



Galileu Saúde 360° Partner Program GPP

Política de Preços para Vendas Indiretas



1. INTRODUÇÃO

A Galileu Saúde 360 estabelece esta Política de Preços para Parceiros com o objetivo de definir diretrizes claras e transparentes sobre a estrutura de preços de seus produtos e serviços oferecidos aos parceiros. Esta política complementa a Política de Parceiros e o Programa de Parcerias, proporcionando condições comerciais atrativas e competitivas. Visa permitir que os parceiros alcancem margens comerciais adequadas e promovam eficazmente as soluções da Galileu Saúde 360 no mercado.

Reconhecemos que uma estratégia de preços bem definida é essencial para fortalecer a relação com nossos parceiros e assegurar o sucesso mútuo. Ao estabelecer diretrizes transparentes, buscamos criar um ambiente de confiança que favoreça a colaboração e o crescimento conjunto. Esta política tem como pilares fundamentais:

- **Transparência na Precificação:** Fornecer informações detalhadas sobre os preços dos produtos e serviços, bem como sobre os descontos e margens aplicáveis a cada nível de parceria. Isso permite que os parceiros planejem suas estratégias comerciais com segurança e previsibilidade.
- **Equidade nas Condições Comerciais:** Assegurar que todos os parceiros tenham acesso a condições comerciais justas e consistentes, alinhadas ao seu nível de comprometimento e desempenho. Ao balizar o preço da Galileu Saúde 360 no mercado, evitamos que parceiros possam obter margens maiores que outros além dos descontos concedidos, garantindo equidade entre as ofertas disponíveis. Isso promove um ambiente competitivo saudável e incentiva a excelência operacional.
- **Competitividade no Mercado:** Capacitar os parceiros a oferecerem preços atrativos aos clientes finais, aumentando a competitividade das soluções da Galileu Saúde 360 no mercado. Com preços alinhados e estratégias coordenadas, podemos conquistar uma maior participação de mercado e atender às necessidades dos clientes com eficácia.
- **Estímulo ao Ecossistema de Parcerias:** A política também visa estimular o ecossistema de parcerias a realizar negócios com a Galileu Saúde 360 dentro de

limites éticos, responsáveis e razoáveis. Ao estabelecer diretrizes claras, promovemos práticas comerciais que refletem nossos valores e contribuem para o desenvolvimento sustentável do setor.

- **Sustentabilidade e Crescimento:** Garantir margens comerciais adequadas que incentivem o crescimento dos parceiros e da Galileu Saúde 360. Ao promover a rentabilidade para ambas as partes, estabelecemos uma base sólida para investimentos contínuos em inovação, marketing e expansão de mercado.

Esta política abrange diversos aspectos essenciais para a colaboração bem-sucedida entre a Galileu Saúde 360 e seus parceiros, incluindo:

- **Estrutura de Preços e Descontos:** Detalhamento do **Preço Máximo de Referência (PMR)** e dos descontos aplicáveis a cada nível de parceria. Ao balizar os preços no mercado, asseguramos que as ofertas sejam consistentes e que nenhum parceiro obtenha vantagem indevida sobre outro, além dos descontos estabelecidos. Isso inclui informações sobre como os parceiros podem maximizar suas margens comerciais e oferecer propostas competitivas aos clientes.
- **Diretrizes de Vendas e Precificação:** Orientações claras sobre a adesão ao PMR, políticas de descontos para clientes finais e práticas recomendadas de precificação. Essas diretrizes ajudam a manter a consistência de mercado, evitando disparidades que possam prejudicar a equidade entre parceiros e comprometer a reputação da marca ou a viabilidade comercial.
- **Responsabilidades e Obrigações:** Especificação das responsabilidades dos parceiros em relação ao cumprimento desta política, incluindo conformidade legal, relatórios de vendas e manutenção da confidencialidade das informações comerciais. Também delineamos as responsabilidades da Galileu Saúde 360 em fornecer suporte, atualizações de preços e recursos de treinamento, incentivando práticas éticas e responsáveis.
- **Monitoramento e Conformidade:** Descrição dos processos de monitoramento do cumprimento da política e das medidas aplicáveis em caso de não conformidade. Isso assegura que todos os parceiros atuem dentro dos limites éticos, responsáveis e razoáveis, alinhados com os padrões estabelecidos, protegendo os interesses de todas as partes envolvidas.

Ao aderir a esta **Política de Preços para Parceiros**, você reforça seu compromisso com a excelência, ética e alinhamento estratégico com a Galileu Saúde 360. Juntos, podemos



Galileu Saúde 360 Partner Program – GPP

Política de Parcerias para Vendas Indiretas



ampliar nosso impacto no mercado de saúde digital, oferecendo soluções inovadoras que melhoram a vida das pessoas e fortalecem o setor como um todo.

Encorajamos todos os parceiros a ler atentamente este documento e a buscar esclarecimentos sempre que necessário. A Galileu Saúde 360 está à disposição para oferecer suporte e garantir que nossa parceria seja bem-sucedida, sustentável e pautada por princípios éticos e equitativos.

Política de Preços para Vendas Indiretas – Versão 1.0 de Novembro de 2024

galileusaude.com.br/parcerias

Versão Atual desde 12/11/2024.

2. OBJETIVOS DA POLÍTICA DE PREÇOS PARA PARCEIROS

A Política de Preços para Parceiros da Galileu Saúde 360 foi desenvolvida com base em quatro objetivos fundamentais. Estes objetivos visam fortalecer a parceria, promover o sucesso mútuo e garantir que as soluções oferecidas atendam às necessidades do mercado de forma eficiente e competitiva.

2.1. TRANSPARÊNCIA

Fornecer aos parceiros informações claras sobre os preços dos produtos e serviços, bem como sobre os descontos e margens aplicáveis.

- **Comunicação Clara e Detalhada:** A transparência é essencial para construir uma relação de confiança. A Galileu Saúde 360 compromete-se a fornecer aos parceiros informações precisas e completas sobre a estrutura de preços, incluindo o Preço Máximo de Referência (PMR), descontos aplicáveis e margens de lucro esperadas.
- **Acesso a Informações Atualizadas:** Os parceiros terão acesso contínuo a documentos e plataformas que contêm informações atualizadas sobre preços, políticas e quaisquer alterações relevantes. Isso permite que os parceiros planejem suas estratégias de negócios com base em dados atuais e confiáveis.
- **Previsibilidade nos Negócios:** Com informações claras sobre preços e margens, os parceiros podem prever com maior precisão seus resultados financeiros, facilitando o planejamento estratégico e operacional.
- **Evitar Desentendimentos:** A transparência evita mal-entendidos ou interpretações equivocadas que possam surgir devido à falta de informação, fortalecendo a confiança e a colaboração entre a Galileu Saúde 360 e seus parceiros.

2.2. EQUIDADE

Garantir condições comerciais justas e consistentes, alinhadas ao nível de parceria e desempenho de cada parceiro.

- **Condições Comerciais Justas:** A política assegura que todos os parceiros, independentemente do porte ou localização, tenham acesso a condições comerciais equitativas. Os critérios para descontos e margens são padronizados e aplicados de forma consistente.
- **Alinhamento com Níveis de Parceria:** Os descontos e margens estão diretamente relacionados ao nível de parceria (por exemplo, Parceiro Registrado ou Parceiro Estabelecido) e ao desempenho demonstrado. Isso incentiva os parceiros a progredir nos níveis de parceria e recompensa o comprometimento e resultados alcançados.
- **Competição Saudável:** Ao estabelecer diretrizes claras, evitamos que parceiros possam obter vantagens injustas sobre outros, além dos descontos concedidos. Isso promove uma concorrência saudável e justa no mercado.
- **Reconhecimento do Desempenho:** Parceiros que investem em treinamento, alcançam metas de vendas e demonstram alto desempenho são reconhecidos com condições comerciais mais favoráveis, refletindo seu esforço e contribuição para o sucesso conjunto.

2.3. COMPETITIVIDADE

Capacitar os parceiros a oferecerem preços competitivos aos clientes finais, aumentando a atratividade das soluções.

