

Abrare – Associação Brasileira dos Concessionários Renault

A. Indianópolis, 1967 – São Paulo – Planalto Paulista

Cep: 04063-000

Abril 20, 2022

N/Ref.: 003.2022

Ata Síntese 003.2022

Manual de Vendas Diretas Renault

REALIZADA NA CIDADE DE SÃO PAULO, AOS 20 DIAS DO MÊS DE ABRIL DE 2022.

A ata síntese é o documento que chancela as deliberações da Renault do Brasil e a ABRARE, com caráter vinculativo e que representará os direitos e obrigações pactuados pelas partes.

Em acordo com a diretoria da Abrare e da Renault do Brasil com o objetivo é a de regulamentar as regras e as condições para a realização das Vendas Diretas pela Renault do Brasil sempre através da intermediação das concessionárias que compõe a sua Rede.

Em reunião realizada dia 2 de abril de 2022 foram aprovadas as regras mencionadas abaixo, que passam a vigorar a partir de 01 de abril de 2022.

1. OBJETO

Estabelecer as condições gerais, para operação e remuneração da **VENDA DIRETA** através da Rede de Concessionários Renault.

2. PRAZO DE DURAÇÃO

O prazo de duração desta Ata Síntese é indeterminado, mas RENAULT e ABRARE devem analisar a continuidade do acordo todos os anos. A continuidade do programa é sujeita a que ambas as partes estejam de acordo.

3. ABRANGÊNCIA

Em razão de suas características específicas, o **Manual de Vendas Diretas Renault** é subordinado aos termos desta Ata Síntese e, no que couber:

- a) às Leis nº 6.729 de 28 de novembro de 1979 e nº 8.132 de 28 de dezembro de 1990;
- b) à Primeira Convenção de Categorias Econômicas dos Produtores e dos Distribuidores de Veículos Automotores de 16 de dezembro de 1983;
- c) ao Contrato de Concessão, e
- d) Protocolo Normativo de Reuniões realizados entre a Renault do Brasil e a Abrare.

As condições aqui estipuladas revogam as condições anteriormente firmadas entre a Renault do Brasil e ABRARE.

4. **CONDIÇÕES GERAIS – MANUAL DE VENDAS DIRETAS RENAULT para veículos de passeio (VP) e veículos utilitários (VU)**

1. **DEFINIÇÕES UTILIZADAS NESTE MANUAL**

- 1.1. **Venda Direta (“VD”):** venda intermediada pela Concessionária de preferência do cliente elegível para aquisição de veículo através do canal de VD ou realizada com o apoio de Concessionária interveniente em processo de licitação pública. A emissão da respectiva nota fiscal é feita pela RENAULT diretamente para o cliente final.
- 1.2. **Cliente:** cliente final, pessoa física ou jurídica, possuidor de condição especial que o eleger para aquisição de veículo Renault por meio de VD.
- 1.3. **Comunicados RENAULT:** comunicações distribuídas regularmente pela Renault a toda sua Rede de Concessionárias.
- 1.4. **Concessionária de Venda:** Concessionária escolhida pelo cliente ou interveniente do processo de licitação pública que atua na formalização do pedido no sistema de Vendas Diretas da Renault.
- 1.5. **Concessionária de Entrega:** Concessionária escolhida pelo cliente para atuar no processo de entrega do veículo.
- 1.6. **Rede:** Rede de Concessionárias Renault.
- 1.7. **Veículo:** Veículo Renault comercializado através do canal de VD.
- 1.8. **PDI:** Sigla que vem do inglês e que tem como definição um processo especial de entrega significando “inspeção pré-entrega” (**Pre Delivery Inspection**). Os veículos indicados voluntariamente pelas Concessionárias e que passam pelo processo de PDI são embarcados aos seus destinos através da Nota Fiscal ou carta-fisco geradas pelos clientes que demandaram este serviço posteriormente a sua realização.
- 1.9. - **Sistema Renault Fatura:** Sistema (software) de Vendas Diretas desenvolvido pela RENAULT e disponibilizado para utilização pelas Concessionárias, conforme condições estabelecidas pela RENAULT.

