



# Política de Defesa da Concorrência

27.05.2022

# POLÍTICA DE DEFESA DA CONCORRÊNCIA

## Sumário

1.	Objetivo	3
2.	Abrangência	3
3.	Regras	3
I.	INTRODUÇÃO	3
II.	LEI DE DEFESA DA CONCORRÊNCIA	4
III.	CONTATOS COM CONCORRENTES	4
IV.	ANTES DA REUNIÃO COM UM CONCORRENTE	4
V.	DURANTE A REUNIÃO COM UM CONCORRENTE	4
VI.	APÓS A REUNIÃO COM UM CONCORRENTE	5
VII.	SINDICATOS E ASSOCIAÇÕES	5
VIII.	RELACIONAMENTO COM CLIENTES E DISTRIBUIDORES	5
IX.	LICITAÇÕES PÚBLICAS	6
4.	Anexos	6
5.	Glossário	6
6.	Ficha Técnica	7

# POLÍTICA DE DEFESA DA CONCORRÊNCIA

## 1. Objetivo

A Atma Participações S.A. e suas Controladas (ATMA) têm como princípio em sua relação com concorrentes a lealdade, o respeito e o incentivo à livre concorrência e às leis do mercado.

Portanto, a presente política tem o intuito de regulamentar as condutas que devem ser observadas por todos os colaboradores e terceiros durante o relacionamento com concorrentes e demais empresas do mercado, visando mitigar os riscos de violação à Lei de Defesa da Concorrência (Lei 12.529/2011).

Esta Política deve sempre ser interpretada e cumprida em conjunto com o Programa de *Compliance* da ATMA e seu Código de Ética e Conduta.

## 2. Abrangência

Esta Política é aplicável a todos os colaboradores, administradores, parceiros ou qualquer terceiro que se relacione ou atue em nome da ATMA.

## 3. Regras

### I. INTRODUÇÃO

A Participação em acordos com concorrentes não é a única conduta apta a iniciar investigação pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (“CADE”). Outras práticas anticoncorrenciais, a exemplo da troca de informações sensíveis, também tem estado cada vez mais na mira das autoridades antitruste, como exemplo.

Nesse sentido, mesmo discussões aparentemente lícitas entre concorrentes podem oferecer risco, principalmente devido ao risco de haver troca de informações relativas a preços, descontos, capacidade produtiva, custos de produção, custos de pesquisa e desenvolvimento, volumes, investimentos, clientes, dentre outros.

Por esta razão, não são recomendados contatos de natureza comercial com funcionários de empresas concorrentes, exceto encontros em Sindicatos e Associações de Classe ou projetos formais de cooperação entre as empresas, desde que respeitados os termos e condições abaixo propostos.

Essa política não tem a intenção de cobrir todas as situações que envolvem interação com Concorrentes nem mesmo esgotar todas as questões sobre o assunto. Portanto, em caso de dúvidas, os colaboradores devem sempre contatar a área de *Compliance*.

# POLÍTICA DE DEFESA DA CONCORRÊNCIA

## II. LEI DE DEFESA DA CONCORRÊNCIA

A Lei brasileira de defesa da concorrência (nº 12.529/11) busca garantir a livre concorrência e coibir abusos econômicos pelas empresas. Assim, a lei traz punições tanto aos funcionários quanto às empresas que violem as determinações legais.

As penas aplicadas às empresas que violem a lei são severas. Além de penas pecuniárias, outras sanções também são aplicadas, como a proibição de participar de licitações.

## III. CONTATOS COM CONCORRENTES

Os colaboradores são terminantemente proibidos de combinar ou discutir com concorrentes:

- Preço dos produtos ou matérias primas;
- Quantidade que será ofertada ao mercado ou estratégias de mercado;
- Divisão de mercado;
- Intenção ou participação de processos de contratação para fornecimento de produtos ou licitações;
- Acordos com clientes;
- Políticas e condições de vendas praticadas pela ATMA;
- Alocações de negócios e qualquer outro assunto que possa influenciar o mercado;
- Se houver algum contato com um concorrente durante a sua participação em feiras e eventos do setor, devem-se evitar conversas demoradas, sendo estritamente proibido trocar informações comercialmente sensíveis descritas acima. Na sequência, o encontro deve ser reportado à área de *Compliance* ou, na impossibilidade, ao seu superior hierárquico imediato;
- Quando for realmente necessária a realização de discussões com concorrentes, devem ser tomadas precauções, conforme as diretrizes relacionadas adiante.

## IV. ANTES DA REUNIÃO COM UM CONCORRENTE

A reunião deve ter uma pauta previamente estabelecida, de forma clara e objetiva. Quando houver algum tipo de insegurança com relação ao propósito da reunião, é recomendável auxílio jurídico.

## V. DURANTE A REUNIÃO COM UM CONCORRENTE

A reunião deve seguir rigorosamente a pauta previamente estabelecida.

