

Procedimentos Comerciais

Compliance para Procedimentos Comerciais

Nesta **segunda etapa do Plano de Compliance** da Marrari iremos tratar sobre o relacionamento com nossos Representantes Comerciais, Promotores de Vendas, Promotores de Vendas Back Office e Indicadores de Negócios.

1. Definição:

- **Representante Comercial:** Desempenha, em caráter não eventual, a mediação para realização de negócios mercantis, agenciando propostas em zona ou produto pré-definidos e as transmitindo para aceitação. Remunerado através de comissionamento e podendo ou não ter auxílio nas despesas de viagem.
- **Promotor de Vendas:** Exerce de forma não exclusiva e sem vinculação empregatícia a promoção de venda de produtos da Marrari, em áreas pré-determinadas, através da divulgação, venda e atos relacionados com a execução específica dessa atividade. Remunerado por contrato com valor pré-estabelecido e com prazo de vigência definido. Comissionado sobre o valor das vendas realizadas por seu intermédio e reembolsado das eventuais despesas de viagem relacionadas a sua atuação comercial.
- **Promotor de Vendas em Back Office:** Exerce de forma não exclusiva e sem vinculação empregatícia a promoção de venda de produtos da Marrari, em áreas pré-determinadas, através da divulgação, promoção de venda, contato telefônico, formalização de propostas, negociação e suporte aos vendedores e representantes. De forma exclusivamente remota. Comissionado sobre o valor das vendas realizadas por seu intermédio.
- **Indicadores de Negócios:** Desempenha, em caráter eventual e por sua própria conta e risco, a indicação para realização de negócios mercantis. Remunerado através de comissionamento proporcional.

2. Todas as formas de relacionamento comercial da Marrari com terceiros (exceto Indicadores) são pactuados e regidos através de contratos específicos firmados mutuamente e com prazo de vigência estabelecidos, como segue:

- **CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL**
- **CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE PROMOÇÃO DE VENDAS**
- **CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE PROMOÇÃO DE VENDAS EM BACK OFFICE**

3. Os Representantes, Promotores e Indicadores receberão, a título de retribuição, **comissões de até 7% sobre as vendas realizadas na área de atuação**, efetivamente pagas, calculadas sobre o valor total das vendas realizadas por seu intermédio conforme atuação comercial e devidamente registradas no Portal de Vendas da Marrari na aba Oportunidade de Vendas.
4. A Marrari enviará o **extrato das comissões geradas no 15º** (décimo quinto) dia útil do mês subsequente ao da liquidação das faturas.

4.1 O pagamento das comissões deverá ser efetuado até 02 dias úteis após a apresentação de Notas Fiscais específicas e exclusivamente de Pessoa Jurídica relacionada diretamente ao CPF do Contratado.

4.2 As Notas Fiscais deverão especificar unicamente os seguintes Códigos de Serviços definidos no SPED (Sistema Público de Escrituração Digital):

- 17.06 – Propaganda e publicidade, inclusive promoção de vendas, planejamento de campanhas ou sistemas de publicidade.
- 10.09 – Representação de qualquer natureza, inclusive comercial.

5. Indicadores de Negócios serão remunerados **única e exclusivamente** mediante apresentação de Nota Fiscal conforme disposto no item 4. Caso o Indicador de Negócio tenha algum tipo de vínculo comercial ou empregatício com empresas que tenham ou não relacionamentos mercantis com a Marrari, esta empresa deverá ser formalmente comunicada do relacionamento comercial entre a Marrari e o Indicador de Negócios.
6. Caberá ao Gestor ou Gerente Comercial da Marrari fazer a **gestão dos conflitos de ordem exclusivamente comercial** no relacionamento entre representantes, promotores e indicadores com a Marrari. Em última instância caberá ao Gestor do Contrato, no caso o Diretor Administrativo da Marrari, mediar o conflito.
7. Por último e **mais importante item deste procedimento de Compliance**, salientamos que o Procedimento Comercial da Marrari define que em negociações de Produtos ou Serviços, fica expressamente vetado o uso de métodos de suborno financeiro, fornecimento de presentes ou favorecimentos de qualquer espécie com o objetivo de facilitar a negociação com nossos clientes e parceiros de negócios.

Revisão #3

Criado Mon, Mar 4, 2024 4:25 PM por [Simeia](#)

Atualizado Wed, Mar 6, 2024 2:47 PM por [Simeia](#)