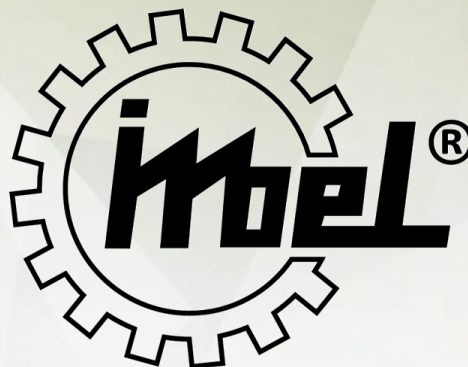




POLÍTICA COMERCIAL DA IMBEL®

O original deste documento encontra-se arquivado no NNC/APG

Aprovada pela Diretoria-Executiva da IMBEL®,
na 772ª Reunião Ordinária, de 30 de maio 2025.

Aprovada pelo Conselho de Administração da IMBEL®,
na 388ª Reunião Ordinária, de 9 de junho 2025.
(Resolução nº 27/2025 – CA/IMBEL®)

HISTÓRICO DO DOCUMENTO

APROVAÇÃO		
Versão	Diretoria-Executiva	Conselho de Administração
00	772ª Reunião Ordinária (30/05/2025)	388ª Reunião Ordinária (09/06/2025) Resolução nº 27/2025

SUMÁRIO

1	IDENTIFICAÇÃO GERAL DA EMPRESA	4
2	FINALIDADE	5
3	APLICAÇÃO	5
4	REFERÊNCIAS	5
5	OBJETIVOS	5
6	PRINCÍPIOS	6
7	CONDICIONANTES	7
8	DIRETRIZES	8
9	ATRIBUIÇÕES E RESPONSABILIDADES	8
10	DISPOSIÇÕES FINAIS	10

1 IDENTIFICAÇÃO GERAL DA EMPRESA**EMPRESA PÚBLICA: INDÚSTRIA DE MATERIAL BÉLICO DO BRASIL – IMBEL[®]**

CNPJ: **.444.232/0001-**

NIRE: 5350000027-5

Sede: Brasília, Distrito Federal.

Tipo de estatal: empresa pública dependente.

Acionista controlador: União.

Tipo societário: não definido.

Tipo de capital: fechado.

Abrangência de atuação: nacional e internacional.

Setor de atuação: defesa e segurança.

Diretor Administrativo-Financeiro: Marcio Gabriel Ribeiro (61) 3415 – 4440
marcio.ribeiro@imbel.gov.br**AUDITOR INDEPENDENTE**

Em fase de contratação.

Endereço: ***.

Telefone: ***.

Responsável Técnico: ***. (CPF ***.***.***-**)

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DA IMBEL[®] – CA

REPRESENTANTES	CONSELHEIROS	CPF
Presidente do CA - Comando do Exército	Gen Ex Achilles FURLAN Neto	***.124.147-**
Diretor-Presidente da IMBEL [®]	Gen Div R/1 Ricardo Rodrigues CANHACI	***.110.607-**
Ministério da Fazenda	FERNANDA Garcia Machado	***.919.778-**
Ministério da Gestão e Inovação	RODRIGO Estrela de Carvalho	***.840.857-**
Ministério da Defesa	Eduardo Cesar PASA	***.035.920-**
Ministério da Defesa	RICARDO de Mello Araujo	***.772.961-**
Empregados da IMBEL [®]	Benedito Raimundo VENANCIO	***.672.926-**

DIRETORIA-EXECUTIVA DA IMBEL[®] – DIREX

CARGO	DIRETORES	CPF
Diretor-Presidente	Gen Div R/1 Ricardo Rodrigues CANHACI	***.110.607-**
Vice-Presidente Executivo	Gen Bda R/1 João DENISON Maia Correia	***.509.727-**
Diretor de Inovação	Cel R/1 THIERS Lobo Ribeiro	***.566.118-**
Diretor Administrativo-Financeiro	Cel R/1 Marcio GABRIEL Ribeiro	***.131.897-**
Diretor Industrial	Cel R/1 André Luiz de ASSIS Miranda	***.616.004-**
Diretor Comercial	Cel R/1 Eduardo Rangel de CARVALHO	***.047.307-**

2 FINALIDADE

A presente Política estabelece o objetivo, os princípios, as diretrizes e responsabilidades pela execução da gestão comercial e mercadológica no âmbito da Indústria de Material Bélico do Brasil - IMBEL[®], em consonância com o Planejamento Estratégico da Empresa e com vistas a atender ao interesse da IMBEL[®] e da sociedade.

3 APLICAÇÃO

Aplica-se ao seu órgão controlador, à Diretoria-Executiva (DIREX), Diretorias, Assessorias, Unidades de Produção (UP) e a todos os demais colaboradores da IMBEL[®], com ênfase naqueles diretamente relacionados com as ações comerciais de venda dos produtos e serviços do portfólio da IMBEL[®].