2. **VENDAS DIRETAS**

- 2.1. A RENAULT, nos termos estabelecidos neste manual, realizará o faturamento de veículos diretamente para o cliente, sempre através da intermediação de uma Concessionária de Venda.
 - 2.1.1. Todas as vendas caracterizadas como VD deverão respeitar os procedimentos descritos neste manual e estarão sujeitas às disposições legais vigentes, em especial aquelas estabelecidas pelas autoridades tributárias.
 - 2.2.1. A RENAULT manterá uma estrutura administrativa própria, com equipe de vendas exclusiva, suporte de um sistema próprio, condições especiais de comercialização, quando possível, processo para preparar veículos adaptados (PDI) de acordo com a necessidade do cliente.

2.3. A Concessionária de Venda poderá manter uma estrutura dedicada a este segmento de vendas e utilizará o Sistema Renault Fatura para a realização de suas Vendas Diretas.

2.4. Serão considerados Clientes para fins de VD:

2.4.1. **Frotistas/CNPJ:** Toda pessoa jurídica que possua uma frota mínima de 1 (um) ou mais veículos (passageiros ou comerciais) de qualquer fabricante, efetuando o registro em seu nome. Sendo o Cliente já definido como Frotista poderá, numa nova aquisição, registrar os veículos em nome de empresa pertencente ao mesmo grupo econômico do cliente, que seja por este controlada.

2.4.2. Compradores Especiais:

- 2.4.2.1. Taxista Autônomo;
- 2.4.2.2. Pessoa com Deficiência (PCD);
- 2.4.2.3. Corpo Diplomático;
- 2.4.2.4. Produtor Rural;
- 2.4.2.5. Veículo para elegíveis;
- 2.4.2.6. Veículo destinado a premiação em promoções e eventos.
- 2.4.2.7. Veículos para motorista de aplicativos, destinado ao trabalho profissional.

2.4.3. **Governo:** Órgãos da administração pública direta e indireta, das esferas municipal, estadual e federal, que adquirem veículos por meio de licitações públicas, nos termos da legislação vigente.

2.4.4. Outras modalidades que venham a ser criadas por programas especiais, definidas de comum acordo entre RENAULT e ABRARE, desde que obedeçam às disposições legais e tributárias que regulamentam VD.

2.5. As partes se comprometem a se reunir anualmente para discutir os volumes e os respectivos canais de distribuição para Vendas Diretas.

2.6. A Concessionária de Venda intermediará a venda ao cliente, e será exclusivamente responsável por:

- 2.6.1. Verificar a elegibilidade para aquisição do veículo por meio de VD e transcrever os dados e informações do cliente no Sistema Renault Fatura;
- 2.6.2. Obter e guardar em seus arquivos os documentos comprobatórios da elegibilidade prevista no item "a" acima, pelo prazo de 05 (cinco) anos;
- 2.6.3. Inserir no sistema Renault Fatura os dados cadastrais necessários à formalização da VD;
- 2.6.4. Encaminhar à RENAULT a via original destinada à montadora do documento emitido pelos órgãos competentes relativos à concessão de isenção fiscal (a exemplo de taxistas e PCD), quando aplicável.
- 2.6.5. Preencher, colher assinatura do cliente e assinar o pedido de compra, seguindo o modelo padrão da RENAULT. Concessionária de Entrega, que poderá ou não ser a Concessionária de Venda, receberá o veículo adquirido por meio de VD e efetuará sua entrega ao cliente.

3. PROCEDIMENTO DE VENDAS DIRETAS

3.1 Cadastro: A Concessionária de Venda submeterá diretamente à RENAULT o cadastro do cliente, por meio do sistema Renault Fatura, onde a Renault é a responsável pela aprovação final do cadastro.

