

	Política de Relacionamento com Concorrentes, Fornecedores e Clientes	
Responsável: <i>Comitê Compliance</i>	Normas de relacionamento com concorrentes, fornecedores e clientes	Data de vigência: 12/12/2019

1 Objetivo

Reforçar o compromisso da Empresa de manter os mais elevados padrões de integridade, ética e governança na condução de seus negócios ao estabelecer diretrizes de relacionamento lícito com concorrentes, fornecedores e clientes.

O objetivo da presente política é assegurar que todos os colaboradores e Terceiros compreendam as diretrizes desta política, sobretudo em relação à Lei de Defesa da Concorrência (Lei nº 12.529/2011).

2 Abrangência

Esta política se aplica a todos os colaboradores da Beontag e os Terceiros que atuem em nome da Empresa. A observância desta política por todos os envolvidos nos negócios da Empresa é fundamental para garantir a proteção da reputação da Empresa.

- Terceiros: os Terceiros são fornecedores, parceiros, consorciados, prestadores de serviço, ou subcontratados da Empresa, incluindo, de forma exemplificativa, consultores, advogados, despachantes, bem como pessoas físicas e jurídicas que atuem em nome da Empresa;

3 Relacionamento com concorrentes

No curso normal de os negócios da Empresa, os Colaboradores, a depender de suas funções, podem manter relações e interações legítimas com os concorrentes em reuniões ou no contexto de associações profissionais ou sindicatos. Nessas ocasiões, é vedado o intercâmbio de informações que possam prejudicar a livre concorrência, de modo a favorecer ou prejudicar a

Empresa ou um concorrente.

Os concorrentes da Empresa também podem ser seus clientes, parceiros ou fornecedores. Nesse caso, as comunicações com os concorrentes serão estritamente limitadas àquelas que tenham conexão com o relacionamento em questão.

Para garantir que a interação com um concorrente esteja de acordo com a Lei de Defesa da Concorrência, o relacionamento/interação dos Colaboradores com os concorrentes deve obedecer aos seguintes parâmetros:

3.1 É proibido acordar, combinar, manipular ou ajustar com concorrente, de forma tácita ou expressa, com objetivo de¹:

- Limitar a concorrência;
- Dividir ou alocar clientes, fornecedores, regiões ou períodos;
- Discriminar adquirentes ou fornecedores de bens ou serviços, por meio da fixação diferenciada de preços, ou de condições operacionais de venda ou prestação de serviços;
- Impor, no comércio de bens ou serviços, a distribuidores, varejistas e representantes preços de revenda, descontos, condições de pagamento, quantidades mínimas ou máximas, margem de lucro ou quaisquer outras condições de comercialização relativos a negócios destes com terceiros;
- Recusar a venda de bens ou a prestação de serviços, dentro das condições de pagamento normais aos usos e costumes

¹ Esta lista é meramente exemplificativa. A tentativa, ainda que falha, de firmar um acordo nesse sentido pode constituir ato ilícito entre os concorrentes, nos termos da Lei de Defesa da Concorrência.

comerciais; e

- Condicionar a venda de um bem à aquisição de outro ou à utilização de um serviço, ou subordinar a prestação de um serviço à utilização de outro ou à aquisição de um bem.

3.2 É vedado o intercâmbio de informações e/ou discussões de questões concorrenciais e comercialmente sensíveis, tais como: preços, políticas de preços ou descontos, termos ou condições de venda (incluindo promoções, programação de promoções e descontos), termos de crédito e práticas de cobrança, termos e condições oferecidos por fornecedores, margem de lucro ou lucro, custos, planos de negócios e investimentos, planos de expansão, estratégia de marketing, assuntos relacionados a licitações (incluindo a intenção em participar ou não de uma licitação para um determinado contrato ou projeto), termos de garantia, dentre outros.

