



Hyper[®]

Política de Relacionamiento

Para a efetividade do Programa de Compliance, é de extrema importância que todos os envolvidos nas atividades de negócio da Hyper formem uma cadeia de integridade, em especial para garantir que a Hyper mantenha sua boa reputação no mercado, bem como evite ser responsabilizada na hipótese de atos lesivos virem a ser praticados em seu interesse ou benefício, exclusivo ou não.

Desta forma, a Hyper passará a adotar uma política específica aplicável no seu relacionamento com parceiros, fornecedores e colaboradores, cujas regras valerão tanto para a formalização quanto para a manutenção dessas relações.

Atuando assim, a Hyper tenta garantir que todos os envolvidos estejam resguardados em sua atuação.

Política de Relacionamento



Sumário



4. DIRETRIZES DO RELACIONAMENTO DA HYPER COM PARCEIROS INTOLERÁVEIS

9. DA ATUAÇÃO DOS PARCEIROS EM NOME DA HYPER

12. DIRETRIZES DO RELACIONAMENTO DA HYPER COM FORNECEDORES

14. DIRETRIZES DOS RELACIONAMENTOS COM O SETOR PÚBLICO

17. DIRETRIZES DOS RELACIONAMENTOS DA YPER COM COLABORADORES

Diretrizes do Relacionamento da Hyper com Parceiros

Os parceiros representam uma parte importante da cadeia de negócios da Hyper, seja porque auxiliam na captação de novos negócios, seja porque auxiliam na prestação de serviços decorrentes.

No entanto, para garantir a adequação do parceiro à política de compliance, a Hyper deverá se certificar de que os seus parceiros respeitam a integridade nos negócios e, por tal motivo, realizará uma verificação prévia de integridade (due diligence), a fim de averiguar eventual histórico de envolvimento em atos antiéticos, especialmente quanto a atos anticoncorrenciais e de corrupção.

Para dar cumprimento a essa política, o parceiro deverá preencher um formulário próprio (denominado “termo de vida pregressa”) informando as suas características gerais:



- ✔ Área de negócios;
- ✔ Local de atuação;
- ✔ Dados e informações de contato, incluindo os dos respectivos representantes;
- ✔ Se mantém relacionamento com órgãos do estado;
- ✔ Se algum dos seus dirigentes possui relação de parentesco ou possa estar em conflito de interesses com pessoas vinculadas à Hyper ou ao poder público;
- ✔ Se já foi acusado por violar a lei anticorrupção ou a lei do sistema brasileiro da defesa da concorrência;
- ✔ Referências comerciais.

Esse formulário de qualificação conterá uma declaração de ciência do Programa de Compliance da Hyper, das suas regras e procedimentos, e o parceiro deverá declarar ciência sobre a veracidade das informações prestadas e concordância com os termos dessa política enquanto atuar em nome ou prestando serviços para a Hyper. Por isso é de extrema importância que todos os parceiros conheçam os materiais dos programas e as regras aplicáveis.

No momento da entrega desse formulário, o parceiro deverá apresentar, também, informação extraída dos cadastros negativos do governo federal – quais sejam o Cadastro de Empresas Inidôneas e Suspeitas (CEIS) e o Cadastro Nacional de Empresas Punidas (CNEP) – a fim de demonstrar não estar cumprindo sanções relacionadas a aspectos de integridade. Se ainda não tiver sido punido, mas estiver respondendo a Processo Administrativo de Apuração de Responsabilidade (PAAR), também deverá indicar esta situação.

Nos casos em que for constatado o registro nos mencionados cadastros negativos do governo, o parceiro estiver respondendo a PAAR, se houver algum fato desabonador ou em caso de algum fato ser entendido como risco à instituição ou manutenção da relação, o Compliance Officer informará a Alta Administração da empresa, que deliberará sobre a parceria. Caso seja decidido que a parceria será instituída ou mantida, essa decisão deverá ser justificada e registrada em ata específica, devendo a alta direção da empresa instituir mecanismos específicos de controle a fim de mitigar eventuais riscos decorrentes dessa relação específica.

Esses controles deverão ser fiscalizados pelo Compliance Officer com auxílio do Diretor de Negócios da área envolvida, enquanto vigente a parceria, a fim de garantir o cumprimento da política adotada pela Hyper. A Alta Administração também deverá indicar o período pelo qual os documentos relacionados a essa parceria deverão ser guardados pela Hyper após o término da relação.

O parceiro deverá, ainda, firmar um termo de consentimento com o Manual de Conduta, no qual declarará não apenas a ciência quanto ao Programa de Compliance, mas também se comprometendo a cumpri-la, bem como se responsabilizando pelos atos que praticar em nome da Hyper, no qual constará a ciência de que o descumprimento das regras do Programa de Compliance configuram hipótese de imediata rescisão do contrato, bem como da adoção das demais medidas administrativas e judiciais cabíveis, sem prejuízo das previsões contidas em contrato próprio.

