

ID do Processo	Símbolos do Fluxo	Nome da Etapa	Descrição Detalhada	Entradas	Saídas	Riscos e Controles	Oportunidades de Melhoria
1	□→□	Recebimento da demanda	Cadastro da venda no sistema, já com as condições de comissionamento definidas no momento da venda	Dados da venda	Comissão identificada	Falta de padronização e formalização dos contratos com fornecedores pode levar a recebimentos incorretos ou perda de comissões	Auditoria regular dos contratos e cadastro detalhado no sistema.
2	□→□	Identificação do tipo de operação	Recebimento direto do cliente, a empresa recebe o valor total e retém a comissão antes de repassar ao fornecedor ou pagamento direto ao fornecedor, cliente paga ao fornecedor, e a comissão da empresa é recebida posteriormente via faturamento	Registro no sistema	Definição do fluxo a seguir	Ausência de processos claros para validar comissões retidas em vendas de valor líquido, provocando pagamentos indevidos ao fornecedor ou não recebimento da receita devida	Atualizar ou parametrizar o sistema para realizar automaticamente o cálculo e a validação de comissões; configurar notificações para discrepâncias acima de um determinado percentual.
3	□→□	Validação e cadastro da venda	Garantir que todos os dados da venda estejam registrados no sistema, identificar se o fornecedor requer emissão de nota fiscal e verificar se os valores de comissionamento estão corretamente parametrizados	Condições contratuais	Parâmetros de comissionamento cadastrados	Falta de padronização nos cadastros de fornecedores e registros de transações, dificultando a localização de informações e precisão nos cálculos	Padronização do cadastro de fornecedores e criação de um banco de dados estruturado.
4	□→□	Faturamento	Após a possibilidade de coleta do relatório de comissões de determinados fornecedores, é necessário emitir nota fiscal e enviar para o fornecedor efetuar o pagamento da comissão	Relatório com comissões apuradas	Emissão das notas fiscais	Risco de não conformidade fiscal, caso as notas não sejam emitidas corretamente ou fora do prazo.	Treinamento da equipe e integração do sistema para garantir conformidade.
5	□→□	Recebimento da comissão	Não há acompanhamento e validações dos valores recebidos, somente a cobrança em casos específicos como Club Med e Mobility	Envio das notas fiscais	Faturas pagas	Pagamento indevido ao fornecedor ou não recebimento da receita devida.	Implementação de um fluxo de conferência e validação de valores recebidos, auditando periodicamente os relatórios e resultados apresentados pelo sistema.