

## **A MARCA**

A Ádama Cosméticos - BR Ltda vem obtendo a satisfação comercial dos clientes mais exigentes, fornecendo oportunidades de negócios e uma gama de produtos da mais alta qualidade e custo muito competitivo. Buscando incessantemente atender as necessidades do mercado interno Sul Americano e os interesses de nossos clientes, através de um compromisso ético, transparente e seguidor de todas as normas legislativas do país de consumo, o mercado da beleza vem fazendo da marca uma referência para grandes negócios com compromisso ao consumidor final.

## **POLÍTICA EMPRESARIAL**

Sendo adaptada à realidade do mercado Sul Americano, apresentamos os conceitos e princípios de comercialização dos produtos junto aos distribuidores interessados.

## **COMPROMISSO DA EMPRESA**

1. Manter a política comercial dentro de todos os critérios estabelecidos de forma ética e transparente a todos os Distribuidores;
2. Comercializar seus produtos exclusivamente através de seus franqueados ou rede de Distribuidores, salvo na ausência dos mesmos na região de interesse do consumidor;
3. Garantir o padrão de qualidade de todos os produtos comercializados;
4. Garantir suporte técnico a todos os franqueados e Distribuidores;
5. Flexibilidade comercial para a conquista do nicho mais exigente;
6. Manter seus clientes previamente informados de qualquer alteração mercadológica;
7. Desenvolver ações almejando a introdução da marca em determinadas regiões estratégicas;
8. Manter logística e estoques compatíveis com as necessidades do comercial do mercado;
9. Se colocar à disposição para qualquer reunião de interesse que vise o crescimento da marca e dos seus clientes;
10. Obedecer as normas comerciais e leis do país de atuação.

## **COMPROMISSO DAS REDES DISTRIBUTIVAS**

1. Seguir rigorosamente a política comercial e orientações da empresa;
2. Manter seu cadastro atualizado junto à empresa;
3. Documentar qualquer sugestão ou reclamação junto aos departamentos responsáveis;
4. Manter rigorosamente os preços tabelados;
5. Manter sigilo comercial de quaisquer negociações;
6. Manter todo o critério comercial junto a suas cadeias Distributivas;
7. Cadastrar junto ao departamento comercial todos os representantes diretos que atuarão com a marca;
8. Possuir equipe comercial compatível com a área de atuação;
9. Não permitir invasões de área de vendas e comercialização para consumidores finais;
10. Respeitar os critérios de compra e pagamento;
11. Manter estoque necessário para área de atuação;
12. Oferecer suporte pré-venda e pós-venda dentro das leis em vigor do país;
13. Privilegiar a marca e suas linhas não praticando concorrências em sua empresa entre marcas concorrentes no mercado;

14. Obedecer todas as normas comerciais e leis do país de representação.

## **RESTRICÇÕES**

1. Não é permitida a comercialização E-commerce da marca;
2. Não é permitido praticar preços abaixo da tabela apresentada pela empresa;
3. Não são permitidas concorrências da marca entre dois Distribuidores de área aberta no mesmo estabelecimento;
4. Não são permitidas promoções sem autorizações prévias da empresa;
5. Não é permitida invasão das áreas fechadas.

## **SANÇÕES**

O não cumprimento das normas distributivas e restrições gera o direito a empresa da exclusão cadastral e encerramento do acordo distributivo e todas as medidas legais cabíveis para manter os critérios estabelecidos apresentados no ato da negociação.

## **POSSIBILIDADES NEGOCIÁVEIS**

1. Áreas Abertas;
2. Franquias.

### **Distribuições Áreas Abertas**

Seguir rigorosamente os critérios da empresa e não fornecer, negociar ou apresentar qualquer informação a cliente que não seja de sua cadeia distributiva.

### **Franquias**

Através de negociações e consenso empresarial firmado em contrato.

Qualquer interesse deverá sempre ser apresentado previamente para negociação e não autorizamos nenhuma comercialização da linha em áreas que não tenham sido cadastradas e negociadas.

## **CONSIDERAÇÕES**

1. Em áreas abertas, somente será permitida a comercialização nas que forem aprovadas no cadastro e descritas no e-mail de conclusão de negociação;
2. Negociações de áreas abertas não garantem o direito de exclusividade;
3. A Distribuição poderão ser encerradas pelo não cumprimento dos critérios e acordo firmado no ato da negociação com aviso prévio.

## CRITÉRIOS DISTRIBUTIVOS PARA COMPRA

### 1. PRIMEIRA COMPRA DISTRIBUTIVA

- a) À vista;
- b) Cartão de Débito;
- c) Cartão de Crédito.

