



POLÍTICA DE PREÇOS FUSÃO

Sumário

1. OBJETIVO:.....	2
2. ABRANGÊNCIA:	3
3. PREÇOS	3
3.1 Critérios para o estabelecimento de preços:.....	3
3.1.1 Condições determinantes do preço:	4
4. Negociações:.....	4
4.1 Tabelação:.....	5
4.2 Procedimentos de negociação com novos clientes:.....	5
5. Concessão De Descontos, Prazos E Entrega:.....	6
6. Proibições:	7
7. Canal de denúncias:	7
8. Disposições finais:	7

1. OBJETIVO:

A Política de Preços da FUSÃO, tem por finalidade padronizar os procedimentos relativos às práticas de preços utilizados por esta empresa, devendo ser ponderados nas transações comerciais mantidas por ela, assim, consequentemente, assegurar que a empresa não se exponha a riscos que possam danificar a boa reputação da empresa.

2. ABRANGÊNCIA:

A presente Política abrange todas as operações comerciais atuais e futuras.

3. PREÇOS

Preço é todo valor monetário que é expresso numericamente em troca de um serviço, de um bem ou patrimônio.

3.1 Critérios para o estabelecimento de preços:

O critério para se estabelecer este valor monetário, está intrinsecamente relacionado a questões mercadológicas e a comparação de oferta x procura e reflete quanto o consumidor pagará em troca do produto, bem ou serviço que ele procura.

No caso da FUSÃO, deverão ser considerados os seguintes fatores:

- O valor de venda cobre os custos que ele gerou;
- A proporção preço pedido e lucro desejado;
- Os preços definidos estão compatíveis e competitivos com o praticado pelo mercado.

3.1.1 Condições determinantes do preço:

Para simplificar o entendimento de precificação, durante o seu processo é necessário que se observe as seguintes condições determinantes:

- **Objetivo:** intensificar o lucro da empresa ao máximo possível (dentro da legislação permitida), com o intuito da perenidade da empresa no mercado em que atua;
- **Posicionamento:** é a imagem e reputação que a empresa deseja transmitir para o seu segmento de mercado, por meio do valor monetário do seu produto;
- **Custo:** são aqueles que estão diretamente e indiretamente relacionados a sua produção;
- **Flexibilização:** significa dizer que o preço estabelecido anteriormente pode ser alterado, ele não é estagnado, pode ser variável de acordo com as flutuações do mercado;

4. Negociações:

As negociações conduzidas pela FUSAO deverão ser personalizadas, de acordo com a necessidade de cada cliente, sem se esquecer dos interesses de perenidade da empresa.

O processo se inicia com a composição de uma tabela de preços para este cliente em negociação que, após a aprovação da Diretoria, deve ter o aceite do cliente. Após o aceite, a tabela de preços deverá ser guardada para referência em futuras negociações.

4.1 Tabelação:

A tabela de preços da FUSÃO, além de considerar as condições determinantes do tópico anterior, deverá ser personalizada de acordo com a identificação do cliente, bem como os interesses da FUSÃO.

4.2 Procedimentos de negociação com novos clientes:

Para a negociação com novos clientes, a FUSÃO estabeleceu que deve ser obrigatória a apresentação dos seguintes documentos a fim de realizar o cadastro interno:

- Cópia do contrato social com as últimas alterações, devidamente registrada na Junta Comercial;
- Cópia da inscrição estadual;
- Cópia de licenças as licenças pertinentes à área de atuação do cliente;
- Cópia do cartão CNPJ;
- Referências dos principais clientes, bancos, fornecedores, etc.

Realizada esta etapa, e aprovada pela Diretoria, o procedimento a ser seguido deve ser aquele estabelecido pelo tópico 4 – Negociações.

4.3 Prazos e Entrega:

A programação dos prazos, descontos e entrega dos produtos irá variar de acordo com a negociação de cada cliente, devendo ser controlada pelo Departamento de PMO.

Ressalta-se que durante a negociação do produto e programação de sua entrega ao cliente, o setor responsável deve sempre verificar a disponibilidade do produto em estoque.

5. Concessão De Descontos

A concessão de descontos aos clientes da FUSÃO poderá ocorrer desde que fundamentada em uma negociação comercial justificável, devendo ser previamente avaliados e aprovados pelos Gestores de área, senão vejamos:

- Renegociação de dívidas de clientes inadimplentes;
- Forma antecipada de pagamento;
- Forma diferenciada de prazo e/ou forma de entrega;

As possibilidades de negociação e concessão de descontos cabem às seguintes pessoas, sempre respeitando os limites impostos pela sua alçada de autorização:

- Gerente de Projetos (PMO) é o responsável pela elaboração da tabela Geral que deve conter os valores mínimos e máximos permitidos na negociação;
- Responsável pela Cotação de OPME, observando os limites de sua alçada, deve utilizar a Tabela Geral fornecida pelo PMO para a concessão de descontos;
- Gerente Comercial, da mesma forma que o responsável pela cotação de OPME, deve observar a Tabela Geral fornecida pelo PMO para concessão de descontos, observando os limites de alçada a ele imposto;
- Departamento de Faturamento, com o intuito de fechar o faturamento na negociação pós com o cliente, pode

conceder este desconto, sempre observando o histórico que o cliente possui com a empresa;

- Gerente Financeiro, também pode oferecer desconto na fase do pagamento. Este benefício deverá levar em consideração a situação financeira do cliente.

6. Proibições:

É proibido aos colaboradores da FUSÃO, antes, durante ou pós negociações com os clientes, a oferta, solicitação ou recebimento de qualquer tipo de vantagem advinda da comercialização dos produtos desta empresa, bem como é terminantemente proibido que esta Política seja descumprida no exercício das atividades do dia-a-dia da empresa.

7. Canal de denúncias:

Qualquer violação à presente Política, deverá ser imediatamente comunicada ao canal de denúncias da FUSÃO.

Ressalta-se que a FUSÃO assegura a não retaliação, a confidencialidade e a sigilosidade de todos os relatos recebidos.

Aquele que comprovadamente ferir o que aqui está disposto, estará sujeito às sanções previstas no nosso Código de Ética.

8. Disposições finais:

Esta Política de Preços entra vigor na data da sua aprovação e deverá ser seguida por todos os colaboradores desta empresa. Qualquer alteração ou revogação em suas disposições será amplamente divulgada pela FUSÃO.