# POLÍTICA DE DEFESA DA CONCORRÊNCIA

A ata da reunião deve ser preparada durante o encontro e deve conter a lista de presença. Se, porventura, a pauta não for respeitada e assuntos que puderem violar a presente Política sejam discutidos, o colaborador deve solicitar que o tema original da reunião seja retomado e, não sendo o pedido acatado, deve se retirar imediatamente da sala, garantindo que sua retirada conste em ata. Na sequência, o participante que se retirou deve comunicar o incidente à área de *Compliance*.

## VI. APÓS A REUNIÃO COM UM CONCORRENTE

A ata da reunião deve ser previamente analisada e aprovada pelo jurídico da ATMA antes da sua divulgação a terceiros.

## VII. SINDICATOS E ASSOCIAÇÕES

Encontros em sede de sindicatos e associações são, a princípio, lícitos desde que sigam estritamente as precauções apresentadas adiante. A coleta e divulgação de informações comercialmente sensíveis, através de Sindicatos e Associações, devem ser feitas com extrema cautela, seguindo as recomendações a seguir:

- Apresentar apenas dados “históricos” para não influenciar o mercado; por exemplo, dados com mais de um ano de idade são considerados históricos, dependendo da dinâmica de cada mercado;
- Informar os dados de forma agregada, visando não permitir a identificação de dados individuais das empresas;
- A coleta de dados das empresas deve ser feita através de auditoria ou por meio de funcionário do Sindicato ou Associação que não seja ligado direta e/ou indiretamente a quaisquer empresas atuantes;
- As estatísticas oriundas da coleta de dados devem ser disponibilizadas a membros e a não membros do Sindicato ou Associação;
- Em nenhuma hipótese devem ser implementadas eventuais tabelas de preços divulgadas por Sindicatos ou Associações.

## VIII. RELACIONAMENTO COM CLIENTES E DISTRIBUIDORES

Algumas condutas adotadas durante o relacionamento com clientes podem ser interpretadas de maneira equivocada pelas autoridades concorrenciais, portanto, as seguintes orientações devem ser seguidas:

- Não se pode recusar o fornecimento de produtos ou serviços a clientes sem que haja uma justificativa objetiva, plausível e clara;

# POLÍTICA DE DEFESA DA CONCORRÊNCIA

- Os colaboradores devem analisar os acordos realizados com os clientes e, sempre que houver suspeita de possibilidade de prejudicar o mercado, tal acordo deverá ser submetido previamente à avaliação do Departamento Jurídico;
- Os descontos concedidos aos clientes devem ser revestidos de lógica financeira e econômica;
- As condições comerciais devem ser estabelecidas de forma objetiva e revestidas de lógica financeira e econômica.

## IX. LICITAÇÕES PÚBLICAS

Negociações com o Poder Público propiciam a formação de cartéis, uma vez que facilitam contatos entre concorrentes. Nesse sentido, é terminantemente proibido haver, durante a participação da ATMA em licitações, contatos de qualquer natureza com funcionários de outras empresas participantes da licitação.

As práticas ilícitas mais comuns que não podem – sob qualquer pretexto – ser praticadas pelos colaboradores da ATMA são: combinar preços, retirar propostas visando favorecer um determinado licitante previamente escolhido; dividir mercados, estabelecer rodízios entre concorrentes para alternarem os vencedores da licitação, Dentre outras práticas ilícitas.

Durante o processo licitatório também é terminantemente proibido negociar com concorrentes ou agentes públicos preços ou qualquer outra condição que vá fraudar o resultado ou contratos públicos, sob pena de violar a Lei de Defesa da Concorrência, a Lei de Anticorrupção Brasileira (Lei 12.846/2013) e a Lei de Licitações e Contratos (Lei 8.666/1993).

Em caso de desistência ou alterações de preço, recomenda-se sempre apresentar justificativa aplicável.

## 4. Anexos

Não Aplicável.

## 5. Glossário

Não aplicável.

# POLÍTICA DE DEFESA DA CONCORRÊNCIA

## 6. Ficha Técnica

**Nome da Política:** Política de Defesa da Concorrência

**Código da Política:** POL 10.2.2

**Número e data da versão:** 2 – 27/05/2022

**Área Responsável pelo Documento:** Diretoria de *Compliance*

**Referências:** Código de Ética e Conduta

**Nome e cargo do colaborador que elaborou a Política:** Sâmara Lemos

**Nome e cargo do colaborador do Jurídico Corporativo que revisou a Política:** Patrícia Montoro

**Nome e cargo do colaborador do *Compliance* que revisou a Política:** Letícia Malheiros

**Nome do(a) Diretor(a) que aprovou a Política:** Letícia Malheiros

**Data de aprovação da versão atual da Política:** 27/05/2022

**Data de publicação da versão atual da Política:** 27/05/2022

**Prazo para a revisão da Política:** 27/05/2024

**Classificação da Informação:** Pública

**Áreas relacionadas com o processo disciplinado:** Todas

**Processo:** Código de Ética e Conduta

---

### Histórico de Versões

Versão	Data	Alterações
1	19/03/2020	Primeira versão do documento
2	27/05/2022	- Adequação para o padrão ATMA; - Mudança da numeração.

---