

	Norma de Procedimento Política de Marketing e Promoção de Vendas	Referência: 001-01 NP PMPV Data de emissão: 18/10/2021 Pág. 1
Assunto: Regulação das atividades de marketing vendas e propaganda.		

Índice

ÍI.	OBJETIVO	2
II.	APLICAÇÃO	2
III.	DOCUMENTOS RELACIONADOS	2
IV.	DEFINIÇÕES	3
V.	DIRETRIZES.....	3
VI.	PROCEDIMENTOS	4
VII.	SANÇÕES	5
VIII.	ANEXOS	6

Elaborado: Isabelle Moriggi	Assistente de Compliance	
Revisado: Eloísa Guntzel	Gerente de Compliance	
Aprovado: Flavia Gerbassi	DDO	Próxima Revisão: OUTUBRO/2025

 MEDICAL HEALTH	Norma de Procedimento Política de Marketing e Promoção de Vendas	Referência: 001-01 NP PMPV Data de emissão: 18/10/2021 Pág. 2
Assunto: Regulação das atividades de marketing vendas e propaganda.		

I. OBJETIVO

O objetivo desta Política é garantir a observância da regulação aplicável e das boas práticas nas atividades de marketing, vendas e propaganda, garantindo que a comunicação dos produtos e serviços seja feita de forma responsável, ética e transparente, respeitando todos os preceitos de sustentabilidade, diversidade e direitos dos(as) consumidores(as) estando alinhada com as diretrizes de todas as demais Políticas da Medical Health.

II. APLICAÇÃO

Esta norma de procedimento aplica-se à empresa, aos seus diretores, a todos os integrantes, parceiros comerciais, fornecedores ou qualquer terceiro que atue em nome da empresa.

III. DOCUMENTOS RELACIONADOS

- Carta de Compromisso da Diretoria;
- Código de Ética da Medical Health;
- Constituição da República Federativa do Brasil;
- Lei no 12.846/2013 (Lei Anticorrupção);
- Lei no 13.709/2018 (Lei Geral de Proteção de Dados - LGPD);
- Lei 13303/16 (Lei das Estatais);
- Decreto Federal nº 8.420/2015;
- ISO 19600 – Sistema de Gestão de Compliance;
- ISO 37001 – Sistema de Gestão Antissuborno;
- NP de Gestão de Riscos;
- NP Canal de Denúncia;
- NP Recebimento da Denúncia;

Elaborado: Isabelle Moriggi	Assistente de Compliance		Próxima Revisão:
Revisado: Eloísa Guntzel	Gerente de Compliance		OUTUBRO/2025
Aprovado: Flavia Gerbassi	DDO		

	Norma de Procedimento Política de Marketing e Promoção de Vendas	Referência: 001-01 NP PMPV Data de emissão: 18/10/2021 Pág. 3
Assunto: Regulação das atividades de marketing vendas e propaganda.		

IV. DEFINIÇÕES

- 4.1 **Promoção comercial:** São ações não rotineiras com objetivo específico. É a oferta de experiências de valor e ações que proporcionem o fortalecimento das nossas marcas como, por exemplo, cupons promocionais, promoções especiais, brindes etc.
- 4.2 **Marketing:** É o conjunto de estratégias e ações de promoção, divulgação e vendas dos nossos produtos e serviços com o objetivo de fortalecer as nossas marcas, conquistar novos(as) clientes e fidelizar os(as) clientes que já compram nossos produtos e serviços.
- 4.3 **Publicidade:** É a estratégia de marketing que envolve a compra de espaço em um veículo de mídia para divulgar um produto, serviço ou marca, com o objetivo de atingir o nosso público-alvo e incentivá-lo a comprar nossos produtos e serviços. Pode ser qualificada como uma "propaganda comercial".

V. DIRETRIZES

- 5.1 Para operações de venda e marketing, os produtos e serviços serão divulgados pela empresa de modo autêntico, preenchendo todas as exigências legais e regulamentares adequadas a esses produtos.
- 5.2 É proibido, desde que não seja de conhecimento público, sem a prévia e expressa autorização do proprietário a utilização de documentação e/ou dados técnicos que sejam de propriedade de terceiros.
- 5.3 Com o objetivo de comprovar as afirmações feitas acerca dos produtos e serviços divulgados, a empresa reservará o direito de informar aos interessados legais, dados comprobatórios, técnicos e científicos.

Elaborado: Isabelle Moriggi	Assistente de Compliance		Próxima Revisão:
Revisado: Eloísa Guntzel	Gerente de Compliance		OUTUBRO/2025
Aprovado: Flavia Gerbassi	DDO		

 MEDICAL HEALTH	Norma de Procedimento Política de Marketing e Promoção de Vendas	Referência: 001-01 NP PMPV Data de emissão: 18/10/2021 Pág. 4
Assunto: Regulação das atividades de marketing vendas e propaganda.		

