

Política de Benefícios e Comissionamento

Programa de Parcerias MCX Suite

Objetivo

O objetivo deste documento é detalhar os benefícios concedidos aos Parceiros ativos no Programa de Parceria e as questões de comissionamento, segundo o nível em que esteja alocado.

Definição dos Benefícios de acordo com os respectivos níveis (Tabela 1).

	STARTER	MEMBER	SILVER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND
1. Suporte						
Consultor Estratégico de Novos Negócios (Farmer)	Consultor dedicado	Consultor sob demanda	Elegível para um Consultor dedicado	Elegível para um Consultor dedicado	Elegível para um Consultor dedicado	Elegível para um Consultor dedicado
Consultor Estratégico de Sucesso do Cliente (CS)	Consultor dedicado	Consultor sob demanda	Consultor sob demanda	Elegível para um Consultor dedicado	Elegível para um Consultor dedicado	Elegível para um Consultor dedicado
Suporte técnico, via Central de Ajuda	via Ticket	via Ticket	via Ticket	via Ticket	via Ticket com prioridade no atendimento	via Ticket com prioridade no atendimento

Definição dos Benefícios de acordo com os respectivos níveis (Tabela 2).

	STARTER	MEMBER	SILVER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND
2. Educação						
Capacitações exclusivas para Parceiros	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Elegível para assinatura Enterprise da RD University de forma gratuita	-	-	Sim	Sim	Sim	Sim

Definição dos Benefícios de acordo com os respectivos níveis (Tabela 3).

	STARTER	MEMBER	SILVER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND
3. Recursos de Marketing e Vendas						
Conta gratuita do RD Station Marketing	PRO até 5k	PRO até 5k	PRO até 25k	ADVANCED até 50k	ADVANCED até 200k	ADVANCED até 200k
Conta gratuita do RD Station CRM	PRO até 5 usuários	PRO até 10 usuários	ADVANCED até 15 usuários			
Conta gratuita do RD Station Conversas	Plano Pro 10 usuários	Plano Pro 10 usuários	Plano Pro10 usuários	Plano Pro 10 usuários	Plano Pro 10 usuários	Plano Pro 10 usuários
Conta gratuita do Exact Spotter	Combo Advanced até 4 usuários					
Elegível para co-criação com a RD University	-	-	-	-	Sim	Sim
Direito de utilizar o Selo de Parceiro RD Station	-	-	Sim	Sim	Sim	Sim
Elegível para listagem no Marketplace RD Station	-	-	Sim	Sim	Sim	Sim
Elegível para protagonização de Estudos de Caso	-	-	-	-	Sim	Sim
Elegível para produção de conteúdos e iniciativas exclusivas com a RD Station	-	-	-	Sim	Sim	Sim

Definição dos Benefícios de acordo com os respectivos níveis (Tabela 4).

CONCEITOS PREVISTOS NA TABELA 1

Todas as definições dos conceitos previstos na Tabela 1 estão explicitadas abaixo.

1. Suporte

1.1. Consultor Estratégico de Novos Negócios (Farmer)

O Consultor de Novos Negócios (Farmer) atuará primariamente nas negociações comerciais dos produtos do portfólio do Programa de Parceria, a partir das oportunidades registradas pelo Parceiro conforme estabelecidas na [Política de Oportunidades e Vendas](#). Além disso, também é responsável por desenvolver comercialmente o parceiro, apoiando em estratégias de geração de demanda, Sales Plan e estruturação de processos comerciais

1.2. Consultor Estratégico de Sucesso do Cliente (CSM)

O papel do Consultor de Sucesso do Cliente (CS) é atuar primariamente no apoio ao desenvolvimento estratégico das contas dos produtos do portfólio do Programa de Parceria gerenciadas pelo Parceiro. O parceiro poderá verificar as regras sobre o CS, diretamente na [Política de Atendimento ao Cliente](#).

1.3. Suporte técnico, via Central de Ajuda

O papel do time de suporte técnico é apoiar os parceiros em questões técnicas de nossos produtos e suas features, assim como sugestões de melhoria. O acesso ao suporte técnico é feito através da [Central de Ajuda](#) está disponível via ticket e chat.

CONCEITOS PREVISTOS NA TABELA 2

Todas as definições dos conceitos previstos na Tabela 2 estão explicitadas abaixo.

2. Educação

2.1. Capacitações exclusivas para Parceiros

2.1.1. Disponibilizamos capacitações exclusivas, pensadas para os parceiros do programa, atreladas às dores enfrentadas pelos empreendedores e portfólio de produtos disponíveis.

2.1.2. As capacitações são oferecidas em formatos diversos e todas as iniciativas serão divulgadas por meio da agenda no [Partner Hub](#) e outros canais oficiais de comunicação. Sendo

assim, é de suma importância que os parceiros mantenham seus dados de contato atualizados na página de contato que consta no Partner Hub.

2.1.3. A MCX Studio pode realizar capacitações focadas em grupos de parceiros específicos, conforme necessidade e critérios estabelecidos pela mesma, sem a obrigação de permitir ou disponibilizar posteriormente, todos os treinamentos para todos os Parceiros.

2.1.4. É de responsabilidade do Parceiro garantir que possua todos os recursos necessários para participar das iniciativas que se inscreveu.

2.2. Elegível para assinatura Enterprise da MCX University de forma gratuita

2.2.1. A MCX University é a ferramenta de ensino à distância da MCX Suite. Qualquer pessoa, independente de ser ou não cliente ou parceira da MCX Suite pode ter acesso à plataforma para realização de cursos disponíveis conforme condições especiais, de acordo com a própria ferramenta.

2.2.2. Os parceiros deste programa, a partir do nível Silver, poderão ter acesso ilimitado e gratuito a todos os cursos disponíveis na plataforma.

2.2.3. Para dúvidas sobre acesso, pedimos que abram um chamado na [Central de Ajuda](#) para que nossa equipe possa auxiliar.

CONCEITOS PREVISTOS NA TABELA 3

Todas as definições dos conceitos previstos na Tabela 3 estão explicitadas abaixo.

3. Recursos de Marketing e Vendas

Todos os benefícios são concedidos, por meio de aplicação de desconto, correspondente ao valor do plano indicado para cada nível, conforme especificado na Tabela 3. Esse cupom poderá ser atualizado até o dia 10 (dez) de cada mês. A gestão de ajustes de planos utilizados em cada conta beneficiária, bem como os de Add-ons, é de inteira responsabilidade do parceiro, que deverá acompanhar mensalmente, seu desempenho, onde poderá verificar uma possível mudança em seu nível dentro do Programa. Caso o Parceiro, não tenha intenção de seguir com a manutenção de um plano, acima do benefício concedido, deverá seguir com a abertura do chamado junto a Central de Ajuda. Caso o Parceiro possua contratação ativa de qualquer produto/plano e tenha intenção de que o benefícios concedido pelo programa, seja aplicado nesta(s) conta(s), fica ciente de que a MCX não estornará valores já pagos, seja na

condição mensal ou antecipada, permanecendo a condição inicialmente contratada, ou seja, até o fim do ciclo vigente.

3.1. Conta gratuita do MCX Suite Marketing

3.1.1. Todos os parceiros, independentemente da categoria, possuem o benefício de utilizar 01 (uma) licença do software MCX Suite Marketing sem custos, desde que o plano utilizado seja o mesmo que o benefício de seu nível (tabela 3), exclusivamente para o domínio do Parceiro.

3.1.2. Da mesma forma que para qualquer benefício aqui descrito, o Parceiro não poderá sublocar, ou seja, disponibilizar para terceiro a utilização deste benefício. Se for constatado pela MCX que o benefício está sendo utilizado para outros fins, o Parceiro está ciente que a MCX poderá encerrar o benefício, além de rescindir imediatamente o Parceiro do Programa de Parceria e também, o parceiro deverá indenizar a MCX Suite, conforme descrito na cláusula 6 do [Contrato do Programa de Agências e Consultorias Parceiras](#).

3.1.3. O benefício é aplicado conforme nível do Parceiro no Programa. Caso seja do interesse do parceiro, ele poderá adquirir uma faixa de contatos superior ou um plano com mais recursos. Neste caso, será emitida uma fatura com a diferença entre os planos, sendo responsabilidade do parceiro manter sua conta adimplente.

3.1.4. As cobranças oriundas de utilização excedente dos benefícios do nível atual (seja ela por faixa de contatos ou plano superior), se inadimplentes, seguirão o mesmo padrão de bloqueio e cancelamento considerados no TERMOS DE USO DOS SOFTWARES MCX SUITE MARKETING E MENTOR IA. Para evitar impacto no acesso da conta do MCX Suite Marketing, o parceiro deverá manter sua conta adimplente. Em caso de inadimplência, o Parceiro está ciente que a MCX poderá, sem aviso prévio, utilizar do saldo da comissão existente para saque, para liquidar o valor total em atraso.

3.1.5. O Parceiro afirma que tem ciência que o não recebimento da fatura, não o desobriga do pagamento aqui previsto, devendo, em caso de não recebimento do documento até a data do vencimento, obtê-lo pelo Painel Financeiro, no seu MCX Suite Marketing.

3.1.6. Para parceiros que utilizam um plano/faixa de leads ativos diferente do previsto como benefício do seu nível, não serão concedidos descontos no valor da diferença gerada.

3.1.7. Caso o Parceiro tenha seu nível modificado, o ajuste do seu benefício poderá ser realizado até o dia 10 (dez) do mês que foi atualizado. Se o ajuste resultar na redução de

benefícios, o Parceiro se torna responsável pela diferença de valores, conforme estabelecido nas cláusulas acima.

3.1.7.1. É de responsabilidade do Parceiro, gerenciar sua base de leads ativos contidos em sua conta MCX Suite Marketing, sempre que houver alteração de nível, conforme comunicação da MCX. Caso ocorra a redução mencionada acima, o Parceiro, deverá realizar os ajustes necessários, incluindo, mas não se limitando, à exclusão ou atualização da base de leads ativos, para que o plano utilizado, esteja de acordo com o benefício aplicado ao seu nível. Esta ação, deverá ocorrer, caso não haja interesse em manter a conta em um plano superior ao coberto pelo benefício atual.

3.1.8. A utilização do benefício MCX Suite Marketing deve seguir as previsões descritas no [Termos de Uso dos Softwares MCX Suite Marketing e Mentor IA](#) o qual o Parceiro aceita ao criar a conta para sua utilização.

3.2. Benefício da Conta MCX Suite CRM

3.2.1. Todos os parceiros, independentemente da categoria, possuem o benefício de utilizar gratuitamente 01 (uma) conta do MCX Suite CRM de acordo com o plano e número de usuários estabelecidos na Tabela 3. Sendo o benefício de uso exclusivo para o seu domínio/site, não podendo ser utilizado por outras empresas ou realizar a sublocação.

3.2.2. Se for constatado pela MCX que o benefício está sendo utilizado para outros fins, o Parceiro está ciente que a MCX poderá encerrar o benefício, além de rescindir imediatamente o Parceiro do Programa de Parceria e também, deverá indenizar a MCX Suite, conforme descrito na cláusula 6 do Contrato do Programa de Agências e Consultorias Parceiras.

3.2.3. Para solicitar o benefício, o parceiro deve seguir o processo estabelecido [neste link](#). Caso o Parceiro nível Diamond tenha o benefício do CRM ativo, no CRM Pro e deseja seguir com a utilização do plano CRM Advanced, deverá solicitar a mudança abrindo chamado via [Central de Ajuda](#).

3.2.3.1. Caso o parceiro esteja inadimplente no produto MCX Suite CRM, a MCX concederá o benefício somente após a liquidação dos valores em aberto.

3.2.4. Caso seja do interesse do parceiro, ele poderá adquirir mais seats (usuários) ou um plano com mais recursos. Neste caso, será emitida uma fatura com a diferença entre os planos, sendo de responsabilidade do parceiro manter sua conta adimplente.

3.2.5. As cobranças oriundas de utilização excedente dos benefícios do nível atual (seja ela por contratação de mais usuários ou plano superior), se inadimplentes, seguirão o mesmo padrão de bloqueio e cancelamento considerados no [Termo de Uso do MCX Suite CRM](#). Para evitar impacto no acesso ao painel do MCX Suite CRM, o parceiro deverá manter sua conta adimplente. Em caso de inadimplência, o Parceiro está ciente que a MCX poderá, sem aviso prévio, utilizar do saldo da comissão existente para saque, para liquidar o valor total em atraso.

3.2.6. O parceiro afirma que tem ciência que o não recebimento da fatura, não o desobriga do pagamento aqui previsto, devendo, em caso de não recebimento do documento até a data do vencimento, obtê-lo pelo Painel Financeiro, no seu MCX Suite CRM.

3.2.7. Para parceiros que utilizam mais seats (usuários) ou plano diferente do previsto como benefício do seu nível, não serão concedidos descontos no valor da diferença gerada.

3.2.8. Caso o Parceiro tenha seu nível modificado, o ajuste do seu benefício poderá ser realizado até o dia 10 (dez) do mês que foi atualizado. Se o ajuste resultar na redução de benefícios, o Parceiro se torna responsável pela diferença de valores, conforme estabelecido nas cláusulas acima.

3.2.8.1. É de responsabilidade do Parceiro, gerenciar o nº de usuários cadastrados e o plano ativo em sua conta beneficiária, realizando os ajustes necessários em sua conta de benefício, incluindo, mas não se limitando, o ajuste de perfis ativos, bem como o plano utilizado, sempre que houver alteração de nível. Caso não haja interesse em manter a conta em um plano superior ao coberto pelo benefício atual.