3.3 Muito cuidado ao participar de feiras, reuniões ou quaisquer eventos em que os concorrentes estejam presentes. É vedada a participação de Colaboradores em reuniões nas quais sejam discutidos preços ou outras informações sensíveis por concorrentes. Caso durante uma reunião, evento ou qualquer forma de interação legítima surja uma discussão sobre preços ou quaisquer dos assuntos mencionados acima, o Colaborador deve se retirar e registrar sua saída em ata, conforme aplicável.

3.4 Nenhum Colaborador tem permissão para autorizar a prestação de serviços a preços excessivamente baixos (*i.e.*, abaixo do custo total do produto, incluindo custos operacionais) com o objetivo de prejudicar a concorrência ou eliminar um concorrente. Em nenhuma circunstância um Colaborador pode fixar preços abaixo do custo de produção para “punir” ou “retaliar” um concorrente, com o objetivo de eliminá-lo, prejudicá-lo ou forçá-lo a adotar uma determinada política de preços ou política de concorrência.

3.5 Diante de procedimentos de licitação com o poder público ou procedimentos de concorrência conduzidos por entidades privadas, as seguintes condutas entre a Empresa e um ou mais concorrentes são estritamente proibidas:

- Discutir previamente ou trocar informações específicas sobre o procedimento licitatório;
- Revelar ou discutir a participação em um procedimento licitatório específico;
- Apresentar propostas fictícias, “*pro forma*”, muito altas ou que contenham condições específicas que as tornem inaceitáveis, embora apresentadas como genuínas (“propostas de cobertura”);
- Rodízio de propostas vencedoras, por meio das quais os concorrentes concordem em alternar entre a empresa que apresentará o lance vencedor;
- Suprimir ou limitar a proposta, quando os concorrentes concordarem em se abster de apresentar proposta ou retirar suas respectivas propostas para que a proposta apresentada por outro concorrente seja declarada vencedora;
- Celebração de contratos de subcontratação, por meio dos quais os concorrentes concordem que, se o outro concorrente se abster de apresentar proposta ou apresentar proposta de cobertura, este último será subcontratado para prestar algum tipo de serviço pela empresa que vencer a licitação.

4 Relacionamento com clientes

Algumas práticas e relações comerciais com clientes podem prejudicar a livre concorrência e violar a Lei de Defesa da Concorrência. Para garantir que as relações com os clientes estejam de acordo com a legislação vigente, os Colaboradores deverão proceder de acordo com as seguintes orientações:

- 4.1** Em nenhuma circunstância os Colaboradores tentarão coagir os clientes a contratarem empresas concorrentes da Empresa ou a impor barreiras geográficas que impactem negativamente o mercado.
- 4.2** É terminantemente proibido impedir o acesso às fontes de insumo, matérias-primas, equipamentos ou tecnologia, bem como aos canais de distribuição.
- 4.3** É vedada a rejeição de contratos firmados com clientes sem justificativa comercial razoável. Para garantir que o término das relações comerciais com o cliente seja lícito, a decisão de encerrar um relacionamento comercial deve se basear em sólidas razões comerciais ou de negócios.
- 4.4** Em nenhuma circunstância um Colaborador poderá se envolver em acordos com algum cliente para encerrar um relacionamento comercial com outro cliente.
- 4.5** Os Colaboradores não deverão tratar discriminatoriamente clientes que possuam as mesmas características e que não possam ser diferenciados com base em critérios comerciais objetivos. Os clientes podem ser tratados de maneira diferente somente quando existirem justificativas plausíveis, incluindo, por exemplo, concessões de descontos em função do volume de produtos adquiridos, localização, capacidade de compra e crédito, dentre outros.
- 4.6** Condicionar a compra de um produto à compra de outro produto pode violar a Lei de Defesa da Concorrência. Assim, nenhum Colaborador pode

impor, como condição para a aquisição de um produto, a compra de outro.

