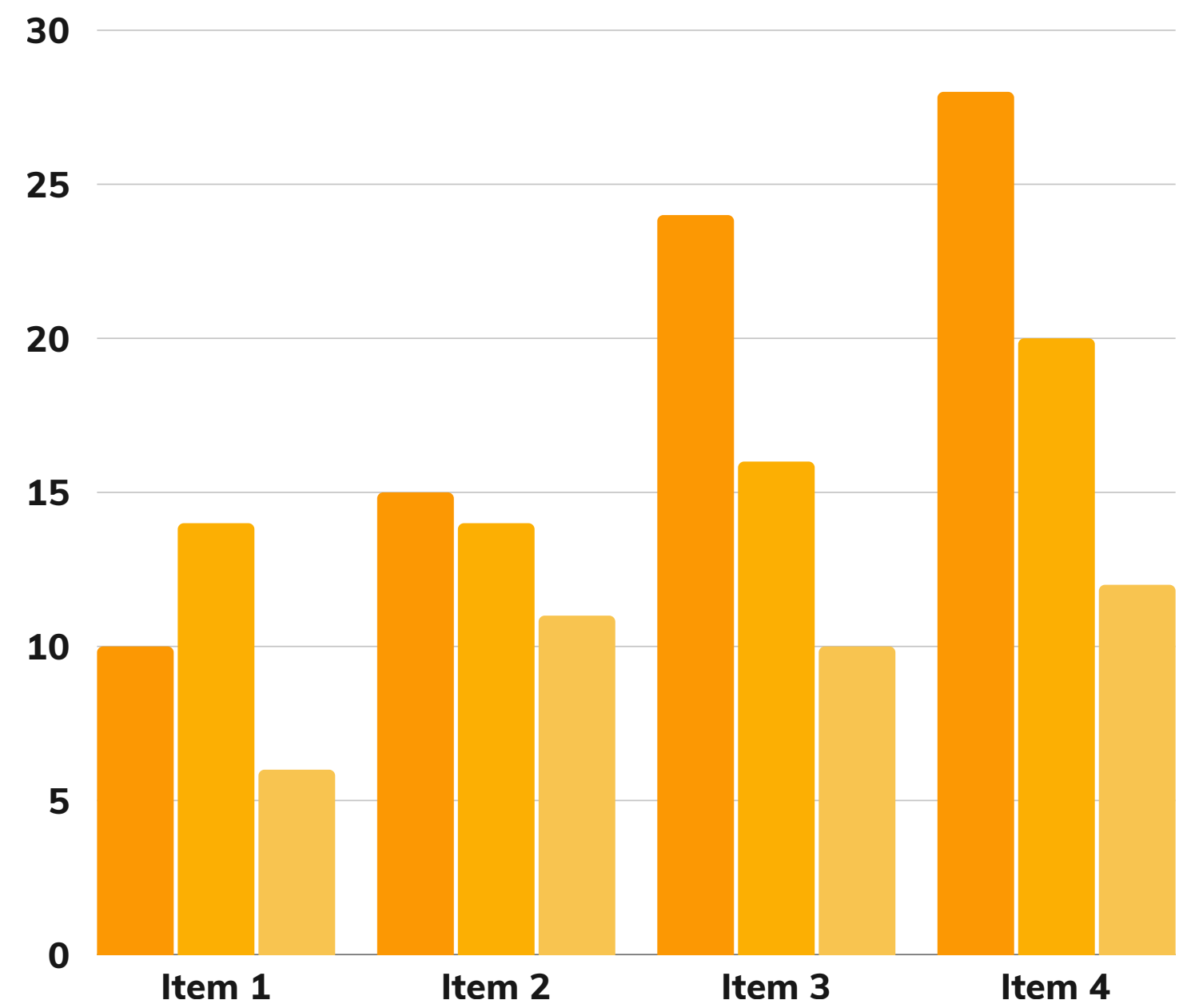
10

Projetos futuros

- Ampliação das possibilidades de impressão;
- Oferta de serviços editoriais para os parceiros;
- Revisão do formato atual de relatórios;
- Reestruturação da interface das editoras parceiras no portal.

Anexos

Anexo I



Abertura da
empresa

Anexo I

Como qualquer empresa, a sua editora tem que ser **aberta oficialmente perante do governo.**

- A forma mais indicada é a **MEI – Microempreendedor Individual**, por ser simples de abrir, possuir carga tributária reduzida e permitir encerramento facilitado.
- **A empresa é necessária** para firmar contratos de direitos autorais, registrar marca, realizar o cadastro para obtenção de ISBNs e emitir notas fiscais, tanto para o Cedet quanto para outros clientes.