3.1.1 Nos termos estabelecidos no item 2.4 acima, a Concessionária é exclusivamente responsável por assegurar que todas as informações inseridas no sistema Renault Fatura reflitam os dados constantes dos documentos apresentados pelo Cliente, estando também ciente de que a não conferência destas informações poderá gerar a emissão de documentação com erro, e ainda autuação fiscal, caso em que se aplicará o disposto no item 9 (Penalidades), não sendo a Concessionária responsável pela veracidade das informações apresentadas pelo Cliente em eventual adulteração e falsificação imperceptível de documento.

3.1.2 Para fins de registro e controle da RENAULT, o cadastro do Cliente ficará arquivado em seu Sistema Renault Fatura, ficando desde já acordado que, como se trata de Venda Direta, os referidos dados são de propriedade do Concessionário, que intermediou a referida informação, e da RENAULT, devendo os dados, sua guarda e seu tratamento atenderem as disposições legais e eventuais ajustes entre as partes.

3.2 Pedido: A Concessionária de Venda digitalará e submeterá, por meio do Sistema Renault Fatura, os pedidos de compra dos clientes por ela indicados e recomendados. O pedido assim colocado estará sujeito às aprovações da RENAULT para fins de programação, produção e faturamento.

3.2.1 A Concessionária de Venda preencherá corretamente o pedido, com as informações detalhadas sobre as especificações do(s) veículo(s) e condições de pagamento. O pedido será impresso para assinatura do cliente e da Concessionária. Caberá à Concessionária manter este documento em seus arquivos, previstos na cláusula 2.4 supra, item b.

3.3 Preço e Pagamento: A RENAULT informará à Rede prévia e regularmente sua tabela de preços, descontos e demais condições comerciais a serem aplicadas a VD.

3.3.1 Os preços públicos e as condições comerciais estarão sujeitos a oscilações eventualmente ocorridas entre a data do cadastramento do pedido e a data de seu faturamento.

3.3.2 O pagamento deverá ser efetuado em acordo com o estabelecido pela RENAULT, por meio de boleto(s) bancário(s) emitido(s) pela RENAULT conforme informações prestadas pela Concessionária de Venda que poderá visualizá-lo(s), baixá-lo(s) e/ou imprimi-lo(s) via Sistema Renault Fatura para posterior envio e/ou entrega ao cliente para pagamento.

3.4 Modalidades de embarque: Caberá exclusivamente à RENAULT estabelecer ou alterar as modalidades de embarque, dentre as quais se enumera:

- a) Embarque antecipado;
- b) Embarque pós pagamento.

Parágrafo Único – O Concessionário poderá solicitar a não aplicação do embarque antecipado, devendo formalizar à Renault previamente para análise.

3.4.1 Para participar da modalidade de embarque: “embarque antecipado”, o Concessionário deverá assinar o contrato de Embarque Antecipado conforme procedimento definido pela gestão de rede Renault. Após avaliação a RENAULT, a seu critério, autorizará ou não a participação do Concessionário na modalidade pagamento embarque antecipado. Vale mencionar que os contratos de embarque antecipado em vigência podem ser suspensos a qualquer tempo mediante avaliações de riscos feitas pela RENAULT.

3.4.2 Importante mencionar que o Sistema Renault Fatura não permite às Concessionárias que possuem embarque antecipado alterarem os pedidos para embarque pós pagamento. Uma vez definida a modalidade de embarque, essa se aplicará a todos os pedidos realizados pela concessionária, com exceção dos pedidos realizados com passagem pelo PDI.

3.5 Faturamento: A RENAULT efetuará o faturamento do(s) veículo(s) assim que a Concessionária de Venda efetuar a confirmação da VD no Sistema Renault Fatura, conforme disponibilidade de estoque e desde que o procedimento para concretização da VD esteja completo.

3.5.1 Após o faturamento, caso a Concessionária seja signatária do contrato de embarque antecipado e tenha sido habilitada pela Renault a participar desta modalidade de embarque, os veículos faturados serão embarcados imediatamente após o seu faturamento.