- 4.7** Caso a Empresa decida estabelecer cláusula de exclusividade ou não concorrência em um determinado contrato, recomenda-se consultar o jurídico específico na jurisdição da atividade, para verificar a legalidade do contrato e da cláusula, bem como a necessidade de aviso prévio a agências reguladoras e/ou concorrenciais específicas.

5 Relacionamento com fornecedores

Algumas práticas e relações comerciais com fornecedores podem prejudicar a livre concorrência e violar a Lei de Defesa da Concorrência. Para garantir que as relações com os fornecedores estejam de acordo com a legislação vigente, os Colaboradores deverão proceder de acordo com as seguintes orientações:

- 5.1** Não haverá rejeição de contratos sem justificativa. A decisão de encerrar um relacionamento comercial com um fornecedor deve basear-se em sólidas razões comerciais, e deve considerar os interesses legítimos das partes. Em nenhuma circunstância um Colaborador poderá se envolver em acordos com quaisquer fornecedores para encerrar um relacionamento comercial com o fornecedor atual.
- 5.2** Os Colaboradores não devem condicionar a aquisição de produtos ou serviços em negociações recíprocas pelo fornecedor dos serviços da Empresa. O termo "negociação recíproca" ou "reciprocidade" refere-se ao uso do poder de compra do fabricante ou prestador de serviços para coagir um fornecedor a conceder seu favor na venda do produto ou na prestação do serviço.
- 5.3** Em nenhuma circunstância os Colaboradores tentarão coagir os fornecedores a desistir de vender, negociar ou apresentar cotações para seus concorrentes. Os Colaboradores não devem interferir de forma

alguma nas relações entre seus fornecedores e outros clientes.

5.4 Os Colaboradores podem e devem negociar legalmente para obter as melhores condições de preços, descontos e condições de compra. No entanto, na qualidade de compradores, os Colaboradores não devem induzir intencionalmente preços, descontos promocionais ou serviços que constituam tratamento sistematicamente desigual, não justificado por razões comerciais ou de mercado. Da mesma forma, os Colaboradores não devem enganar um fornecedor com informações falsas, como volumes de compras superestimados, por exemplo, para obter ofertas comerciais em termos mais competitivos.

5.5 Contratos de compra coletiva só podem ser firmados se as seguintes condições forem observadas:

- Existência de uma razão econômica para celebrar o contrato, tais como melhor eficiência e melhor custo; e
- O contrato não gerará efeitos anticompetitivos.

6 Canal Confidencial

É dever de todos os colaboradores e Terceiros relatem todo e qualquer ato ou indício de práticas anticompetitivas ou de violação da presente política no canal de denúncias da Empresa, de modo a assegurar a proteção dos princípios éticos e legais adotados pela Empresa e preservar sua imagem no mercado.

O canal de denúncias é operado por uma empresa independente e especializada, e permite a realização de denúncias anonimamente. A Empresa garante que não haverá qualquer tipo de retaliação aos colaboradores que o utilizarem.

7 Investigações e sanções

Todos os incidentes informados de suspeitas de violação desta política serão investigados imediatamente e de forma apropriada. Após a investigação, caso se verifique a ocorrência de uma conduta que infringiu as regras da presente política, serão tomadas medidas corretivas imediatas e exemplares, sempre de acordo com as circunstâncias, gravidade e a lei aplicável.

Qualquer Colaborador ou Terceiro que viole qualquer disposição desta política estará sujeito a sanções disciplinares e consequências relacionadas, tais como advertência por escrito; suspensão; demissão sem justa causa; demissão com justa causa; exclusão do Terceiro da lista de fornecedores da Empresa; ajuizamento de ação judicial pertinente.

8 Responsabilidades

Cabe aos colaboradores da Empresa cumprir com todas as disposições desta política e assegurar que todos os Terceiros que atuem em nome da Empresa sejam informados sobre seu conteúdo. A adesão a esta política é obrigatória para todos os colaboradores no momento de sua admissão.