



POL-0018

Política de Proteção da Livre Concorrência



1. Objetivo

A presente política tem o objetivo de promover diretrizes e nortear condutas de colaboradores e terceiros com quem do Extreme Group se relacionam, para a condução ética, íntegra e transparente, buscando prevenir e mitigar qualquer risco de condutas corruptivas e demais atos ilícitos contra a administração pública nacional e estrangeira, contra o mercado, e contra a sociedade. Faz parte das políticas do Extreme Group, cumprir a Política Concorrencial.

Esta Política é parte do Programa Nossa Ética (Programa de Compliance e Sistema de Gestão Anticorrupção e Antissuborno) do Extreme Group, e deve ser lida e interpretada em conjunto com o Código de Ética e Conduta, para colaboradores e para terceiros, assim como com as políticas e procedimentos a ele relacionadas, que podem ser acessados em www.extreme.digital/compliance/.

2. Abrangência

A Política de Proteção da Livre Concorrência do Extreme Group se aplica a todos os colaboradores (como sócios, estatutários, celetistas, prestadores de serviços e estagiários) e terceiros (como fornecedores, prestadores de serviços, parceiros de negócio ou de prospecção e montagem de negócios) que se relacionam com a Companhia. O Extreme Group espera que toda

essa cadeia de produção compartilhe dos mesmos padrões de integridade praticados e fomentados pela Companhia, sempre em conformidade com as normas internas da empresa, bem como com todas as leis, normas e regulamentos vigentes.

3. Conteúdo geral

3.1. Referências

No que tange à situações que envolvam potenciais violações às regras de livre concorrência, sem prejuízo das disposições aqui previstas, deverão ser observadas as seguintes normas:

- POL-0001.1 - Código de Ética e Conduta
- POL-0001.2 -Código de Ética e Conduta de Terceiros
- POL-0013 - Política Anticorrupção e Antissuborno
- NBR ISO 37001:2017
- Lei das Sociedades por Ações – nº. 6.404/1976
- Lei de Defesa da Concorrência – nº. 12.529/2011
- Lei de Crimes Contra a Ordem Econômica - nº. 8.137/90
- Lei das Licitações – nº. 8.666/93;
- [Nova Lei de Licitações - nº. 14133/21](#)
- Lei Anticorrupção - nº. 12.846/2013
- POL-0015_Política de Relacionamento Comercial e Institucional com Entes Públicos
- Orientações da Autoridade Concorrencial
- Demais leis e regulamentações aplicáveis nas jurisdições em que o Extreme Group atue

3.3. Definições

ID	Termo	Descrição
1	Atos de Concentração Econômica	Operações nas quais: (i) duas ou mais empresas anteriormente independentes se fundem; (ii) uma ou mais empresas adquirem, direta ou indiretamente, por compra ou permuta de ações, quotas, títulos ou valores mobiliários conversíveis em ações, ou ativos, tangíveis ou intangíveis, por via contratual ou por qualquer outro meio ou forma, o controle ou partes de uma ou outras empresas; (iii) uma ou mais empresas incorporam outra ou outras empresas; ou (iv) duas ou mais empresas celebram contrato associativo, consórcio ou <i>joint venture</i> .
2	Autoridade Concorrencial	CADE e/ou demais autoridades concorrenciais das jurisdições em que o Extreme Group atue.