- **Preços Atraentes no Mercado:** Com descontos adequados e margens comerciais atrativas, os parceiros podem oferecer aos clientes finais preços competitivos, tornando as soluções da Galileu Saúde 360 mais acessíveis e atraentes.
- **Flexibilidade Comercial:** A política permite que os parceiros ajustem suas ofertas dentro dos limites estabelecidos, atendendo às necessidades específicas dos clientes e respondendo rapidamente às mudanças de mercado.
- **Aumento da Participação de Mercado:** Preços competitivos contribuem para a expansão da base de clientes, permitindo que os parceiros conquistem novos mercados e fortaleçam sua posição competitiva.
- **Diferenciação de Valor:** Ao combinar preços competitivos com soluções de alta qualidade, os parceiros podem destacar-se no mercado, oferecendo valor superior aos clientes.

2.4. SUSTENTABILIDADE

Assegurar margens comerciais que incentivem o crescimento dos parceiros e da Galileu Saúde 360, promovendo relações de longo prazo e sucesso mútuo.

- **Viabilidade Financeira:** Garantir que os parceiros obtenham margens de lucro adequadas é essencial para a sustentabilidade de seus negócios. Isso permite que invistam em infraestrutura, pessoal e desenvolvimento contínuo.
- **Crescimento Conjunto:** Margens comerciais justas incentivam os parceiros a investirem mais na promoção e venda das soluções da Galileu Saúde 360, impulsionando o crescimento mútuo.
- **Relações de Longo Prazo:** Ao promover condições comerciais sustentáveis, a política incentiva parcerias duradouras. Relações de longo prazo permitem um melhor alinhamento estratégico e colaboração mais eficaz.
- **Investimento em Inovação:** Margens adequadas também permitem que a Galileu Saúde 360 continue investindo em pesquisa e desenvolvimento, melhorando constantemente as soluções oferecidas e mantendo a relevância no mercado.
- **Responsabilidade Ética:** Ao estabelecer práticas comerciais justas e razoáveis, a política promove um ecossistema de negócios ético e responsável, alinhado aos valores da Galileu Saúde 360.

Ao detalhar estes objetivos, reforçamos nosso compromisso em criar um ambiente de negócios transparente, justo e colaborativo. A Política de Preços para Parceiros não apenas define diretrizes comerciais, mas também estabelece os princípios que norteiam nossa relação com os parceiros, visando o sucesso compartilhado e a satisfação dos clientes finais.

3. ESTRUTURA DE PREÇOS PARA PARCEIROS

3.1. PREÇO MÁXIMO DE REFERÊNCIA (PMR)

3.1.1. DEFINIÇÃO DO PMR

- **Conceito do PMR:** O Preço Máximo de Referência (PMR) é o valor público sugerido pela Galileu Saúde 360 para cada um de seus produtos e serviços. Este preço serve como uma

referência padrão no mercado, estabelecendo um teto para a comercialização das soluções.

- **Base para Descontos:** O PMR é a base sobre a qual os descontos para os parceiros são aplicados. Através dele, definimos as margens comerciais e asseguramos que todos os parceiros tenham um ponto de partida comum na estrutura de preços.
- **Uniformidade no Mercado:** Ao estabelecer um PMR, garantimos que os produtos e serviços da Galileu Saúde 360 sejam oferecidos ao mercado de forma consistente, evitando discrepâncias significativas de preços que possam causar confusão ou prejudicar a imagem da marca.
- **Valor Máximo de Comercialização pelos Parceiros:** Os parceiros não podem comercializar os produtos ou serviços da Galileu Saúde 360 por valores superiores ao PMR. Isso protege os clientes de práticas abusivas de preços e mantém a competitividade das soluções.

3.2. DISPONIBILIDADE DO PMR

- **Divulgação Oficial:** O PMR é divulgado oficialmente aos parceiros por meio de comunicados internos, documentos oficiais, contratos de parceria ou através de plataformas digitais dedicadas, como o Portal do Parceiro.
- **Acesso Fácil e Atualizado:** Garantimos que os parceiros tenham acesso fácil, rápido e atualizado às informações de precificação. Isso inclui o fornecimento de tabelas de preços, listas de produtos e serviços, e quaisquer alterações ou atualizações no PMR.
- **Comunicação de Alterações:** Qualquer mudança no PMR será comunicada com antecedência mínima de 60 dias, permitindo que os parceiros se preparem e ajustem suas estratégias comerciais conforme necessário.
- **Suporte na Interpretação:** A equipe da Galileu Saúde 360 está disponível para auxiliar os parceiros na compreensão do PMR, esclarecendo dúvidas e fornecendo orientações sobre como aplicar corretamente os preços em suas ofertas.

3.3. DESCONTOS E MARGENS PARA PARCEIROS

3.3.1. MARGEM COMERCIAL

- **Aplicação de Descontos sobre o PMR:** Os parceiros recebem descontos específicos sobre o PMR, conforme o nível de parceria e desempenho. Esses descontos permitem que

os parceiros compram produtos e serviços da Galileu Saúde 360 a preços inferiores ao PMR, criando margem para suas operações comerciais.

- **Cálculo da Margem:** A margem comercial é determinada pela diferença entre o PMR e o preço com desconto concedido ao parceiro. Essa margem representa o lucro potencial que o parceiro pode obter em cada venda.
- **Competitividade e Rentabilidade:** Com margens comerciais atrativas, os parceiros podem oferecer preços competitivos aos clientes finais, ao mesmo tempo em que asseguram a rentabilidade de seus negócios.
- **Escalonamento de Descontos:** Os descontos podem ser escalonados de acordo com o nível de parceria (por exemplo, Parceiro Registrado, Parceiro Estabelecido) e outros critérios, como volume de vendas, cumprimento de metas e investimentos em treinamento.

3.3.2. OBJETIVO DOS DESCONTOS

- **Incentivar as Vendas:** Os descontos são uma ferramenta para estimular os parceiros a promover e vender ativamente as soluções da Galileu Saúde 360. Quanto maior o incentivo, maior o engajamento dos parceiros em alcançar resultados significativos.
- **Recompensar o Desempenho:** Descontos mais significativos podem ser concedidos a parceiros que demonstram alto desempenho, atingindo ou superando metas de vendas, investindo em certificações e contribuindo para o crescimento da marca no mercado.
- **Facilitar a Expansão no Mercado:** Ao oferecer condições comerciais vantajosas, os parceiros são encorajados a explorar novos mercados, segmentos e clientes, ampliando o alcance das soluções da Galileu Saúde 360.
- **Promover a Fidelização:** Descontos consistentes e margens atrativas contribuem para a satisfação dos parceiros, fortalecendo a relação de longo prazo e incentivando a fidelidade à Galileu Saúde 360.
- **Competitividade Frente à Concorrência:** Em um mercado competitivo, preços atrativos são fundamentais. Os descontos permitem que os parceiros ofereçam soluções a preços que competem eficazmente com outras ofertas no mercado, sem sacrificar a qualidade ou o valor agregado.

3.3.3. TIPOS DE DESCONTOS

- **Descontos Padrão por Nível de Parceria:** Cada nível de parceria possui uma taxa de desconto padrão, refletindo o compromisso e o investimento do parceiro na relação comercial.
- **Descontos por Volume:** Podem ser concedidos descontos adicionais com base no volume de vendas, incentivando pedidos maiores e a ampliação da base de clientes.
- **Descontos Promocionais:** Periodicamente, a Galileu Saúde 360 pode oferecer descontos promocionais ou condições especiais em determinados produtos ou serviços, visando alavancar vendas em momentos estratégicos.
- **Descontos Especiais:** Em casos específicos, como projetos de grande porte ou estratégicos, a Galileu Saúde 360 pode avaliar a concessão de descontos adicionais, mediante análise e aprovação prévia.

3.3.4. CONDIÇÕES PARA CONCESSÃO DE DESCONTOS

- **Cumprimento das Políticas:** Os parceiros devem estar em conformidade com todas as políticas da Galileu Saúde 360, incluindo a **Política de Preços para Parceiros**, a **Política de Parceiros** e as diretrizes de compliance.
- **Registro de Oportunidades:** Para evitar conflitos e assegurar a correta aplicação dos descontos, os parceiros devem registrar oportunidades de vendas conforme os procedimentos estabelecidos.
- **Aprovação Prévia:** Descontos fora dos padrões estabelecidos requerem aprovação prévia por escrito da Galileu Saúde 360. Isso garante controle e alinhamento estratégico nas condições comerciais oferecidas.
- **Transparência nas Vendas:** É fundamental que os parceiros mantenham transparência nas transações, reportando corretamente os preços aplicados, descontos concedidos e outras condições comerciais relevantes.

