
	Política de Pago de Comisiones	-
		Revisión: 0
	POLÍTICA CORPORATIVA	Página 1 de 6

Una copia de esta información documentada sin el sello de COPIA CONTROLADA o COPIA NO CONTROLADA se considera obsoleta

Resumen

1. Objetivo	2
2. Datos Generales	2
3. Definiciones	3
4. Directrices generales.....	3
4.1 Contratación de agentes comerciales	3
4.2 Pagos a los representantes de ventas.....	5
5. Infracciones y sanciones	5
6. Referencias	6
7. Anexos.....	6

	Política de Pago de Comisiones	-
		Revisión: 0
	POLÍTICA CORPORATIVA	Página 1 de 6


Una copia de esta información documentada sin el sello de COPIA CONTROLADA o COPIA NO CONTROLADA se considera obsoleta

1. Objetivo

El objetivo de esta política es establecer reglas para la contratación de representantes de ventas, así como proporcionar directrices para garantizar el cumplimiento de los pagos realizados a estos representantes de ventas, ya sea que se encuentren dentro o fuera del país, y de conformidad con las leyes aplicables para la prestación del servicio, así como las previstas por la legislación brasileña, la FCPA y UK Bribery law.

2. Datos Generales

RESPONSABLE	Jurídico
ALMACENAMIENTO	Red Mac Jee
DISTRIBUCIÓN	Dirección electrónica donde la institución se encuentra disponible para consulta (PDF)
ACCESO	Jurídico. Gerente Comercial, Contraloría y Directorio Permiso de cambio solamente Legal.
RECUPERACIÓN	Dirección electrónica donde la institución se encuentra disponible para consulta (PDF)
USO	Jurídico. Gerente Comercial, Contraloría y Directorio
PRESERVACIÓN	Copias de seguridad periódicas realizadas en el servidor
RETENCIÓN	Por tiempo indefinido
DISPOSICIÓN	
REGISTROS	

	Política de Pago de Comisiones	-
		Revisión: 0
	POLÍTICA CORPORATIVA	Página 1 de 6

Una copia de esta información documentada sin el sello de COPIA CONTROLADA o COPIA NO CONTROLADA se considera obsoleta

3. Definiciones

“Empleados”: Se refiere a todos los funcionarios de Mac Jee, independientemente del nivel jerárquico o la naturaleza del vínculo laboral, incluidos los directores. También se aplica a todos los empleados y directivos de empresas cuyo control accionario directo o indirecto esté en manos de una de las empresas del Grupo Mac Jee, así como a las *joint ventures* en las que una de las empresas del Grupo Mac Jee esté formalmente designada como operadora.

“Grupo Mac Jee”; “Grupo” o “Mac Jee”: Significa las Empresas Mac Jee Participações Ltda., Mac Jee Industria de Defesa Ltda., Mac Jee Tecnologia Ltda., Equipaer Indústria Aeronáutica Ltda., Bracey Investimentos e Participações Ltda., y todas las entidades jurídicas en las cuales las anteriormente mencionadas tengan una participación accionaria o equivalente que les garantice el derecho de elegir la mayoría de los administradores y definir la conducción de las estrategias de negocios de dichas entidades jurídicas.

“Red Flag”: Cualquier situación que pueda sugerir que algo no se ajusta al Código Ético y de Conducta, a la Política Anticorrupción, a otras políticas, procedimientos e instrucciones reglamentarias de Mac Jee o a las leyes anticorrupción nacionales e internacionales, y que se identifica durante el curso normal de las actividades. Una *red flag* puede caracterizarse como una transacción específica, o alguna relación o situación que implica el riesgo de corrupción y soborno.

“Representante de ventas”: Tipo de tercero intermediario cuya función principal es ayudar a Mac Jee a vender sus productos a clientes y regiones predeterminados, siguiendo las directrices y normas del Grupo Mac Jee.

“Tercero intermediario”: Cualquier persona física o jurídica contratada por la compañía para llevar a cabo actividades en su nombre. Son ejemplos de terceros intermediarios los representantes de ventas, bufetes de abogados, gestores burocráticos o cualquier empresa que tenga facultade o mandato para tratar con otros terceros en nombre de la Compañía.

4. Directrices generales


Mac Jee puede contratar representantes de ventas en situaciones específicas y de acuerdo con su estrategia comercial, en las áreas geográficas en las que Mac Jee pretende operar.