3.2.9. A utilização do benefício MCX Suite CRM deve seguir as previsões descritas no [Termo de Uso MCX Suite CRM](#), o qual o Parceiro aceita ao criar a conta para sua utilização.

3.3. Benefício da Conta MCX Suite Conversas

3.3.1. Todos os parceiros, independentemente da categoria, possuem o benefício de utilizar gratuitamente 01 (uma) conta do MCX Suite Conversas de acordo com o plano e número de usuários estabelecidos na Tabela 3. Sendo o benefício de uso exclusivo para o seu domínio/site/número do Parceiro, não podendo ser utilizado por outras empresas ou realizar a sublocação.

3.3.2. Se for constatado pela MCX que o benefício está sendo utilizado para outros fins, o Parceiro está ciente que a MCX poderá encerrar o benefício, além de rescindir imediatamente o

Parceiro do Programa de Parceria e também, deverá indenizar a MCX Suite, conforme descrito na cláusula 6 do Contrato do Programa de Agências e Consultorias Parceiras.

3.3.3. Para solicitar o benefício, o parceiro deve seguir o processo estabelecido [neste link](#).

3.3.3.1. Caso o parceiro esteja inadimplente no produto MCX Suite Conversas, a MCX concederá o benefício somente após a liquidação dos valores em aberto.

3.3.4. A liberação do benefício de MCX Suite Conversas não inclui a mensageria, tampouco qualquer outro tipo de customização, integração ou desenvolvimento. Estes casos devem ser contratados à parte.

3.3.5. Caso seja do interesse do parceiro, ele poderá adquirir mais usuários, chips ou planos com mais recursos. Neste caso, será emitida uma fatura com a diferença entre os planos, sendo de responsabilidade do parceiro manter sua conta adimplente.

3.3.6. As cobranças oriundas de utilização excedente dos benefícios do nível atual (seja ela por contratação de mais usuários ou plano superior), se inadimplentes, seguirão o mesmo padrão de bloqueio e cancelamento considerados no [Termo de Uso do MCX Suite Conversas](#). Para evitar impacto no acesso ao painel do MCX Suite Conversas, o parceiro deverá manter sua conta adimplente. Em caso de inadimplência, o Parceiro está ciente que a MCX poderá, sem aviso prévio, utilizar do saldo da comissão existente para saque, para liquidar o valor total em atraso.

3.3.7. O parceiro afirma que tem ciência que o não recebimento da fatura, não o desobriga do pagamento aqui previsto, devendo, em caso de não recebimento do documento até a data do vencimento, obtê-lo pelo Painel Financeiro, no seu MCX Suite Conversas.

3.3.8. Para parceiros que utilizam um plano diferente do previsto como benefício do seu nível, não serão concedidos descontos no valor da diferença gerada.

3.3.9. Caso o Parceiro tenha seu nível modificado, o ajuste do seu benefício poderá ser realizado até o dia 10 (dez) do mês que foi atualizado. Se o ajuste resultar na redução de benefícios o Parceiro se torna responsável pela diferença de valores, conforme estabelecido nas cláusulas acima.

3.3.9.1. É de responsabilidade do parceiro realizar os ajustes de plano em sua conta benefício, conforme sua movimentação de nível, caso não tenha interesse em manter a conta em um plano superior ao coberto pelo benefício.

3.3.10. A utilização do benefício MCX Suite Conversas deve seguir as previsões descritas no [Termo de Uso do MCX Suite Conversas](#), o qual o Parceiro aceita ao criar a conta para sua utilização.

3.4. Benefício da Conta Exact Spotter

3.4.1. Todos os parceiros, independentemente da categoria, possuem o benefício de utilizar gratuitamente 01 (uma) conta do Exact Spotter de acordo com o plano e número de usuários estabelecidos na Tabela 3. Sendo o benefício de uso exclusivo para o seu domínio/site/número do Parceiro, não podendo ser utilizado por outras empresas ou realizar a sublocação.

3.4.2. Se for constatado pela MCX que o benefício está sendo utilizado para outros fins, o Parceiro está ciente que a MCX poderá encerrar o benefício, além de rescindir imediatamente o Parceiro do Programa de Parceria e também, deverá indenizar a MCX Suite, conforme descrito na cláusula 6 do Contrato do Programa de Agências e Consultorias Parceiras.

3.4.3. Para solicitar o benefício, o parceiro deve seguir o processo estabelecido [neste link](#).

3.4.3.1. Caso o parceiro esteja inadimplente no produto Exact Spotter a MCX concederá o benefício somente após a liquidação dos valores em aberto.

3.4.4. A liberação do benefício de Exact Spotter não inclui qualquer customização, integração ou desenvolvimento. Estes casos devem ser contratados à parte.

3.4.5. Caso seja do interesse do parceiro, ele poderá adquirir mais usuários ou planos com mais recursos. Neste caso, será emitida uma fatura com a diferença entre os planos, sendo de responsabilidade do parceiro manter sua conta adimplente.

3.4.6. As cobranças oriundas de utilização excedente dos benefícios do nível atual (seja ela por contratação de mais usuários ou plano superior), se inadimplentes, seguirão o mesmo padrão de bloqueio e cancelamento considerados no [Termo de Uso do Software Exact Spotter](#). Para evitar impacto no acesso ao painel do Exact Spotter, o parceiro deverá manter sua conta adimplente. Em caso de inadimplência, o Parceiro está ciente que a MCX poderá, sem aviso prévio, utilizar do saldo da comissão existente para saque, para liquidar o valor total em atraso.

3.4.7. O parceiro afirma que tem ciência que o não recebimento da fatura, não o desobriga do pagamento aqui previsto, devendo, em caso de não recebimento do documento até a data do vencimento, obtê-lo pelo Painel Financeiro, no seu Exact Spotter.

3.4.8. Para parceiros que utilizam um plano diferente do previsto como benefício do seu nível, não serão concedidos descontos no valor da diferença gerada.

3.4.9. Caso o Parceiro tenha seu nível modificado, o ajuste do seu benefício poderá ser realizado até o dia 10 (dez) do mês que foi atualizado. Se o ajuste for realizado para um plano de valor menor ao que o Parceiro tem como benefício, ele se torna responsável pela diferença de valores, conforme estabelecido nas cláusulas acima.

3.4.9.1. É responsabilidade do parceiro realizar os ajustes necessários em sua conta-benefício, incluindo, mas não se limitando, ao serviço principal e aos Add-ons, sempre que houver alteração de nível. Caso não tenha interesse em manter a conta em um plano superior ao coberto pelo benefício atual, o parceiro deverá efetuar as devidas modificações.

3.4.10. A utilização do benefício Exact Spotter deve seguir as previsões descritas no [Termo de Uso do Software Exact Spotter](#), o qual o Parceiro aceita ao criar a conta para sua utilização.

3.5. Elegível para co-criação com a MCX University

3.5.1. Entende-se por co-criação a participação de Parceiros na construção de cursos e materiais oferecidos na plataforma da MCX University, podendo ocorrer na forma de participação em um vídeo ou texto que compõem a participação em um curso, curso completo ou toda uma criação de uma trilha de educação.

3.5.2. O Parceiro, que para ser elegível deve estar nos níveis estabelecidos para este benefício, deve demonstrar interesse em co-criar com a MCX University por meio do processo estabelecido no [Partner Hub](#), na área de Benefícios do Programa, através do edital específico deste benefício.

3.5.3. A MCX Suite criará os critérios referente ao processo de seleção e elegibilidade dos Parceiros para esta participação, que serão atrelados a sua performance do Programa. Portanto, não significa que o Parceiro terá acesso automaticamente a este benefício apenas pelo interesse demonstrado.

3.5.4. Da mesma forma, trabalharemos com editais que preveem requisitos mínimos de performance no Programa de Parceria e assuntos já previamente estabelecidos pela MCX Suite. Assim, para participar, o parceiro deverá cumprir os requisitos de performance e se aplicar para o assunto previamente estabelecido que seja de seu domínio para a solicitação do benefício.

3.5.5. Caso o Parceiro seja selecionado a participar da co-criação, o Parceiro desde já autoriza a MCX a utilizar e disponibilizar na plataforma MCX University ou em outra plataforma de ensino, o material resultado da co-participação ou ainda os registos fotográficos resultantes desta ação, sendo que a MCX se compromete a utilizar estas informações respeitando o propósito e princípios para que foram criados.

3.6. Direito de utilizar o Selo de Parceiro MCX Studio

3.6.1. O parceiro poderá utilizar o Selo de Parceiro da MCX Suite, de acordo com o nível que esteja alocado, devendo observar rigorosamente as orientações de uso descritas Partner Hub (https://partners.mcx.solutions/selos-da-parceria?language=pt_BR).

3.6.2. Os Selos da Parceria podem ser encontrados e baixados no Partner Hub (https://partners.mcx.solutions/selos-da-parceria?language=pt_BR).

3.6.3. É vetado o uso de qualquer outra marca (gráfico ou escrito) MCX Suite, Composable ou MCX Afiliados que não foram expressamente autorizadas pela MCX Suite.

3.6.4. O uso incorreto das marcas, incluindo mais não se limitando ao uso dos Selos, pelo Parceiro, poderá causar a rescisão do mesmo do Programa de Parceria e eventuais danos e prejuízos pela utilização indevida.

3.7. Elegível para listagem no Marketplace MCX Suite

3.7.1. O Marketplace é um canal da MCX Suite para geração de demanda e oferecido gratuitamente para os parceiros. No Marketplace nós conectamos usuários que buscam prestadores de serviço de marketing e/ou vendas aos nossos parceiros.

3.7.2. O Parceiro, a partir do nível Silver, que esteja performando dentro do esperado para o seu nível no Programa (Receita Recorrente Mensal e Crescimento de Carteira Gerenciada), não tenha descido de nível nos últimos 6 meses, e que tenha um desempenho de destaque poderá entrar na listagem no Marketplace. Serão selecionados apenas os Parceiros com melhor performance dentro de cada nível.

3.7.3. Os Parceiros elegíveis receberão o convite por e-mail e, caso tenham interesse em utilizar a plataforma, devem realizar seu cadastro [neste formulário](#).

3.7.4. A cada 6 meses, a MCX Suite fará a revisão de parceiros cadastrados, podendo incluir e remover parceiros do Marketplace de acordo com os critérios descritos acima.

3.7.5. A atualização de informações do Parceiro, exceto nível e premiações, é de responsabilidade do mesmo, e deve ser realizada por meio [desta página](#). Todas as solicitações de contato (leads gerados) pelo Marketplace serão encaminhadas aos respectivos Parceiros que receberam o contato. Entretanto, o envio fica condicionado às informações preenchidas corretamente no cadastro.

3.7.6. Por ser a detentora do canal, a MCX Suite também tem a posse desse lead e pode entrar em contato com o usuário sem aviso prévio. A prioridade do atendimento é sempre do Parceiro, mas serão feitos acompanhamentos regulares para garantir que os leads estão recebendo contato dos parceiros.

3.7.7. Se a MCX Suite identificar que o Parceiro não ofereceu atendimento ao usuário e/ou demonstrou ineficiência na conversão, à medida em que recebeu e aceitou atender o lead, a MCX Suite pode remover o parceiro da próxima atualização. As informações e detalhes de funcionamento do marketplace podem ser encontrados no Partner Hub, na seção de “benefícios”.

3.8. Elegível para a Protagonização de Estudos de Caso

3.8.1. O Parceiro, que para ser elegível deve estar nos níveis estabelecidos para este benefício, será definido pela MCX Suite a partir do resultado anual do Prêmio MCX Suite para protagonizar um estudo de caso de um cliente atendido ou do seu próprio negócio, dependendo da temática previamente estipulada pela MCX Suite.

3.8.2. O Parceiro que obtiver a primeira colocação nas categorias relacionadas a Parceiros e Clientes Atendidos por Parceiros estará elegível para este benefício.

3.8.3. Este benefício contempla o estudo de caso em formato de vídeo, produzido por produtora ou especialistas com investimento da MCX Suite, denominado e divulgado pela MCX Suite como estudo de caso ou caso de sucesso.

3.8.4. O benefício será entregue no ano seguinte à realização e divulgação dos vencedores do Prêmio Anual MCX Suite.

3.9. Elegível para produção de conteúdos e iniciativas exclusivas com a MCX Suite

3.9.1. O Parceiro poderá produzir materiais ou iniciativas (como eventos presenciais) com conteúdos exclusivos com a MCX Suite.

3.9.2. Este benefício contempla qualquer tipo de formato, como: texto (artigos de blog, por exemplo) ou em vídeo (gravação de depoimentos, animação, etc). Outros formatos podem ser explorados em conjunto, dependendo do contexto e promoção do mesmo.

3.9.3. O Parceiro, que para ser elegível deve estar nos níveis estabelecidos para este benefício, deve demonstrar interesse em produzir os conteúdos por meio do processo estabelecido no Partner Hub, na área de Benefícios do Programa, através do edital específico.

3.9.4. A MCX Suite criará os critérios referente ao processo de seleção e elegibilidade dos Parceiros para esta participação, que serão atrelados a sua performance do Programa. Portanto, isso não implica que o Parceiro terá acesso automaticamente a este benefício apenas pelo interesse demonstrado.

3.9.5. Da mesma forma, trabalharemos com editais que preveem requisitos mínimos de performance e assuntos já previamente estabelecidos pela MCX Suite. Assim, para participar, o parceiro deverá cumprir os requisitos de performance e se aplicar para o assunto previamente estabelecido que seja de seu domínio para a solicitação do benefício.