3.5.2 Após o faturamento, caso a Concessionária não possua o embarque antecipado e só esteja habilitada ao embarque pós pagamento, os veículos só serão embarcados mediante comprovação do pagamento integral dos referidos veículos.

3.5.3 Após o faturamento, como regra de negócio, caso uma Concessionária esteja habilitada a participar do embarque antecipado e realize uma venda informando como Concessionária de entrega uma Concessionária não pertencente ao mesmo grupo econômico, neste caso, mesmo que a Concessionária de Venda possua o embarque antecipado, o veículo só será embarcado mediante pagamento integral da unidade.

3.6 Correção ou reemissão da Nota Fiscal: Havendo necessidade de emissão de “carta de correção” ou a “reemissão” de Nota Fiscal em razão de divergência de informações cadastradas no Sistema Renault Fatura pela Concessionária, o valor referente aos custos de emissão do documento, multas governamentais e encargos financeiros por eventual atraso de pagamento por parte do cliente, será debitado da conta da Concessionária de Venda, exceto se comprovada a responsabilidade da RENAULT e/ou do Cliente pela necessidade de correção ou reemissão da Nota Fiscal.

3.7 Cancelamento da Venda Direta por desistência do cliente: Para fins operacionais, existem três possibilidades de desistência do cliente em adquirir um veículo Renault via VD, como segue:

3.7.1 Após o cadastramento do pedido e antes do faturamento do veículo: O pedido deverá ser cancelado no Sistema Renault Fatura para que o(s) veículo(s) seja(m) novamente disponibilizado(s) para aquisição de outros clientes via Sistema Renault Fatura.

3.7.2 Após o faturamento do veículo para veículos embarcados antecipadamente (Embarque Antecipado): Conforme rege o contrato de embarque antecipado, a Concessionária deverá comunicar à Renault a desistência por motivo justificado e deverá realizar uma nova venda do(s) veículo(s) a um novo cliente de Venda Direta no prazo máximo de até 30 (trinta) dias, contados da data de cancelamento do pedido inicial. Caso contrário o veículo será refaturado automaticamente, via Floor Plan, à CONCESSIONÁRIA que originou o pedido. Caso a concessionária não possua limite suficiente disponível em Floor Plan para faturamento dos veículos, os mesmos serão faturados à vista na modalidade Conta Única com prazo de pagamento D+1.

3.7.3 Após o faturamento para veículos não embarcados (Embarque Pós Pagamento): a Concessionária deverá comunicar a desistência por motivo justificado à Renault que, por sua vez, cancelará a Nota Fiscal. Assim que o veículo estiver novamente disponível no estoque Renault, esta definirá o melhor direcionamento para o(s) veículo(s).

4. REMUNERAÇÃO DAS CONCESSIONÁRIAS

4.1 As Concessionárias que participarem do processo de VD, seja como Concessionária de Venda ou como Concessionária de Entrega, serão devidamente remuneradas pelo serviço prestado, desde que tenham cumprido com suas obrigações.

4.2 Comissão de Venda: O percentual de comissão de venda será definido previamente à realização da VD pela Concessionária de Venda e, como referência, constará da política comercial de VD acordada com a Abrare enviada previamente pela Renault através dos Comunicados Renault.

4.2.1 Em nenhuma hipótese haverá faturamento aos clientes pela concedente sem comissão à Rede Intermediadora.

4.2.2 A comissão será creditada na conta corrente da Concessionária de Venda ou de Entrega no mês subsequente e com periodicidade mensal após confirmação do recebimento total (quitação) pela Renault dos valores devidos em decorrência da VD. O pagamento da comissão será efetuado mediante a apresentação de nota fiscal de serviço emitida pela Concessionária de Venda e/ou de Entrega, nos termos das disposições legais aplicáveis.