3.3.5. DISCRICIONARIEDADE NA APLICAÇÃO DE DESCONTOS ADICIONAIS

3.3.5.1. DIREITOS DA GALILEU SAÚDE 360

- **Reserva de Direito:** A Galileu Saúde 360 se reserva o direito de a seu exclusivo critério, conceder descontos adicionais aos parceiros além dos padrões estabelecidos nesta

política. Essa discricionariedade permite que a empresa responda de forma ágil e estratégica a oportunidades e desafios específicos do mercado.

- **Crítérios para Descontos Adicionais:** A aplicação de descontos adicionais pode considerar diversos fatores, incluindo, mas não se limitando a:
 - **Potencial Estratégico do Projeto:** Projetos que representem significativa oportunidade de expansão de mercado, penetração em novos segmentos ou fortalecimento da marca.
 - **Volume de Negócio:** Negociações que envolvam volumes substanciais de produtos ou serviços, justificando condições comerciais diferenciadas.
 - **Parcerias Estratégicas:** Colaborações com parceiros que demonstrem alto nível de comprometimento, investimento em certificações ou que tenham histórico de desempenho excepcional.
 - **Concorrência Acirrada:** Situações em que a oferta enfrenta concorrência significativa, podendo exigir ajustes para garantir a competitividade da proposta.
 - **Necessidades Especiais dos Clientes:** Projetos que atendam a requisitos específicos ou personalizados, agregando valor diferenciado às soluções oferecidas.

3.3.5.2. PROCEDIMENTO PARA SOLICITAÇÃO

- **Solicitação Formal:** O parceiro deve encaminhar uma solicitação formal à Galileu Saúde 360, detalhando:
 - **Descrição do Projeto:** Informações completas sobre o cliente, escopo do projeto e sua relevância estratégica.
 - **Justificativa para o Desconto Adicional:** Argumentação clara sobre os motivos que sustentam a necessidade de um desconto além dos padrões, incluindo análise de mercado, concorrência e potencial de retorno.
 - **Proposta Comercial:** Apresentação da proposta comercial preliminar, evidenciando as condições ofertadas e como o desconto adicional impactará na viabilidade do negócio.
- **Análise Interna:** A equipe da Galileu Saúde 360 realizará uma avaliação detalhada da solicitação, considerando os critérios mencionados e o alinhamento com os objetivos estratégicos da empresa.
- **Resposta e Aprovação:** A decisão será comunicada ao parceiro por escrito, podendo:

- **Aprovar:** Concordar com o desconto solicitado, estabelecendo as condições e limites aplicáveis.
- **Negociar:** Propor ajustes ou alternativas que atendam às necessidades de ambas as partes.
- **Recusar:** Não aprovar o desconto adicional, apresentando as razões e, se possível, oferecendo suporte para reformulação da proposta.

3.3.5.3. CONDIÇÕES E RESTRIÇÕES

- **Caráter Excepcional:** Os descontos adicionais são excepcionais e não estabelecem precedentes para futuras negociações. Cada caso será analisado individualmente.
- **Confidencialidade:** As condições especiais concedidas são confidenciais e não devem ser divulgadas a terceiros ou outros parceiros, preservando a integridade das políticas comerciais.
- **Validade Temporal:** A aprovação de descontos adicionais pode estar sujeita a prazos específicos, após os quais as condições retornam aos padrões estabelecidos.
- **Cumprimento das Políticas:** Mesmo com descontos adicionais, os parceiros devem continuar cumprindo todas as demais diretrizes e obrigações estabelecidas na **Política de Preços para Parceiros** e na **Política de Parceiros**.
- **Equilíbrio de Margens e Práticas Concorrenciais:** Em nenhuma circunstância será concedido um desconto cuja aplicação resulte em desequilíbrio significativo na margem de lucro percebida pela Galileu Saúde 360 e pelo parceiro, ou que possa ser caracterizado como dumping ou prática de concorrência desleal. A política visa assegurar condições comerciais justas e sustentáveis para ambas as partes, em conformidade com as leis e regulamentos aplicáveis.

3.3.6. PUBLICAÇÃO DO PREÇO MÁXIMO DE REFERÊNCIA (PMR)

3.3.6.1. DISPONIBILIZAÇÃO DO PMR EM DOCUMENTO SEPARADO

Para facilitar o acesso às informações de preços e garantir que os parceiros tenham todos os detalhes necessários para elaborar propostas comerciais precisas, a **Galileu Saúde 360** publicará o **Preço Máximo de Referência (PMR)** em um documento separado. Este documento será uma ferramenta essencial para que os parceiros possam consultar os

preços, aplicar os descontos padrões e oferecer propostas competitivas aos clientes finais.

3.3.6.2. CONTEÚDO DO DOCUMENTO PMR

O documento do PMR incluirá as seguintes informações:

- **Valores dos Produtos e Serviços:** Lista detalhada dos preços máximos de referência para cada produto e serviço oferecido pela Galileu Saúde 360.
- **Códigos dos Produtos:** Identificação única de cada produto e serviço, facilitando a referência e o processo de cotação.
- **Data da Publicação:** Indicação da data em que o documento foi publicado, garantindo que os parceiros utilizem as informações mais atualizadas.
- **Condições Específicas:** Informações sobre termos de pagamento, prazos de entrega, garantias, suporte técnico e quaisquer outras condições relevantes que possam afetar a oferta ao cliente final.
- **Volumes de Transações:** Detalhes sobre descontos adicionais ou condições especiais aplicáveis a diferentes volumes de transações ou pacotes de produtos.
- **Eventuais Restrições:** Quaisquer restrições ou limitações que possam influenciar a aplicação dos preços ou descontos, como disponibilidade regional, requisitos mínimos de compra ou restrições legais.

3.3.6.3. ACESSO E ATUALIZAÇÕES DO DOCUMENTO PMR

- **Disponibilidade aos Parceiros:** O documento do PMR será disponibilizado exclusivamente aos parceiros autorizados por meio de canais oficiais, como o Portal do Parceiro, e-mails corporativos ou plataformas seguras designadas pela Galileu Saúde 360.
- **Atualizações Regulares:** Sempre que houver alterações nos preços, produtos ou condições, um novo documento do PMR será publicado. A Galileu Saúde 360 compromete-se a notificar os parceiros sobre quaisquer mudanças com antecedência mínima de **60 dias**, salvo em casos excepcionais.
- **Versões Anteriores:** Recomenda-se que os parceiros descartem versões anteriores do documento para evitar confusões, garantindo que apenas a versão mais recente seja utilizada para cotações e propostas.

3.3.6.4. UTILIZAÇÃO DO PMR PELOS PARCEIROS

- **Consulta e Aplicação do Desconto Padrão:** Os parceiros devem consultar o documento do PMR para identificar os preços de referência dos produtos e serviços de interesse. Em seguida, aplicar o desconto padrão correspondente ao seu nível de parceria, conforme estabelecido nesta política.
- **Elaboração de Propostas:** Com base no PMR e nos descontos aplicáveis, os parceiros podem elaborar propostas comerciais precisas e competitivas para os clientes finais, assegurando que as condições oferecidas estejam em conformidade com as diretrizes da Galileu Saúde 360.
- **Adaptação a Condições Específicas:** Caso haja condições especiais ou necessidades específicas do cliente que possam impactar a precificação, o parceiro deve considerar as informações adicionais presentes no documento do PMR e, se necessário, consultar a Galileu Saúde 360 para orientações.

