

AUTOMAÇÃO COMÉRCIO DE EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS LTDA.



POLÍTICA DE RELAÇÕES COM CONCORRENTES

**CASCADEL - PR
2021**

A AUTOMAÇÃO Comércio de Equipamentos Industriais Ltda., empresa fundada em 2006, busca constantemente a melhoria de seus processos, tendo como foco a inovação, qualidade, segurança e organização de seu ambiente de trabalho e de seus produtos.

Promove e demonstra seu compromisso mediante práticas comerciais responsáveis, adotando uma política em que realiza suas atividades e decisões de negócio de forma a atender às leis e aos regulamentos do país em que atua. É uma empresa baseada em um sólido código de ética que visa amparar seus colaboradores, sócios, clientes, fornecedores, parceiros e a sociedade.



Política De Relações Com Concorrentes

1. ABRANGÊNCIA E OBJETIVO

Esta política estabelece diretrizes para a AUTOMAÇÃO, relacionadas a conduta dos colaboradores e prestadores de serviço, na prática de negócios comerciais, de acordo com a lei antitruste e livre concorrência.

Tem por objetivo pleno o cumprimento à legislação de defesa da concorrência, visando garantir que sejam adotados os mais elevados padrões de integridade, legalidade e transparência.

A responsabilidade pelo cumprimento desta política é de todos os colaboradores, gestores, sócios e todos os envolvidos.

Sua abrangência está relacionada a fornecedores, parceiros comerciais, prestadores de serviços, clientes e a sociedade.

2. DEFINIÇÕES

ATOS DE CONCENTRAÇÃO - são considerados Atos de Concentração:

- I) As fusões de duas ou mais empresas anteriormente independentes;
- II) As aquisições de controle ou de partes de uma ou mais empresas por outras;
- III) As incorporações de uma ou mais empresas por outras; ou, ainda,
- IV) A celebração de Contrato Associativo, consórcio ou joint venture.

Não são considerados Atos de Concentração, para os efeitos legais, os consórcios ou associações formadas para participação em licitações promovidas pela administração pública.

CONCORRENTES - pessoa(s) física(s) ou jurídica(s) que oferecem serviços ou produtos iguais ou semelhantes aos ofertados por outra(s) pessoa(s) física(s) ou jurídica(s). A lei considera iguais ou semelhantes produtos ou serviços que possam ser considerados substituíveis entre si.

CONTRATOS ASSOCIATIVOS - quaisquer contratos com duração igual ou superior a 2 (dois) anos que estabeleçam empreendimento comum para exploração de atividade econômica, desde que, cumulativamente:

- I) O contrato estabeleça o compartilhamento dos riscos e resultados da atividade econômica que constitua o seu objeto;
- II) As partes contratantes sejam Concorrentes no Mercado Relevante objeto do contrato.

MERCADO RELEVANTE - compreende os produtos ou serviços ofertados em um determinado território e que os consumidores considerem substituíveis entre si devido às suas características, preços e utilização pretendida

POSIÇÃO DOMINANTE - há Posição Dominante sempre que uma empresa ou grupo de empresas for capaz de alterar unilateral ou coordenadamente as condições de mercado.

VENDA CASADA - é aquela em que o consumidor fica impedido de consumir/adquirir, a não ser que consuma/adquira, também, outro produto ou serviço.

3. DIRETRIZES

3.1. A LIVRE CONCORRÊNCIA

As leis de proteção e defesa da concorrência têm o objetivo de garantir que haja condições justas para que concorrentes possam desenvolver suas atividades, garantindo que os consumidores tenham acesso a bens e serviços de qualidade, com preços competitivos.

De acordo com art. 36 da Lei nº 8884 de Defesa da Concorrência, a AUTOMAÇÃO veda qualquer prática de negócios que possam gerar os seguintes efeitos:

- Limitar, falsear ou, de qualquer forma, prejudicar a livre concorrência ou a livre iniciativa;
- Dominar Mercado Relevante de bens ou serviços;
- Aumentar arbitrariamente os lucros;
- Exercer de forma abusiva Posição Dominante.

3.2. RELACIONAMENTO COM CONCORRENTES

A AUTOMAÇÃO não admite que os colaboradores e prestadores de serviços tenham relações com seus concorrentes no intuito de realizar acordos, planos ou quaisquer associações de manipulação de vendas.

As condutas que prejudicam o exercício da livre concorrência são proibidas conforme legislação, e entre elas se destacam:

- Realizar acordos comerciais, entre as empresas, com o objetivo de estipular de forma coordenada e impor preços de produtos ou serviços no mercado (cartéis);
- Compartilhar informações internas, entre os concorrentes no Brasil, como a troca de informações atuais que podem trazer impactos negativos acerca da livre concorrência, como por exemplo: preço, dados de produção e estratégias comerciais;
- Propor ou adotar medidas para impedir que novos concorrentes ingressem no mercado;
- Adotar conduta comercial uniforme, como fixar preço de revenda ou realizar venda casada, devendo ser analisado o contexto em que ocorreu a conduta pelo comitê de Compliance;
- Discriminar clientes ou fornecedores, entre outros.