4.2.3 A não emissão de nota fiscal de serviço, assim como a emissão de nota fiscal com informações incorretas, implicará na prorrogação do pagamento da comissão. A Renault não se responsabiliza por eventuais implicações fiscais decorrentes da falta de emissão da nota fiscal pela Concessionária de Venda ou de Entrega.

4.2.4 A comissão a ser paga pela VD de um Veículo adaptado será calculada tomando por base o valor do veículo, descontado o valor das adaptações.

5. RESPONSABILIDADES DA CONCESSIONÁRIA DE VENDA E DA CONCESSIONÁRIA DE ENTREGA QUANDO A ENTREGA É FEITA EM LOCAL DIFERENTE DA VENDA

5.1 São responsabilidades da Concessionária de Venda:

5.1.1 Comunicar, antes do faturamento, por e-mail à Concessionária de Entrega:

- a) Nome do Cliente;
- b) Contato: representante do Cliente que retirará o Veículo, seu telefone e e-mail;
- c) Data prevista para faturamento.

5.1.2 Acompanhar o procedimento integral da VD até a entrega do veículo ao cliente, ainda que a mesma seja realizada por outra Concessionária.

5.1.3 Confirmar junto ao sistema RENAULT o pagamento efetuado pelo Cliente. Após confirmação do recebimento pela RENAULT, a Concessionária de Venda deverá, em um prazo máximo de 24 (vinte e quatro horas), informar por e-mail à Concessionária de Entrega para que esta proceda à entrega do Veículo ao Cliente. A Concessionária de Venda responderá por eventuais danos sofridos pela RENAULT em caso de não observância do que está aqui disposto.

5.2 São responsabilidades da Concessionária de Entrega:

5.2.1 Entregar o veículo ao cliente observando criteriosamente as recomendações da RENAULT relativas às inspeções e revisões de entrega de veículos.

5.2.2 Acompanhar o andamento do processo de cada cliente, adotando as medidas necessárias para que a entrega seja realizada dentro do prazo combinado.

5.2.3 Efetuar a entrega do Veículo somente após receber a autorização encaminhada pela Concessionária de Venda, com a confirmação do pagamento feito pelo cliente. A Concessionária de Entrega responderá por eventuais danos sofridos pela RENAULT e pelo Concessionário de Venda, em caso de não observância do que está aqui disposto.

5.3 São responsabilidades da Concessionária de Venda e, quando for o caso, da Concessionária de Entrega:

5.3.1 Guarda do Veículo: Manter o veículo em seu estoque e efetuar a entrega somente mediante a confirmação do pagamento efetuado pelo cliente. A entrega do Veículo sem tal confirmação acarretará o direito da RENAULT de cobrar o valor do veículo da Concessionária infratora.

5.3.2 Quando da utilização na modalidade de PDI, a Renault deverá apostar no corpo da Nota Fiscal de Venda ao Cliente o concessionário envolvido como preparador do veículo PDI e concomitante o fornecimento de cópia da Nota Fiscal via e-mail para a devida escrituração fiscal para atender legislação municipal.

5.4 - Para os casos de PDI. O seguro total é de responsabilidade da Renault

6. REVENDA DE VEÍCULO

6.1 É vedada a revenda do veículo adquirido sob a condição de VD em prazo inferior a 12 (doze) meses contados da data do faturamento pela RENAULT, ou em outro prazo mínimo estabelecido por lei.

7. PENALIDADES

7.1 O não cumprimento das regras estabelecidas no presente Manual de Vendas Diretas poderá ocasionar a aplicação das penalidades previstas neste capítulo à Concessionária infratora.

7.1.1 Dados do Cliente/Documentação: Constatado que a Concessionária de Venda não realizou de forma criteriosa a análise, conferência e transcrição das informações e dos dados do cliente, e/ou deixou de manter arquivo apropriado da documentação que suportou a realização da VD, e/ou deixou de encaminhar à RENAULT a via original destinada à montadora do documento emitido pelos órgãos competentes relativos à concessão de isenção fiscal, tudo conforme estabelecido neste manual, e Fluxo de documentação para clientes portadores de isenção, disponibilizado no **Anexo 1**.