3.9.6. Tais materiais podem ser publicados e divulgados através dos sites, blogs e redes sociais da MCX Suite ou qualquer outro meio de comunicação estipulado pela MCX Suite.

CONCEITOS PREVISTOS NA TABELA 4

Todas as definições dos conceitos previstos na Tabela 4 estão explicitadas abaixo.

4. Comunidade

4.1. Acesso ao Partner Hub, central de recursos da parceria

4.1.1. O acesso é disponibilizado no mês seguinte à entrada do parceiro no programa e será encaminhado diretamente ao responsável pela assinatura do Contrato do Programa de Agências e Consultorias Parceiras.

4.1.2. O acesso, assim como os dados, serão demonstrados na ferramenta somente após o primeiro mês completo de parceria.

4.1.3. O Parceiro tem ciência de que há um limite de usuários disponibilizados, de acordo com a categoria atual do Parceiro. Em caso de dúvidas ou problemas de acesso o Parceiro deve abrir um chamado via [Central de Ajuda](#).

4.1.4. O Partner Hub é acessado por meio [deste link](#), utilizando os mesmos acessos (usuário e senha) da sua conta do MCX Suite Marketing.

4.1.5. O Parceiro é responsável pela Gestão de Contatos, dentro do Partner Hub.

4.2. Elegível para Premiações MCX Suite

4.2.1. Os Parceiros elegíveis (exceto Member e Starter) poderão participar de premiações institucionais direcionadas a eles, como o Prêmio MCX Suite que é feito anualmente. Premiações existentes serão divulgadas através do Partner Hub e canais de comunicação oficiais, como e-mail.

4.2.2. Este benefício não tem relação com campanhas e promoções de marketing e vendas.

4.3. Elegível para eventuais condições especiais para compra de ingressos para eventos da MCX Suite

4.3.1. Todos os parceiros estão elegíveis para condições especiais na compra de ingressos dos eventos da MCX Suite.

4.3.2. As condições especiais podem variar de edição e evento. A divulgação destas condições será realizada diretamente no [Partner Hub](#) de maneira anual e também estará disponível nos respectivos canais de cada evento, assim como nas comunicações oficiais do Programa de Parceria via e-mail.

4.3.3. Os Parceiros serão comunicados no início de cada ano sobre as condições disponíveis.

4.4. Elegível para condições especiais para compra de ingressos de maneira antecipada de eventos da MCX Suite

4.4.1. Os parceiros dos níveis Platinum e Diamond estão elegíveis para a compra de ingressos de maneira antecipada de alguns eventos da MCX Suite.

4.4.2. As condições especiais podem variar de edição e evento. A divulgação destas condições será realizada diretamente no [Partner Hub](#) de maneira anual e também estará disponível nos respectivos canais de cada evento, assim como nas comunicações oficiais do Programa de Parceria via e-mail.

4.4.3. Os Parceiros serão comunicados no início de cada ano sobre as condições disponíveis.

4.5. Ingresso(s) gratuito(s) do MCX Summit para parceiros Diamond

4.5.1. Os parceiros do nível Diamond estão elegíveis a receber ingressos sem custos adicionais.

4.5.2. As condições especiais podem variar de edição e evento. A divulgação destas condições será realizada diretamente no Partner Hub de maneira anual e também estará disponível nos respectivos canais de cada evento, assim como nas comunicações oficiais do Programa de Parceria via e-mail.

4.5.3. Os Parceiros serão comunicados no início de cada ano sobre as condições disponíveis.

4.6. Condições exclusivas para patrocínio do MCX Summit

4.6.1. Todos os parceiros do Programa de Parceria terão condições especiais nas cotas de patrocínio da feira de negócios do evento MCX Summit.

4.6.2. As condições especiais podem variar de edição e evento. A divulgação destas condições será realizada diretamente no Partner Hub de maneira anual e também estará disponível nos respectivos canais de cada evento, assim como nas comunicações oficiais do Programa de Parceria via e-mail.

4.6.3. Os Parceiros serão comunicados das cotas e condições especiais disponíveis para cada nível. Para o Parceiro ter acesso a este benefício, deverá efetuar a confirmação do seu interesse na condição especial de patrocínio, no prazo fixado na comunicação. Após este prazo, sem a confirmação do parceiro, a MCX Suite poderá efetuar a comercialização das cotas, sem qualquer direito de concessão de condições especiais retroativas.

4.6.4. Esse benefício não garante que o Parceiro irá patrocinar o evento, apenas que será contatado antecipadamente para averiguar seu eventual interesse, devendo este manifestar sua intenção no prazo de validade da proposta.

4.6.5. Da mesma forma, esse benefício não exige a MCX Suite em oferecer condições especiais para outras empresas que não sejam parceiros formais.

4.7. Elegível para patrocinar espaço dedicado para parceiros do MCX Summit

4.7.1. Todos os parceiros estão elegíveis para patrocinar o espaço dedicado para parceiros do MCX Summit.

4.7.2. As condições especiais podem variar de edição e evento. A divulgação destas condições será realizada diretamente no Partner Hub de maneira anual e também estará disponível nos

respectivos canais de cada evento, assim como nas comunicações oficiais do Programa de Parceria via e-mail.

4.7.3. Os Parceiros serão comunicados das cotas e condições especiais disponíveis. Para o Parceiro ter acesso a este benefício, deverá efetuar a confirmação do seu interesse na condição especial de patrocínio, no prazo fixado na comunicação. Após este prazo, sem a confirmação do parceiro, a MCX Suite poderá efetuar a comercialização das cotas reservadas a estes, sem qualquer direito de concessão de condições especiais retroativas.

4.7.4. Esse benefício não garante que o Parceiro irá patrocinar o evento, apenas que será contatado para averiguar seu eventual interesse, devendo este manifestar sua intenção no prazo de validade da proposta.

4.8. Encontros e iniciativas exclusivas para Parceiros Diamond

4.8.1. A MCX Suite prevê encontros e iniciativas exclusivas para parceiros do nível Diamond do Programa.

4.8.2. Essas iniciativas serão comunicadas aos parceiros deste nível com antecedência, via canais de comunicação oficiais, como Partner Hub e e-mail, portanto, é de suma importância que os parceiros mantenham seus e-mails atualizados dentro da plataforma Partner Hub para receberem as informações.

CONCEITOS PREVISTOS NA TABELA 5

Todas as definições dos conceitos previstos na Tabela 5 estão explicitadas abaixo.

5. Comissionamento

Política de Transição de Comissionamento

5.1. A [Política de Transição de Comissionamento](https://legal.mcx.solutions/pt/partner-commissions-transition/) (<https://legal.mcx.solutions/pt/partner-commissions-transition/>) tem como objetivo, esclarecer dúvidas relacionadas à transição entre o modelo anterior de comissionamento aplicado até o dia 30/04/2024 e o novo modelo que vigorará em 01/05/2024.

5.2. Da entrada da revenda

5.2.1. Das marcações de revendas MCXSM em Planos Light ou Basic

É de responsabilidade do parceiro associar sua conta MCXSM às suas vendas nos planos MCXSM Light ou Basic, ou solicitar que o cliente realize a associação, conforme instruções em nossa [Política de Oportunidades e Vendas](#). A associação deverá ser feita no prazo de 90 dias a contar do momento da ativação dos clientes nos planos em questão e caso seja feito posteriormente, nenhum comissionamento será devido.

5.2.2. Das marcações de vendas MCXSM em Planos Pro ou Advanced

É de responsabilidade do parceiro seguir as orientações da [Política de Oportunidades e Vendas](#) (<https://legal.mcx.solutions/pt/partner-opportunities-sales-policy/>) e garantir que todos os seus clientes em planos MCXSM Pro ou Advanced estejam corretamente demonstrados em seu *painel de clientes* no menu “Dados da Parceria”, seção de “MRR Gerenciado”, no Partner Hub. Em casos de novos clientes, estes serão demonstrados no mês subsequente à associação do parceiro como responsável pela venda e/ou atendimento. Caso não sejam corretamente demonstrados em seu painel de clientes, é de responsabilidade do parceiro sinalizar para a MCX Suite dentro do prazo de 90 dias a contar da contratação ou recebimento de novos clientes nos Planos Pro ou Advanced. Qualquer sinalização feita após o prazo supracitado acarretará na não disponibilização do comissionamento do período passado e na disponibilização do comissionamento apenas no mês subsequente à associação em diante.

É de responsabilidade da MCX Suite instruir o parceiro e garantir que a associação dos clientes seja feita de forma correta.

5.2.3. Das marcações de vendas de MCXS CRM

É de responsabilidade do parceiro associar sua conta MCXSM às suas vendas MCXS CRM ou solicitar que o cliente realize a associação até o final do mês de pagamento da primeira fatura do cliente, conforme instruções da [Política de Oportunidades e Vendas](#) (<https://legal.mcx.solutions/pt/partner-opportunities-sales-policy/>). Caso a associação seja feita após o prazo supracitado não haverá a disponibilização do comissionamento de nova venda e o parceiro terá direito à disponibilização do comissionamento sobre receita gerenciada apenas no mês subsequente à associação em diante, não sendo devido comissionamentos enquanto a associação não havia sido feita.

5.2.4. Das marcações de vendas MCXS Conversas

É de responsabilidade do parceiro seguir as orientações da [Política de Oportunidades e Vendas](#) (<https://legal.mcx.solutions/pt/partner-opportunities-sales-policy/>) e garantir que todos os seus clientes em Planos Essencial, Avançado ou Profissional, estejam corretamente

demonstrados em sua carteira no Partner Hub. Em casos de novos clientes, estes serão demonstrados no mês subsequente à associação do parceiro como responsável pela venda e/ou atendimento. Caso não sejam corretamente demonstrados em sua carteira, é de responsabilidade do parceiro sinalizar para a MCX Suite dentro do prazo de 90 dias a contar da contratação ou recebimento de novos clientes nos Planos Essencial, Avançado ou Profissional. Qualquer sinalização feita após o prazo supracitado acarretará na não disponibilização do comissionamento do período passado e na disponibilização do comissionamento apenas no mês subsequente à associação em diante.

É de responsabilidade da MCX Suite instruir o parceiro e garantir que a associação dos clientes seja feita de forma correta.

5.2.5. Das marcações de vendas Exact Spotter

É de responsabilidade do parceiro seguir as orientações da [Política de Oportunidades e Vendas](https://legal.mcx.solutions/pt/partner-opportunities-sales-policy/) (<https://legal.mcx.solutions/pt/partner-opportunities-sales-policy/>) e garantir que todos os seus clientes com o produto Exact Spotter e seus add-ons estejam corretamente demonstrados em sua carteira no Partner Hub. Em casos de novos clientes, estes serão demonstrados no mês subsequente à associação do parceiro como responsável pela venda e/ou atendimento. Caso não sejam corretamente demonstrados em sua carteira, é de responsabilidade do parceiro sinalizar para a MCX Suite dentro do prazo de 90 dias a contar da contratação ou recebimento de novos clientes com o produto Exact Spotter e seus add-ons. Qualquer sinalização feita após o prazo supracitado acarretará na não disponibilização do comissionamento do período passado e na disponibilização do comissionamento apenas no mês subsequente à associação em diante.

É de responsabilidade da MCX Suite instruir o parceiro e garantir que a associação dos clientes seja feita de forma correta.

5.2.6. Das marcações de Add-ons

Os Add-ons sempre estarão associados a um produto principal. A marcação de Add-ons, portanto, seguirá as marcações que este produto principal tenha.

5.2.6.1. Add-ons de vendas MCXSM em Planos Pro ou Advanced

Seguirá as premissas da seção “*Das marcações de vendas MCXSM em Planos Pro ou Advanced*”.

5.2.6.2. Add-ons de vendas de MCXSCRM

Seguirá as premissas da seção “Das marcações de vendas de MCXS CRM”.

5.2.6.3. Add-ons de vendas MCXS Conversas

Seguirá as premissas da seção “Das marcações de vendas MCXS Conversas”.

5.2.6.3. Add-ons de vendas Exact Spotter

Seguirá as premissas da seção “Das marcações de vendas Exact Spotter”.

5.3. Do cálculo do comissionamento

5.3.1. Cronograma

As comissões serão calculadas até o 10º dia útil de cada mês, baseadas nas vendas e associações ocorridas até o último dia do mês anterior ao mês da apuração. A disponibilização, por sua vez, ocorrerá no mês subsequente ao pagamento de uma fatura apta a gerar comissionamento.

***Exemplo:** a apuração acontece até 12 de janeiro de 2024, referente a todas as vendas/renovações pagas e associações realizadas até 31 de dezembro de 2023.*

5.4. Das regras gerais de comissionamento

Os comissionamentos de clientes que utilizarem planos MCX Suite Marketing Pro/Advanced, MCX Suite CRM, MCX Suite Conversas ou Exact Spotter e add-ons terão as mesmas premissas básicas, tipos de comissão e percentuais de cálculo. Os comissionamentos de clientes que utilizarem planos MCX Suite Marketing Light/Basic seguirão premissas distintas dos anteriores e serão caracterizados por meio de um valor fixo. Na sequência, apresentaremos seções distintas para cada um dos produtos citados acima porém para aqueles compartilham as mesmas premissas e regras de cálculo de comissionamento, teremos conteúdos similares: Premissas básicas e percentuais de cálculo serão as mesmas mas os exemplos e contextualização estarão adaptados à realidade do produto que nortear a seção.