3	Autoridade Concorrencial	CADE e/ou demais autoridades concorrenciais das jurisdições em que Extreme Digital Solutions atue.
4	CADE	Conselho de Administração de Defesa Econômica.
5	Cartel	A conduta de cartel está prevista especialmente no art. 36, §3º, incisos I e II, da Lei de Defesa da Concorrência, e consiste na colusão entre concorrentes de forma a manipular o mercado para, dentre outros, (i) aumentar preços ou impedir sua alteração, (ii) restringir a quantidade de produtos no mercado, i.e., limitar a oferta, (iii) promover divisão de mercado; (iv) coordenar a atuação em processos licitatórios; e/ou (v) trocar informações sensíveis (preços, custos, volumes, planos estratégicos e de inovação, etc.).
6	<i>Gun Jumping</i>	Consumação prévia de atos de concentração econômica antes de sua aprovação pelo CADE. Trata-se de conduta proibida pela legislação concorrenciais, cuja prática sujeita às partes multas significativas.
7	Restrição vertical	Restrições impostas por agente econômico com posição dominante a um ou mais clientes, parceiro(s) comercial ou ao mercado em geral. Em geral acontece em relações B2B (<i>business to business</i>) ou B2C (<i>business to consumer</i>), através da imposição de cláusulas contratuais restritivas (e.g. cláusula de raio, de exclusividade), condições comerciais específicas (e.g. quotas mínimas, compra de pacotes) ou programas de desconto/fidelidade. A depender dos contornos do caso concreto, pode ser entendida como ilícita pela Autoridade Concorrencial.

4. Conteúdo específico

Esta Política estabelece diretrizes no que tange aos Atos de Concentração Econômica e demais condutas que violem ou possam violar disposições legais no âmbito do direito da concorrência.

4.1. Atos de Concentração Econômica

No Brasil e demais jurisdições onde a aprovação de Atos de Concentração Econômica pela Autoridade Concorrencial é requerida previamente ao fechamento de tais atos é proibido atuar de maneira a antecipar os efeitos que decorreriam caso a operação tivesse sido concluída. Esta prática é denominada *gun jumping* pelas autoridades concorrenciais. É fundamental assegurar

especial cuidado à troca de informações até à aprovação final do Ato de Concentração Econômica, bem como assegurar entre *signing* e *closing* as condições de concorrência e independência entre as empresas envolvidas na operação sejam preservadas até a decisão final da Autoridade Concorrencial.

A notificação de Atos de Concentração Econômica deve ocorrer, preferencialmente, logo após a assinatura do instrumento formal que vincule as partes, devendo a aprovação pela Autoridade Concorrencial dar-se sempre antes de consumado qualquer ato relativo à implementação da operação, ainda que parcial.

Com relação a informações concorrencialmente sensíveis, são necessários cuidados específicos, bem como a obtenção do compromisso formal por parte dos indivíduos que receberão tais informações de cumprir com as obrigações de confidencialidade e de observar o protocolo antitruste.

Constituem exemplos – não exaustivos – de informações concorrencialmente sensíveis: o nível de capacidade e planos de expansão, a precificação de produtos (preços e descontos), os principais fornecedores e termos de contratos com eles celebrados, entre outras.

Neste contexto, quando houver necessidade de se ter acesso às informações concorrencialmente sensíveis no âmbito de Atos de Concentração deverá ser observado o seguinte:

- *Clean team*: A troca de informação concorrencialmente sensível dar-se-á exclusivamente no âmbito de um comitê - independente ou não, a depender do caso - constituído por funcionários, consultores independentes ou ambos ("*clean team*").

O *clean team* deve ser responsável por enviar, receber, reunir, analisar e tratar as informações concorrencialmente sensíveis relativas ao potencial Ato de Concentração Econômica em negociação. O *clean team* poderá compartilhar com o comitê executivo (composto pelos executivos envolvidos na operação) as informações concorrencialmente sensíveis já devidamente tratadas e consolidadas e o comitê executivo, por sua vez, poderá solicitar esclarecimentos dentro dos limites do protocolo concorrencial.

- Tratamento de informações concorrencialmente sensíveis: caso seja necessário que o *clean team* tenha acesso às informações concorrencialmente sensíveis, é fundamental que as mantenha em sigilo. Caso as negociações terminem sem que se conclua o Ato de Concentração Econômica, o *clean team* deverá devolver ou destruir integralmente as informações concorrencialmente sensíveis recebidas de forma a evitar que estas sejam reutilizadas no futuro.