3.3.6.5. RESPONSABILIDADES DOS PARCEIROS

- **Utilização da Versão Atualizada:** É responsabilidade do parceiro assegurar que está utilizando a versão mais recente do documento do PMR ao elaborar propostas e realizar transações.
- **Conformidade com as Diretrizes:** Os parceiros devem seguir todas as diretrizes estabelecidas nesta política e no documento do PMR, garantindo a correta aplicação dos preços e descontos, bem como o cumprimento de quaisquer condições ou restrições especificadas.
- **Confidencialidade:** O documento do PMR é de uso exclusivo do parceiro e deve ser tratado como informação confidencial. Não deve ser compartilhado com terceiros não autorizados, incluindo clientes, concorrentes ou outros parceiros.
- **Armazenamento Seguro:** Os parceiros devem garantir que o documento do PMR seja armazenado de forma segura, protegendo-o contra acessos não autorizados, perda ou divulgação indevida.

3.3.6.6. SUPORTE E ORIENTAÇÃO

- **Assistência da Galileu Saúde 360:** Caso os parceiros tenham dúvidas sobre a utilização do documento do PMR, aplicação dos descontos ou elaboração de propostas, a equipe de

suporte da Galileu Saúde 360 está à disposição para fornecer esclarecimentos e orientações necessárias.

- **Feedback dos Parceiros:** A Galileu Saúde 360 valoriza o feedback dos parceiros sobre o formato, conteúdo e usabilidade do documento do PMR, buscando melhorias contínuas que beneficiem a todos.

3.4. MANUTENÇÃO DO PREÇO DE REFERÊNCIA AO LONGO DO TEMPO

3.4.1. APLICAÇÃO DO PMR CONSIDERANDO O VALOR NA ÉPOCA DA COMPRA

Para garantir estabilidade e previsibilidade nos contratos, especialmente aqueles firmados com órgãos públicos, a **Galileu Saúde 360** estabelece diretrizes específicas sobre a manutenção do preço contratado **ao longo do tempo de vigência do contrato em tela**, considerando o valor vigente na data da contratação.

3.4.2. CONTRATOS COM ÓRGÃOS PÚBLICOS

Nos contratos celebrados com órgãos públicos, é comum que a legislação aplicável determine regras específicas para reajustes de preços durante a vigência contratual. Nesses casos, devem ser observadas as seguintes diretrizes:

3.4.2.1. REAJUSTE CONFORME LEGISLAÇÃO E EDITAL:

- **Legislação Aplicável:** Se a legislação vigente à época da contratação estipular que o preço final licitado deve ser reajustado por um índice oficial (como IPCA, INPC ou outro índice definido), esse procedimento deverá ser seguido rigorosamente.
- **Edital e Contrato:** As condições de reajuste estabelecidas no edital de licitação e no contrato devem ser respeitadas integralmente. Isso inclui a periodicidade dos reajustes, índices aplicáveis e procedimentos para sua implementação.

3.4.2.2. VALIDADE DO VALOR INICIAL REAJUSTADO:

- **Aplicação do Reajuste:** Durante a vigência do contrato, o valor do PMR será o valor inicial contratado, reajustado conforme o índice definido. Esse valor reajustado passa a ser o novo referencial para faturamento e cobranças futuras.
- **Consistência nos Preços:** Os parceiros devem assegurar que os preços praticados reflitam corretamente os reajustes aplicáveis, evitando divergências que possam resultar em inadimplência ou questionamentos legais.

3.4.3. RENOVAÇÕES CONTRATUAIS

3.4.3.1. INTENÇÃO DE RENOVAÇÃO PELO PARCEIRO

- **Consulta sobre a Renovação:** Antes do término de um contrato vigente, a Galileu Saúde 360 poderá entrar em contato com o parceiro para consultar sobre a intenção de renovar o contrato para um novo período. Essa prática visa garantir a continuidade dos serviços e alinhar expectativas para o próximo ciclo contratual.

3.4.3.2. APLICAÇÃO DO PMR VIGENTE NA RENOVAÇÃO

- **Direito de Aplicação do PMR Atual:** A Galileu Saúde 360 reserva-se o direito de, no momento da renovação contratual, aplicar o **Preço Máximo de Referência (PMR)** vigente à época da renovação. Isso significa que os preços dos produtos e serviços poderão ser atualizados conforme a tabela de preços atualizada, refletindo possíveis ajustes de mercado, inflação, melhorias nas soluções ou outros fatores relevantes.
- **Atualização de Condições Comerciais:** Além do PMR, outras condições comerciais, como descontos, margens e termos de pagamento, também poderão ser revistas e atualizadas no processo de renovação, buscando manter a competitividade e a sustentabilidade da parceria.

3.4.3.3. PROCEDIMENTO PARA RENOVAÇÃO

- **Notificação Prévia:** O parceiro será notificado pela Galileu Saúde 360 com antecedência razoável (por exemplo, 60 dias antes do término do contrato) sobre a proximidade do fim do contrato e a oportunidade de renovação.
- **Proposta de Renovação:** A Galileu Saúde 360 fornecerá uma proposta de renovação que incluirá:

- **PMR Vigente:** Indicação dos preços atualizados dos produtos e serviços conforme a tabela vigente.
- **Descontos Aplicáveis:** Detalhamento dos descontos e margens correspondentes ao nível de parceria atual do parceiro.
- **Condições Comerciais:** Atualização de termos como prazos de pagamento, condições de entrega, suporte e outros aspectos relevantes.
- **Avaliação pelo Parceiro:** O parceiro deverá avaliar a proposta de renovação, considerando os novos valores e condições apresentadas.
- **Negociação de Termos:** Caso o parceiro tenha considerações ou deseje negociar aspectos da proposta, poderá entrar em contato com a Galileu Saúde 360 para discutir possíveis ajustes que atendam aos interesses de ambas as partes.
- **Formalização da Renovação:** Uma vez acordados os termos, a renovação será formalizada por meio da assinatura de um aditivo contratual ou novo contrato, conforme aplicável.

3.4.3.4. CONSIDERAÇÕES ESPECIAIS PARA ÓRGÃOS PÚBLICOS

- **Conformidade Legal:** Em contratos com órgãos públicos, a renovação e a aplicação do PMR vigente devem obedecer estritamente às leis e regulamentos aplicáveis, bem como às cláusulas contratuais e condições estabelecidas no edital original.
- **Respeito às Cláusulas Contratuais:** Se o contrato ou edital estabelecer condições específicas para reajustes ou renovações, essas diretrizes devem ser seguidas rigorosamente. Qualquer alteração nos termos deve ser formalmente aprovada pelas partes envolvidas e estar em conformidade com a legislação pertinente.

3.4.3.5. IMPACTO NA MARGEM COMERCIAL E PLANEJAMENTO

- **Revisão de Estratégias:** Com a aplicação do PMR vigente e possíveis ajustes nas condições comerciais, o parceiro deve revisar suas estratégias de venda e precificação para o novo período contratual.
- **Manutenção da Competitividade:** A Galileu Saúde 360 está comprometida em trabalhar com os parceiros para assegurar que, mesmo com as atualizações de preços, as soluções permaneçam competitivas no mercado, oferecendo valor aos clientes finais.

3.4.3.6. RESPONSABILIDADES DO PARCEIRO

- **Análise Atenta da Proposta:** É responsabilidade do parceiro analisar detalhadamente a proposta de renovação, compreendendo os impactos das mudanças propostas.
- **Comunicação Transparente:** Caso o parceiro decida não renovar o contrato, é importante comunicar sua decisão à Galileu Saúde 360 dentro do prazo estipulado, permitindo um planejamento adequado por ambas as partes.
- **Cumprimento das Obrigações Vigentes:** Até a efetiva renovação ou término do contrato, o parceiro deve cumprir todas as obrigações estabelecidas no contrato em vigor, mantendo a qualidade dos serviços e o cumprimento das políticas acordadas.

3.4.4. NOVAS CONTRATAÇÕES

3.4.4.1. TABELA VIGENTE PARA NOVOS CONTRATOS:

- **Atualização dos Preços:** Para novas contratações, sejam com órgãos públicos ou entidades privadas, deve-se utilizar a tabela de preços vigente na data da assinatura do contrato ou da apresentação da proposta comercial.
- **Consulta ao PMR Atualizado:** Os parceiros são responsáveis por consultar o documento do PMR mais recente fornecido pela Galileu Saúde 360, garantindo que as propostas reflitam os preços e condições atuais.