## FORMAS E PRAZOS DE PAGAMENTOS PARA DEMAIS COMPRAS

### 2. CONSIDERAMOS PAGAMENTO À VISTA:

- a) Dinheiro;
- b) Depósito ou Ted;
- c) Cartão Débito.

#### 2.1. Consideramos pagamento a prazo:

- a) Cartão de crédito;
- b) Cheques pré-datados pessoais no limite autorizado no ato da negociação;
- c) Cheques pulverizados de terceiros.

#### 2.2. Consideramos o pagamento com cheques pulverizados de terceiros:

- a) Sem restrição financeira;
- b) Valor limite até R\$ 1.000,00 (Hum Mil Reais);
- c) Do mesmo emitente não poderá ultrapassar o limite de R\$ 1.000,00 (Hum Mil Reais);
- d) Dentro do prazo 30/60/90 dias.

## ENDEREÇO PARA ENVIO DOS CHEQUES:

Rua: Secondo Modolin, 296 – Bairro: Jd. Maria Cecília  
Município: São Bernardo do Campo – Estado: São Paulo  
País: Brasil CEP: 09720-610

## OBSERVAÇÕES IMPORTANTES

1. Para pagamentos realizados em cheques, os mesmos deverão ser enviados previamente ao departamento financeiro para liberação do crédito compra;
2. Qualquer cliente que possua ou venha a possuir quaisquer restrições financeiras, somente poderá realizar suas compras mediante pagamento à vista ou cartão;
3. Toda compra a prazo está sujeita a juros e correções com análise do financeiro e situação econômica atual do mercado;
4. Todo cheque devolvido (qualquer alínea) deverá ser pago à vista;
5. Franqueados e Distribuidores: exijam o recibo de qualquer pagamento, correios, transportadoras etc. Eles são sua única segurança.

## **BLOQUEIOS DE CRÉDITOS**

1. Clientes com qualquer pendência junto ao departamento financeiro não poderão efetuar compras;
2. Cheques devolvidos deverão ser liquidados no prazo de 48hs;
3. Quando o cliente fica inadimplente por mais de 7 ddl, o mesmo receberá avisos de cobranças do departamento financeiro, e após 15 ddl o mesmo terá seu cadastro excluído do departamento comercial para novas compras e negócios futuros;
4. Após 20 ddl, qualquer pendência será efetuada juridicamente de acordo com as leis vigentes do país.

## **CONCESSÃO DE CRÉDITO**

1. 50 % do valor de investimento inicial à vista será concedido como crédito de giro ao Distribuidor para pagamento a prazo, tendo o limite para cheque pessoal de 25% do valor de investimento e 25 % para cheques pulverizados de terceiros;
2. Compras em cartão de crédito não possuem o limite mínimo;
3. O limite concedido poderá ser utilizado também 100% em cheques pulverizados de terceiros ou cartão de crédito;
4. O crédito de giro para Distribuidores não ultrapassará R\$ 20.000,00 (Vinte Mil Reais), mesmo que a primeira compra ultrapasse o valor. Portanto, fica estabelecido o teto máximo de crédito de R\$ 20.000,00 (Vinte Mil Reais).

## **SISTEMÁTICA DE PEDIDOS**

1. Os pedidos somente serão aceitos por e-mail e solicitados pelo próprio Distribuidor ou procurador cadastrado através do e-mail cadastrado junto ao depto. comercial;
2. O departamento comercial não aceitará qualquer pedido via telefone ou qualquer meio de comunicação que não seja o já apresentado pela empresa;
3. O departamento comercial não aceitará qualquer pedido que não se encaixe no sistema comercial da empresa.

## **Dinâmica dos pedidos**

- a) Recebimento via e-mail, confeccionado e confirmado através do mesmo;
- b) Análise financeira e recebimento do pagamento do pedido;
- c) Encaminhamento para logística e separação do mesmo;
- d) Emissão de nota fiscal e despacho do mesmo;
- e) Envio dos dados da coleta da transportadora por e-mail;
- f) Após a liberação para despacho, o prazo de coleta é de 48hs para saída do mesmo. Este prazo é pré-definido pelo sistema de transporte brasileiro.
- g) Qualquer pedido Distributivo deverá ser considerado a exigência da quantidade mínima que comporta a caixa de embarque do produto;

Obs. Os pedidos somente serão liberados após confirmação de pagamento, seja via:

- a) Pagamento à vista (confirmado).
- b) Transferência bancária (confirmada).
- c) Cheques postados (após recebimentos e conferências).

**Atenção:** Nenhum pedido será liberado caso haja qualquer inadimplência financeira do Distribuidor.

**Para evitarmos imbróglis, favor atentar-se na política empresarial**

**“Brilhe intensamente como um Diamante”**

**ÁDAMA COSMÉTICOS - BR**