4 REFERÊNCIAS

4.1 Lei nº 6.227, de 14 de julho de 1975, Lei de criação da IMBEL[®].

4.2 Lei nº 12.598, de 21 de março de 2012, estabelece normas especiais para as compras, as contratações e o desenvolvimento de produtos e de sistemas de defesa; dispõe sobre regras de incentivo à área estratégica de defesa; altera a Lei nº 12.249, de 11 de junho de 2010; e dá outras providências.

4.3 Lei nº 13.303, de 30 de junho de 2016, que dispõe sobre o estatuto jurídico da empresa pública, da sociedade de economia mista e de suas subsidiárias, no âmbito da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios.

4.4 Portaria nº 1.815, de 01 de novembro de 2019 (EB10-D-01.008) que aprova a Diretriz do Comandante do Exército para a IMBEL[®].

4.5 Estatuto Social da IMBEL[®], aprovado pela Assembleia Geral Extraordinária, realizada em 21 de agosto de 2024, publicada no Diário Oficial da União de 27 de agosto de 2024.

4.6 Regimento Interno da IMBEL[®], aprovado na 381ª Reunião do Conselho de Administração da IMBEL[®] (Resolução nº 49/2024-CA/IMBEL[®], de 13 de novembro de 2024).

4.7 Diretrizes do Diretor-Presidente da IMBEL[®], 2022.

4.8 Estratégia de Longo Prazo IMBEL[®].

5 OBJETIVOS

5.1 Orientar as ações do Processo Comercial no âmbito da Empresa, considerando sua situação legal, sua finalidade estatutária e seu posicionamento competitivo no mercado, sua qualidade, robustez e confiabilidade. Compõem o Processo Comercial as ações que visem ampliar a participação nos mercados; aprimorar o pós-venda; buscar a eficiência econômica e financeira; garantir a continuidade do negócio; e garantir a sustentabilidade.

5.2 Estabelecer regras para gestão comercial no âmbito da IMBEL[®], de modo a assegurar que os produtos/serviços IMBEL[®] sejam competitivos no mercado nacional e internacional, buscando o aumento da produtividade, com foco para a sustentabilidade e rentabilidade adequada.

6 PRINCÍPIOS

6.1 A IMBEL[®], como Empresa Pública Federal, atua em conformidade com os princípios constitucionais da legalidade, impessoalidade, moralidade, publicidade e eficiência, sem prejuízo dos demais princípios norteadores da Administração Pública Federal e dos valores da Empresa.

6.2 Para tanto, estabeleceu os seguintes princípios na formulação de sua Política Comercial:

- a) **COMPETITIVIDADE** - os preços dos produtos e as condições dos serviços devem ser compatíveis com aqueles praticados no mercado (taxas, prazos e garantias), exceto aqueles executados por meio de Termo de Execução Descentralizada - TED, que devem cumprir as diretrizes do Decreto 10.426, de 16 de julho de 2020;
- b) **EFICIÊNCIA** - desenvolver um escopo transversal e contínuo dos processos comerciais que atenda os interesses da Empresa e de seus clientes, considerando sempre as normas legais e diretrizes vigentes;
- c) **EXCELÊNCIA** - conduzir as atividades por critérios de excelência no mercado;
- d) **GERAÇÃO DE VALOR** - orientar a gestão comercial/mercadológica, de modo a trazer o melhor retorno à sociedade e à Empresa e atendendo às expectativas dos clientes;
- e) **IMPESSOALIDADE** – preservar a atuação imparcial, objetiva e sem qualquer forma de favoritismo ou discriminação, visando sempre o interesse público e o bem comum;
- f) **INOVAÇÃO** - gerar um ambiente que proporcione manter a pesquisa e desenvolvimento de novos produtos, processos e serviços, de modo a oferecer ao cliente o melhor custo-benefício com tecnologia e fornecedores nacionais, visando assegurar a independência tecnológica e o fomento à base industrial nacional, com garantia de cadeia logística independente de embargos;
- g) **LEGALIDADE** - observar os aspectos legais, estatutários, morais e éticos nas relações comerciais e no estabelecimento das parcerias;
- h) **MORALIDADE** - atuar de acordo com os valores éticos e morais, além do cumprimento da lei;
- i) **PUBLICIDADE** - divulgar os atos administrativos e mantê-los acessíveis à população, garantindo transparência e controle social;
- j) **SIMPLICIDADE** - procurar a desburocratização, a matricialidade e a simplicidade dos processos comerciais visando maior agilidade, tempestividade, mitigação de riscos e aumento da probabilidade de sucesso; e
- k) **SUSTENTABILIDADE** - conduzir a gestão comercial/mercadológica e seus processos relacionados de modo a garantir efetivamente o equilíbrio orçamentário financeiro, gerando as condições de investimento e melhoria contínua dos processos produtivos e comerciais, que permitirão a efetiva sustentabilidade econômico financeira da Empresa.