3.4.4.2. REAJUSTES EM NOVOS CONTRATOS:

- **Negociação de Condições:** Em novos contratos, quaisquer cláusulas de reajuste ou atualização de preços devem ser negociadas e definidas no momento da contratação, em conformidade com a legislação aplicável.
- **Alinhamento com a Galileu Saúde 360:** Os parceiros devem assegurar que quaisquer condições especiais ou cláusulas de reajuste estejam alinhadas com as políticas e aprovações da Galileu Saúde 360.

3.5. RESPONSABILIDADES DOS PARCEIROS

3.5.1. CONFORMIDADE LEGAL:

- **Obediência às Leis e Regulamentos:** É imprescindível que os parceiros cumpram todas as leis, regulamentos e normativas aplicáveis, especialmente aquelas relacionadas a contratos públicos e reajustes de preços.
- **Atualização sobre Mudanças Legislativas:** Os parceiros devem manter-se informados sobre alterações na legislação que possam afetar os contratos em vigor ou futuros.

3.5.2. GESTÃO DE CONTRATOS:

- **Acompanhamento dos Reajustes:** Monitorar os períodos de reajuste previstos em contrato e aplicar os índices corretos no momento adequado.
- **Documentação:** Manter registros precisos e atualizados de todos os reajustes aplicados, incluindo documentação de suporte, como publicações oficiais dos índices.

3.5.3. COMUNICAÇÃO COM A GALILEU SAÚDE 360:

- **Informação sobre Reajustes:** Notificar a Galileu Saúde 360 sobre a aplicação de reajustes em contratos relevantes, fornecendo detalhes e documentação necessária.
- **Consulta para Esclarecimentos:** Em caso de dúvidas sobre a aplicação de reajustes ou condições contratuais, os parceiros devem consultar a Galileu Saúde 360 para orientações.

3.6. CONSIDERAÇÕES ESPECIAIS PARA ÓRGÃOS PÚBLICOS

3.6.1. ESTRITA OBSERVÂNCIA DOS EDITAIS:

- **Condições Definidas em Edital:** Todas as condições de preço, reajuste e demais cláusulas contratuais estabelecidas no edital de licitação devem ser seguidas fielmente.
- **Propostas Alinhadas:** As propostas apresentadas devem refletir integralmente os requisitos e condições do edital, incluindo a metodologia de reajuste de preços.

3.6.2. ÉTICA E TRANSPARÊNCIA:

- **Práticas Éticas:** Os parceiros devem conduzir todas as negociações e execuções contratuais com a máxima ética, evitando qualquer prática que possa ser interpretada como irregular ou ilegal.
- **Transparência com o Cliente:** Comunicar de forma clara e transparente aos órgãos públicos sobre os preços aplicados, reajustes e quaisquer alterações relevantes durante a vigência do contrato.

3.7. IMPLICAÇÕES PARA FATURAMENTO E COBRANÇAS

3.7.1. APLICAÇÃO CORRETA DOS VALORES:

- **Faturamento:** As faturas devem refletir os valores ajustados conforme os índices e períodos estabelecidos, evitando erros que possam gerar disputas ou atrasos nos pagamentos.
- **Clareza nas Informações:** Detalhar nas faturas e documentos correlatos as bases de cálculo, índices aplicados e referências aos dispositivos contratuais ou legais pertinentes.

3.7.2. AUDITORIAS E FISCALIZAÇÕES:

- **Disponibilidade de Documentação:** Manter toda a documentação relativa aos reajustes e aplicações de preços disponível para eventuais auditorias internas ou externas.
- **Colaboração com Autoridades:** Em caso de fiscalizações ou solicitações de informações por parte de órgãos competentes, os parceiros devem colaborar prontamente, fornecendo os dados necessários.

3.8. REPASSE DE REAJUSTES CONCEDIDOS POR CLIENTES FINAIS À GALILEU SAÚDE 360

3.8.1. APLICAÇÃO DE REAJUSTES CONCEDIDOS PELOS CLIENTES FINAIS

- **Recebimento de Reajustes:** Quando o parceiro receber reajustes de preços ou outras atualizações contratuais concedidas pelos clientes finais, seja por meio de renegociação, aditivos contratuais ou qualquer outro mecanismo legal, o parceiro deve repassar à Galileu Saúde 360 a parte correspondente desses reajustes relacionada aos produtos e serviços fornecidos pela Galileu.

- **Proporcionalidade do Repasse:** O repasse à Galileu Saúde 360 deve ser proporcional ao valor dos produtos e serviços fornecidos, respeitando as margens previamente acordadas e as condições contratuais estabelecidas entre o parceiro e a Galileu.

3.8.2. PROCEDIMENTO PARA REPASSE DOS REAJUSTES

- **Notificação à Galileu Saúde 360:** O parceiro deve notificar formalmente a Galileu Saúde 360 sobre qualquer reajuste recebido do cliente final que afete os valores dos produtos e serviços da Galileu, fornecendo detalhes sobre o reajuste concedido, incluindo percentuais, valores, datas de vigência e documentação de suporte.
- **Atualização das Condições Comerciais:** Com base nas informações fornecidas, a Galileu Saúde 360 e o parceiro ajustarão as condições comerciais aplicáveis, refletindo o repasse do reajuste nos valores a serem faturados pela Galileu ao parceiro.
- **Emissão de Faturamento Atualizado:** A Galileu Saúde 360 emitirá notas fiscais ou faturas refletindo os novos valores ajustados, conforme acordado entre as partes.

3.8.3. CONSIDERAÇÕES LEGAIS E CONTRATUAIS

- **Conformidade com Contratos Vigentes:** O repasse de reajustes deve estar em conformidade com os termos dos contratos vigentes entre o parceiro e a Galileu Saúde 360, bem como com as obrigações contratuais do parceiro perante o cliente final.
- **Observância da Legislação Aplicável:** O procedimento de repasse deve obedecer às leis e regulamentos aplicáveis, incluindo normas fiscais, trabalhistas e de licitações públicas, quando pertinente.

3.8.4. TRANSPARÊNCIA E ÉTICA

- **Comunicação Clara:** É essencial que o parceiro mantenha uma comunicação transparente com a Galileu Saúde 360 sobre quaisquer ajustes concedidos pelos clientes finais que impactem os valores dos produtos e serviços fornecidos pela Galileu.

- **Práticas Éticas:** O parceiro deve agir de forma ética e responsável, assegurando que o repasse de reajustes seja conduzido de maneira justa e em conformidade com os princípios estabelecidos nesta política.

3.8.5. IMPACTO NAS MARGENS COMERCIAIS

- **Manutenção das Margens Acordadas:** O repasse de reajustes deve considerar a manutenção das margens comerciais previamente acordadas entre o parceiro e a Galileu Saúde 360, garantindo a sustentabilidade financeira para ambas as partes.
- **Negociação de Novas Condições:** Caso o reajuste concedido pelo cliente final altere significativamente as condições financeiras do contrato, as partes poderão negociar novas condições comerciais, buscando um equilíbrio que reflita a nova realidade contratual.

3.8.6. PROCEDIMENTOS OPERACIONAIS

- **Documentação de Suporte:** O parceiro deve fornecer à Galileu Saúde 360 cópias dos documentos que comprovem o reajuste concedido pelo cliente final, como aditivos contratuais, comunicados oficiais ou outros instrumentos legais.
- **Prazos para Comunicação:** A comunicação sobre o reajuste e o repasse correspondente deve ser realizada em prazo razoável, preferencialmente dentro de **10 (dez) dias úteis** após o recebimento da confirmação do reajuste pelo cliente final.

3.8.7. RESOLUÇÃO DE CONFLITOS

- **Discussões Amigáveis:** Quaisquer divergências relacionadas ao repasse de reajustes devem ser inicialmente discutidas de forma amigável entre o parceiro e a Galileu Saúde 360, buscando uma solução satisfatória para ambas as partes.
- **Aplicação dos Termos Contratuais:** Caso não seja possível chegar a um acordo, serão aplicados os termos previstos no contrato de parceria e nas disposições legais aplicáveis.