5.4.1. A contratação de qualquer plano gratuito (Ex: MCX Suite CRM – Plano Free), não será comissionado ou contabilizado no MRR do parceiro.

5.5. Das regras de comissionamento MCX Suite Marketing

5.5.1. Regras de Comissionamento MCXSM em Planos Pro ou Advanced

5.5.1.1. Premissas Básicas MCXSM em Planos Pro ou Advanced

O cálculo do comissionamento será baseado em 2 pilares principais e 1 pilar extra no momento da venda:

i) Nível do parceiro: O nível em que o parceiro iniciou o mês em que realizou determinada venda ou gerenciamento do cliente.

ii) MRR pago do cliente: Todos os cálculos das comissões serão baseados no MRR pago (Monthly Recurring Revenue ou Receita Recorrente Mensal). Em resumo, é o valor recorrente mensal pago pelo cliente, levando em consideração possíveis descontos e flutuações ao longo de sua jornada. Para que haja o comissionamento, é necessário que haja um pagamento contemplando o período apurado.

iii) Forma de pagamento do cliente (Somente para Novas Vendas): Em casos de Novas Vendas com formato antecipado de pagamento, haverá um acréscimo de multiplicador no percentual de comissionamento.

5.5.1.2. A apuração sempre ocorrerá em caráter de M+1, necessitando que se encerre um mês para a apuração referente a este.

Exemplo: Para apurar Janeiro, é preciso aguardar o mês encerrar e realizar os cálculos em Fevereiro.

5.5.1.3. Somente irão gerar comissionamento, clientes que tenham pago faturas que contemplem o final do mês apurado. Não serão consideradas para cálculo de comissão: faturas isentas, faturas de multa contratual, faturas de dedução, faturas de descontos e faturas de diluição.

5.5.1.4. Para estar apto a receber a comissão de nova venda, o parceiro precisa ser responsável pela venda. Para estar apto a receber a comissão sobre receita gerenciada, o parceiro precisa ser responsável pelo atendimento do cliente.

5.5.1.5. Será considerado para critério de apuração e disponibilização de comissionamento de contas Pro ou Advanced, o nível em que o parceiro iniciou o mês que lhe deu direito ao comissionamento.

Exemplo: Em janeiro/24 o parceiro realizou uma venda ou gerenciava um cliente e se encontrava no nível Silver. Em fevereiro/24, por conta de sua performance no mês anterior, passou a ser Gold. O comissionamento da venda ou pelo gerenciamento estará atrelado às regras de Silver. Somente vendas e gerenciamentos feitos a partir de fevereiro/24 receberão as regras de Gold, caso o parceiro se mantenha neste nível.

5.5.1.6. As apurações de comissionamento serão realizadas com base no MRR em BRL dos clientes, utilizando as [taxas de conversão definidas pela MCX Suite](https://partner-finance.mcx.solutions/var-budget-rates_pt-BR) (https://partner-finance.mcx.solutions/var-budget-rates_pt-BR) . A disponibilização do comissionamento, por sua vez, será feita na moeda do parceiro com base nas mesmas taxas definidas pela MCX Suite. A definição de qual moeda será utilizada para cada país está detalhada na tabela abaixo:

País	Moeda
Brasil	Real (BRL)
Colômbia	Peso Colombiano (COP)
México	Peso Mexicano (MXN)
Demais países	Dólar (USD)

5.5.2. Comissão de Nova Venda MCXSM em Planos Pro ou Advanced

Será considerada uma nova venda, clientes que contratarem a ferramenta em planos Pro ou Advanced ou clientes que realizarem o upsell de planos Light ou Basic para planos Pro ou Advanced. Os percentuais serão aplicados sobre o MRR pago do cliente e estarão de acordo com o nível em que o parceiro iniciou o mês no momento da entrada desta nova venda ou deste upsell, juntamente com a forma de pagamento escolhida pelo cliente. Os percentuais podem ser observados na tabela a seguir:

	Starter	Member	Silver	Gold	Platinum	Diamond
Comissão de Nova Venda	20%	17%	23%	26%	30%	35%
Bônus por Antecipação ¹	20%					

1. Serão considerados uma antecipação, clientes que realizarem a contratação com pagamento anual.

Perceba que caso o cliente opte por realizar o pagamento antecipado de seu contrato, o parceiro terá direito ao multiplicador por essa nova venda mais o multiplicador por antecipação. Clientes que optarem por pagar mensalmente, somente gerarão o multiplicador de “Comissão de Nova Venda”.

Exemplo: Uma venda de um cliente cujo MRR pago gerado após o desconto é de R\$944,10.

INFORMAÇÕES SOBRE O CLIENTE	
Valor Mensal	R\$ 1.049,00
Valor após desconto	R\$ 944,10
Período	12 meses
Total	R\$ 11.329,20
Data	01/06/2024
Pagamento	Antecipação Anual
Parcelamento	1x

	%	COMISSÃO	% ANT. ANUAL	BÔNUS	TOTAL COMISSÃO
STARTER	20%	R\$ 188,82	20%	R\$ 188,82	R\$ 377,64
MEMBER	17%	R\$ 160,50	20%	R\$ 188,82	R\$ 349,32
SILVER	23%	R\$ 217,14	20%	R\$ 188,82	R\$ 405,96
GOLD	26%	R\$ 245,47	20%	R\$ 188,82	R\$ 434,29
PLATINUM	30%	R\$ 283,23	20%	R\$ 188,82	R\$ 472,05
DIAMOND	35%	R\$ 330,44	20%	R\$ 188,82	R\$ 519,26

5.5.3. Comissão de receita gerenciada paga MCXSM em Planos Pro ou Advanced

Posteriormente à venda, e mensalmente enquanto o cliente se mantiver ativo e adimplente nos planos Pro ou Advanced, será gerada uma comissão sobre a receita paga gerenciada. Este comissionamento somente será gerado caso o cliente tenha pago uma fatura do serviço em questão que contemple o fim do mês apurado.

Em caso de atrasos de pagamento, o parceiro poderá receber mais de uma parcela de comissionamento em um único mês, uma vez que seja(m) paga(s) a(s) fatura(s) que constava(m) o débito em aberto. Os percentuais podem ser observados na tabela a seguir:

	Starter	Member	Silver	Gold	Platinum	Diamond
Comissão de Receita Gerenciada Paga	7%	5%	9%	11%	13%	15%

Perceba que caso o cliente tenha optado por realizar o pagamento antecipado de seu contrato, não haverá o acréscimo do “Bônus por antecipação” nos percentuais da Comissão de Receita Gerenciada Paga.

Exemplo: O gerenciamento de um cliente cujo MRR pago gerado após o desconto é de R\$944,10.

INFORMAÇÕES SOBRE O CLIENTE	
Valor Mensal	R\$ 1.049,00
Valor após desconto	R\$ 944,10
Período	12 meses
Total	R\$ 11.329,20
Data	01/06/2024
Pagamento	Antecipação Anual
Parcelamento	1x

	%	TOTAL COMISSÃO
STARTER	7%	R\$ 66,09
MEMBER	5%	R\$ 47,21
SILVER	9%	R\$ 84,97
GOLD	11%	R\$ 103,85
PLATINUM	13%	R\$ 122,73
DIAMOND	15%	R\$ 141,62

5.5.4. Upgrade ou Downgrade de MCXSM em Planos Pro ou Advanced

Caso o cliente aumente ou diminua o valor pago mensalmente, em planos Pro ou Advanced, resultará num impacto na Comissão de receita gerenciada paga e será regida pelas regras de "Comissão de receita gerenciada paga MCXSM em Planos Pro ou Advanced". Em caso de Upgrade (aumento do valor pago), haverá um aumento no valor repassado de

comissionamento, no mês subsequente a essa movimentação. Em caso de Downgrade (diminuição do valor pago), haverá uma diminuição no valor repassado de comissionamento, no mês subsequente a essa movimentação.

5.5.5. Upsell de MCXSM

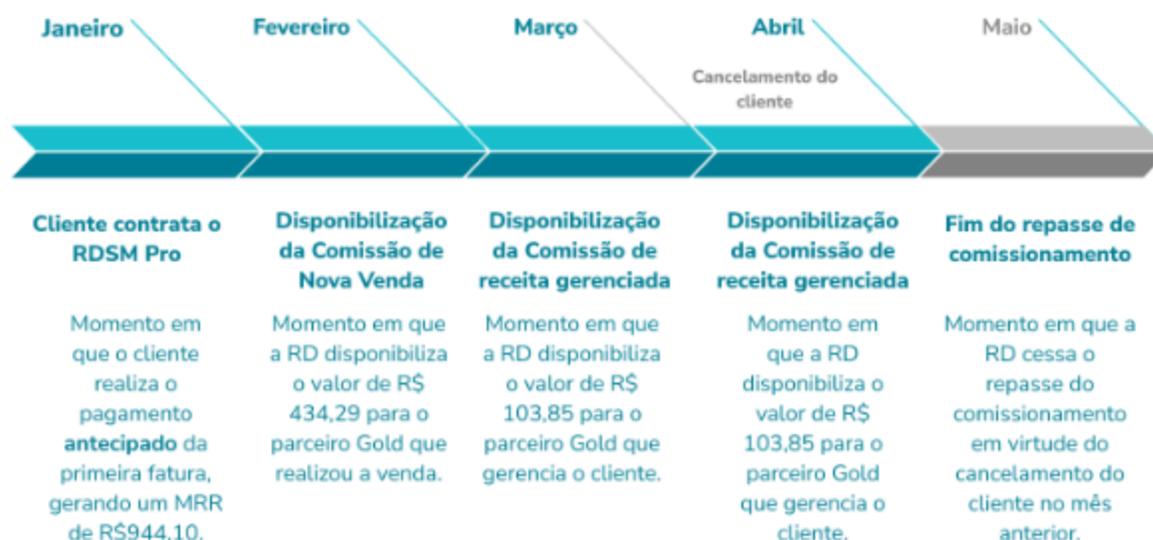
O Upsell de MCXSM, em comissionamento, acontece quando clientes passam de planos MCXSM Light ou Basic para planos MCXSM Pro ou Advanced. Nestes casos, as movimentações serão consideradas para comissionamento como novas vendas e consequentemente regidas pelas regras de “*Comissão de Nova Venda MCXSM em Planos Pro ou Advanced*”.

5.5.6. Cancelamento de MCXSM em Planos Pro ou Advanced

Os comissionamentos sobre receita gerenciada deixarão de ser repassados no mês subsequente a quando o cliente tiver o cancelamento efetuado dos planos MCXSM Pro ou Advanced.

Exemplo: O cancelamento de um cliente cujo MRR pago gerado após o desconto é de R\$944,10.

INFORMAÇÕES SOBRE O CLIENTE	
Valor Mensal	R\$ 1.049,00
Valor após desconto	R\$ 944,10
Período	12 meses
Total	R\$ 11.329,20
Data	01/06/2024
Pagamento	Antecipação Anual
Parcelamento	1x



5.5.7. Downsell de MCXSM

O Downsell de MCXSM, em comissionamento, acontece quando clientes passam de planos MCXSM Pro ou Advanced para planos MCXSM Light ou Basic. Nestes casos, as movimentações serão consideradas para comissionamento como um cancelamento e

consequentemente regidas pelas regras de “*Cancelamento de MCXSM em Planos Pro ou Advanced*”.

5.5.8. Comissão de Add-ons de MCXSM em planos Pro ou Advanced

Caso clientes contratem Add-ons, o parceiro também terá direito a comissionamentos por esses serviços. Se a contratação do Add-on ocorrer juntamente à contratação do MCXSM Pro ou Advanced que possui relação com este serviço, o parceiro receberá uma “Comissão de Nova Venda” do Add-on e seguirá as premissas da seção “*Comissão de Nova Venda MCXSM em Planos Pro ou Advanced*”. Se a contratação do Add-on ocorrer em meses subsequentes à contratação do MCXSM Pro ou Advanced que possui relação com este serviço, será considerado um movimento de expansão de receita do cliente e o parceiro receberá uma “Comissão de Receita Gerenciada Paga”, seguindo as premissas da seção “*Comissão de receita gerenciada paga MCXSM em Planos Pro ou Advanced*”.

5.5.9. Regras de Comissionamento MCXSM em Planos Light ou Basic

5.5.9.1. Premissas Básicas MCXSM em Planos Light ou Basic

A apuração sempre ocorrerá em caráter de M+3, necessitando que hajam 3 meses a partir da data de ativação para validar se o cliente se manteve adimplente e pagou as 3 primeiras faturas.

Exemplo: Para apurar Janeiro, é preciso aguardar Janeiro, Fevereiro e Março se encerrarem para verificar se os clientes se mantiveram adimplentes por três meses consecutivos.

5.5.9.2. Somente irão gerar comissionamento, clientes que tenham pago faturas que contemplem o final do mês apurado. Não serão consideradas para cálculo de comissão: faturas isentas, faturas de multa contratual, faturas de dedução, faturas de descontos e faturas de diluição.