Perante a Lei de Defesa da Concorrência, as discussões e trocas de informação entre os concorrentes devem ser limitadas para evitar acordos anticompetitivos. De maneira resumida, é autorizada aos concorrentes a obtenção de informações de suas atividades por meio de pesquisas em mídias sociais, balanços publicados, relatórios com análise de mercado, etc.

Não é permitido o compartilhamento de informações da AUTOMAÇÃO, com empresas concorrentes, como margens de lucro, custos, investimentos e diversos temas estratégicos.

3.3. RELACIONAMENTO COM CLIENTES E FORNECEDORES

Em todas as relações comerciais e contratuais, qualquer ato ou medida que prejudique a livre iniciativa e a livre concorrência, na cadeia de fornecedores e clientes, conforme a legislação concorrencial, deve ser prevenida e evitada.

Práticas de conduta que limitem o acesso de clientes e fornecedores aos concorrentes, não são toleradas. Essas práticas podem ser descritas como:

- Impor políticas comerciais para o cliente não ter relação com concorrentes;
- Oferecer aos clientes e fornecedores, da mesma categoria, preços e condições de pagamento discriminatórios, sem um motivo objetivo (volumes de venda, histórico de crédito, duração do contrato, condições contratuais específicas, entre outros);
- Realizar venda casada, condicionando ao cliente uma prestação de serviço à utilização de outro serviço ou aquisição de um produto;
- Recusar a venda de produtos ou serviços, dentro das condições de pagamento normais aos usos e costumes comerciais, a menos que haja razões objetivas, como histórico de crédito, obrigações contratuais, limites à capacidade de produção, entre outras.

3.4. LICITAÇÕES PÚBLICAS

A AUTOMAÇÃO não tolera qualquer ato ou medida de acordos que possam influenciar o resultado de uma licitação pública.

É proibido realizar acordos com os concorrentes como:

- Ajustar os valores das propostas;
- Dividir um conjunto ou lotes de uma licitação;
- Retirar ou deixar de responder a proposta formulada da licitação, a fim de serem subcontratados os vencedores e criar um rodízio entre o grupo de concorrentes.

3.5. RELACIONAMENTO COM ENTIDADES DE CLASSE

As interações entre concorrentes, no âmbito das entidades de classe, não podem gerar troca de informações que possam trazer impactos negativos e venham a prejudicar a livre concorrência.

As reuniões são autorizadas para discutir projetos de lei e regulamentações que afetem a AUTOMAÇÃO, podendo as informações serem obtidas através de fontes públicas.

As pautas das reuniões devem ser claras e precisas, somente devendo ser convocadas, pessoas necessárias ao processo.

Adotar extrema cautela no fornecimento de informações comerciais solicitadas pela associação, para a execução de projetos de interesse comum, inclusive para efeitos de diagnóstico de mercado ou resposta às autoridades competentes.

Não devem ser fornecidas informações sensíveis da companhia ou de seus negócios, em reuniões da associação de classe, além de nunca informar dados da AUTOMAÇÃO, ou de seus negócios, em comunicações direcionadas em cópia a funcionários de outras empresas concorrentes, ainda que estejam atuando em nome da associação de classe.

4. COMUNICAÇÃO E DÚVIDAS

O colaborador pode sentir-se à vontade para sanar dúvidas ou preocupações no canal de e-mail, por meio do qual o responsável se prestará a esclarecê-las.

Este documento estará na página oficial da AUTOMAÇÃO para ser revisado quando necessário, estando disponível tanto para os colaboradores como para o público em geral.

5. INVESTIGAÇÕES E SANÇÕES

Todos os incidentes informados de suspeitas de violação desta Política serão investigados imediatamente e de forma apropriada. Se, após a investigação, for constatada a ocorrência de uma conduta que infrinja as regras desta Política, serão tomadas medidas corretivas imediatas e exemplares, sempre de acordo com as circunstâncias, gravidade e a lei aplicável.

Qualquer colaborador, terceiro ou parceiro que viole as disposições tratadas nesta Política, estará sujeito às sanções disciplinares listadas abaixo:

- Advertência por escrito;
- Suspensão;
- Demissão sem justa causa;
- Demissão por justa causa;
- Exclusão do fornecedor, parceiro ou agente intermediário da AUTOMAÇÃO;
- Ação judicial cabível.

6. CANAL CONFIDENCIAL

Para o colaborador que deseje relatar alguma imprudência que descumpra as orientações desta Política, a AUTOMAÇÃO disponibiliza o Canal Confidencial para receber tais notificações.

- E-mail: canalconfidencial@automacaoind.com.br
- Site: www.automacaoind.com.br/canalconfidencial

Não é necessário identificar-se ao utilizar o canal, mas é fundamental agir com responsabilidade ao efetuar relatos, que devem ser consistentes e verídicos.

ANEXO I – MODELO DE DECLARAÇÃO DE CONHECIMENTO DA POLÍTICA

Declaração de Conhecimento da **POLÍTICA DE RELAÇÕES COM CONCORRENTES**.

Confirmo o recebimento de minha cópia pessoal e, declaro ter ciência da minha responsabilidade pessoal por conhecer, entender e seguir os padrões de conduta indicados nesta Política.

Nome Completo

CPF

Departamento

Cargo

Local e data.....

Assinatura :