



ARMACELL BRASIL LTDA
Rua Itapeva 366, cj. 134
Bela Vista - S. Paulo (SP)
Brasil
01332-000

PHONE +55 11 3541-2002
FAX +55 11 3541-2008
E-MAIL info.br@armacell.com
INTERNET www.armacell.com.br

Política Comercial (2ª revisão)

A Armacell Brasil Ltda. elaborou esta política comercial com o objetivo de formalizar e tornar seus princípios negociais conhecidos de maneira clara, objetiva e constante e sempre acessíveis aos seus Distribuidores, Revendedores e Colaboradores.

Divida em 2 sessões, especifica as atribuições compromissadas pela Armacell e as atribuições requeridas por parte dos Distribuidores e Revendedores.

Parte 1. Atribuições da Armacell

1. Manter política comercial clara e acessível aos Revendedores, Distribuidores e Representes Comerciais, baseada em:
 - a) diversidade de linhas de produtos compatíveis com sua capacidade de produção e importação e em conformidade com as necessidades regionais de cada mercado,
 - b) preços e descontos,
 - c) condições de pagamento,
 - d) logística,
2. Privilegiar as vendas através de Distribuidores/Revendedores, sempre que possível,
3. Garantir a mais alta qualidade de produção para todas as linhas de produtos nacionais e importados,
4. Praticar níveis de preços e condições comerciais atrativos aos Distribuidores e Revendedores de forma a permitir:
 - a) privilegiar as vendas através dos Distribuidores /Revendedores
 - b) práticas lícitas de comercialização,
 - c) competitividade sadia e sob as condições legais vigentes,
 - d) igualdade de competição entre distribuidores ou revendedores quando mais do que um se fizer presente nas negociações e concorrências,
 - e) não comprometer sua lucratividade e não permitir que Distribuidores/Revendedores comprometam sua lucratividade operacional,
 - f) propor alternativas técnico-comerciais sempre que possível e desde que não sejam contrárias a qualquer condição anterior.
5. Auxiliar o Distribuidor/Revendedor a desenvolver os mercados na(s) região(ões) de atuação:
 - a) estabelecer estratégias negociais regionais pontuais e/ou de duração continuada sempre que for de interesse de ambas as partes,
 - b) fornecer-lhe toda informação técnica, disponível no Grupo Armacell, sobre as suas linhas de produtos,
 - c) manter disponibilidade para treinar funcionários e pessoas indicadas pelos Distribuidores/Revendedores,
 - d) analisar, dimensionar, selecionar e propor alternativas técnicas viáveis, objetivando alternativas técnico-comerciais inteligentes que agreguem mais valor às negociações,
 - e) manter sigilo em toda e qualquer negociação,
 - f) auxiliá-lo técnica e comercialmente na identificação das oportunidades de negócios a que tiver acesso e/ou conhecimento,
6. Atuar diretamente no mercado:

- a) atender às solicitações e às necessidades de pré e de pós venda de todo e qualquer cliente/usuário através de atuação direta ou através de terceiros, sempre que necessário,
 - b) nas empresas de Engenharia de Projetos, divulgando, especificando, dimensionando, selecionando produtos Armacell, propondo soluções inteligentes e alternativas adequadas à aplicação dos produtos da Armacell,
 - c) idem, nas empresas de Engenharia de Instalações,
 - d) idem nos clientes/usuários finais potencialmente interessados nos produtos da Armacell
 - e) promovendo treinamentos e demonstrações de aplicações práticas aos clientes/usuários
 - f) identificar clientes/usuários potencialmente interessados nos produtos da Armacell e orientá-los a estabelecer negociações com os Distribuidores/Revendedores,
 - g) identificar e indicar contatos e negócios potenciais aos Distribuidores/Revendedores,
 - h) manter Representantes Comerciais que desenvolvam os mercados regionais em concordância com a política comercial da Armacell, objetivando gerar negócios aos Distribuidores/Revendedores
7. Desenvolver ações orientadas à promoção de suas linhas de produtos, através de:
- a) atuação independente ou em parceria com seus Distribuidores/Revendedores em Exposições, Feiras, Seminários, Convenções, Palestras, “Merchandising”, Patrocínios, Publicidades
 - b) manter banco de dados e informações de negócios (Banco de Obras), de uso exclusivo da Armacell, orientado no auxílio de negociações dos Distribuidores/Revendedores,
 - c) participar diretamente nas Associações de Classes e em Grupos de Estudos que congreguem empresas e profissionais dos setores de atuação da Armacell,
 - d) praticar condições comerciais promocionais, sempre que possível, em igualdade de competição para os Distribuidores/Revendedores,
8. Manter estoque de produtos e manter logística de entregas compatíveis com as necessidades regionais:
- a. atender a todas as entregas no prazo adequadamente negociado com Distribuidores/Revendedores
 - b. garantir a reposição de todo e qualquer produto que não atenda às condições de fornecimento esperadas ou que se encontrem em desacordo com os padrões de qualidade da Armacell,