5.4 Toda e qualquer comunicação comercial ou institucional deverá ser imparcial devendo necessariamente zelar para que os valores e princípios da Medical Health sejam observados e cumpridos.

5.5 Não são tolerados e aceitos qualquer forma desrespeitosa, preconceituosa ou discriminatória. As comunicações têm como compromisso ser inclusivas, representativas e zelar pelo respeito a todas as pessoas.

VI. PROCEDIMENTOS

6.1 Toda e qualquer campanhas de promoção comercial deverá ter regulamento próprio com regras claras e transparentes no que se refere à abrangência, vigência, público impactado, formas de participação, formas de resgate do prêmio, se aplicável, prezando por uma comunicação clara e objetiva para os(as) participantes consumidores(as) finais.

A contratação de veículos de comunicação, agências de eventos e/ou publicidade, ações promocionais, dentre outros, deverá sempre ocorrer através de critérios técnicos, legais e de conduta ética que atestem a qualificação para a ação e respeito a Carta de Ética para Fornecedores(as).

6.2 Todos os fornecedores, prestadores de serviço e colaboradores devem seguir as legislações e regulamentações, conhecer os valores e respeitar os princípios éticos estabelecidos no Código de Ética da Medical Health, estabelecendo relações comerciais de forma íntegra e exemplar seguindo os padrões estabelecidos nesta política e nas outras relacionadas.

Elaborado: Isabelle Moriggi	Assistente de Compliance		Próxima Revisão:
Revisado: Eloísa Guntzel	Gerente de Compliance		OUTUBRO/2025
Aprovado: Flavia Gerbassi	DDO		

 MEDICAL HEALTH	Norma de Procedimento Política de Marketing e Promoção de Vendas	Referência: 001-01 NP PMPV Data de emissão: 18/10/2021 Pág. 5
Assunto: Regulação das atividades de marketing vendas e propaganda.		

6.3 As práticas de marketing, de promoção e de vendas da Medical Health são avaliadas de forma regular por profissionais internos especializados, buscando sempre aprimorar as práticas e políticas.

6.4 Cabe à empresa o estabelecimento de mecanismos que garantam a conformidade com a legislação e políticas internas relacionadas à venda de produtos e serviços, bem como de rotulagem de produtos e de informações ao consumidor buscando estimular constantemente o consumo consciente, sustentabilidade, saúde e bem-estar nas marcas e negócios da empresa.

VII. SANÇÕES

7.1 Caso o Compliance Officer evidencie alguma conduta contrária ao disposto na presente Norma de Procedimento, poderá, acionar o Comitê de Ética para a apuração das condutas por meio de um procedimento de apuração.

7.2 As sanções decorrentes do descumprimento das regras estabelecidas nesta Norma de Procedimento ou de outras Políticas Internas serão definidas e aplicadas pelo Comitê de Ética a seu critério razoável, garantido ao Colaborador, contudo, amplo direito de defesa.

7.3 É de responsabilidade de todos os Colaboradores (próprios e de Terceiros) comunicar qualquer violação e suspeita de violação aos requisitos desta Política. As comunicações de violação e suspeita de violação, identificadas ou anônimas, podem ser feitas diretamente ao Compliance Officer ou ao Comitê de Ética por meio do seguinte canal:

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSes5dAWPTes5OcTeohw7zGnG7FEI7P_yNXNuOWPWPCXhiA1EVQ/viewform

Elaborado: Isabelle Moriggi	Assistente de Compliance		Próxima Revisão:
Revisado: Eloísa Guntzel	Gerente de Compliance		OUTUBRO/2025
Aprovado: Flavia Gerbassi	DDO		

 MEDICAL HEALTH	Norma de Procedimento Política de Marketing e Promoção de Vendas	Referência: 001-01 NP PMPV Data de emissão: 18/10/2021 Pág. 6
Assunto: Regulação das atividades de marketing vendas e propaganda.		

7.4 Todos os incidentes informados de suspeitas de violação desta Política serão investigados imediatamente e de forma apropriada. Se, depois da investigação, verificar-se que ocorreu uma conduta que infringe as regras dessa Política, serão tomadas medidas corretivas imediatas e exemplares, sempre de acordo com as circunstâncias, gravidade e a lei aplicável.

7.5 Qualquer colaborador, fornecedor, prestador de serviço, agente intermediário e outros parceiros que viole qualquer disposição desta Política estará sujeito a sanções disciplinares previstas no Código de Conduta da Medical Health, listadas abaixo:

- Advertência por escrito;
- Suspensão;
- Demissão sem justa causa;
- Demissão por justa causa;
- Exclusão do fornecedor, parceiro ou agente intermediário;
- Ação judicial

VIII. ANEXOS

Elaborado: Isabelle Moriggi	Assistente de Compliance		Próxima Revisão:
Revisado: Eloísa Guntzel	Gerente de Compliance		OUTUBRO/2025
Aprovado: Flavia Gerbassi	DDO		