4.2. Interação com Concorrentes

4.2.1 Acordos anticompetitivos entre concorrentes

Ressalvados os Atos de Concentração Econômica devidamente notificados e aprovados pela Autoridade Concorrencial, são vedados quaisquer outros acordos com agentes de mercado, explícitos ou implícitos, que visem prejudicar a livre concorrência.

No Brasil, constitui infração à ordem econômica, independentemente de culpa, os atos sob qualquer forma manifestados que tenham por objeto ou possam produzir os seguintes efeitos, ainda que não sejam alcançados:

- Limitar, falsear ou de qualquer forma prejudicar a livre concorrência ou a livre iniciativa;
- Dominar mercado relevante de bens ou serviços, excetuada a conquista de mercado resultante de processo natural fundado na maior eficiência de agente econômico em relação a seus competidores;
- Aumentar arbitrariamente os lucros;
- Exercer de forma abusiva posição dominante.

Acordos ilegais entre concorrentes ou Cartéis, a venda casada, o preço predatório, o acordo de exclusividade, a discriminação de clientes ou fornecedores, entre outros são exemplos de condutas que podem gerar os efeitos acima.

Caso as Pessoas Sujeitas à Política sejam contatadas por um concorrente que busque fazer acordos oclusivos ou trocar informações concorrencialmente sensíveis, essas deverão indicar expressamente que o Extreme Group proíbe tal tipo de contato e encerrar imediatamente tal discussão, reportando-a ao Departamento Jurídico da Divisão de Negócio.

4.2.2. Cartel

O cartel é tanto uma infração administrativa quanto um crime previsto em lei penal, sendo que neste caso a responsabilidade penal recai exclusivamente sobre as pessoas físicas.

A seguir encontram-se exemplos não exaustivos de atos que podem configurar a prática de cartel:

- Discutir e/ou trocar informações de preços e quaisquer variáveis concorrencialmente sensíveis (volume, custos, estoque, investimentos, previsões, clientes, áreas de atuação etc.) com concorrentes;
- Sob qualquer forma, fixar preço com base em acordo com seus concorrentes, seja de forma verbal, expressa ou mesmo implícita (sinalização de preços), através de abatimentos ou descontos, custos ou termos de pagamento;
- Acordar com seus concorrentes a imposição dos mesmos termos e condições a seus clientes (e.g. quanto a facilidades de crédito, pedidos mínimos etc.);
- Acordar com concorrentes níveis de produção ou preços de produtos desenvolvidos e/ ou vendidos por empresa do Extreme Group, limitação da produção, controle dos volumes de vendas, níveis de investimentos, pesquisa ou desenvolvimento de novos produtos;
- Efetuar contratos ou entendimentos (verbais ou escritos) com seus concorrentes em relação a preços, termos, divisão de lotes e/ou condições a serem submetidos em resposta a uma licitação pública ou privada realizada no Brasil ou no exterior;
- Propor ou concordar com um boicote contra um concorrente ou cliente, recusando-se a comprar ou vender para uma pessoa/empresa específica como resultado de tal acordo com competidor ou cliente.

4.2.3. Relacionamento com Associações de classe

Associações de classe (e.g. sindicatos, associações, federações etc.) têm papel importante na economia, pois defendem e representam de forma eficiente interesses legítimos, discutidos legalmente, de seus respectivos setores de representação.

As autoridades concorrenciais, contudo, são claras em indicar que a interação entre concorrentes no âmbito dessas associações não pode gerar troca de informações sensíveis que prejudiquem a livre concorrência.