O cálculo e disponibilização do comissionamento, serão realizados em caráter de valor fixo e com base na moeda pré-determinada para o parceiro, de acordo com cada país:

País	Moeda
Brasil	Real (BRL)
Colômbia	Peso Colombiano (COP)
México	Peso Mexicano (MXN)
Demais países	Dólar (USD)

5.5.9.3. Bônus fixo de MCX Suite Marketing em planos Light ou Basic

O programa remunera o parceiro com um valor fixo para cada venda validada em planos Light ou Basic. Para ser considerada uma venda validada, é necessário que o cliente se mantenha ativo e adimplente durante os 3 primeiros meses de contratação. O valor repassado corresponde ao plano e a moeda determinada de acordo com o país do parceiro:

	Todos os níveis			
	BR	MX	CO	ROW ¹
Light Bônus Fixo	BRL 150	MXN 750	COP 125.000	USD 40
Basic Bônus Fixo	BRL 250	MXN 1.600	COP 235.000	USD 95

1. RoW (Rest of the World) são os demais países, com exceção de Brasil, Colômbia e México.

Caso o cliente MCXSM em plano Light ou Basic realize um upsell para algum dos planos MCXSM Pro ou Advanced antes do período de 3 meses e com o registro da oportunidade feito corretamente, o comissionamento será atrelado a uma comissão por nova venda. Portanto, será regido pelas premissas detalhadas no tópico “Comissão de Nova Venda MCXSM em Planos Pro ou Advanced”, tendo como referência o momento em que o cliente efetuar o pagamento que caracteriza essa mudança de plano.

5.5.9.4. Comissão de receita gerenciada paga de MCX Suite Marketing em Planos Light ou Basic

Os comissionamentos sobre receita gerenciada não estão disponíveis para clientes em planos Light ou Basic. Para estes planos há apenas o repasse do bônus fixo, conforme o tópico “Bônus fixo de MCX Suite Marketing em planos Light ou Basic”.

5.5.9.5. Upgrade ou Downgrade de MCX Suite Marketing em Planos Light ou Basic

Caso o cliente aumente ou diminua o valor pago mensalmente, em planos MCXSM Light ou Basic, nenhum valor adicional será repassado ao parceiro.

5.5.9.6. Cancelamento de MCX Suite Marketing em Planos Light ou Basic

Caso o cliente MCXSM em planos Light ou Basic cancele antes dos três primeiros meses, nenhum valor fixo será repassado ao parceiro.

5.5.9.7. Comissão de Add-ons de MCXSM em planos Light ou Basic

Caso o cliente MCXSM em planos Light ou Basic contrate um Add-on, nenhum comissionamento referente a esse serviço será repassado ao parceiro.

6. Das regras de comissionamento MCX Suite CRM

6.1. Regras de Comissionamento de MCX Suite CRM

6.1.2. Premissas Básicas de MCX Suite CRM

a) O cálculo do comissionamento será baseado em 2 pilares principais e 1 pilar extra no momento da venda:

i) **Nível do parceiro:** O nível em que o parceiro iniciou o mês em que realizou determinada venda ou gerenciamento do cliente.

ii) **MRR pago do cliente:** Todos os cálculos das comissões serão baseados no MRR pago (Monthly Recurring Revenue ou Receita Recorrente Mensal). Em resumo, é o valor recorrente mensal pago pelo cliente, levando em consideração possíveis descontos e flutuações ao longo de sua jornada. Para que haja o comissionamento, é necessário que haja um pagamento contemplando o período apurado.

iii) **Forma de pagamento do cliente (Somente para Novas Vendas):** Em casos de Novas Vendas com formato antecipado de pagamento, haverá um acréscimo de multiplicador no percentual de comissionamento.

b) A apuração sempre ocorrerá em caráter de M+1, necessitando que se encerre um mês para a apuração referente a este.

Exemplo: Para apurar Janeiro, é preciso aguardar o mês encerrar e realizar os cálculos em Fevereiro.

c) Somente irão gerar comissionamento, clientes que tenham pago faturas que contemplem o final do mês apurado. Não serão consideradas para cálculo de comissão: faturas isentas, faturas de multa contratual, faturas de dedução, faturas de descontos e faturas de diluição.

d) Para estar apto a receber a comissão de nova venda, o parceiro precisa ser responsável pela venda. Para estar apto a receber a comissão sobre receita gerenciada, o parceiro precisa ser responsável pelo atendimento do cliente.

e) Será considerado para critério de apuração e disponibilização de comissionamento de contas Basic ou Pro, o nível em que o parceiro iniciou o mês que lhe deu direito ao comissionamento.

Exemplo: Em janeiro/24 o parceiro realizou uma venda ou gerenciava um cliente e se encontrava no nível Silver. Em fevereiro/24, por conta de sua performance no mês anterior, passou a ser Gold. O comissionamento da venda ou pelo gerenciamento estará atrelado às regras de Silver. Somente vendas e gerenciamentos feitos a partir de fevereiro/24 receberão as regras de Gold, caso o parceiro se mantenha neste nível.

f) As apurações de comissionamento serão realizadas com base no MRR em BRL dos clientes, utilizando as [taxas de conversão definidas pela MCX Suite](https://partner-finance.mcx.solutions/var-budget-rates_en-us) (https://partner-finance.mcx.solutions/var-budget-rates_en-us). A disponibilização do comissionamento, por sua vez, será feita na moeda do parceiro com base nas mesmas taxas definidas pela MCX Suite. A definição de qual moeda será utilizada para cada país está detalhada na tabela abaixo:

País	Moeda
Brasil	Real (BRL)
Colômbia	Peso Colombiano (COP)
México	Peso Mexicano (MXN)
Demais países	Dólar (USD)

g) O plano MCX Suite CRM Free, não é comissionado ou contabilizado no MRR do parceiro.

6.2. Comissão de Nova Venda de MCX Suite CRM

Será considerada uma nova venda, clientes que contratarem a ferramenta MCX Suite CRM ou clientes que realizarem o upsell de plano Free para planos com mais funcionalidades. Os percentuais serão aplicados sobre o MRR pago do cliente e estarão de acordo com o nível em que o parceiro iniciou o mês no momento da entrada desta nova venda ou deste upsell, juntamente com a forma de pagamento escolhida pelo cliente. Os percentuais podem ser observados na tabela a seguir:

	Starter	Member	Silver	Gold	Platinum	Diamond
Comissão de Nova Venda	20%	17%	23%	26%	30%	35%
Bônus por Antecipação ¹	20%					

1. Serão considerados uma antecipação, clientes que realizarem a contratação com pagamento anual.

Perceba que caso o cliente opte por realizar o pagamento antecipado de seu contrato, o parceiro terá direito ao multiplicador por essa nova venda mais o multiplicador por antecipação. Clientes que optarem por pagar mensalmente, somente gerarão o multiplicador de “Comissão de Nova Venda”.

Exemplo: Uma venda de um cliente cujo MRR pago gerado após o desconto é de R\$270,00.

INFORMAÇÕES SOBRE O CLIENTE	
Valor Mensal	R\$ 300,00
Valor após desconto	R\$ 270,00
Período	12 meses
Total	R\$ 3.600,00
Data	01/06/2024
Pagamento	Antecipação Anual
Parcelamento	1x

	%	COMISSÃO	% ANT. ANUAL	BÔNUS	TOTAL COMISSÃO
STARTER	20%	R\$ 54,00	20%	R\$ 54,00	R\$ 108,00
MEMBER	17%	R\$ 45,90	20%	R\$ 54,00	R\$ 99,90
SILVER	23%	R\$ 62,10	20%	R\$ 54,00	R\$ 116,10
GOLD	26%	R\$ 70,20	20%	R\$ 54,00	R\$ 124,20
PLATINUM	30%	R\$ 81,00	20%	R\$ 54,00	R\$ 135,00
DIAMOND	35%	R\$ 94,50	20%	R\$ 54,00	R\$ 148,50

6.3. Comissão de receita gerenciada paga de MCX Suite CRM

Posteriormente à venda, e mensalmente enquanto o cliente se mantiver ativo e adimplente referente ao plano contratado, será gerada uma comissão sobre a receita paga gerenciada. Este comissionamento somente será gerado caso o cliente tenha pago uma fatura do serviço em questão que contemple o fim do mês apurado.

Em caso de atrasos de pagamento, o parceiro poderá receber mais de uma parcela de comissionamento em um único mês, uma vez que seja (m) paga (s) a (s) fatura (s) que constava (m) o débito em aberto. Os percentuais podem ser observados na tabela a seguir:

	Starter	Member	Silver	Gold	Platinum	Diamond
Comissão de Receita Gerenciada Paga	7%	5%	9%	11%	13%	15%

Perceba que caso o cliente tenha optado por realizar o pagamento antecipado de seu contrato, não haverá o acréscimo do “Bônus por antecipação” nos percentuais da Comissão de Receita Gerenciada Paga.

Exemplo: O gerenciamento de um cliente cujo MRR pago gerado após o desconto é de R\$270,00.

INFORMAÇÕES SOBRE O CLIENTE	
Valor Mensal	R\$ 300,00
Valor após desconto	R\$ 270,00
Período	12 meses
Total	R\$ 3.600,00
Data	01/06/2024
Pagamento	Antecipação Anual
Parcelamento	1x

	%	TOTAL COMISSÃO
STARTER	7%	R\$ 18,90
MEMBER	5%	R\$ 13,50
SILVER	9%	R\$ 24,30
GOLD	11%	R\$ 29,70
PLATINUM	13%	R\$ 35,10
DIAMOND	15%	R\$ 40,50

6.4. Upgrade ou Downgrade de MCX Suite CRM

Caso o cliente aumente ou diminua o valor pago mensalmente, referente ao plano contratado, resultará num impacto na Comissão de receita gerenciada paga e será regida pelas regras de “Comissão de receita gerenciada paga de MCX Suite CRM”. Em caso de Upgrade (aumento do valor pago), haverá um aumento no valor repassado de comissionamento, no mês subsequente

a essa movimentação. Em caso de Downgrade (diminuição do valor pago), haverá uma diminuição no valor repassado de comissionamento, no mês subsequente a essa movimentação.

6.5. Upsell de clientes de MCX Suite CRM

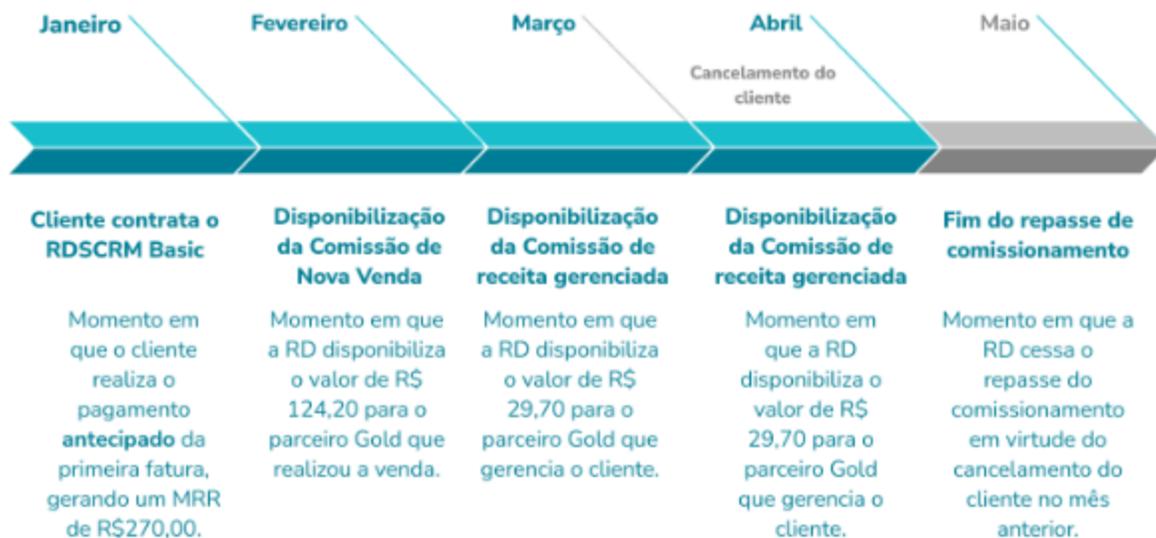
O Upsell do MCX Suite CRM, em comissionamento, acontece quando clientes passam do plano MCX Suite CRM Free para planos com mais funcionalidades. Nestes casos, as movimentações serão consideradas para comissionamento como novas vendas e consequentemente regidas pelas regras de “*Comissão de Nova Venda de MCX Suite CRM*”.

6.6. Cancelamento de clientes de MCX Suite CRM

Os comissionamentos sobre receita gerenciada deixarão de ser repassados no mês subsequente a quando o cliente tiver o cancelamento efetuado.

Exemplo: O cancelamento de um cliente cujo MRR pago gerado após o desconto é de R\$270,00.

INFORMAÇÕES SOBRE O CLIENTE	
Valor Mensal	R\$ 300,00
Valor após desconto	R\$ 270,00
Período	12 meses
Total	R\$ 3.600,00
Data	01/06/2024
Pagamento	Antecipação Anual
Parcelamento	1x



6.7. Downsell de clientes de MCX Suite CRM

O Downsell do MCX Suite CRM, em comissionamento, acontece quando clientes passam do plano com mais funcionalidades para o plano Free. Nestes casos, as movimentações serão

consideradas para comissionamento como um cancelamento e conseqüentemente regidas pelas regras de “*Cancelamento de clientes de MCX Suite CRM*”.

6.8. Comissão de Add-ons de MCX Suite CRM

Caso clientes contratem Add-ons, o parceiro também terá direito a comissionamentos por esses serviços. Se a contratação do Add-on ocorrer juntamente à contratação do plano MCX Suite CRM que possui relação com este serviço, o parceiro receberá uma “Comissão de Nova Venda” do Add-on e seguirá as premissas da seção “*Comissão de Nova Venda de MCX Suite CRM*”. Se a contratação do Add-on ocorrer em meses subsequentes à contratação do plano MCX Suite CRM que possui relação com este serviço, será considerado um movimento de expansão de receita do cliente e o parceiro receberá uma “Comissão de Receita Gerenciada Paga”, seguindo as premissas da seção “*Comissão de receita gerenciada paga de MCX Suite CRM*”.