Parte 2. Atribuições dos Distribuidores e Revendedores

9. Alinhar sua atuação e sua política de comercialização em conjunto com as da Armacell,
10. Privilegiar a marca Armacell e suas linhas de produtos, não praticando dentro de seu próprio negócio, concorrência com marcas e linhas de produtos similares ou outros produtos alternativos,
11. Desenvolver o mercado na(s) região(ões) de atuação com base nos seguintes aspectos:
- A. Manter representatividade “em nome da Armacell”,
 - B. Técnico:
 - a) convertendo especificações favoráveis aos produtos fabricados pela Armacell,
 - b) atendendo aos clientes e usuários nas suas corretas aplicações,
 - C. Comercial:
 - a) manter princípios éticos de negociações,
 - b) preservar as condições comerciais que mantenham a saúde financeira, tanto de seu negócio, quanto da Armacell,
 - c) buscar alternativas comerciais viáveis que privilegiem ambos os negócios frente à concorrência,
 - D. Mercadológico:
 - a) difundir e ampliar a aplicação dos produtos da Armacell, através de atendimento e de auxílio aos projetistas, empresas de Engenharia, Instalações e usuários finais, por meio de palestras, seminários, panfletagens, publicidade (anúncios e “merchandising”), feiras e exposições, e todo tipo de divulgação que resulte beneficentemente ao seu negócio e ao da Armacell,
 - b) identificar e compartilhar com a Armacell as características e necessidades regionais de atuação,
 - c) gerar informações adequadas para que a Armacell tenha condições de elaborar planos a curto e médio prazos,



- E. Atender às indicações de contatos e negócios potenciais fornecidos pela Armacell,
 - F. Manter o mais alto nível técnico-comercial possível dentro de sua capacitação para atender às necessidades oriundas das atividades de “pós-venda”.
12. Manter em dia os compromissos financeiros para com a Armacell,
 - a) avaliar e responsabilizar-se pela qualidade do crédito concedido ao cliente/usuário,
 - b) responder e intermediar pagamentos e cobranças dos clientes/usuários, tanto nas operações de revenda, quanto nas de faturamento direto.
 13. Manter estoque de produtos e manter logística de entregas compatíveis com as necessidades regionais,
 - a) programar, junto à fábrica da Armacell, os itens e as quantidades necessárias e suficientes, com antecedência suficiente para atender às necessidades do cliente/usuário,
 - b) preservar o canal de distribuição, responsabilizando-se pelos prazos de entregas ao cliente/usuário em função da programação acordada junto à Armacell, quando da colocação de todo e qualquer pedido.
 14. Manter seu corpo técnico-comercial treinado e atualizado em relação aos produtos da Armacell.
 15. Oferecer serviços adequados de pré-venda e venda
 16. Responder e garantir pelos serviços de pós-venda e garantias conforme as práticas legais em vigor

São Paulo, 28 de Outubro de 2008

**Armacell Brasil Ltda.
Arnaldo Basile
Diretor de Vendas e Marketing para Brasil e Mercosul
(2ª revisão)**