Penalidade: desconto integral da comissão da Concessionária, referente aos Veículos envolvidos cuja análise, conferência e transcrição de dados no Sistema Renault Fatura, guarda e/ou encaminhamento à RENAULT de documentos não se deram da forma devida.

Adicionalmente à penalidade acima, a Concessionária infratora deverá efetuar o ressarcimento à RENAULT de eventuais valores comprovadamente despendidos em razão de penalidades efetivamente impostas pelos órgãos fiscais, inclusive juros, multa, acréscimos legais e despesas incorridas com advogados, desde que o valor dos honorários respeite a tabela de honorários da OAB.

7.1.2 Entrega do Veículo sem Comprovação do Pagamento pelo Cliente ou Autorização da RENAULT: Constatada a entrega do Veículo ao Cliente, sem que a Concessionária de Venda ou a Concessionária de Entrega, conforme o caso, tenha verificado a efetiva realização do pagamento nos termos ajustados com o Cliente, ou sem que tenha recebido autorização expressa da RENAULT para que a entrega pudesse ser realizada antes do pagamento contratado.

Penalidade:

(i) Lançamento do débito do valor do veículo faturado e entregue e/ou emplacado sem a devida confirmação de pagamento pelo cliente, na conta única (interna) da Concessionária. Nesse caso a Concessionária ficará sub-rogada nos direitos creditórios contra o Cliente.

(ii) No caso de descumprimento ao Contrato de Embarque Antecipado pelo não pagamento conforme constante na alínea (i) acima, a Concessionária ficará impedida de efetuar novos

faturamentos até a quitação integral do débito devidamente corrigido, acrescido de juros de 1,0% ao mês e multa de 1,0%.

(iii) Ocorrendo a hipótese prevista no item (ii) acima, a RENAULT poderá contatar diretamente os clientes finais cujos veículos estejam prontos ou em produção, para informá-los da mudança de CONCESSIONÁRIA de entrega, sem que tal contato ou informação implique ou constitua qualquer prejuízo ou dano à concessionária inadimplente.

7.1.3 NÃO TRANSFERÊNCIA À RENAULT DOS VALORES PAGOS PELO CLIENTE DIRETAMENTE À CONCESSIONÁRIA DE VENDA: Constatado que o cliente efetuou o pagamento do preço de venda diretamente ao concessionário de venda que esta, após a data de vencimento da obrigação não repassou os valores respectivos à Renault.

Penalidade:

(i) Lançamento do débito do valor do veículo faturado e entregue e/ou emplacado sem a devida confirmação de pagamento pelo cliente, na conta única (interna) da Concessionária, para pagamento em até 5 (cinco) dias úteis.

(ii) No caso de descumprimento previsto na alínea (i) acima, a Concessionária ficará impedida de efetuar novos faturamentos até a quitação integral do débito devidamente corrigido, acrescido de juros de 1,0% ao mês e multa de 1,0%.

(iii) Ocorrendo a hipótese prevista no item (ii) acima, RENAULT poderá contatar diretamente os clientes finais cujos veículos estejam prontos ou em produção, para informá-los da mudança de CONCESSIONÁRIA de entrega, sem que tal contato ou informação implique ou constitua qualquer prejuízo ou dano à concessionária inadimplente.

7.1.4 Revenda de Veículo em prazo inferior a 12 (doze) meses:

Constatada a revenda de veículo pelo Cliente em prazo inferior a 12 (doze) meses e/ou configurada quaisquer das seguintes hipóteses:

a) Constatado qualquer relacionamento de parentesco entre o cliente pessoa física e o titular da Concessionária de Venda ou de qualquer um de seus empregados, salvo autorização prévia e expressa da Concedente;

b) O cliente for pessoa jurídica do mesmo grupo econômico da Concessionária de Venda salvo autorização prévia e expressa da Concedente;

c) O cliente for pessoa jurídica de propriedade de um dos titulares, parentes e/ou empregados da Concessionária de Venda;

d) Houver envolvimento comprovado da Concessionária de Venda, por qualquer forma, na revenda do(s) Veículo(s).

e) O cliente pessoa jurídica de qualquer composição societária, exceto se participante de licitação pública ou que aplique transformação/industrialização no produto base.