A seguir, encontram-se alguns cuidados especiais que devem ser tomados por Pessoas Sujeitas à Política em reuniões de associações de classe, sem prejuízo de cuidados adicionais que possam se fazer necessários de acordo com as circunstâncias:

- Discutir somente matérias que não impliquem em troca de informações concorrencialmente sensíveis;
- Encerrar imediatamente qualquer conversa com colaboradores e representantes de empresas concorrentes relacionadas a informações confidenciais (e.g. preços) ou a possibilidade de se engajar em práticas anticompetitivas;
- Participar de associações com regras claras e precisas sobre admissão, exclusão e aplicação de penalidades aos seus associados;
- Se questões potencialmente anticoncorrenciais forem discutidas em uma reunião, assegurar que não pode participar das discussões e retirar-se da reunião antes que esta prossiga, exigindo que se registre em ata sua saída, devendo, ainda, informar imediatamente o responsável pelo Compliance sobre o ocorrido;
- Solicitar que as associações das quais participem que as reuniões sejam sempre precedidas de convocação, com pauta compreensível e precisa;
- Certificar-se que na ata da reunião da associação de classe conste a integralidade das discussões, a fim de demonstrar a licitude das próprias, mantendo o respectivo documento em arquivo;
- Adotar extrema cautela no fornecimento de informações comerciais solicitadas pela associação para execução de projetos de interesse comum, inclusive para efeito de diagnóstico de mercado ou resposta às autoridades competentes. Dessa forma: (i) nunca se deve informar dados sensíveis do Extreme Group ou de seus negócios em reuniões da associação de classe; (ii) nunca informar dados do Extreme Group ou de seus negócios em comunicações em que estejam copiados funcionários de outras empresas concorrentes, ainda que estejam atuando em nome da associação de classe;
- Não adotar, promover ou participar de qualquer tipo de iniciativa para: (i) acordo de preços, ou de reajuste de preços, mesmo que de forma indicativa ou sugestiva, inclusive quando relacionada a repasse de aumentos de custos, tributos, reajuste de folha etc.; (ii) boicote a fornecedores ou clientes; ou (iii) exclusão de concorrente, fornecedor ou cliente.

É essencial que os relatórios e estudos elaborados pela associação de classe obedeçam às seguintes regras:

- Basear-se em informações históricas e não realizar projeções que possam caracterizar compartilhamento de informações concorrencialmente sensíveis;
- Disseminem as informações sensíveis da forma mais agregada possível. Quanto mais agregada é a informação, menor o risco de efeitos anticoncorrenciais. As informações não devem permitir a identificação de dados individualizados de empresas ou possíveis práticas comerciais de concorrentes;
- Mantenham a identificação das empresas participantes e de seus dados sob absoluto sigilo.

Todos os pagamentos a entidades de classes deverão obedecer às normas, procedimentos e alçadas adotadas pela respectiva Divisão de Negócio. Pagamentos extraordinários a entidades de classe, bem como pagamentos efetuados diretamente a fornecedores no âmbito da atuação das entidades de classe deverão ser deliberados em ata de referida entidade.

4.2.4. Acordos sobre participação em licitações públicas

A realização de acordos entre concorrentes para determinar ou influenciar o resultado de uma licitação pública também configura violação aos princípios e legislação vigente aplicável.

As Pessoas Sujeitas à Política devem sempre atuar de forma independente em relação a seus concorrentes, não devendo, em qualquer hipótese:

- Realizar acordos com concorrentes para ajustar valores de propostas, lances, ou fixar preços, mínimos ou máximos;

- Realizar acordos com concorrentes para dividir um conjunto de licitações ou dividir lotes da licitação;
- Realizar acordos com concorrentes para que não compareçam à licitação ou retirem proposta formulada. Do mesmo modo, não concordar em não comparecer ou retirar uma proposta para favorecer um concorrente;
- Fazer um acordo de não participar das licitações ou de desistir da proposta, a fim de serem subcontratados pelos vencedores;
- Realizar acordos com concorrentes para apresentação de propostas "pro forma", ou seja, propostas com preços indevidamente elevados ou com vícios reconhecidamente desclassificatórios;
- Combinar rodízios com os concorrentes, ou seja, não realizar acordos mediante os quais os concorrentes alternam-se entre os vencedores de licitações.

