POLÍTICA DE NEGOCIAÇÕES COMERCIAIS

Ética, transparência e regras de preço, desconto e condições na venda

3TREND Tecnologia Ltda.

Política – Política de Negociações Comerciais

Documento 3T-GOV-13 | Revisão 0 | 30/10/2026

Classificação: Uso interno – compartilhável com clientes

CONTROLE DO DOCUMENTO

Código	3T-GOV-13	Revisão	0
Tipo	Política	Data de emissão	30/10/2026
Elaborado por	Gerência Administrativa – Qualidade e Compliance	Aprovado por	Evandro Valero do Nascimento – CEO e Sócio
Abrangência	Toda a 3TREND Tecnologia Ltda. (CNPJ 49.142.932/0001-68)	Próxima revisão	Anual ou quando houver mudança relevante
Atende ao GE Assessment	Q15, Q20, Q37 – Contract review, cost transparency	Evidência	Política + registros de aprovação comercial

1. OBJETIVO

Definir os princípios éticos e as regras de condução das negociações comerciais da 3TREND com clientes – utilities, EPCs, integradores, indústria e órgãos públicos – incluindo formação de preços, descontos, condições comerciais, aprovações e comunicação, assegurando propostas exequíveis, rentáveis, transparentes e em conformidade com a lei, com o Código de Conduta (3T-POL-01) e com os procedimentos de Análise Crítica (3T-PRO-04) e de Custos (3T-PRO-15).

2. ABRANGÊNCIA

CEO, equipe comercial e de pré-vendas, engenharia envolvida em propostas, representantes comerciais e parceiros que negociem em nome da 3TREND.

3. PRINCÍPIOS DA NEGOCIAÇÃO

Princípio	Na prática
Honestidade	Nunca prometer o que não podemos entregar; informar exclusões, premissas e limitações técnicas de forma clara na proposta.
Valor, não vantagem indevida	Ganhamos negócios pela qualidade técnica, prazo e preço justo – nunca por favores, presentes ou informações privilegiadas.
Exequibilidade	Preço e prazo devem permitir a entrega com qualidade, segurança e cumprimento de obrigações trabalhistas e fiscais; não praticamos preços inexequíveis.
Concorrência leal	Não combinamos preços nem trocamos informações com concorrentes; não denegrimos concorrentes com informações falsas.
Transparência de custos	Disponibilizamos a composição de custos quando solicitado pelo cliente (3T-PRO-15).
Registro	Toda negociação relevante é registrada no CRM; condições acordadas são formalizadas por escrito.

4. FORMAÇÃO DE PREÇO

1. O preço parte do custo real: equipamentos (preço de projeto do fabricante/distribuidor), serviços (horas × perfil), logística, mobilização, riscos e garantias;
2. Tributos calculados conforme o regime da empresa e a operação (ICMS, ISS, PIS/COFINS, DIFAL, IRPJ/CSLL), com conferência de NCM e CFOP;
3. Câmbio de referência e faixa de variação explicitados em propostas com itens importados ou cotados em dólar;
4. Margem mínima definida pela Alta Direção por tipo de fornecimento; propostas abaixo da margem mínima exigem aprovação expressa do CEO com justificativa estratégica registrada;
5. Validade da proposta, prazo de entrega, garantia, condições de pagamento e Incoterm sempre explícitos.

5. DESCONTOS E CONDIÇÕES ESPECIAIS

Concessão	Quem pode aprovar	Condição
Desconto dentro da margem planejada	Comercial / pré-vendas	Registrado no CRM
Desconto que reduza a margem abaixo do mínimo	CEO	Justificativa estratégica registrada
Prazo de pagamento acima do padrão, faturamento antecipado ou por marcos	CEO	Análise de fluxo de caixa
Aceite de multas, garantias bancárias, retenções ou responsabilidades acima do padrão	CEO	Análise crítica de contrato (3T-PRO-04)
Amostras, demonstrações ou serviços sem custo	CEO	Finalidade técnica/comercial legítima, sem vínculo com decisão de agente do cliente

Descontos e bonificações são sempre concedidos **à empresa cliente**, documentados na proposta ou em nota fiscal, nunca a pessoas físicas.

6. CONDUTAS PROIBIDAS NA NEGOCIAÇÃO

- Oferecer qualquer vantagem pessoal a compradores, engenheiros, fiscais ou gestores de clientes – inclusive comissões, "rebates" pessoais, presentes, viagens ou empregos;
- Obter ou usar informações confidenciais de concorrentes ou do orçamento interno do cliente obtidas de forma indevida;
- Combinar propostas, apresentar "propostas de cobertura" ou dividir clientes/lotes com concorrentes;
- Aceitar pedidos verbais de alteração de descrição de itens em notas fiscais, superfaturamento ou subfaturamento;

- Ocultar exclusões relevantes ou incluir premissas em letras miúdas com intenção de aditivo posterior;
- Prometer prazos sem confirmação dos fornecedores e da capacidade interna (3T-PRO-05);
- Usar indevidamente marcas, certificações ou parcerias de fabricantes que a 3TREND não possua.

7. NEGOCIAÇÃO COM CLIENTES PÚBLICOS E CONCESSIONÁRIAS

Aplicam-se integralmente a Política de Relacionamento com o Setor Público e Licitações (3T-GOV-08) e a Lei nº 14.133/2021: propostas independentes, documentos verdadeiros e nenhuma hospitalidade a agentes públicos envolvidos no processo.

8. USO DE REPRESENTANTES E PARCEIROS COMERCIAIS

Representantes comerciais são contratados por escrito, após due diligence (3T-POL-02), com remuneração compatível com o mercado, cláusulas anticorrupção e proibição de repasses a terceiros. Comissões são pagas somente contra nota fiscal e mediante negócio efetivamente fechado e documentado.

9. COMUNICAÇÃO E REGISTROS

- Propostas emitidas no template oficial, com número controlado e revisão;
- Alterações de escopo, preço ou prazo após a proposta emitidas como nova revisão;
- Negociações por WhatsApp ou telefone confirmadas por e-mail corporativo;
- Atas de reuniões de negociação relevantes registradas no CRM.

10. PÓS-VENDA E RELACIONAMENTO

Cumprimos rigorosamente o que foi negociado; desvios de prazo ou escopo são comunicados proativamente ao cliente com plano de recuperação. Reclamações são tratadas conforme 3T-PRO-11. Nenhuma negociação de aditivo pode compensar, de forma oculta, perdas de propostas anteriores.

11. CONSEQUÊNCIAS

Violações a esta Política sujeitam o infrator às medidas do Código de Conduta. Pressões indevidas de clientes, concorrentes ou terceiros devem ser relatadas ao CEO ou ao Canal de Integridade (compliance@3trend.com.br).

12. APROVAÇÃO E HISTÓRICO DE REVISÕES

Este documento entra em vigor na data de sua emissão e aplica-se a todos os destinatários indicados na abrangência. Sua versão controlada é mantida na Lista Mestra de Documentos (3T-MSG-00); cópias impressas ou enviadas eletronicamente são consideradas não controladas.

Rev.	Data	Descrição da alteração	Aprovação
0	30/10/2026	Emissão inicial	Evandro Valero do Nascimento (CEO e Sócio) Nataly Dias Maximo (Gerente Administrativa)

São Paulo/SP, 30/10/2026.

Evandro Valero do Nascimento
CEO e Sócio
3TREND Tecnologia Ltda.

Nataly D. Maximo

Nataly Dias Maximo
Gerente Administrativa
3TREND Tecnologia Ltda.