Para abrir a empresa confira o que procurar:

Portal do empreendedor

- Para abertura da empresa, deve-se **acessar o Portal do Empreendedor** (<https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor/quero-ser-mei>) plataforma oficial do governo que permite a formalização sem a necessidade de deslocamento.
- Após a abertura, é **obrigatório realizar o cadastro** junto à prefeitura do município. A emissão de notas fiscais é feita por meio do portal da própria prefeitura ou conforme o procedimento definido pela administração local.

Registro de Marca e ISBN

Anexo II

É necessário registrar a marca da editora no INPI, procedimento que **leva até dois meses** e tem custo aproximado de **R\$ 160,00 para pessoa física e R\$ 250,00 para pessoa jurídica**, sendo **recomendável o registro como pessoa física**. O processo inclui cadastro no INPI e verificação prévia de disponibilidade da marca.

.....

Após o registro, é preciso **realizar o cadastro na agência** do ISBN para obtenção dos códigos dos livros. Esse cadastro leva **cerca de uma semana**, custa aproximadamente **R\$ 290,00 e é preferencialmente feito como pessoa jurídica**. Cada ISBN solicitado tem custo médio de R\$ 25,00 por livro.

.....

Você deve montar uma **declaração de que a marca está sendo cedida para a empresa**. No caso de uma **MEI**, nem isso é necessário, pois a empresa terá o seu nome.

Escolha dos livros

Anexo III

O objetivo que queremos atingir, é maximizar a colocação de boas publicações no mercado.

Como todos sabem, existe uma enorme quantidade de livros importantes que não têm edições brasileiras (e **provavelmente nunca terão se não nos dispusermos a fazê-las**).

.....
**Sob a perspectiva do setor administrativo (contratos),
você pode optar por publicar:**

**Livros em domínio público ou livros com direitos
autorais.**

Anexo III

Domínio Público

Dica valiosa:

70 anos depois da morte do autor/tradutor:

- Todo livro de autor que **morreu antes de 1956** está em domínio público.
- Toda tradução de quem **morreu antes de 1956** está em domínio público.
- **Nem toda obra em domínio público pode ser reproduzida** integralmente, pois elementos como **imagens, projeto gráfico, notas, prefácio e traduções** podem manter direitos autorais vigentes. **É essencial respeitar os direitos de autores e tradutores.**
- **Há obras e traduções fora de circulação que ainda não estão em domínio público**, exigindo análise caso a caso e, sempre que possível, contato com os detentores dos direitos. A **publicação sem contrato** pode ocorrer em situações específicas, mas envolve **riscos jurídicos futuros**.

Direitos Autorais

Os direitos autorais de um livro podem ser negociados geralmente com:

- O próprio autor, os herdeiros do autor, a editora que publica o livro em outro país (no idioma original).
- Quando quiser editar um livro, você deve contatar o detentor dos direitos para negociar a tradução e publicação no Brasil.
- Na negociação do contrato, você geralmente terá de fornecer as informações: **preço de capa estimado, tiragem inicial, prazo estimado para publicação.**
- Essas informações serão **utilizadas pelo detentor dos direitos no cálculo dos valores de royalties** que constarão em contrato.



Anexo III

Números típicos em contratos de direitos:



INFORMAÇÕES FORNECIDAS:

Em contratos de direitos autorais, o editor deve informar o **preço de capa estimado**, a **tiragem inicial** e o **prazo de publicação (geralmente até 18 meses)**. Esses dados influenciam as condições financeiras do contrato.



VALORES NO CONTRATO:

Os valores costumam incluir adiantamento (em média, entre **US\$ 500 e US\$ 2.000 para livros não best-sellers**) e royalties, que variam entre **7% e 10% do preço de capa** ou **9% a 13% do preço de venda**, com percentuais específicos para e-books (**10% a 25% do faturamento**).



DICA RÁPIDA:

Recomenda-se iniciar a **negociação com valores mínimos** e atenção a possíveis **limitações de impressão previstas em contrato**.