3.9. CONDIÇÕES DE EQUILÍBRIO ECONÔMICO-FINANCEIRO

3.9.1. NECESSIDADE DE REEQUILÍBRIO ECONÔMICO-FINANCEIRO

- **Circunstâncias Excepcionais:** Em situações onde ocorram eventos imprevisíveis e extraordinários que alterem significativamente as condições econômicas e financeiras estabelecidas no contrato, o parceiro pode necessitar de um reequilíbrio econômico-financeiro para manter a viabilidade do contrato.
- **Fatores que Podem Gerar Desequilíbrio:** Entre os fatores que podem justificar a solicitação de reequilíbrio estão:
 - **Inflação Excessiva:** Índices de inflação que superem substancialmente as expectativas iniciais ou os índices previstos em contrato.
 - **Alterações Cambiais:** Variações significativas nas taxas de câmbio que impactem os custos de produtos ou serviços contratados.
 - **Mudanças Legislativas ou Regulatórias:** Novas leis, regulamentos ou alterações em legislações existentes que afetem diretamente os custos operacionais ou tributários.
 - **Casos Fortuitos ou de Força Maior:** Eventos imprevisíveis e inevitáveis, como desastres naturais, pandemias ou outras situações de grande impacto econômico.

3.9.2. PROCEDIMENTO PARA SOLICITAÇÃO DE REEQUILÍBRIO

- **Análise Interna Prévia:** O parceiro deve realizar uma análise detalhada dos impactos econômicos que justificam a necessidade de reequilíbrio, reunindo evidências e documentos que comprovem a alteração das condições inicialmente pactuadas.
- **Comunicação à Galileu Saúde 360:**
 - **Notificação Formal:** O parceiro deve notificar formalmente a Galileu Saúde 360 sobre a necessidade de reequilíbrio econômico-financeiro, apresentando as justificativas e a documentação de suporte.
 - **Proposta de Readequação:** Apresentar uma proposta detalhada de readequação dos termos contratuais, incluindo os ajustes financeiros necessários para restabelecer o equilíbrio econômico-financeiro.
- **Avaliação pela Galileu Saúde 360:**

- **Análise da Solicitação:** A Galileu Saúde 360 avaliará a solicitação, considerando as justificativas apresentadas e o impacto nas condições contratuais.
- **Negociação de Termos:** Se aplicável, a Galileu Saúde 360 negociará com o parceiro os termos do reequilíbrio, buscando uma solução que seja justa e viável para ambas as partes.
- **Formalização do Reequilíbrio:**
 - **Aditivo Contratual:** As alterações acordadas deverão ser formalizadas por meio de um aditivo contratual, especificando os novos termos e condições vigentes.

3.9.3. CONTRATOS COM ENTIDADES PÚBLICAS

3.9.3.1. INSTRUMENTOS LEGAIS APROPRIADOS:

- **Solicitação Oficial:** Para contratos firmados com entidades públicas, o parceiro deve acionar o devido instrumento legal para a solicitação de reequilíbrio econômico-financeiro, conforme previsto na legislação aplicável.
- **Procedimentos Legais:** O parceiro deve seguir os procedimentos estabelecidos em lei, que podem incluir a elaboração de requerimentos formais, apresentação de planilhas de custos, demonstração de impactos financeiros e outras exigências legais.

3.9.3.2. PRAZO PARA SOLICITAÇÃO:

- **Oportunidade e Tempestividade:** A solicitação de reequilíbrio deve ser realizada tão logo o parceiro identifique o desequilíbrio, respeitando os prazos legais e contratuais para tais solicitações.

3.9.3.3. ANÁLISE PELA ENTIDADE PÚBLICA:

- **Avaliação Técnica e Jurídica:** A entidade pública realizará a análise da solicitação conforme seus procedimentos internos, podendo envolver avaliações técnicas, pareceres jurídicos e outros mecanismos de controle.

- **Decisão e Formalização:** Em caso de deferimento, as alterações contratuais serão formalizadas conforme as exigências legais, garantindo a validade e eficácia do reequilíbrio.

3.9.4. RESPONSABILIDADES DO PARCEIRO

3.9.4.1. CONFORMIDADE LEGAL E CONTRATUAL:

- **Observância das Leis:** O parceiro deve garantir que todos os procedimentos para solicitação de reequilíbrio estejam em conformidade com a legislação aplicável e com as cláusulas contratuais vigentes.
- **Transparência e Boa-Fé:** Agir com transparência e boa-fé na apresentação das justificativas e na negociação dos termos, fornecendo informações verídicas e completas.

3.9.4.2. COMUNICAÇÃO COM A GALILEU SAÚDE 360:

- **Alinhamento Estratégico:** Manter a Galileu Saúde 360 informada sobre o processo de solicitação de reequilíbrio, especialmente em contratos com entidades públicas, para que possa oferecer suporte e alinhamento nas estratégias de negociação.
- **Cooperação Mútua:** Trabalhar em conjunto com a Galileu Saúde 360 para encontrar soluções que preservem os interesses de ambas as partes e garantam a continuidade dos serviços ao cliente final.

4. NÍVEIS DE PARCERIA E DESCONTOS CORRESPONDENTES

Conforme estabelecido na **Política de Parceiros**, os parceiros são categorizados em níveis, cada um com descontos específicos:

4.1. PARCEIRO SILVER

- **Descrição:** Nível inicial para empresas que estão iniciando a parceria com a Galileu Saúde 360.

- **Desconto Aplicável Inicial:** 5% de desconto sobre o PMR.
- **Benefícios:**
 - Acesso a materiais básicos de marketing e suporte.
 - Oportunidade de desenvolver expertise nas soluções oferecidas.

4.2. PARCEIRO GOLD

- **Descrição:** Para parceiros com maior comprometimento, experiência e desempenho comprovado.
- **Desconto Aplicável Inicial:** 10% de desconto sobre o PMR.
- **Benefícios:**
 - Margens comerciais ampliadas.
 - Acesso a recursos avançados, treinamentos exclusivos e suporte prioritário.
 - Participação em programas de incentivos e campanhas conjuntas de marketing.

O índice de desconto final aplicável a cada negócio pode ser ajustado com base nas condições já descritas nesta política. Fatores como volume de vendas, cumprimento de metas estabelecidas, participação ativa em programas de treinamento, adesão às diretrizes comerciais e desempenho geral podem influenciar o percentual de desconto concedido. A Galileu Saúde 360 reserva-se o direito de ajustar os descontos conforme o desempenho e comprometimento do parceiro, sempre em conformidade com as regras e procedimentos estabelecidos nesta política.

Os índices de desconto são influenciados pelo volume de vendas e categoria de Tier que ranqueará o parceiro dentre os 3 níveis disponíveis, conforme a ser visto no item 5.3.1.

5. DIRETRIZES DE PRECIFICAÇÃO E VENDAS

5.1. ADESÃO AO PMR

- **Limite de Preço Máximo:** Os parceiros não devem comercializar os produtos ou serviços da Galileu Saúde 360 por valores superiores ao PMR.

- **Consistência de Mercado:** Manter os preços dentro dos parâmetros estabelecidos preserva a competitividade e a reputação da marca no mercado.

5.2. POLÍTICA DE DESCONTOS AOS CLIENTES FINAIS

- **Flexibilidade Controlada:** Os parceiros podem oferecer preços inferiores ao PMR aos clientes finais, desde que respeitem a preço mínimo estabelecida pela Galileu Saúde 360.
- **Limites de Desconto:** Descontos adicionais aos clientes finais não devem comprometer a margem comercial mínima do parceiro. Para descontos superiores aos limites definidos, é necessária aprovação prévia por escrito da Galileu Saúde 360.
- **Promoções Especiais:** A Galileu Saúde 360 pode promover campanhas ou promoções com condições diferenciadas, que serão comunicadas aos parceiros oportunamente.
- **Condições Excepcionais:** Todo o caso excepcional, seja de aplicação de desconto ou mudança eventual do uso do PMR, devem ser avaliados em conjunto, devendo sempre serem evitados, optando-se por modelos de busca por alternativas para mitigar os problemas enfrentados, evitando depender de ajustes nos descontos como meio de compensação. São possibilidades de avaliação, as seguintes condições:
 - Problemas Logísticos: Dificuldades significativas na cadeia de suprimentos que impactem diretamente os custos operacionais do parceiro, como atrasos críticos na entrega de produtos essenciais.
 - Problemas Técnicos: Questões técnicas imprevistas que afetem a capacidade do parceiro de fornecer ou implementar as soluções da Galileu Saúde 360, como falhas em sistemas críticos ou necessidade de upgrades urgentes.
 - Problemas de Infraestrutura: Desafios relacionados à infraestrutura que impeçam a operação normal do parceiro, como desastres naturais, interrupções prolongadas de energia ou telecomunicações, ou outras situações fora do controle do parceiro.