7 CONDICIONANTES

7.1 A IMBEL[®] é uma Empresa Estatal Estratégica de Defesa, de acordo com sua finalidade legal e devidamente estabelecida em seu Estatuto Social, seu Regimento Interno, seus Regulamentos e demais normativos relacionados, devendo, para efeito desta Política Comercial e dentre outros objetivos:

- a) gerenciar negócios e projetos de interesse da Defesa e da Segurança;
- b) colaborar, com base na iniciativa privada, com a implantação e o desenvolvimento da Base Industrial de Defesa de interesse das Forças Armadas, buscando a redução progressiva da dependência externa de produtos e de sistemas estratégicos de defesa;
- c) participar na manutenção da capacidade estratégica da indústria de defesa e de segurança do País;
- d) atuar como prestadora de serviços ou representante comercial;
- e) exportar produtos e sistemas de defesa; e
- f) promover o desenvolvimento e a execução de outras atividades relacionadas com sua finalidade.

7.2 As Unidades Fabris da Empresa foram projetadas e instaladas com elevada capacidade estratégica para atender a grandes demandas que, em períodos normais, podem permanecer ociosas, aumentando os custos de manutenção e, conseqüentemente, repercutindo nos preços dos produtos.

7.3 A aquisição de matérias-primas, demais insumos e a quitação dos tributos das vendas são limitados pela dotação orçamentária da Empresa.

7.4 Por trabalhar com produtos de defesa, a Empresa pode sofrer restrições para aquisição de insumos, o que leva à necessidade da manutenção de um estoque de segurança, tanto em insumos como em produtos acabados ou semiacabados, o que impacta no custo dos produtos.

7.5 A finalidade legal da Empresa de fornecer produtos de Defesa e Segurança faz com que ela trabalhe em um mercado restrito e com que seus produtos possuam elevado conjunto de requisitos de engenharia, que se distinguem pela segurança de manuseio e de empacotamento (armazenamento), robustez, rusticidade, durabilidade, maior prazo de garantia, maior estabilidade de seus elementos químicos, testagem e certificação em campo de prova e/ou em conflitos, o que se reflete no valor dos produtos.

7.6 Os produtos se diferenciam pela especialização e por não possuírem, em sua maioria, similares no mercado interno, pois foram desenvolvidos com requisitos de Material de Emprego Militar e como Produtos Controlados pelo Exército, onde as exigências são superiores àquelas comumente aplicadas ao mercado.

7.7 A busca da competitividade não pode impactar no cumprimento das finalidades legais da Empresa, especialmente no atendimento às demandas das Forças Armadas e de Segurança e no fomento à Base Industrial de Defesa Brasileira, ficando condicionadas aos marcos legais existentes, tais como a Lei de Mobilização, a Política e a Estratégia Nacional de Defesa.

8 DIRETRIZES

8.1 Fortalecer a marca IMBEL® por intermédio de seus produtos, serviços e relacionamento institucional.

8.2 Administrar os processos comerciais com a participação efetiva e integrada da DIREX e das UP, de modo a proporcionar que as metas do Plano de Negócios estabelecido sejam atingidas, com segurança contábil e fiscal, transparência e eficiência.

8.3 Aumentar, na medida do possível, a participação nos mercados de interesse.

8.4 Garantir preços competitivos para seus produtos que garantam a sua permanência no mercado e assegurem a sustentabilidade duradoura da Empresa.

8.5 Priorizar a Força Terrestre, as demais Forças Armadas e os demais mercados, nesta sequência, segundo as potencialidades apresentadas.

8.6 Buscar o equilíbrio econômico sem, contudo, prejudicar as finalidades legais da Empresa.

8.7 Buscar o desenvolvimento conjunto de negócios com parceiros e clientes que permitam o emprego das capacidades de Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação para a comercialização de produtos e serviços.

8.8 Estabelecer parcerias estratégicas com outras empresas.

8.9 Estimular a inovação em produtos e serviços.

8.10 Estabelecer canais de comunicação claros com os clientes.

8.11 Analisar constantemente o mercado e as tendências.

9 ATRIBUIÇÕES E RESPONSABILIDADES

9.1 A **Diretoria-Executiva (DIREX)**, como responsável pelo monitoramento da sustentabilidade dos negócios da Empresa, é responsável por identificar os riscos estratégicos, o ambiente político e as condições mercadológicas a fim de direcionar e decidir sobre os modelos e oportunidades de negócios apresentados pela Diretoria Comercial.

