DECISION
SERVIÇOS DE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO Ltda.

BOAS PRÁTICAS DE VENDAS PARA O GOVERNO

Setembro de 2022 – V3

1. OBJETIVOS E APLICABILIDADE

Esse manual tem o objetivo de nortear todo procedimento de vendas da **DECISION**, com compromisso de manter nossos elevados padrões de qualidade junto aos nossos clientes, parceiros e colaboradores, de forma profissional, ética e transparente.

Esse documento faz parte das nossas Políticas de Integridade que é composta dos seguintes documentos:

a) Código de Conduta;

b) Programa de Integridade;

c) Política Interna de Proteção de Dados Pessoais;

d) Política de Segurança da Informação;

e) Boas Práticas de Vendas para o Governo.

Esse manual se aplica aos nossos funcionários, colaboradores e cotistas que participem, diretamente de qualquer etapa das vendas para o Governo, com ênfase para o Time de Vendas.

2. INTRODUÇÃO

A **DECISION** é uma empresa focada na venda de serviços de manutenção e fornecimento de infraestrutura de **TI**, através da integração de soluções de grandes empresas do mercado.

Fazemos negócios através de processo Licitatório com o Governo, órgãos públicos, funcionários públicos, entidades públicas, agências, empresas controladas pelo Estado e demais entidades e indivíduos relacionados com a Administração Pública, com isso nossos diretores, gerentes, funcionários e todos os parceiros de negócios da **DECISION** devem garantir que atuam de forma ética, com integridade e transparência adequada.

3. REGRAS DE COMPLIANCE

É muito importante que todos os envolvido nos processos de vendas para o Governo, estejam alinhados com nossas Políticas de Integridade, evitando assim, qualquer risco de corrupção.

Os funcionários, colaboradores e cotistas que lidam diretamente com as vendas para o Governo, precisam estar alinhados com nossas Políticas de Integridade, evitando assim, qualquer risco de corrupção, além disso, são expressamente proibidos de:

a) interferir, fraudar ou frustrar, através de conluio com outros licitantes ou terceiros, a natureza competitiva qualquer processo de compra do governo;

b) remover ou buscar remover qualquer licitante em um processo de compra do governo, por fraude ou oferta de uma vantagem indevida de qualquer tipo;

c) envolver-se em fraude de licitações públicas ou contratos públicos;

d) criar, de forma fraudulenta ou irregular, uma empresa de fachada para participar de uma licitação pública ou executar um contrato administrativo;

e) obter vantagens indevidas ou benefícios injustificados, modificações ou prorrogações de contratos executados com o governo;

f) manipular ou defraudar o saldo econômico e financeiro dos contratos executados com o governo;

g) oferecer ou pagar taxas de facilitação ou de urgência (por exemplo, um pagamento para agilizar ou garantir o desempenho de determinadas funções de rotina, não discricionárias do governo, muitas vezes referidas como taxas de "urgência", o que na verdade é SUBORNO, que é veementemente proibido no ordenamento jurídico nacional e internacional e no nosso Código de Conduta;

h) Oferecer ou prometer direta ou indiretamente, dinheiro ou qualquer item de valor a qualquer pessoa com o objetivo de assegurar uma vantagem indevida, obter ou reter negócios, ou direcionar negócios a outra pessoa ou entidade, que também se configura SUBORNO.

i) oferecer assistência, assistir ou de qualquer outra forma se envolver com os esforços de um comprador do governo em

elaborar um Edital, para um leilão público ou uma aquisição ou outro processo de licitação.

4. RELACIONAMENTO COM CONCORRENTES

Os seguintes tipos de contratos, entendimentos ou acordos com concorrentes são estritamente proibidos:

a) celebrar um contrato, entendimento ou acordo tácito ou expresso com concorrentes com o objetivo de limitar a concorrência; dividir ou alocar clientes, licitações, contratos ou territórios; fixar, aumentar, reduzir ou manter os preços, estabelecer preços mínimos ou preços máximos; ou conceder ou eliminar descontos;

b) discutir ou trocar informações sobre uma solicitação de proposta antes do processo de licitação;

c) revelar ou discutir a participação em um processo de licitação;

d) apresentar ofertas que sejam fictícias, excessivamente altas ou que contenham termos especiais, tornando a proposta apresentada inaceitável, ainda que apresentada como genuína;

e) licitações rotativas ou coordenadoras, que ocorre quando os concorrentes coordenam com relação a qual concorrente apresentará uma proposta baixa ou excessivamente alta;

f) suprimir ou limitar as licitações, quando os concorrentes concordarem em se abster de licitar ou retirar propostas, de modo que a licitação de outro concorrente seja aceita.

5. DISPOSIÇÕES FINAIS

Qualquer infração as nossas Políticas de Integridade, estarão sujeitas as penalidades previstas no nosso Código de Conduta.

Se suspeitar de qualquer conduta, procure imediatamente seu superior imediato, ou a **EMI** ou denuncie através do nosso canal de denúncias, no link

http://3cconsultoria.legaletica.com.br/

6. CONTROLE E REVISÃO

DECISION
SERVIÇOS DE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO Ltda.

TÍTULO	BOAS PRÁTICAS DE VENDAS PARA O GOVERNO
NÚMERO DA VERSÃO	V3
DATA DA VERSÃO	05/09/2022
DATA DA PRÓXIMA REVISÃO OBRIGATÓRIA	05/09/2023
ÁREA RESPONSÁVEL PELA POLÍTICA	EMI
APROVAÇÃO FINAL	CLAUDIO MIRANDA – DIRETOR
DATA APROVAÇÃO FINAL	06/09/2022

(Preencher com letra de forma legível)

Nome ou Empresa:_____

CPF/CNPJ: _____

Representante legal: _____

Data do recebimento: _____

Declaro estar recebendo o documento acima mencionado, da empresa DECISION SERVIÇOS DE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO LTDA., e ao firmar este Termo, declaro conhecê-lo e tê-lo compreendido, comprometendo-me a respeitá-lo, cumpri-lo e disseminá-lo.

Assinatura: _____