O Concessionário de Venda será informado pela RENAULT a respeito da Revenda do Veículo pelo Cliente ou sobre qualquer um dos itens a) a e) acima, e, após sua justificativa, que será avaliada em conjunto pela RENAULT e ABRARE, se julgada improcedente, o Concessionário de Venda estará sujeito às seguintes penalidades.

7.1.4.1 Penalidade para a Concessionária de Venda:

(i) 1ª Ocorrência: carta de advertência para o Concessionário

(ii) 2ª Ocorrência com o mesmo cliente: Estorno da comissão de venda direta do(s) veículo(s) comprovadamente envolvidos, com o bloqueio de novos pedidos, por um período de 3 (três) meses, mas com o cumprimento de venda e entrega dos pedidos que já houver em carteira;

(iii) 3ª Ocorrência com o mesmo cliente: Suspensão do Programa de Venda Direta por 6 (seis) meses, estorno da comissão de venda direta do(s) veículo(s) comprovadamente envolvidos, com o bloqueio de novos pedidos, mas com o cumprimento de venda e entrega dos pedidos que já houver em carteira;

(iii) Recebendo a Concessionária 03 advertências distintas, ficará ela sujeita às penalidades dos itens (ii) e (iii) acima, mesmo que as ocorrências tenham acontecido com clientes distintos.

7.1.4.2. Penalidade para o Cliente:

Caso a montadora conclua tratar-se de operação enseja o desvio da finalidade da venda direta, as seguintes consequências ocorrem:

(i) 1ª Ocorrência: Suspensão do cadastro para aquisição de veículos Renault através de Venda Direta pelo período de 30 dias corridos da data da constatação;

(ii) 2ª Ocorrência: Suspensão do cadastro para aquisição de veículos Renault através de Venda Direta pelo período de 90 dias corridos da data da constatação;

(iii) 3ª Ocorrência: A partir da 3ª ocorrência em situações que ensejaram a suspensão, montadora não realizará mais vendas para esses clientes.

8. OBRIGAÇÕES TRIBUTÁRIAS

8.1 O faturamento direto de fábrica, gerado por VD, deve atender às condições previstas na legislação brasileira aplicável, para fins de cumprimento dos requisitos legais aplicáveis à tributação, em especial o Imposto de Circulação de Mercadorias e Serviços – ICMS.

8.1.1 Os documentos do cliente que assegurarão o cumprimento dos requisitos legais aplicáveis à caracterização de VD são aqueles relacionados nos Comunicados RENAULT.

8.2 A Concessionária de Venda deverá consultar a situação do cliente no Cadastro do SINTEGRA – Sistema Integrado de Informações sobre Operações Interestaduais com Mercadorias e Serviços, a fim de manter em seus arquivos comprovação da situação regular do Cliente perante as autoridades fiscais de seu respectivo Estado.

8.3 Será de exclusiva responsabilidade da Concessionária de Venda a guarda, pelo prazo de 05 (cinco) anos, dos documentos necessários ao cumprimento das obrigações tributárias, para fins de fiscalizações por parte das autoridades competentes.

9. AUDITORIA

9.1 A RENAULT reserva-se ao direito de, a qualquer momento, realizar auditoria na Concessionária de Venda ou na Concessionária de Entrega, com prévia comunicação de no mínimo 48 horas, a fim de verificar o cumprimento dos procedimentos e processos para VD, bem como verificar a documentação comprobatória correspondente a cada VD.