Anexo III

Financiamento do Projeto:

- 1 O **investimento com recursos próprios** é, em geral, a forma mais **adequada de financiamento**, pois **simplifica a gestão administrativa**, impõe **disciplina de custos** e **favorece uma administração** financeira responsável.
- 2 Outras alternativas incluem **crowdfunding**, que permite **captar recursos antecipadamente** (pré- venda);
- 3 **Financiamento do Autor (ou patrocinador)** – nesse caso, o autor paga o projeto porque quer ver o livro publicado.
- 4 **Coedição** – recomendado em poucos casos (divulgação ou **associação de marca**).
- 5 **Investidor externo** – modalidade arriscada para uma **editora nascente** que quer manter alguma **independência editorial**.

Anexo III

Fazendo o livro

- A produção do livro segue um fluxo padronizado: tradução, **revisão, editoração, capa e leitura de provas**. Lembre sempre de contratar os serviços com datas claras para entrega.
- É fundamental **acompanhar periodicamente o andamento e a qualidade do trabalho**, cancelando serviços em caso de atrasos significativos, que podem comprometer a viabilidade da editora.
- O editor deve sempre equilibrar custo e qualidade, evitando pagamentos antecipados e realizando desembolsos conforme as entregas.
- A excelência editorial exige **bom texto, bom acabamento gráfico e cumprimento rigoroso de prazos**. Atualmente, o Cedet não oferece serviços editoriais aos parceiros.

Anexo IV

Login no portal do **CEDET**

**As editoras parceiras têm acesso ao Portal
CEDET, onde podem:**

- **Acompanhar vendas;**
- **Consultar relatórios;**
- **Fazer saques;**
- **Visualizar créditos e movimentações.**

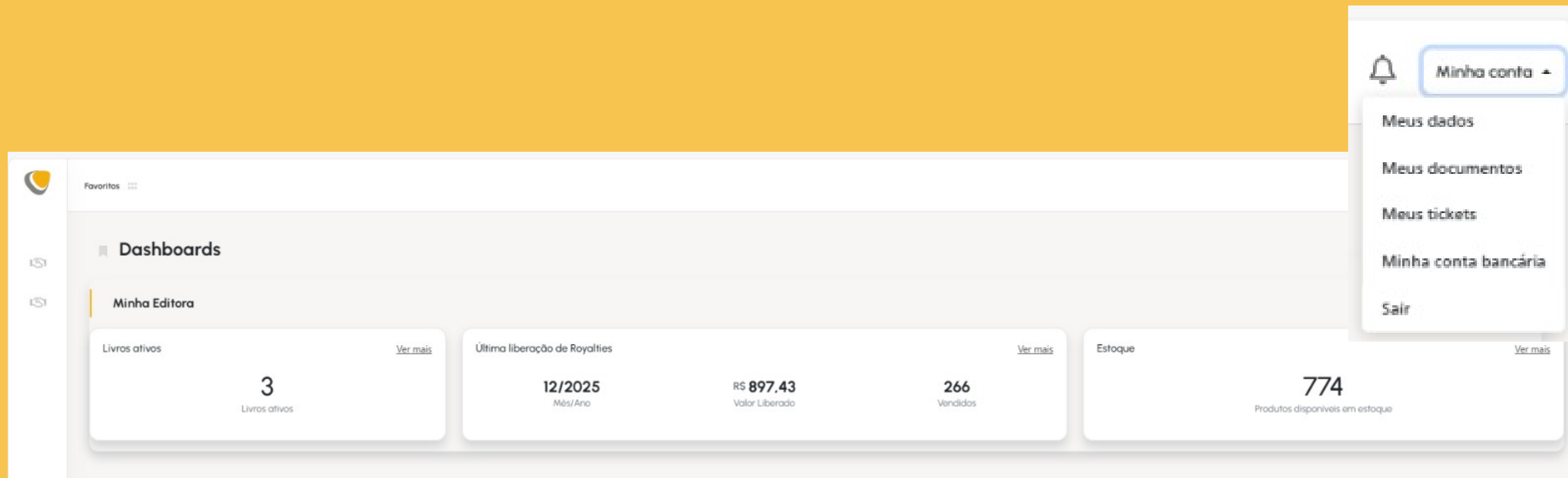
Esse portal centraliza as informações operacionais da parceria e é o canal oficial para acompanhamento de resultados.