A única exceção se refere à hipótese em que é celebrado consórcio formal entre o Extreme Group e alguns de seus concorrentes para participação em uma licitação, o que deverá ser submetido previamente à análise e autorização do responsável pelo Compliance. Nessa hipótese, o Extreme Group participará da licitação por meio de consórcio, o qual deverá observar as regras listadas acima.

4.3. Interações com Parceiros de Negócio

Todas as relações comerciais e contratuais com parceiros de negócio (fornecedores, clientes, representantes etc.) do Extreme Group devem respeitar a legislação concorrencial. As Pessoas Sujeitas à Política devem sempre agir de maneira a prevenir e evitar riscos concorrenciais, evitando a prática de condutas que possam ser interpretadas como abuso unilateral de posição dominante. Alguns exemplos incluem:

- Discriminação injustificada de preços de fornecedores ou de consumidores;
- Bloqueio de fontes de insumos ou de canais de distribuição;
- Fechamento de mercado;
- Recusa de contratação ou encerramento de relação contratual de forma não justificada;
- Intercâmbio de informações entre concorrentes;
- Preços predatórios: fixar preços abaixo da média dos custos de produção visando à eliminação da concorrência;
- Venda casada: impor a venda um produto sob condição da aquisição de outro. Somente pode ser oferecido um "kit" de produtos desde que cada produto esteja disponível individualmente e a preço razoavelmente similar do ponto de vista comercial;
- Fixação de preço de revenda: revendedores são, naturalmente, livres para determinar sua política comercial e seus preços, sem qualquer intervenção do Extreme Group;
- Celebrar cláusulas ou acordos de exclusividade verbalmente ou por escrito, com o objetivo de excluir ou limitar substancialmente as atividades dos concorrentes no mercado. Cláusulas de exclusividade não são ilegais, mas sua contratação deve ser precedida de consulta à área jurídica;

- Ameaçar suspender o fornecimento dos produtos do Extreme Group, boicotar pontos de venda, impor retaliações ou penalidades aos pontos de venda que desejem adquirir, vender ou expor produtos da concorrência.

4.4. Nossa Linha Ética

O canal Nossa Linha Ética é o meio totalmente confidencial e anônimo, oferecido pelo Extreme Group para que o nosso público interno e externo possa compartilhar eventuais dúvidas, sugestões, reclamações ou suspeitas de violação ao nosso Código de Ética e Conduta, às demais políticas e normas internas relacionadas ao Programa Nossa Ética ou à legislação vigente.

O canal é gerenciado em ambiente externo por uma empresa especializada, garantido sigilo, segurança e independência. Utilize os meios de comunicação disponíveis no [POL-0001.1 Código de Ética e de Conduta](#).

Se, na condução de suas atividades, surgir alguma dúvida sobre a conformidade de seus atos, pare o que estiver fazendo e consulte a sua liderança, a área de Compliance, ou entre em contato com o canal "Nossa Linha Ética".

4.5. Medidas Disciplinares

A fim de garantir o cumprimento integral desta Política e/ou em outros procedimentos, a empresa adotará medidas disciplinares em caso de violação, conforme previsto na [POL-0013 Política Anticorrupção e Antissuborno](#)

5. Anexo

Não aplicável

Clique aqui para ver o Histórico de Revisões

Propriedades

✓	Versão do Documento	Data de Publicação	Notas da Revisão	Autor do Documento	Versão da Biblioteca	Histórico do Registro de Revisões do Content
	1.0	21/09/2021	Ajuste geral no documento	Dulcenea Paiva	v07.6	https://extremedigital.sharepoint.com/:li/s/governancaeds/ExKjGhe2J45PursWp1y3gk4Bi5sBerex1defRcA1XvCUQ?e=OkfDsd