9.1.1 No prazo de 24 (vinte e quatro) meses ou 2 (dois) anos a partir da data de cada venda, prazo este improrrogável, a RENAULT poderá solicitar à Concessionária de Venda a apresentação da documentação referente à VD para fins de auditoria.

9.1.2 Para todos os efeitos de auditoria, prevalecerão sempre as regras na data de publicação dos documentos previstos na cláusula 7.1.1 supra

9.2 Poderá a RENAULT, também, proceder à auditoria para confirmação de conformidade de revenda pelos adquirentes dos veículos vendidos pela concessionária através de venda direta. Caso tal auditoria não ocorra no período previsto (2 anos), eventuais revendas dos veículos vendidos por VD serão consideradas corretas, isentando o concessionário de qualquer responsabilidade por tais eventuais revendas, exceto no caso de ser comprovada fraude por parte da Concessionária. Nestes casos, valerá o prazo estipulado na legislação brasileira.

9.3. Qualquer penalidade prevista no presente Manual poderá ser aplicada à rede de concessionários RENAULT após a publicação deste Manual à rede, Para os casos de fraude comprovada, que, mesmo que ocorridas antes da publicação deste manual, serão apontadas formalmente para os concessionários como evidências e com cunho orientativo às novas regras.

10. COMISSÃO DE ENTREGA:

10.1 O pagamento de comissão de entrega, a ser repassado do concessionário vendedor para o concessionário de entrega, será realizada entre os concessionários por meio de emissão de boleto com vencimentos de acordo com a cláusula 10.4, até o desenvolvimento sistêmico pela Renault

A revisão e entrega técnica do veículo deverá ser feita preferencialmente pelo CONCESSIONÁRIO que realizou a operação de venda e não sendo possível, obrigatoriamente por concessionário por ele indicado.

O CONCESSIONÁRIO de venda destinará ao concessionário que será indicado para proceder a revisão e entrega técnica do veículo, uma parte da sua comissão correspondente a 1 % (um por cento) sobre o valor constante na Nota Fiscal, independentemente do seu resultado na operação

10.3 Nas vendas de Grandes Contas com PDI e entrega no concessionário indicado, o concessionário intermediador da venda efetuará o pagamento de 1 (uma) hora do valor da garantia (base média Brasil) valor que será fornecido pela área da **ASSISTÊNCIA TÉCNICA, GARANTIA & RELAÇÕES CLIENTES para a ABRARE** que desdobrará com o concessionário. Será utilizado valor vigente para o mês da ocorrência da revisão de entrega.

10.4 Prazos para recebimento das comissões pelo Concessionário de Entrega:

- a) Vendas Diretas – 30 dias após a entrega
- b) Grandes Contas – 70 dias após a entrega

10.5 Não terá comissão de entrega para venda de Grandes Contas com PDI cuja entrega será feita diretamente ao cliente final, sem passar pela rede de concessionários.

11. DISPOSIÇÕES GERAIS

11.1 Pós-Vendas: As normas e instruções de pós-vendas aplicáveis aos Clientes de VD são objeto de Comunicados RENAULT.

11.2 Os termos deste manual somente poderão ser alterados pela RENAULT em conjunto com a ABRARE.

11.3 O presente Manual de Vendas Diretas vigorará pelo prazo de 12 (doze) meses a contar da data de sua implementação a partir de 01/04/2022, podendo ser prorrogado pelo período de mais 12 (doze) meses e períodos subsequentes, salvo se houver manifestação formal contrária à sua continuidade por qualquer das partes.

São Paulo, 25 de Fevereiro de 2022.

DocuSigned by:
Ruy Mellone
566425A3E40E4EB...
Ruy Mellone
Presidente Executivo

DocuSigned by:
Gustavo Ogawa
518C9E10F41A43D...
Gustavo Ogawa
Direção Vendas e Rede

DocuSigned by:
Alexandre Dias
B87BC6AECC3E4D5...
Alexandre Dias
Direção de Vendas a Empresa

DS
RS

DS
RS