7. Das regras de comissionamento MCX Suite Conversas

7.1. Regras de Comissionamento de MCX Suite Conversas

7.1.1. Premissas Básicas de MCX Suite Conversas

a) O cálculo do comissionamento será baseado em 2 pilares principais e 1 pilar extra no momento da venda:

i) Nível do parceiro: O nível em que o parceiro iniciou o mês em que realizou determinada venda ou gerenciamento do cliente.

ii) MRR pago do cliente: Todos os cálculos das comissões serão baseados no MRR pago (Monthly Recurring Revenue ou Receita Recorrente Mensal). Em resumo, é o valor recorrente mensal pago pelo cliente, levando em consideração possíveis descontos e flutuações ao longo de sua jornada. Para que haja o comissionamento, é necessário que haja um pagamento contemplando o período apurado.

iii) Forma de pagamento do cliente (Somente para Novas Vendas): Em casos de Novas Vendas com formato antecipado de pagamento, haverá um acréscimo de multiplicador no percentual de comissionamento.

b) A apuração sempre ocorrerá em caráter de M+1, necessitando que se encerre um mês para a apuração referente a este.

Exemplo: Para apurar Janeiro, é preciso aguardar o mês encerrar e realizar os cálculos em Fevereiro..

c) Somente irão gerar comissionamento, clientes que tenham pago faturas que contemplem o final do mês apurado. Não serão consideradas para cálculo de comissão: faturas isentas, faturas de multa contratual, faturas de dedução, faturas de descontos e faturas de diluição.

d) Para estar apto a receber a comissão de nova venda, o parceiro precisa ser responsável pela venda. Para estar apto a receber a comissão sobre receita gerenciada, o parceiro precisa ser responsável pelo atendimento do cliente.

e) Será considerado para critério de apuração e disponibilização de comissionamento de contas Essencial, Avançado ou Profissional, o nível em que o parceiro iniciou o mês que lhe deu direito ao comissionamento.

Exemplo: Em janeiro/24 o parceiro realizou uma venda ou gerenciava um cliente e se encontrava no nível Silver. Em fevereiro/24, por conta de sua performance no mês anterior, passou a ser Gold. O comissionamento da venda ou pelo gerenciamento estará atrelado às regras de Silver. Somente vendas e gerenciamentos feitos a partir de fevereiro/24 receberão as regras de Gold, caso o parceiro se mantenha neste nível.

f) As apurações de comissionamento serão realizadas com base no MRR em BRL dos clientes, utilizando as [taxas de conversão definidas pela MCX Suite](https://partner-finance.mcx.solutions/var-budget-rates_en-us) (https://partner-finance.mcx.solutions/var-budget-rates_en-us). A disponibilização do comissionamento, por sua vez, será feita na moeda do parceiro com base nas mesmas taxas definidas pela MCX Suite. A definição de qual moeda será utilizada para cada país está detalhada na tabela abaixo:

País	Moeda
Brasil	Real (BRL)
Colômbia	Peso Colombiano (COP)
México	Peso Mexicano (MXN)
Demais países	Dólar (USD)

7.2. Comissão de Nova Venda de MCX Suite Conversas

Será considerada uma nova venda, clientes que contratarem qualquer plano disponibilizado pela ferramenta do MCX Suite Conversas. Os percentuais serão aplicados sobre o MRR pago do cliente e estarão de acordo com o nível em que o parceiro iniciou o mês no momento da entrada desta nova venda, juntamente com a forma de pagamento escolhida pelo cliente. Os percentuais podem ser observados na tabela a seguir:

	Starter	Member	Silver	Gold	Platinum	Diamond
Comissão de Nova Venda	20%	17%	23%	26%	30%	35%
Bônus por Antecipação ¹	20%					

1. Serão considerados uma antecipação, clientes que realizarem a contratação com pagamento anual.

Perceba que caso o cliente opte por realizar o pagamento antecipado de seu contrato, o parceiro terá direito ao multiplicador por essa nova venda mais o multiplicador por antecipação. Clientes que optarem por pagar mensalmente, somente gerarão o multiplicador de “Comissão de Nova Venda”.

Exemplo: Uma venda de um cliente cujo MRR pago gerado após o desconto é de R\$3.363,30.

INFORMAÇÕES SOBRE O CLIENTE	
Valor Mensal	R\$ 3.737,00
Valor após desconto	R\$3.363,30
Período	12 meses
Total	R\$ 40.359,60
Data	01/06/2024
Pagamento	Antecipação Anual
Parcelamento	1x

	%	COMISSÃO	% ANT. ANUAL	BÔNUS	TOTAL COMISSÃO
STARTER	20%	R\$ 672,66	20%	R\$ 672,66	R\$ 1.345,32
MEMBER	17%	R\$ 571,76	20%	R\$ 672,66	R\$ 1.244,42
SILVER	23%	R\$ 773,56	20%	R\$ 672,66	R\$ 1.446,22
GOLD	26%	R\$ 874,46	20%	R\$ 672,66	R\$ 1.547,12
PLATINUM	30%	R\$ 1.008,99	20%	R\$ 672,66	R\$ 1.681,65
DIAMOND	35%	R\$ 1.177,16	20%	R\$ 672,66	R\$ 1.849,82

7.3. Comissão de receita gerenciada paga de MCX Suite Conversas

Posteriormente à venda, e mensalmente enquanto o cliente se mantiver ativo e adimplente, será gerada uma comissão sobre a receita paga gerenciada. Este comissionamento somente será gerado caso o cliente tenha pago uma fatura do serviço em questão que contemple o fim do mês apurado.

Em caso de atrasos de pagamento, o parceiro poderá receber mais de uma parcela de comissionamento em um único mês, uma vez que seja(m) paga(s) a(s) fatura(s) que constava(m) o débito em aberto. Os percentuais podem ser observados na tabela a seguir:

	Starter	Member	Silver	Gold	Platinum	Diamond
Comissão de Receita Gerenciada Paga	7%	5%	9%	11%	13%	15%

Perceba que caso o cliente tenha optado por realizar o pagamento antecipado de seu contrato, não haverá o acréscimo do “Bônus por antecipação” nos percentuais da Comissão de Receita Gerenciada Paga.

Exemplo: O gerenciamento de um cliente cujo MRR pago gerado após o desconto é de R\$3.363,30.

INFORMAÇÕES SOBRE O CLIENTE	
Valor Mensal	R\$ 3.737,00
Valor após desconto	R\$3.363,30
Período	12 meses
Total	R\$ 40.359,60
Data	01/06/2024
Pagamento	Antecipação Anual
Parcelamento	1x

	%	TOTAL COMISSÃO
STARTER	7%	R\$ 235,43
MEMBER	5%	R\$ 168,17
SILVER	9%	R\$ 302,70
GOLD	11%	R\$ 369,96
PLATINUM	13%	R\$ 437,23
DIAMOND	15%	R\$ 504,50

7.4. Upgrade ou Downgrade de MCX Suite Conversas

Caso o cliente aumente ou diminua o valor pago mensalmente, em qualquer dos planos, resultará num impacto na Comissão de receita gerenciada paga e será regida pelas regras de “Comissão de receita gerenciada paga de MCX Suite Conversas”. Em caso de Upgrade (aumento do valor pago), haverá um aumento no valor repassado de comissionamento, no mês

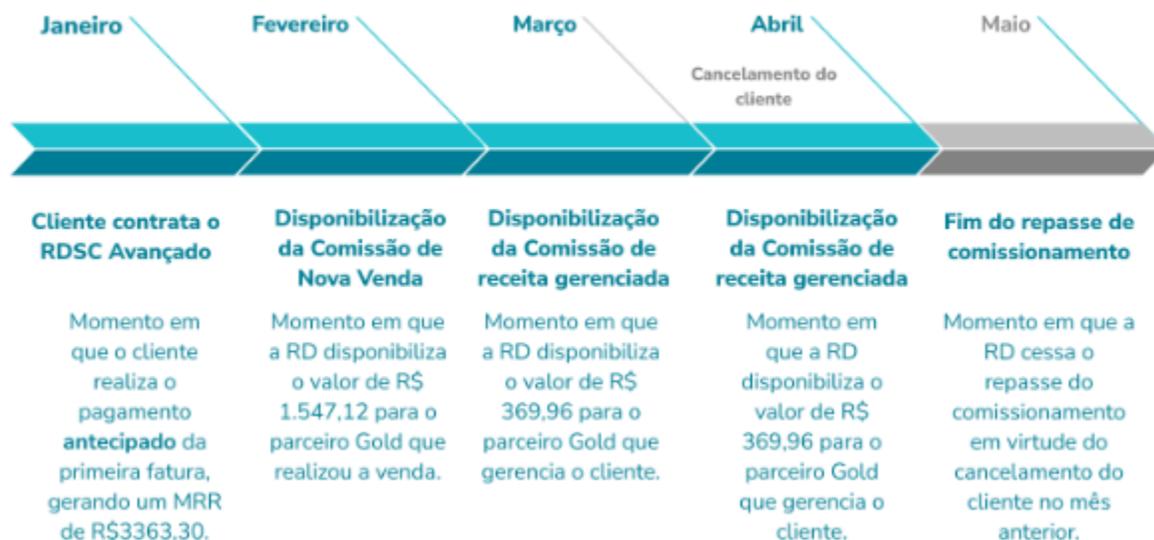
subsequente a essa movimentação. Em caso de Downgrade (diminuição do valor pago), haverá uma diminuição no valor repassado de comissionamento, no mês subsequente a essa movimentação.

7.5. Cancelamento de clientes de MCX Suite Conversas

Os comissionamentos sobre receita gerenciada deixarão de ser repassados no mês subsequente a quando o cliente tiver o cancelamento efetuado.

Exemplo: O cancelamento de um cliente cujo MRR pago gerado após o desconto é de R\$3.363,30.

INFORMAÇÕES SOBRE O CLIENTE	
Valor Mensal	R\$ 3.737,00
Valor após desconto	R\$3.363,30
Período	12 meses
Total	R\$ 40.359,60
Data	01/06/2024
Pagamento	Antecipação Anual
Parcelamento	1x



7.6. Comissão de Add-ons de MCX Suite Conversas

Caso clientes contratem Add-ons, o parceiro também terá direito a comissionamentos por esses serviços. Se a contratação do Add-on ocorrer juntamente à contratação do MCX Suite

Conversas em qualquer plano que possui relação com este serviço, o parceiro receberá uma “Comissão de Nova Venda” do Add-on e seguirá as premissas da seção “*Comissão de Nova Venda de MCX Suite Conversas*”. Se a contratação do Add-on ocorrer em meses subsequentes à contratação do MCX Suite Conversas em qualquer plano que possui relação com este serviço, será considerado um movimento de expansão de receita do cliente e o parceiro receberá uma “Comissão de Receita Gerenciada Paga”, seguindo as premissas da seção “*Comissão de receita gerenciada paga de MCX Suite Conversas*”.

8. Das regras de comissionamento Exact Spotter

8.1. Regras de Comissionamento de Exact Spotter

8.1.1. Premissas Básicas de Exact Spotter

a) O cálculo do comissionamento será baseado em 2 pilares principais e 1 pilar extra no momento da venda:

i) Nível do parceiro: O nível em que o parceiro iniciou o mês em que realizou determinada venda ou gerenciamento do cliente.

ii) MRR pago do cliente: Todos os cálculos das comissões serão baseados no MRR pago (Monthly Recurring Revenue ou Receita Recorrente Mensal). Em resumo, é o valor recorrente mensal pago pelo cliente, levando em consideração possíveis descontos e flutuações ao longo de sua jornada. Para que haja o comissionamento, é necessário que haja um pagamento contemplando o período apurado.

iii) Forma de pagamento do cliente (Somente para Novas Vendas): Em casos de Novas Vendas com formato antecipado de pagamento, haverá um acréscimo de multiplicador no percentual de comissionamento.

b) A apuração sempre ocorrerá em caráter de M+1, necessitando que se encerre um mês para a apuração referente a este.

Exemplo: Para apurar Janeiro, é preciso aguardar o mês encerrar e realizar os cálculos em Fevereiro..

c) Somente irão gerar comissionamento, clientes que tenham pago faturas que contemplem o final do mês apurado. Não serão consideradas para cálculo de comissão: faturas isentas, faturas de multa contratual, faturas de dedução, faturas de descontos e faturas de diluição.

d) Para estar apto a receber a comissão de nova venda, o parceiro precisa ser responsável pela venda. Para estar apto a receber a comissão sobre receita gerenciada, o parceiro precisa ser responsável pelo atendimento do cliente.

e) Será considerado para critério de apuração e disponibilização de comissionamento de conta Exact Spotter, o nível em que o parceiro iniciou o mês que lhe deu direito ao comissionamento.