Sin embargo, las actividades que involucren a representantes de ventas, que actuarán en nombre del Grupo, presentan un mayor riesgo para Mac Jee, dado que las leyes anticorrupción, como la Ley núm. 12.846, de 1 de agosto de 2013, en Brasil; y el *Foreign Corrupt Practices Act* (“FCPA”), de 1977, en los Estados Unidos, definen como delito la práctica de realizar un pago o transferencia de cualquier cosa de valor con el objetivo de obtener una ventaja indebida de funcionarios públicos o entidades públicas, incluso si se realiza a través de un tercero intermediario, y sin el conocimiento de la empresa a la que representa.

Por este motivo, la presente política tiene por objeto establecer las normas para la contratación y pago de estos representantes de ventas, con el fin de proteger al Grupo Mac Jee de cualquier actuación indebida llevada a cabo por un representante de ventas en su nombre.

4.1 Contratación de agentes comerciales

La contratación de un representante o intermediario de ventas debe tener lugar en situaciones en las que su trabajo solo sea necesario si está alineado con la estrategia comercial, en las áreas geográficas en las que Mac Jee pretende operar.

	Política de Pago de Comisiones	-
		Revisión: 0
	POLÍTICA CORPORATIVA	Página 1 de 6

Una copia de esta información documentada sin el sello de COPIA CONTROLADA o COPIA NO CONTROLADA se considera obsoleta

El líder de ventas que identifique la necesidad de contratar a un representante deberá presentar al Director Comercial y al Director Presidente la necesidad de contratar a un intermediario para trabajar en una región o negocio concreto. Corresponderá al Director Presidente y al Director Comercial autorizar el inicio de los trabajos para la contratación de este representante.

La identificación de un posible representante comercial o intermediario que pueda ayudar a Mac Jee en sus ventas puede hacerse de varias formas, como por ejemplo a través de experiencias pasadas con el representante, referencias de otras empresas o en ferias del sector.

Cuando se haya identificado a un posible representante de ventas o intermediario, es importante que, antes de entrar en cualquier tipo de acuerdo o negociación, se lleve a cabo un análisis de *due diligence* del posible socio. El responsable de ventas se encargará de facilitar toda la información necesaria, así como de recabar la información necesaria del representante potencial, para que el departamento Jurídico pueda llevar a cabo el análisis de *due diligence*.

El departamento Jurídico debe llevar a cabo un análisis de alto riesgo, tal y como se describe en la política de *due diligence* respecto a terceros. Paralelamente, el departamento Jurídico también debe realizar un análisis de la legislación aplicable a la región de actuación del potencial representante, para garantizar el cumplimiento de todas las leyes locales e internacionales, así como evitar casos en los que las negociaciones se dirijan a países con algún tipo de embargo.


El resultado de los análisis realizados por el departamento Jurídico debe presentarse al Director Presidente y al Director Comercial. Este análisis debe documentar todos los principales riesgos y *red flags* así como las propuestas para mitigar estos riesgos, si procede. El análisis y las actividades propuestas para mitigar los riesgos detectados deben ser aprobados por el Director Presidente y el Director Comercial antes de establecer cualquier tipo de acuerdo con el representante o intermediario.

Una vez autorizado el socio desde el punto de vista jurídico y de cumplimiento, el responsable de ventas, junto con el Director Comercial y el Director Presidente debe definir las normas de remuneración del intermediario y llevar a cabo las negociaciones con el posible representante.

Es importante que las comisiones negociadas se ajusten a las practicadas por Mac Jee o a las del mercado. Deben evitarse los acuerdos de reembolso de gastos, pero si son necesarios, corresponderá al departamento Jurídico especificar en el contrato todos los tipos de gastos reembolsables, así como los límites de reembolso para cada tipo de gasto.

Toda relación entre el representante y Mac Jee debe formalizarse mediante un contrato escrito, aprobado previamente por el departamento jurídico de Mac Jee. El contrato con el representante de ventas o intermediario también debe contener cláusulas anticorrupción y otras cláusulas necesarias para mitigar el riesgo de que el representante incurra en cualquier actividad o gasto que viole las leyes anticorrupción aplicables y otras directrices de Mac Jee, como ofrecer regalos y hospitalidad por encima de las cantidades permitidas por el Grupo. El contrato debe incluir una penalización en caso de incumplimiento de cualquiera de estas cláusulas, cuya finalidad es proteger a Mac Jee.