The image shows a login interface for the CEDET portal. At the top is the CEDET logo, which consists of a stylized yellow and grey shield icon followed by the text "cedet." in a bold, sans-serif font. Below the logo are two input fields: the first is labeled "E-mail" with a person icon on the left, and the second is labeled "Senha" (Password) with a key icon on the left and a toggle icon on the right. Below these fields is a toggle switch labeled "Manter conectado" (Keep connected). At the bottom of the form is a large yellow button labeled "Entrar" (Enter). Below the button is a link labeled "Esqueci minha senha" (I forgot my password).

Anexo IV

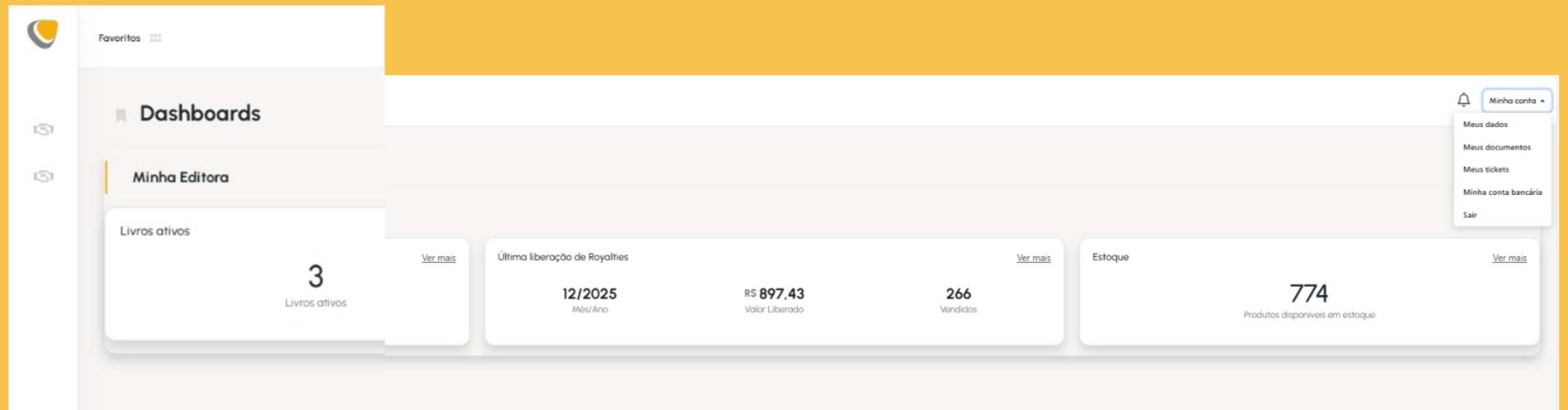
Opções do Menu- PORTAL



No canto superior direito você encontra as configurações da conta.

Anexo IV

Dashboard



Extrato
- Portal

Anexo IV

Favoritos

Financeiro / Extrato

Extrato

Minha conta

Saldo pendente

R\$ 4.973,48

Saldo Disponível p/ saque

R\$ 4.217,57

Novo Saque

Total

R\$ 9.191,05

Saque

Paginação (20) Exportar

Data	Descrição	Produto	Origem	Tipo	Montante	Comissão	Total
15/12/2025	Saldo		-	Saldo	-	-	3.320,14
31/12/2025	Venda de 1 unidade -			Royalties	14,63	3,44	3.323,57
31/12/2025	Venda de 1 unidade -			Royalties	14,63	3,44	3.327,01
31/12/2025	Venda de 1 unidade -			Royalties	24,27	5,70	3.332,72
31/12/2025	Venda de 1 unidade -			Royalties	33,84	7,95	3.340,67
31/12/2025	Venda de 1 unidade -			Royalties	28,28	6,65	3.347,31
31/12/2025	Venda de 1 unidade -			Royalties	28,28	6,65	3.353,96

Transações concluídas



Paginação (20) Exportar

Data	Descrição	Produto	Origem	Tipo	Montante	Comissão	Total
	Saldo		-	Saldo	-	-	0,00
31/01/2026	Venda de 1 unidade -			Royalties	24,27	5,70	5,70
31/01/2026	Venda de 1 unidade -			Royalties	33,84	7,95	13,66
31/01/2026	Venda de 1 unidade -			Royalties	28,28	6,65	20,30
31/01/2026	Venda de 1 unidade -			Royalties	28,28	6,65	26,95
31/01/2026	Venda de 1 unidade -			Royalties	22,27	5,23	32,18
31/01/2026	Venda de 1 unidade -			Royalties	53,80	12,64	44,82

Transações pendentes

