

Procedimentos com Terceiros

Compliance para Procedimentos com Terceiros

Nesta terceira etapa do **Plano de Compliance** da Marrari iremos tratar sobre o relacionamento com nossos Representantes Técnicos, Assessorias Técnicas e Parceiros de negócios.

1. Definição:

- **Representantes técnicos** – Realizam de forma não exclusiva e sem vinculação empregatícia instalações, assistência técnica e treinamentos em nome da Marrari, Desenvolvem as atividades conforme estabelecidas/solicitadas pela Marrari, descritas nos contratos aplicáveis.
- **Assessoria técnica** – Realizam de forma não exclusiva e sem vinculação empregatícia ajustes técnicos e prestam consultoria aos clientes em nome da Marrari. A seleção é realizada pela alta administração conforme necessidade, considerando competências técnicas e questões legais aplicáveis, a serem definidas e apresentadas em contrato de prestação de serviços.
- **Parceiros de negócios** – Fornecedores de Peças e Serviços a serem agregados aos equipamentos negociados e/ou produzidos pela Marrari.

2. O relacionamento da Marrari com Representantes Técnicos e Assessores Técnicos é pactuado e regido através de contratos específicos, firmados mutuamente e com prazo de vigência estabelecido, como segue:

- CONTRATO DE CESSÃO DE DIREITO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA
- CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA TÉCNICA

3. Homologação e Treinamento de Representantes e Assessores Técnicos:

- a) Os pretendentes a representantes técnicos deverão apresentar currículo com formação na área de atuação correlata. Junto, deverão apresentar no mínimo 3 clientes de referência com serviços prestados.
- b) Os treinamentos ofertados na sede da Marrari terão deslocamentos custeados pelo terceiro e despesas de alimentação e estadia pela Marrari. Já os treinamentos remotos não irão onerar as partes além do dispêndio do tempo a esse dedicado.

A presença nos treinamentos deverá ser superior a 80% no último ano corrido.

4. Metodologia de Remuneração de serviços prestados:

- a) A tabela de valores a serem pagos será definida pela Marrari todo mês de fevereiro do ano corrente com validade por 12 meses.
- b) Os valores de custeios com deslocamentos, estadias e alimentação seguirão o acordo firmado com o cliente final em proposta de venda, devendo os terceiros seguir a tabela de valores determinada pela Marrari.
- c) Todos serviços prestados deverão seguir a tabela de preços da Marrari, independente da contratação ser de iniciativa da Marrari ou do cliente.
- d) A autorização do pagamento do serviço será efetuada após confirmação da finalização e entrega do serviço, desde que realizados dentro da área geográfica de execução pré-determinada ao autorizado, entrega de relatório e fotos da execução do trabalho ao departamento técnico da Marrari.
- e) A garantia do serviço executado pelo autorizado deve ser de 3 meses.
- f) Não são autorizados durante a prestação de serviços em nome da Marrari a execução de tarefas não correlatas ao sistema e produtos Marrari.

5. Pós-vendas e avaliação dos serviços terceirizados:

- a) Todos prestadores de serviço deverão informar a Marrari quando realizado um serviço, seja de instalação, revisão ou manutenção, em clientes ou usuários de sistemas da Marrari.
- b) Ao término de cada serviço o técnico deverá informar em relatório descritivo as atividades realizadas, os custos cobrados e a venda ou troca de componentes do sistema.
- c) No relatório descritivo deverá constar os seguintes dizeres:
"Em caso de dúvidas, reclamações, sugestões e elogios, escrever para qualidade@marrari.com.br

6. Parceiros de Negócios, homologação técnica:

Os terceiros serão avaliados em conhecimento e resultados, os que obtiverem índices de avaliação inferiores a "BOM", deverão ser reavaliados e treinados, quando de interesse mútuo.

7. Parceiros de negócios, negociação, venda direta e comissionamento:

- a) Em negociações em que a **estrutura Comercial da Marrari é utilizada para indicar**, facilitar ou fechar Serviços e Produtos de Terceiros, a Marrari reserva-se o direito de solicitar um comissionamento, sobre os valores negociados.
- b) Os valores devidos serão geridos pelo **Departamento Financeiro** que emitira Notas Fiscais correspondentes para recebimento dos mesmos.

8. Gestão de conflitos:

- a) O departamento técnico possui a prerrogativa de **não aceitação de novos Representantes Técnicos, Assessores Técnicos ou Parceiros de Negócios** em nome da Marrari, que possam gerar conflito em regiões já previamente estabelecidas ou que não atendam os critérios determinados pelos departamentos Técnico e de Projetos na área de atuação.
- b) Caberá aos Gerentes Técnico e de Projetos da Marrari fazer a **gestão dos conflitos de ordem Técnica no relacionamento entre Representantes Técnicos, Assessores e Parceiros de Negócios com a Marrari**. Em última instância caberá ao Gestor do Contrato, no caso o Diretor Administrativo da Marrari, mediar o conflito.



Revisão #3

Criado Mon, Mar 4, 2024 4:28 PM por [Simeia](#)

Atualizado Wed, Mar 6, 2024 2:49 PM por [Simeia](#)