



Política Comercial Hospitalar

Este documento tem como objetivo pautar as normas de comercialização de nossos produtos. Com canal direto, canal de distribuição e operação logística.

Canal Direto – Atuação direta nas unidades hospitalares particulares e públicas, através de equipe comercial e técnica, prospecção, apresentação comercial e técnica assim como definição das condições comerciais e entrega. Os casos de atuação direta serão informados com antecedência aos parceiros comerciais.

Canal Distribuição - Atuação do parceiro comercial nas unidades hospitalares particulares e públicas, através de sua equipe técnica e comercial.

Mercado Privado – Atuação aberta aos distribuidores por Estado, ou seja, a reserva de cliente será mediante avaliação do potencial do parceiro no respectivo cliente e mediante o ROP (Registro de Oportunidade).

Mercado Público - Para a participação nos processos públicos de qualquer natureza o parceiro obrigatoriamente deve solicitar a garantia de preço junto a Unicare. Esta definição tem como objetivo garantir o preço ofertado no período do processo de compra, caso ocorra mudança de preços de mercado. Situações especiais como pandemia ou qualquer evento que altere os preços de custo serão tratados isoladamente. Caso não ocorra a solicitação de garantia de preço a Unicare não garantirá o fornecimento, porém, o distribuidor poderá adquirir os produtos sem desconto e o prazo de entrega poderá ser alterado. A Unicare poderá participar dos certames quando outros fabricantes também estiverem participando, porém, a prioridade será do distribuidor.

Operação Logística - Todo trabalho comercial e técnico realizado pela Unicare com entrega e armazenamento de contratos realizados por parceiros comerciais. Os valores de fornecimento serão definidos pontualmente.

Visitas – Poderão ser acompanhadas pela equipe comercial ou técnica da Unicare com o objetivo de contribuir para a padronização ou positivação dos itens.

Amostras – Devem ser adquiridas com 50% de desconto dos valores de venda. A cópia de entrega de amostras deve ser enviada à Unicare.

Registro de Oportunidade – O ROP é o documento que indica atuação no cliente, tem como objetivo acompanhamento de trabalho e reserva de mercado se for necessário. O Trabalho será garantido por 90 dias quando ocorrerá nova avaliação.

Relatórios – O Parceiro comercial deve enviar relatório de trabalho técnico e comercial no primeiro dia útil de cada mês.

Profissional Técnico – O parceiro comercial obrigatoriamente deve indicar o profissional técnico (enfermeiro, farmacêutico, médico ou biomédico) que efetuará os trabalhos técnicos.

Contratos – Os contratos firmados com unidades públicas ou privadas devem ser cadastrados na Unicare, para acompanhamento e garantia de preço. Deve-se manter estoque mínimo de 30 dias por cliente.

Condições Comerciais:

- Prazo de Pagamento Venda Direta: 28 ddl.
- Prazo de Pagamento Distribuição: 28-35-42
- Pedido mínimo venda direta – R\$ 500,00
- Pedido mínimo distribuição para BH, SP e RJ – R\$ 4.000,00
- Frete CIF para venda direta.
- Frete CIF para distribuição em BH, SP e RJ
- Prazo de entrega: A Combinar.

Boas Vendas.