5.3. PROGRESSÃO DE REMUNERAÇÃO BASEADA EM VOLUME DE VENDAS

A **Galileu Saúde 360** valoriza o crescimento e o desempenho de seus parceiros. Para incentivar a expansão das vendas e recompensar os parceiros pelo aumento significativo no volume de negócios, estabelecemos um sistema de progressão de remuneração baseado no volume acumulado de "vidas" em contratos **vendidos, vigentes e ativos**. Este capítulo detalha como funciona essa progressão e quais benefícios os parceiros podem alcançar ao atingir determinados marcos.

5.3.1. ESTRUTURA DE TIERS POR VOLUME DE VENDAS

A progressão de remuneração está estruturada em três níveis, denominados **Tiers**, que refletem o volume de vendas acumulado pelo parceiro em termos do número de "vidas" sob sua gestão. Para a evolução dentro dos Tiers de desconto, **vale a soma dos contratos vendidos e vigentes**, ou seja, o número total de vidas que o parceiro está gerenciando ativamente. A seguir, detalhamos cada um dos Tiers e as condições para progressão:

5.3.1.1. TIER 3

- **Descrição:** Nível inicial para todos os parceiros que ingressam no ecossistema da Galileu Saúde 360 e/ou possuem vendas com contratos que possuem até 500 mil vidas.
- **Critério de Elegibilidade:** Parceiros com contratos **vendidos, vigentes e ativos** que totalizem até **500.000 vidas** sob contrato com parceiro, incluindo os parceiros que iniciam a parceria.
- **Desconto Concedido:** O desconto é aplicado
- **Benefícios:**
 - Desenvolvimento de um plano conjunto de atuação, incluindo determinação de territórios, contas e potencial de vendas.
 - Acesso aos recursos e suportes básicos oferecidos pela Galileu Saúde 360.

5.3.1.2. TIER 2

- **Descrição:** Nível intermediário alcançado por parceiros que ampliam significativamente seu volume de vendas.

- **Critério de Elegibilidade:** Acumular contratos **vendidos, vigentes e ativos** que totalizem entre 500 mil e 1 milhão de **vidas** em contrato com o parceiro.
- **Remuneração por Vida:** Remuneração **maior por vida** em comparação ao Tier 3, refletindo o desempenho elevado.
- **Benefícios:**
 - Atualização da remuneração aplicada a **todos os contratos vigentes**, não apenas aos novos.
 - Acesso a recursos adicionais, treinamentos avançados e suporte comercial ampliado.
 - Maior visibilidade dentro do ecossistema da Galileu Saúde 360, com oportunidades de participação em projetos estratégicos.

5.3.1.3. TIER 1

- **Descrição:** Nível mais elevado, destinado a parceiros com desempenho excepcional em vendas.
- **Critério de Elegibilidade:** Acumular contratos **vendidos, vigentes e ativos** que totalizem mais de **1.000.000 de vidas** sob gestão.
- **Remuneração por Vida:** **Maior comissão por vida** oferecida, maximizando a rentabilidade do parceiro.
- **Benefícios:**
 - Aplicação da remuneração aprimorada a **todos os contratos vigentes**, garantindo um incremento significativo nos ganhos.
 - Acesso privilegiado a programas de incentivo, campanhas de marketing exclusivas e eventos corporativos.
 - Participação ativa no desenvolvimento de novas soluções e estratégias de mercado, influenciando diretamente as iniciativas da Galileu Saúde 360.

5.4. CRITÉRIOS PARA AFERIÇÃO DE REMUNERAÇÃO

- **Cálculo do Volume de Vendas:** A evolução dentro dos Tiers de desconto baseia-se na **soma dos contratos vendidos e vigentes**, ou seja, no **número total de vidas sob**

contrato com o parceiro. Todos os contratos ativos contribuem para o cálculo, refletindo o impacto contínuo das vendas do parceiro.

- **Atualização Automática:** Ao atingir o volume necessário para progressão, o parceiro é automaticamente atualizado para o novo Tier, passando a receber a remuneração correspondente em todos os contratos vigentes.
- **Manutenção do Nível:** Para manter o Tier alcançado, o parceiro deve assegurar que o número total de vidas sob sua gestão permaneça dentro ou acima do critério estabelecido para o respectivo nível.

5.4.1. DIRETRIZES DE VENDA AO CLIENTE FINAL

- **Preço Máximo de Referência (PMR):** O valor de venda ao cliente final **não pode superar o PMR**, estabelecido conforme a Política de Preços. Consultar o PMR atual nos canais de parceria.
- **Flexibilidade de Margem:** O parceiro tem a liberdade de oferecer ao cliente final um valor **menor que o PMR**, caso deseje reduzir sua margem de lucro para aumentar a competitividade da proposta. **Entretanto, o preço de compra do produto junto à Galileu Saúde 360 permanece inalterado**, conforme o Tier do parceiro.
- **Práticas Comerciais Éticas:** Os parceiros devem evitar práticas que possam comprometer a sustentabilidade financeira ou resultar em concorrência desleal, mantendo alinhamento com as diretrizes éticas da Galileu Saúde 360.

5.4.2. PROCESSO DE TRANSIÇÃO ENTRE TIERS

- **Monitoramento Contínuo:** A Galileu Saúde 360 realizará um monitoramento contínuo do número de vidas sob gestão de cada parceiro, identificando quando os critérios para progressão de Tier forem atingidos.
- **Comunicação Formal:** Ao alcançar um novo Tier, o parceiro receberá uma comunicação formal da Galileu Saúde 360, confirmando a atualização de seu nível e detalhando os novos benefícios e condições aplicáveis.
- **Atualização dos Contratos Vigentes:** A partir da progressão, a remuneração ajustada será aplicada a todos os contratos vigentes, refletindo na próxima data de faturamento ou conforme acordado entre as partes.

- **Suporte Adicional:** Parceiros que avançam para Tiers superiores receberão suporte adicional da Galileu Saúde 360 para maximizar as oportunidades associadas ao novo nível.

5.4.3. CONSIDERAÇÕES SOBRE A EVOLUÇÃO DOS TIERS

A progressão de remuneração baseada na soma dos contratos vendidos e vigentes, ou seja, no número total de vidas sob gestão, é uma forma de reconhecer e recompensar os parceiros pelo seu empenho e sucesso na expansão das soluções da Galileu Saúde 360. Ao incentivar o crescimento contínuo, fortalecemos a parceria e promovemos a excelência no atendimento aos clientes finais.

Os parceiros são encorajados a:

- **Planejar Estratégias de Crescimento:** Aproveitar as oportunidades de mercado e elaborar planos de ação que possibilitem aumentar o número de vidas sob sua gestão.
- **Manter a Qualidade dos Serviços:** Garantir que, mesmo com o aumento do volume de negócios, a qualidade do atendimento e a satisfação dos clientes sejam mantidas em níveis elevados.
- **Colaborar com a Galileu Saúde 360:** Participar ativamente de programas de treinamento, compartilhar feedbacks e colaborar em iniciativas que visem o aprimoramento das soluções e processos.

5.5. RESPONSABILIDADES DOS PARCEIROS

5.5.1. CONFORMIDADE COM A POLÍTICA DE PREÇOS

- **Adesão Integral:** Os parceiros devem cumprir integralmente esta política, garantindo que todas as transações e ofertas estejam em conformidade com as diretrizes estabelecidas.
- **Proibição de Práticas Irregulares:** É vedado aos parceiros praticar preços predatórios, dumping ou quaisquer ações que possam prejudicar o mercado ou a imagem da Galileu Saúde 360.