Exemplo: Em janeiro/24 o parceiro realizou uma venda ou gerenciava um cliente e se encontrava no nível Silver. Em fevereiro/24, por conta de sua performance no mês anterior, passou a ser Gold. O comissionamento da venda ou pelo gerenciamento estará atrelado às regras de Silver. Somente vendas e gerenciamentos feitos a partir de fevereiro/24 receberão as regras de Gold, caso o parceiro se mantenha neste nível.

f) As apurações de comissionamento serão realizadas com base no MRR em BRL dos clientes, utilizando as [taxas de conversão definidas pela MCX Suite](https://partner-finance.mcx.solutions/var-budget-rates_en-us) (https://partner-finance.mcx.solutions/var-budget-rates_en-us). A disponibilização do comissionamento, por sua vez, será feita na moeda do parceiro com base nas mesmas taxas definidas pela MCX Suite. A definição de qual moeda será utilizada para cada país está detalhada na tabela abaixo:

País	Moeda
Brasil	Real (BRL)
Colômbia	Peso Colombiano (COP)
México	Peso Mexicano (MXN)
Demais países	Dólar (USD)

8.2. Comissão de Nova Venda de Exact Spotter

Será considerada uma nova venda, clientes que contratarem a ferramenta do produto Exact Spotter. Os percentuais serão aplicados sobre o MRR pago do cliente e estarão de acordo com o nível em que o parceiro iniciou o mês no momento da entrada desta nova venda, juntamente com a forma de pagamento escolhida pelo cliente. Os percentuais podem ser observados na tabela a seguir:

	Starter	Member	Silver	Gold	Platinum	Diamond
Comissão de Nova Venda	20%	17%	23%	26%	30%	35%
Bônus por Antecipação ¹	20%					

1. Serão considerados uma antecipação, clientes que realizarem a contratação com pagamento anual.

Perceba que caso o cliente opte por realizar o pagamento antecipado de seu contrato, o parceiro terá direito ao multiplicador por essa nova venda mais o multiplicador por antecipação. Clientes que optarem por pagar mensalmente, somente gerarão o multiplicador de “Comissão de Nova Venda”.

Exemplo: Uma venda de um cliente cujo MRR pago gerado após o desconto é de R\$1.092,51.

INFORMAÇÕES SOBRE O CLIENTE	
Valor Mensal	R\$ 1.092,51
Valor após desconto	R\$ 1.092,51
Período	12 meses
Total	R\$ 13.110,12
Data	01/09/2024
Pagamento	Antecipação Anual
Parcelamento	1x

	%	COMISSÃO	% ANT. ANUAL	BÔNUS	TOTAL COMISSÃO
STARTER	20%	R\$ 218,50	20%	R\$ 218,50	R\$ 437,00
MEMBER	17%	R\$ 185,73	20%	R\$ 218,50	R\$ 404,23
SILVER	23%	R\$ 251,28	20%	R\$ 218,50	R\$ 469,78
GOLD	26%	R\$ 284,05	20%	R\$ 218,50	R\$ 502,55
PLATINUM	30%	R\$ 327,75	20%	R\$ 218,50	R\$ 546,26
DIAMOND	35%	R\$ 382,38	20%	R\$ 218,50	R\$ 600,88

8.3. Comissão de receita gerenciada paga de Exact Spotter

Posteriormente à venda, e mensalmente enquanto o cliente se mantiver ativo e adimplente do produto Exact Spotter, será gerada uma comissão sobre a receita paga gerenciada. Este comissionamento somente será gerado caso o cliente tenha pago uma fatura do serviço em questão que contemple o fim do mês apurado.

Em caso de atrasos de pagamento, o parceiro poderá receber mais de uma parcela de comissionamento em um único mês, uma vez que seja(m) paga(s) a(s) fatura(s) que constava(m) o débito em aberto. Os percentuais podem ser observados na tabela a seguir:

	Starter	Member	Silver	Gold	Platinum	Diamond
Comissão de Receita Gerenciada Paga	7%	5%	9%	11%	13%	15%

Perceba que caso o cliente tenha optado por realizar o pagamento antecipado de seu contrato, não haverá o acréscimo do “Bônus por antecipação” nos percentuais da Comissão de Receita Gerenciada Paga.

Exemplo: O gerenciamento de um cliente cujo MRR pago gerado após o desconto é de R\$1.092,51.

INFORMAÇÕES SOBRE O CLIENTE	
Valor Mensal	R\$ 1.092,51
Valor após desconto	R\$ 1.092,51
Período	12 meses
Total	R\$ 13.110,12
Data	01/09/2024
Pagamento	Antecipação Anual
Parcelamento	1x

	%	TOTAL COMISSÃO
STARTER	7%	R\$ 76,48
MEMBER	5%	R\$ 54,63
SILVER	9%	R\$ 98,33
GOLD	11%	R\$ 120,18
PLATINUM	13%	R\$ 142,03
DIAMOND	15%	R\$ 163,88

8.4. Upgrade ou Downgrade de Exact Spotter

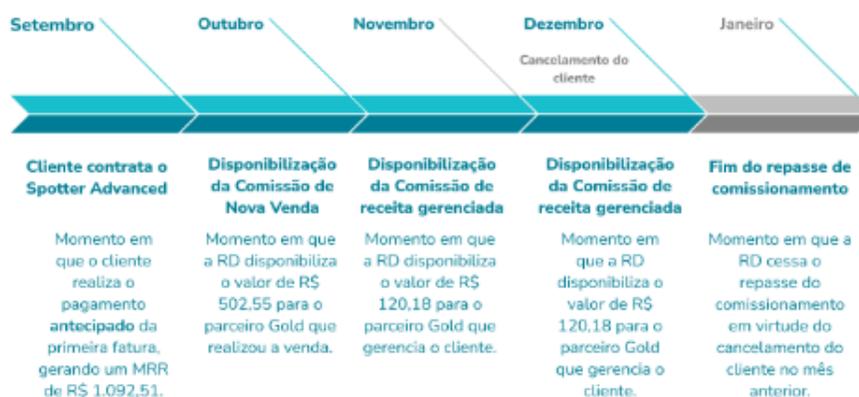
Caso o cliente aumente ou diminua o valor pago mensalmente, do produto Exact Spotter, resultará num impacto na Comissão de receita gerenciada paga e será regida pelas regras de [“Comissão de receita gerenciada paga de Exact Spotter”](#). Em caso de Upgrade (aumento do valor pago), haverá um aumento no valor repassado de comissionamento, no mês subsequente a essa movimentação. Em caso de Downgrade (diminuição do valor pago), haverá uma diminuição no valor repassado de comissionamento, no mês subsequente a essa movimentação.

8.5. Cancelamento de clientes de Exact Spotter

Os comissionamentos sobre receita gerenciada paga deixarão de ser repassados no mês subsequente a quando o cliente tiver o cancelamento efetuado do produto Exact Spotter.

Exemplo: O cancelamento de um cliente cujo MRR pago gerado após o desconto é de R\$1.092,51.

INFORMAÇÕES SOBRE O CLIENTE	
Valor Mensal	R\$ 1.092,51
Valor após desconto	R\$ 1.092,51
Período	12 meses
Total	R\$ 13.110,12
Data	01/09/2024
Pagamento	Antecipação Anual
Parcelamento	1x



8.6. Comissão de Add-ons de Exact Spotter

Caso clientes contratem Add-ons (com exceção de Exact Club), o parceiro também terá direito a comissionamentos por esses serviços. Se a contratação do Add-on ocorrer juntamente à contratação do Exact Spotter que possui relação com este serviço, o parceiro receberá uma “Comissão de Nova Venda” do Add-on e seguirá as premissas da seção “[Comissão de Nova Venda de Exact Spotter](#)”. Se a contratação do Add-on ocorrer em meses subsequentes à contratação do Spotter que possui relação com este serviço, será considerado um movimento de expansão de receita do cliente e o parceiro receberá uma “Comissão de Receita Gerenciada Paga”, seguindo as premissas da seção “[Comissão de receita gerenciada paga de Exact Spotter](#)”.

8.6.1. O add-on Exact Club, não será comissionado ou contabilizado no MRR do parceiro. Contudo o parceiro poderá vender e prestar o atendimento deste add-on.

9. Das campanhas

Durante a jornada do parceiro e em ações pontuais, a MCX pode alterar premissas de cálculo e disponibilização expostas neste documento, de modo temporário. Tais alterações somente ocorrerão de modo a beneficiar o parceiro e melhorar as condições aqui apresentadas. Essas campanhas somente poderão alterar percentuais e premissas enquanto a ação estiver ativa e de acordo com a vigência pré-determinada. Qualquer campanha que impacte os parceiros será previamente comunicada e acordada com os mesmos.

***Exemplo:** Se um parceiro Gold que faz uma venda antecipada de MCXSM Pro recebe normalmente 46% de Comissão de Nova Venda sobre o MRR pago, nessas campanhas somente poderemos aumentar o percentual de comissão enquanto o compelling estiver ativo, de modo que ele nunca receba menos do que os 46% previamente acordados.*

10. Das contestações do comissionamento

Para casos onde o parceiro julgue que suas comissões de clientes MCX Suite Marketing, MCX Suite CRM, MCX Suite Conversas, Exact Spotter ou seus respectivos Add-ons não estejam corretas, será possível abrir uma contestação junto à MCX Suite. A contestação deve ser feita pela Central de Ajuda (e-mail ou chat) e serve para que a MCX Suite possa fazer a análise do caso, sendo passível de recálculo quando houver alguma inconsistência constatada pela equipe especialista. O retorno da equipe especialista se dará por e-mail e com destinatário para aquele responsável por iniciar a contestação.

O prazo para que o parceiro abra uma contestação é de 120 dias corridos a contar de quando o cliente contratou o plano, passou ou deveria ter passado a fazer parte da carteira do parceiro. Caso a solicitação seja feita após o prazo supracitado, a contestação será considerada indevida.

Em caso de contestação procedente e devida, o valor será disponibilizado no mês subsequente à concretização do atendimento da equipe especialista.

11. Da disponibilização do comissionamento

11.1. Período de Disponibilização

A disponibilização sempre ocorrerá no mês subsequente à constatação do pagamento de uma fatura que contemple o fim do mês apurado.

11.2. Formato de Disponibilização

11.2.1. MCX Suite Marketing Pro/Advanced, MCX Suite CRM, MCX Suite Conversas, Exact Spotter e Add-ons

a) Comissão sobre nova venda

No mês subsequente à venda, e tendo a confirmação de um pagamento referente ao serviço, será disponibilizada a comissão de nova venda.

b) Comissão sobre receita gerenciada

Posteriormente à venda, enquanto o cliente se mantiver ativo e adimplente com uma fatura que contemple o fim do mês apurado, disponibilizaremos mensalmente a comissão sobre receita gerenciada. Caso não haja uma fatura paga que contemple o período completo do mês apurado, não haverá a disponibilização de comissionamento referente àquele cliente e serviço.

Exemplo: *Caso uma venda ocorra em Janeiro/24 e tenha o pagamento efetivado no mês em questão, disponibilizaremos em Fevereiro/24 a comissão de nova venda. Em Março/24, validaremos se o cliente possui uma fatura paga que contemple o fim de Fevereiro/24 e em caso positivo, disponibilizaremos a primeira comissão sobre receita gerenciada.*

11.2.2. MCX Suite Marketing Light ou Basic

No mês subsequente ao terceiro pagamento consecutivo a contar da entrada de um novo cliente em MCXSM Light e Basic, será gerado um único bônus fixo referente à planos MCXSM Light e Basic.

Exemplo: *Caso uma venda ocorra em Janeiro/24, é necessário que o cliente pague as faturas de Janeiro/24, Fevereiro/24 e Março/24 para que em Abril/24 ocorra a disponibilização do bônus fixo.*

11.3. Obrigações dos parceiros

O Parceiro deve manter seus contatos financeiros atualizados no MCX Suite Marketing, deve manter seus contatos telefônicos atualizados e validar em seu painel de comissionamento, se todos os comissionamentos disponibilizados estão condizentes com a carteira de clientes que possui.

11.4. Obrigações da MCX

A MCX Station realizará a apuração, e a disponibilização ocorrerá nos períodos pré-estabelecidos em nosso [calendário](#) (<https://partners.mcx.solutions/calendario-de-comissao>). A comunicação de disponibilização de comissionamento será enviada para todos os contatos financeiros e/ou contatos responsáveis pela assinatura da ferramenta, ou qualquer outro contato que a MCX Suite julgue ser necessário.

11.5. Acesso ao Partner Hub

O Partner Hub é o local oficial onde as informações de saldo de comissões serão apresentadas. As informações disponíveis no [painel de comissionamento](#), presente no Partner Hub, sempre serão atualizadas até o fim do dia (23:59), respeitando as datas máximas pré-estabelecidas em [calendário](#), na seção de “Atualização de Saldo”. Sendo assim, é de responsabilidade do parceiro destinar os perfis corretos para os colaboradores que necessitem de acesso à ferramenta, conforme [página](#) (https://partners.mcx.solutions/partner-hub?language=pt_BR).

12. Do pagamento do comissionamento

12.1. Obrigações do parceiro

12.1.1. Cadastro de Fornecedor

Para realizar o saque de suas comissões, o parceiro precisa estar devidamente cadastrado como fornecedor MCX Suite. O cadastro pode ocorrer prévia à solicitação, [por meio deste link](#) (<https://partner-finance.mcx.solutions/cadastro-de-dados-bancarios>), ou no momento do saque de comissões, no próprio formulário de saque.

O parceiro poderá atualizar seus dados bancários sempre que desejar, por meio dos mesmos locais informados anteriormente nesta seção.

