



BOAS PRÁTICAS DE VENDAS PARA O GOVERNO

1. POLÍTICAS DE INTEGRIDADE

O Programa de Integridade é parte integrante das nossas Políticas de Integridade, que tem por objetivo incorporar valores e princípios, apresentando um conjunto de condutas referentes aos temas de integridade, conformidade, transparência, segurança e saúde, responsabilidade social e ambiental, respeito e relacionamento com os diversos segmentos do meio em que a empresa atua.

Nossa Política de Integridade é composta pelos documentos abaixo elencados, que estruturam nossas regras de compliance.

- a) Programa de Integridade;
- b) Código de Conduta;
- c) Integridade nas Vendas para o Governo;
- d) Política de Proteção de Dados Pessoais (*em fase de atualização*);
- e) Política de Segurança da Informação (*em fase de atualização*);

Nosso Programa de Integridade é aplicável para os nossos funcionários, colaboradores e alta diretoria. Também extensível a alguns de nossos fornecedores, parceiros de negócios e prestadores de serviço, de acordo com as avaliações de necessidade do Time de Contratos e da EMI.

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.

Uma considerável parte dos negócios da empresa se dá através de processos de Licitação com o Governo, Órgãos Públicos, Agências, Empresas Públicas e demais entidades que compõem a Administração Pública. Sendo assim, nossos diretores, gerentes, funcionários e todos os parceiros de negócios da **DECISION** devem garantir que atuam de forma ética, com integridade e transparência adequada.

Também temos muitos negócios com clientes privados, sempre pautados na mesma ética que nos orienta nos processos com o Governo, garantindo assim, as melhores práticas com todos os nossos clientes.

3. REGRAS DE COMPLIANCE

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

Os funcionários, colaboradores e diretores que lidam diretamente com as vendas para o Governo, precisam estar alinhados com nossas Políticas de Integridade, sendo expressamente proibidos:

- a) interferir, fraudar ou frustrar, através de conluio com outros licitantes ou terceiros, a natureza competitiva qualquer processo de compra do Setor Público;
- b) remover ou buscar remover qualquer licitante em um processo do Setor Público, por fraude ou oferta de uma vantagem indevida de qualquer tipo;
- c) envolver-se em fraude de licitações 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 Setor Público;
- f) manipular ou defraudar o saldo econômico e financeiro dos contratos executados com o Setor Público;
- 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 Setor Público, 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 Setor Público em elaborar um Edital, para 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

A empresa se mantém aberta e acessível para esclarecimentos sobre esta Política, bem como para receber sugestões que possam aprimorar as práticas de integridade. Qualquer dúvida ou sugestão pode ser direcionada à EMI, através do e-mail emi@ecconsultoria.com.br ou juridico@decision-tec.com.br.

Qualquer infração às nossas Políticas de Integridade, estará sujeita as penalidades previstas no nosso Código de Conduta.

Se suspeitar de qualquer conduta, procure imediatamente seu superior imediato, a EMI ou denuncie através do nosso canal de denúncias, no link: <http://3cconsultoria.legaletica.com.br/>

6. CONTROLE E REVISÃO

Título	Integridade das vendas para o governo
Número da versão	V6
Data da versão	21/03/2024
Data da próxima revisão obrigatória	20/03/2025
Área responsável pela política	EMI
Aprovação final	Ramon Hasky – CEO
Data aprovação final	25/03/2024

[CLIQUE AQUI PARA ASSINAR O TERMO DE COMPROMISSO](#)

(Obrigatório para colaboradores, funcionários e diretores)