Una vez firmado el contrato con el representante de ventas, se le entregará el manual de buenas prácticas del representante de ventas, así como la integración específica en el programa de cumplimiento. Las actividades del representante de ventas serán objeto de un seguimiento continuo para garantizar que se ajustan a la estrategia y los planes de Mac Jee, así como al cumplimiento de la legislación aplicable y de las normas de ética y conducta exigidas. El análisis de *due diligence* tendrá una validez de un año, y se renovará y aprobará de nuevo tras este periodo si el representante sigue prestando servicios a Mac Jee. Este análisis también podrá rehacerse en cualquier momento si se identifican situaciones que modifiquen la percepción inicial del socio, como la aparición de nuevos riesgos y *red flags* no identificados anteriormente.

	Política de Pago de Comisiones	-
		Revisión: 0
	POLÍTICA CORPORATIVA	Página 1 de 6

Una copia de esta información documentada sin el sello de COPIA CONTROLADA o COPIA NO CONTROLADA se considera obsoleta

Dado que los representantes de ventas representarán a Mac Jee y a su marca, deben recibir formación sobre el Código Ético y de Conducta del Grupo Mac Jee, su política anticorrupción y otras directrices aplicables, para evitar asociar al Grupo con cualquier práctica que viole sus principios y directrices. Esta formación deberá renovarse anualmente para cada representante que actúe en nombre de Mac Jee.

4.2 Pagos a los representantes de ventas

Los pagos a los representantes de ventas están sujetos a las dos condiciones siguientes:

- El representante de ventas debe disponer de un certificado de *due diligence* válido y en vigor en el momento del pago;
- El departamento jurídico debe validar la obligación legal de Mac Jee de efectuar dicho pago.
- Un contrato escrito firmado por todas las Partes y previamente aprobado por el Departamento Jurídico de Mac Jee.
- Aprobación previa de la factura o invoice por parte de Mac Jee.

Es responsabilidad de la Contraloría y áreas relacionadas, con la asistencia del departamento Jurídico de Mac Jee, implementar los controles y procedimientos internos necesarios para garantizar que todos los pagos a los representantes de ventas:

- Pasen por un estricto e individual proceso de análisis, incluyendo la validación de la documentación justificativa que acredite la obligación de pago al representante;
- Estén respaldados por un certificado de *due diligence* válido en el momento del pago;
- Queden debidamente registrados en los libros contables del Grupo Mac Jee;


No deben efectuarse pagos de reembolso a representantes de ventas que no detallen el origen del gasto que se reembolsa. La Contraloría tiene la función de verificar los pagos, e impedir que se efectúen en los casos en que el gasto no esté debidamente detallado, como en los casos en que el gasto se describa como “gastos varios”, por ejemplo.

Tampoco deben efectuarse pagos de reembolso que superen los límites permitidos en el contrato firmado con el representante de ventas. La Contraloría debe preguntar al departamento Jurídico si tiene alguna duda sobre si algún pago es obligatorio y conforme.

5. Infracciones y sanciones

Cualquier violación de las directrices aquí establecidas o de cualquier otra política y procedimiento interno del Grupo está sujeta a medidas disciplinarias por parte de Mac Jee, de acuerdo con la política de medidas disciplinarias de la Compañía y previstas en el Contrato.

Las denuncias de infracciones de esta política pueden realizarse directamente al Departamento Jurídico de Mac Jee o a través del canal de denuncias en <https://contatoseguro.com.br/macjee>. Se asegura a los empleados que en ningún caso se revelará el autor de la denuncia, y se garantiza la total confidencialidad y secreto, tanto de la identidad como del contenido de la denuncia formalizada a través del canal de denuncias.

	Política de Pago de Comisiones		-
			Revisión: 0
	POLÍTICA CORPORATIVA		Página 1 de 6

Una copia de esta información documentada sin el sello de COPIA CONTROLADA o COPIA NO CONTROLADA se considera obsoleta

6. Referencias

- Código Ético y de Conducta;
- FCPA (Foreign Corrupt Practices Act);
- Ley núm. 12.846, de 1 de agosto de 2013;
- Política Anticorrupción;
- Política de Due Diligence de terceros;

7. Anexos

Ninguno.