5.5.2. RELATÓRIOS E TRANSPARÊNCIA

- **Relatórios de Vendas:** Fornecer relatórios periódicos detalhando as vendas realizadas, incluindo preços aplicados, descontos concedidos e informações relevantes sobre os clientes.
- **Comunicação Aberta:** Manter uma comunicação transparente com a Galileu Saúde 360 sobre oportunidades, desafios e feedbacks do mercado.

6. PRAZOS DE PAGAMENTO

A gestão eficaz dos prazos de pagamento é fundamental para manter a saúde financeira e a sustentabilidade das operações tanto dos parceiros quanto da **Galileu Saúde 360**. Este capítulo estabelece as diretrizes relativas aos prazos e condições de pagamento que os parceiros devem observar ao efetuar pagamentos à Galileu Saúde 360.

6.1. CONDIÇÕES PADRÃO DE PAGAMENTO

- **Prazo Padrão:** Os parceiros devem realizar o pagamento à Galileu Saúde 360 no prazo máximo de **30 (trinta) dias corridos** contados a partir da data de emissão da Nota Fiscal para o cliente final.

6.2. BASE PARA CONTAGEM DO PRAZO:

- A emissão da Nota Fiscal ao cliente final marca o início do prazo de pagamento.
- É responsabilidade do parceiro garantir a emissão tempestiva das Notas Fiscais aos clientes, bem como o cumprimento dos prazos estabelecidos nesta política.

6.3. FORMA DE PAGAMENTO:

- Os pagamentos devem ser efetuados conforme as instruções fornecidas pela Galileu Saúde 360, podendo incluir transferência bancária, boleto ou outros meios acordados entre as partes.

- Todas as transações devem ser realizadas em moeda nacional (Real - BRL), salvo disposição em contrário acordada por escrito.

6.4. CONDIÇÕES ESPECIAIS PARA CLIENTES PÚBLICOS

Reconhecendo as particularidades inerentes aos contratos com órgãos e entidades públicas, a Galileu Saúde 360 estabelece condições específicas para esses casos.

6.4.1. EXCEÇÃO AO PRAZO PADRÃO:

- Nos casos excepcionais em que o contrato entre o parceiro e o cliente público apresentar condições de pagamento diferentes do padrão, o pagamento à Galileu Saúde 360 deverá ocorrer **no dia subsequente e imediato ao recebimento do pagamento pelo parceiro.**

6.4.2. PROCEDIMENTO PARA APLICAÇÃO DA EXCEÇÃO:

- **Notificação Prévia:** O parceiro deve informar à Galileu Saúde 360, no momento da negociação ou antes da assinatura do contrato com o cliente público, sobre as condições de pagamento diferenciadas previstas no contrato.
- **Documentação de Suporte:** Deve ser fornecida cópia do contrato ou das cláusulas pertinentes que detalhem as condições de pagamento estabelecidas com o cliente público.
- **Aprovação pela Galileu Saúde 360:** A aplicação da condição excepcional está sujeita à aprovação prévia e por escrito da Galileu Saúde 360. A empresa analisará as condições apresentadas e poderá solicitar informações adicionais, se necessário.

6.5. RESPONSABILIDADES DO PARCEIRO:

- **Gestão dos Recebíveis:** O parceiro é responsável por acompanhar o recebimento dos pagamentos dos clientes públicos e por efetuar o repasse à Galileu Saúde 360 no prazo estabelecido.

- **Comunicação de Atrasos:** Em caso de atrasos no pagamento por parte do cliente público, o parceiro deve notificar imediatamente a Galileu Saúde 360, informando sobre a situação e as medidas tomadas para regularização.

6.6. DISPOSIÇÕES GERAIS

- **Pontualidade nos Pagamentos:** O cumprimento dos prazos de pagamento é essencial para manter uma relação saudável e de confiança entre o parceiro e a Galileu Saúde 360. A pontualidade nos pagamentos contribui para a continuidade dos negócios e para a disponibilidade de recursos e suporte por parte da Galileu.

6.7. CONSEQUÊNCIAS POR INADIMPLÊNCIA:

- **Multas e Juros:** Em caso de atraso no pagamento, poderão ser aplicadas multas, juros e outras penalidades conforme previsto em contrato ou na legislação aplicável.
- **Suspensão de Benefícios:** A inadimplência pode resultar na suspensão de benefícios, fornecimento de produtos ou serviços, ou mesmo na revisão dos termos de parceria.
- **Rescisão Contratual:** Persistindo a inadimplência, a Galileu Saúde 360 reserva-se o direito de rescindir o contrato de parceria, conforme as disposições contratuais e legais aplicáveis.

6.8. NEGOCIAÇÃO DE CONDIÇÕES ESPECIAIS:

- **Solicitações Especiais:** Caso o parceiro identifique a necessidade de condições de pagamento diferentes das estabelecidas nesta política, deve apresentar uma solicitação formal à Galileu Saúde 360, justificando os motivos e propondo alternativas.
- **Análise e Aprovação:** A Galileu Saúde 360 analisará a solicitação e poderá, a seu critério, aprovar condições especiais, desde que não comprometam a sustentabilidade financeira e estejam em conformidade com as políticas internas.

6.9. CONFORMIDADE LEGAL E FISCAL

- **Emissão de Notas Fiscais:**

- **Correção Fiscal:** O parceiro deve assegurar que todas as Notas Fiscais emitidas aos clientes finais estejam em conformidade com a legislação fiscal vigente, evitando problemas que possam atrasar o recebimento dos pagamentos.

- **Obrigações Tributárias:**

- **Responsabilidade:** Cada parte é responsável pelo cumprimento de suas obrigações tributárias e fiscais, incluindo recolhimento de impostos, contribuições e declarações necessárias.

6.10. COMUNICAÇÃO E SUPORTE

6.10.1. CANAL DE COMUNICAÇÃO:

- **Contato para Assuntos Financeiros:** Para esclarecimentos ou questões relacionadas aos pagamentos, os parceiros devem entrar em contato com o departamento financeiro da Galileu Saúde 360, utilizando os canais oficiais disponibilizados.

6.10.2. RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS:

- **Colaboração:** A Galileu Saúde 360 está comprometida em colaborar com os parceiros para resolver eventuais problemas ou dúvidas relacionadas aos prazos de pagamento, buscando soluções que atendam aos interesses de ambas as partes.

7. ALTERAÇÕES NA POLÍTICA

- **Direito de Modificação:** A Galileu Saúde 360 reserva-se o direito de modificar esta política a qualquer momento, visando melhorias ou adaptações às mudanças de mercado.

- **Comunicação de Alterações:** Quaisquer alterações serão comunicadas aos parceiros com antecedência razoável, permitindo que ajustem suas operações conforme necessário.
- **Aceitação Implícita:** A continuidade da parceria e das atividades comerciais após a data efetiva das alterações implica a aceitação dos novos termos.

8. TERMOS LEGAIS

- **Legislação Aplicável:** Esta política é regida pelas leis da República Federativa do Brasil.
- **Resolução de Disputas:** Quaisquer disputas relacionadas a esta política serão resolvidas de acordo com os procedimentos estabelecidos no contrato de parceria.
- **Limitação de Responsabilidade:** A Galileu Saúde 360 não se responsabiliza por perdas indiretas, lucros cessantes ou danos consequentes decorrentes da aplicação desta política pelos parceiros.
- **Força Maior:** Nenhuma das partes será responsável por atrasos ou falhas no cumprimento de suas obrigações decorrentes de eventos fora de seu controle razoável, conforme definido nos termos legais do contrato de parceria.

9. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta **Política de Preços para Parceiros** foi elaborada para garantir uma relação comercial transparente, justa e eficiente entre a Galileu Saúde 360 e seus parceiros. A adesão a estes termos é fundamental para o sucesso mútuo e para a satisfação dos clientes finais. Ao cumprir esta política, os parceiros reforçam seu compromisso com a excelência, ética e alinhamento estratégico com a Galileu Saúde 360.

Estamos empenhados em apoiar nossos parceiros, oferecendo os recursos e suporte necessários para alcançar objetivos comuns e promover o crescimento sustentável no mercado de saúde digital.