METALÚRGICA BESSER

Política comercial do representante

Condições de venda, comissão, carteira e zona de atuação.

Versão de setembro de 2026 · Documento de uso do representante — não enviar ao cliente.

Regras que valem para toda proposta feita por representante. Qualquer exceção precisa ser combinada com a Besser **antes** de enviar a proposta ao cliente.

Para aprender a usar o sistema (cadastrar cliente, montar a proposta, gerar o PDF), veja o Manual de utilização do CRM.

Conteúdo

1. Condições de venda ao cliente
2. Comissão
3. Carteira e zona de atuação
4. Do “sim” do cliente até a comissão

1 Condições de venda ao cliente

ASSUNTO	REGRA
Preços	Valem os preços que o sistema preenche na proposta (tabela vigente na data). Não altere o preço unitário sem autorização. A proposta vale **30 dias**; pedido já confirmado mantém o preço mesmo se a tabela mudar.
Pedido mínimo e frete	Pedido a partir de **R$ 1.200,00**: frete **CIF** (por conta da Besser). Abaixo de R$ 1.200,00: some **R$ 50,00** no campo **Frete (R$)**. Regiões atendidas por redespacho (ex.: Região Norte): o CIF vai até a transportadora de redespacho em **Guarulhos/SP**. Escreva isso no campo **Outras condições** e informe ao cliente o tempo extra de trânsito (cerca de 10 dias).
Primeira compra	Sempre **à vista** (PIX ou boleto à vista), sem exceção. O pedido entra em produção depois da confirmação do pagamento.
Prazo padrão cliente com cadastro aprovado	**28/42 dias** no boleto — duas parcelas, com vencimento 28 e 42 dias depois da **data da fatura (nota fiscal)**.
Pedido acima de R$ 3.000,00	O cliente escolhe **uma** das duas vantagens: prazo estendido **28/42/56** *ou* desconto por volume (consulte a Besser). **Nunca as duas juntas.**

ASSUNTO	REGRA
Pagamento antecipado	**5% de desconto** para pagamento à vista/antecipado. Lance o valor no campo **Desconto (R$)**. É a melhor condição para oferecer: o cliente paga menos e o pedido anda mais rápido.
Parcela mínima	**R$ 600,00**. Exemplo: pedido de R$ 1.500,00 cabe em 28/42 (2 × R$ 750,00), mas não em três parcelas.
Cliente sem crédito aprovado	Somente pagamento antecipado ou, no máximo, 28 dias — conforme retorno da Besser na análise do cadastro.
Alteração e cancelamento	Só antes do início da produção. Depois disso, fale com a Besser.
Defeito	A Besser repõe a peça ou gera crédito para o cliente.

> **O prazo conta da fatura, não da entrega**
> Explique isso ao cliente na hora da venda. Em região com redespacho, a mercadoria leva cerca de 13 dias para chegar; com 28/42, a primeira parcela vence por volta de 15 dias depois do recebimento.

2 Comissão

Percentual	**5% sobre o valor líquido** do pedido. Não entram na base: IPI, ICMS-ST, frete e devoluções. Descontos concedidos reduzem a base.
Quando é paga	Depois que o **cliente paga** a Besser. Tudo o que for recebido em um mês é pago até o **dia 10 do mês seguinte**.
Como receber	A Besser envia o extrato de comissões até o **dia 5**. Você confere e emite a **nota fiscal de serviço** (representação comercial) contra a Metalúrgica Besser. O pagamento sai até o dia 10.
Pedido parcelado	Comissão proporcional a cada parcela recebida. Em 28/42, metade entra na apuração do mês de cada vencimento pago.
Cliente em atraso	A comissão daquela parcela só é paga quando o cliente quitar.
Cancelamento ou devolução	A comissão correspondente é estornada na apuração seguinte (só sobre o valor devolvido).

> **Exemplo**
> Pedido de R$ 2.400,00 em mercadorias (sem IPI e sem frete), em 28/42: comissão total de **R$ 120,00**. Se o cliente paga R$ 1.200,00 em outubro e R$ 1.200,00 em novembro, você recebe R$ 60,00 até 10/novembro e R$ 60,00 até 10/dezembro.

3 Carteira e zona de atuação

- **Só comissiona o cliente que está no seu nome** — campo `1º Vendedor` com o seu código REPxxx. Por isso, cadastre o cliente no CRM **antes** do primeiro pedido (Manual de utilização, seção 2).
- Se o CNPJ já existir na base com outro vendedor, o cliente não é transferido automaticamente. Cliente **sem compra há mais de 120 dias** pode ser transferido para você: peça à Besser. Cliente ativo de outro vendedor só muda por decisão da Besser.
- Vendas por marketplace, site ou televendas para clientes que não estão no seu nome não geram comissão.
- **Zona exclusiva** por região, definida no contrato. Período de experiência de **90 dias**; para manter a exclusividade, meta mínima de **R$ 15.000,00 por mês** de faturamento líquido a partir do 4º mês.
- Registre visitas, orçamentos e objeções na ficha do cliente, botão `Registrar contato`. É o histórico que comprova o seu atendimento.

4 Do “sim” do cliente até a comissão

1. Cliente aprovou a proposta: avise a Besser pelo **WhatsApp comercial** com o número da proposta (CP). Na primeira compra, envie também o comprovante de pagamento.
2. A Besser confere preço, cadastro e crédito e confirma em até **1 dia útil**: valor, frete, condição de pagamento e previsão de entrega.
3. A proposta vira pedido e você acompanha a produção pelo menu `Pedidos` (Manual de utilização, seção 5).
4. No faturamento, a Besser envia a nota fiscal e o rastreio. Repasse ao cliente.
5. O cliente paga; a comissão entra no extrato do mês do recebimento.