12.1.2. Da solicitação de saque de comissões

a) O comissionamento será pago apenas mediante prévia apresentação de nota fiscal. A nota fiscal obrigatoriamente deverá ser emitida pelo mesmo CNPJ do PARCEIRO neste Contrato. Não serão aceitas notas fiscais emitidas por CPF ou CNPJ de terceiros, ou fora das especificações descritas neste Contrato;

b) Caso o PARCEIRO tenha alterado sua titularidade, deverá comunicar a MCX para emissão de Termo de Cessão deste Contrato. Para alteração da titularidade, haverá necessidade de comprovação de vínculo econômico entre as partes, mediante documentação específica. A

nova titularidade apenas será considerada para novas notas fiscais após a assinatura do Termo de Cessão, por ambas as partes;

c) O pagamento da comissão só será efetuado após o recebimento da nota fiscal e conferência, a qual deverá ser enviada via formulário que será disponibilizado no e-mail com as informações da apuração do comissionamento, dentro dos prazos informados;

d) Para emissão da nota fiscal, o PARCEIRO deverá utilizar o código de prestação de serviços que representa a atividade de Intermediação de negócios. Abaixo os códigos federais ligados a esse serviço e aceito pela MCX:

17.06 – Propaganda e publicidade, inclusive promoção de vendas, planejamento de campanhas ou sistemas de publicidade, elaboração de desenhos, textos e demais materiais publicitários.

10.09 – Representação de qualquer natureza, inclusive comercial.

e) Os códigos podem estar sujeitos a alterações conforme as regulamentações da prefeitura onde o PARCEIRO está localizado, contudo, o código utilizado deve estar relacionado ao serviço prestado (Intermediação de negócios).

f) Para o pagamento de comissões, o Parceiro deve emitir uma nota fiscal de serviços com os seguintes dados:

Razão social: MCX Serviços Digitais LTDA.

Endereço: Rodovia Virgílio Várzea, 587, sala 302. Bairro Monte Verde, Florianópolis/SC – CEP: 88032-000.

CNPJ: 13.021.784/0001-86.

Inscrição municipal: 456.239-9.

Dados adicionais: “PARCEIRO” e dados bancários.

Descrição do serviço (campo editável): “Intermediação de Negócios – MCX Suite”

g) Ao efetuar o pagamento, a MCX efetuará as retenções e descontos dos tributos que sejam determinados pela legislação em vigor na data da efetivação do pagamento. Além disso, a MCX não se responsabiliza por eventuais taxas que a instituição bancária do PARCEIRO cobre

referente ao gerenciamento do valor recebido (taxas de administração da instituição bancária são de responsabilidade do PARCEIRO).

h) O parceiro deve emitir uma nota fiscal (invoice para parceiros internacionais), correspondente ao valor disponível para resgate, e encaminhá-la via formulário, que será disponibilizado por e-mail, dentro dos prazos preestabelecidos para cada lote. É de responsabilidade do parceiro o preenchimento correto das informações no formulário e da emissão da nota fiscal (invoice para parceiros internacionais). Qualquer informação incorreta poderá resultar na recusa de pagamento durante o processo de validação por parte da MCX Suite ou na impossibilidade de realizar a transferência em caso de dados bancários incorretos. Nesse caso, também é uma obrigação do parceiro, informar e manter os dados bancários atualizados.

i) É de responsabilidade do parceiro acompanhar o seu processo de solicitação de saque de comissões. Caso seja constatada alguma inconsistência, também é de responsabilidade do parceiro realizar o cancelamento juntamente com a sua prefeitura (via processo administrativo ou não) se assim solicitado pela MCX Suite.

j) Os pagamentos sempre descontarão, primeiramente, os valores de comissionamento disponíveis para resgate mais antigos, a contar da data de disponibilização.

12.2. Validações da MCX

Após o encerramento dos prazos de envio dos documentos fiscais, a MCX Suite passa a analisar e validar os dados encaminhados via formulário:

12.2.1. O CNPJ utilizado na nota fiscal deve ser o mesmo cadastrado no MCX Suite. Não serão aceitos CNPJs de terceiros;

12.2.2. O CNPJ da conta corrente para pagamento da comissão deve ser o mesmo cadastrado no MCX Suite. Não serão aceitos CNPJs de terceiros;

12.2.3. O prestador da nota fiscal deve sempre ser o parceiro;

12.2.4. O tomador da nota fiscal deve ser sempre a MCX;

12.2.5. O Valor bruto da nota fiscal deve ser igual ao saldo disponível para comissionamento;

12.2.6. Na descrição de serviço da Nota fiscal, sugerimos: “Intermediação de Negócios – MCX Suite”;

12.2.7. Os impostos que impactam na nota fiscal e a retenção dos mesmos devem ser pertinentes ao regime em que o parceiro se encontra e também ao código de serviço utilizado para emissão da nota fiscal. Mais informações podem ser encontradas em nossa [Central de Ajuda](#);

12.2.8. Parceiros situados fora do Brasil devem emitir sua Invoice de acordo com a moeda em que as comissões são disponibilizadas.

12.3. Exceções de pagamento

Somente parceiros brasileiros enquadrados no regime de MEI poderão receber em contas de pessoa física desde que o titular seja o dono da empresa. Nestes casos, a nota fiscal ainda deve ser de pessoa jurídica e atrelada ao CNPJ cadastrado no MCX Suite.

12.4. Como e quando o pagamento ocorrerá?

Para parceiros brasileiros, os pagamentos serão efetuados, via TED, na última conta bancária de sua titularidade, informada pelo parceiro.

Para parceiros internacionais o pagamento ocorrerá, via Wire Transfer, na última conta bancária de sua titularidade, informada pelo parceiro.

Estes pagamentos ocorrerão nas datas pré-estabelecidas para cada ano em nosso [calendário](#) (<https://partners.mcx.solutions/calendario-de-comissao>). As datas deste calendário poderão ser alteradas sem aviso prévio.

12.5. Dados Inconsistentes

Caso seja encontrada alguma inconsistência na Nota Fiscal, Danfe ou Invoice encaminhada no formulário de solicitação de saque de comissões, a MCX Suite notificará o parceiro pelos canais de comunicação, solicitando o cancelamento do documento fiscal e enviará orientações sobre as correções que o parceiro precisa realizar na sua próxima solicitação de saque, para que o pagamento seja realizado. Uma vez recusado o documento fiscal, não serão aceitos novos documentos para validação e pagamento dentro do mês vigente. O Parceiro deverá proceder com o cancelamento do documento enviado e aguardar a divulgação do novo saldo no mês subsequente para, então, realizar uma nova solicitação de saque.

12.6. Cadastro de fornecedor inconsistente

Caso a Nota Fiscal, Danfe ou Invoice enviada pelo parceiro seja aprovada nas validações financeiras e fiscais, ela será encaminhada para a etapa de pagamento e o saldo da comissão será baixado no sistema.

Se na etapa de pagamento for constatada alguma inconsistência no cadastro do parceiro, seja nos dados da empresa ou nos dados bancários, a MCX Suite entrará em contato com o parceiro, via e-mail que foi responsável pela solicitação do saque, solicitando a regularização do seu cadastro e o pagamento será realizado apenas mediante a atualização cadastral do parceiro.

Nos casos em que o parceiro já tiver recebido algum pagamento da MCX em uma conta bancária diferente, e não regularizar os seus dados cadastrais em até 10 dias corridos, o pagamento será realizado para a conta bancária que já recebeu um pagamento anteriormente.

12.7. TEDs devolvidas

A MCX Suite não realiza validações nos dados bancários encaminhados, salvo na titularidade da conta bancária, uma vez que tais informações são de responsabilidade do parceiro. Iremos efetuar o pagamento para os dados informados e caso a TED seja devolvida por algum problema em virtude destes, a MCX Suite solicitará novos dados para o parceiro. Após o retorno com os novos dados, os pagamentos serão reprogramados para o até o dia 10 do mês subsequente ao lote de pagamento em que a TED Devolvida foi caracterizada. A MCX Suite alocará a nova tentativa de pagamento na próxima data disponível, considerando os retornos que ocorrerem com 2 dias úteis de antecedência para as datas supracitadas.

Alternativamente, a MCX Suite também poderá realizar o pagamento através da chave PIX (CNPJ, exclusivamente) do parceiro, com ou sem o consentimento do parceiro.

12.8. Conversão de valores para pagamentos

O pagamento será efetuado somente em três moedas e a conversão dos valores demonstrados de saldo de comissionamento para a moeda de pagamento do parceiro, ocorrerá com base nas [taxas de conversão](https://partner-finance.mcx.solutions/var-budget-rates_en-us) (https://partner-finance.mcx.solutions/var-budget-rates_en-us) definidas pela MCX Suite para o ano vigente. A atribuição das moedas no momento do pagamento ocorrerá da seguinte forma:

País	Moeda de Pagamento
Brasil	Real (BRL)
México	Peso Mexicano (MXN)
Demais países	Dólar (USD)

13. Da disponibilidade do comissionamento (Vencimento)

13.1. Parceiros ativos no programa

Após a disponibilização da comissão, o parceiro ativo terá até 12 meses para realizar o saque. Após esse período, esse valor expirará e o parceiro não terá mais direito sobre tal montante. No momento em que o parceiro solicitar o resgate de comissionamento, o valor a pagar consumirá primariamente os valores disponíveis de comissionamento mais antigos e que ainda não tenham excedido os 12 meses em questão.

Exemplo: a comissão é disponibilizada em 05/02/24 e ficará disponível até 02/25. O valor deste comissionamento irá expirar a partir de 01/03/25.

13.2. Parceiros em processo de rescisão no programa

Para parceiros que iniciem um processo de rescisão no programa, seja por determinação da MCX ou solicitação do parceiro, o seu comissionamento ficará disponível por até 60 (sessenta) dias após o encerramento da parceria. Desta forma, caso opte por não resgatar dentro deste prazo, o valor expirará e o parceiro não terá mais direito sobre tal montante.

Exemplo: Parceiro entra em processo de rescisão no programa no dia 05/02/24, a comissão ficará disponível até 05/24. O valor deste comissionamento irá expirar a partir de 01/06/24.

14. Do encerramento da parceria

Caso a empresa deixe o programa, os comissionamentos já não serão devidos a partir do mês de encerramento (seja por fim do aviso prévio ou saída imediata) da parceria.

Exemplo: O parceiro deixa o programa em Janeiro e no mesmo mês um cliente paga uma fatura que contemple o período. A comissão sobre receita gerenciada deste período em diante já não será repassada.

15. Dos descontos no comissionamento

O saldo de comissionamento poderá sofrer descontos, sem aviso prévio, nos seguintes casos:

15.1. Estorno de valores por solicitação do cliente

Caso seja constatado o estorno de valores considerados para disponibilização de determinado comissionamento, o parceiro poderá receber um desconto em seus valores a receber.

15.2. Inadimplência no serviço de Onboarding

Se alguma parcela da implementação (Onboarding) não for paga, os valores em aberto poderão ser descontados do saldo de comissões.

15.3. Inadimplência de pagamento de faturas MCX Suite Marketing

Caso o parceiro utilize um plano superior ao que recebe com gratuidade (de acordo com seu nível no programa) e não realize os pagamentos das faturas, os valores em aberto poderão ser descontados do saldo de comissões.

15.4. Inadimplência de pagamentos de faturas MCX Suite CRM

Caso o parceiro utilize um plano superior ao que recebe com gratuidade (de acordo com seu nível no programa) e não realize os pagamentos das faturas, os valores em aberto poderão ser descontados do saldo de comissões

15.5. Inadimplência de pagamentos de faturas MCX Suite Conversas

Caso o parceiro utilize um plano superior ao que recebe com gratuidade (de acordo com seu nível no programa) e não realize os pagamentos das faturas, os valores em aberto poderão ser descontados do saldo de comissões

15.6. Inadimplência de pagamentos de faturas Exact Spotter

Caso o parceiro utilize um plano superior ao que recebe com gratuidade (de acordo com seu nível no programa) e não realize os pagamentos das faturas, os valores em aberto poderão ser descontados do saldo de comissões

15.7. Inadimplência de qualquer pagamento devido à MCX Suite

Caso o parceiro tenha qualquer débito em atraso com a MCX Suite, poderá ser utilizado o saldo de comissionamento em aberto e não resgatado pelo parceiro para abatimento destes débitos.

15.8. Retenção/Bloqueio de comissionamento

Em caso de existência de qualquer fatura ou valor pendente de pagamento, a MCX poderá reter/bloquear o montante de comissionamento pendente de saque, até que todas as pendências financeiras estejam devidamente regularizadas.

16. Da multi participação em programas da MCX Suite

A MCX Suite possui um ecossistema diverso de programas e o Parceiro não pode participar de mais de um programa simultaneamente. Nestes casos, o comissionamento de uma mesma conta será disponibilizado, somente, para o primeiro programa em que o cliente for registrado. Para o programa de parcerias, serão considerados os registros que cumprirem os requisitos da [Política de Oportunidades e Vendas](https://legal.mcx.solutions/pt/partner-opportunities-sales-policy/) (<https://legal.mcx.solutions/pt/partner-opportunities-sales-policy/>). Em casos de disponibilizações duplicadas de Comissionamento, a MCX Suite poderá remover aquilo que for indevido, sem aviso prévio.

17. Disposições Finais

A MCX poderá alterar qualquer das disposições desta Política, a qualquer momento. Neste caso, o Parceiro será notificado sobre a atualização do documento. De qualquer forma, recomendamos visitar periodicamente esta página para você ter conhecimento sobre as modificações.

Para mais informações, esta Política está à disposição no Partner Hub. Caso ainda permaneça alguma dúvida, o Parceiro poderá abrir chamado conosco via [Central de Ajuda](#).