9.2 A **Diretoria Comercial (DRCOM)** tem como competência o planejamento, a estruturação e a condução, de forma centralizada e coordenada, da Gestão Comercial/Mercadológica da Empresa. Para isso, é o órgão central do Processo Comercial, devendo, em coordenação com as demais Diretorias e as UP:

- a) identificar as oportunidades de negócios, buscando o aumento da produtividade com foco para a sustentabilidade e a maior rentabilidade;
- b) estabelecer os preços a serem praticados, de acordo com norma e sistema específicos e em coordenação com a DIREX, buscando manter a competitividade de seus produtos/serviços no mercado;
- c) conduzir as negociações com os clientes;
- d) estabelecer os modelos de negócios a serem conduzidos pela Empresa;
- e) estabelecer as condições contratuais entre as UP e os clientes;
- f) entregar aos clientes produtos ou serviços com qualidade, atendendo os padrões de segurança a seus usuários, estruturando e oferecendo ações de pós-

vendas com foco na manutenção da qualidade do produto IMBEL[®] e na retenção do cliente;

g) buscar nichos de mercado inexplorados, focado na inovação de valor, em coordenação com as demais Diretorias e UP; e

h) mirar no constante crescimento da IMBEL[®].

9.3 A Diretoria Industrial (DRIND), no âmbito do Processo Comercial, é responsável por:

a) monitorar a formação dos custos industriais pelas UP, coordenando ações que busquem a sua racionalização e redução;

b) garantir a correta e oportuna atualização dos custos nos sistemas organizacionais e gerenciais de apoio da IMBEL[®];

c) garantir a produção de acordo com o Plano de Negócios aprovado para o período; e

d) buscar a formação de estoques estratégicos que permitam ampliar a capacidade industrial e, conseqüentemente, comercial da Empresa.

9.4 A Diretoria Administrativo-Financeira (DRADM), no âmbito do Processo Comercial, é responsável por:

a) buscar fontes de financiamento e recursos orçamentários e financeiros necessários ao cumprimento do Plano de Negócios, disponibilizando-os no momento oportuno; e

b) definir, especificamente quanto à precificação dos produtos, os percentuais das taxas administrativas que incidirão nos preços dos produtos bem como certificar que a precificação, realizada pela DRCOM, esteja dentro dos parâmetros legais e tributários em vigor.

9.5 A Diretoria de Inovação (INOVA), no âmbito do Processo Comercial, é responsável por, em ligação com a DRCOM, identificar os produtos da IMBEL[®] que se encontram defasados ou não são mais aderentes às necessidades do mercado, buscando novos produtos e oportunidades.

9.6 As Unidades de Produção (UP) devem, no âmbito do Processo Comercial, em estreita **coordenação** com a DRCOM:

a) produzir e entregar os produtos comercializados nos prazos e condições acordados com o cliente, mantendo a DRCOM informada sobre a execução contratual;

b) atuar na correta formação do seu custo industrial, buscando ações permanentes para sua racionalização e adequação e apoiar a DRCOM, quando solicitado, na formação de preços de seus produtos; e

c) encaminhar clientes interessados em seus produtos para a DRCOM, a fim de que sejam conduzidas as negociações comerciais.

9.7 Todos os envolvidos no Processo Comercial desempenharão suas atribuições de forma coordenada e colaborativa, baseando-se no estamento legal e estatutário da Empresa, nas Diretrizes e nas normas emanadas pela DIREX. Para isso, deverão basear suas ações em dados retirados dos sistemas organizacionais e gerenciais da Empresa.

10 DISPOSIÇÕES FINAIS

10.1 Os gestores, em todos os níveis de atuação da IMBEL[®], devem envidar esforços para garantir que o objetivo, os princípios, as diretrizes e formas de atuação previstos nesta Política sejam efetivamente aplicados, de modo a possibilitar a eficiente gestão comercial no âmbito da Empresa.

10.2 A Diretoria Comercial estabelecerá as Normas específicas necessárias à orientação das ações e demais medidas atinentes à implantação desta Política.

10.3 Os casos omissos e as violações a esta Política, que necessitem de definições sobre procedimentos a serem adotados, serão levados à Presidência da Empresa.

10.4 Esta Política entra em vigor na data da sua aprovação pelo Conselho de Administração da IMBEL[®].

Brasília – Distrito Federal, 9 de junho de 2025.

Gen Ex ACHILLES FURLAN NETO
Presidente do Conselho de Administração

Gen Div R/1 RICARDO RODRIGUES CANHACI
Membro do Conselho de Administração

EDUARDO CESAR PASA
Membro do Conselho de Administração

FERNANDA GARCIA MACHADO
Membro do Conselho de Administração

RODRIGO ESTRELA DE CARVALHO
Membro do Conselho de Administração

RICARDO DE MELLO ARAUJO
Membro do Conselho de Administração

BENEDITO RAIMUNDO VENANCIO
Membro do Conselho de Administração