De qualquer modo, a rescisão operar-se-á de imediato nas hipóteses em que o parceiro se envolver em casos de corrupção ou crimes anticoncorrenciais, ficando a Hyper proibida de ter relações com esse parceiro até um ano após o fim das sanções administrativas aplicadas (ou penais, nos casos de pessoas físicas).

O procedimento de diligência prévia deverá ser executado ao menos uma vez por ano enquanto estiver vigente a relação de parceria, contados a partir da entrega da última documentação, devendo o procedimento ser integralmente cumprido novamente. Permanece, no entanto, a obrigação do parceiro de comunicar a Hyper sobre qualquer alteração de sua situação que esteja relacionada a esses aspectos.

A política de compliance, no entanto, também é aplicável enquanto a estiver vigente e, por essa razão, a Hyper também passará a:



- ✔ Exigir emissão de notas fiscais com a adequada caracterização do serviço sob pena de não pagamento, devendo os serviços descritos no documento fiscal estarem relacionados à prestação efetiva do serviço ou à entrega de um bem;
- ✔ Vedar a realização de antecipação de pagamentos sem que haja autorização formal prévia, devidamente cadastrada e com motivação da antecipação registrada.

É importante destacar que a Hyper possui uma política e um procedimento interno específicos definindo os poderes de alçada para concessão de descontos a clientes. Os parceiros deverão estar cientes dessa política, devendo cumpri-la e respeitá-la. Se, todavia, por alguma motivação específica for necessário alterar essa política para um cliente (potencial ou existente), o parceiro deverá entrar em contato com a Hyper, previamente, solicitando autorização específica para conceder o desconto no caso concreto.

Essas informações deverão ser encaminhadas ao Compliance Officer e ao Diretor de Negócios da área, contendo os motivos e justificativas para tanto, bem como informações sobre a negociação, e deverão ser registradas nos sistemas internos de gestão. Após o aval conjunto do Compliance Officer e do Diretor de Negócios, o parceiro estará autorizado a realizar o desconto pretendido.

Assim como para a política de descontos a clientes, a Hyper também possui uma política de comissão previamente estabelecida para cada negócio concretizado pelos parceiros. A alteração dessa política deverá seguir o mesmo procedimento de alteração da política de descontos, se isso for necessário.

Além disso, o parceiro deverá, ainda, estar ciente dos limites de sua atuação e todos os atos decisórios relevantes que estiverem fora das atribuições previamente acordadas deverão ser submetidos, previamente, ao conhecimento, deliberação e aprovação por parte da Hyper.

A Hyper deixa claro que a existência de todas essas políticas de relacionamento visam resguardar todos que atuam em nome da empresa, e também não exclui a obrigação de o parceiro tomar ciência das demais políticas e procedimentos que o afetem diretamente na sua atuação, incluindo as disposições contratuais aplicáveis e eventualmente específicas que porventura venham a existir.



Da Atuação dos Parceiros em nome da Hyper

É de suma importância que os parceiros compreendam que não representam mais seus interesses a partir do momento em que passam a atuar em nome da Hyper, ainda que indiretamente tenha interesses próprios envolvidos indiretamente.

Por esse motivo, foram criadas as regras anteriormente estabelecidas: garantir que aqueles que atuem em nome da Hyper sigam os mesmos padrões que a própria empresa seguiria caso atuasse diretamente (por meio de seus sócios, diretores e colaboradores).



1. Seguir as normas da Hyper de relacionamento com agentes do setor público, sendo expressamente proibida a prática de atos de corrupção e demais normas do Programa de Compliance aplicáveis;
2. Obedecer à Política Contra Práticas Anticoncorrenciais, incluindo não aliciar clientes e empregados da própria Hyper ou de concorrentes e respeitar as regras de não competição em vigor, especialmente no tocante à atuação com produtos concorrentes;
3. Respeitar os termos de confidencialidade existentes;
4. Atuar com ética e integridade no trato com todos os clientes, devendo:
 - a. Submeter ao prévio conhecimento da Hyper toda e qualquer situação que possa caracterizar descumprimento contratual ou que implique na necessidade de atuação de forma excepcional às regras ordinárias estabelecidas;
 - b. Exigir os termos de confidencialidade e os cumprimentos de regras e exigências contratuais previamente definidos pela Hyper;
 - c. Respeitar as regras estabelecidas para provas de conceito e suporte técnico, bem como de concessões de licenças temporárias;
5. Envidar esforços para que os materiais técnicos, de gestão, de capacitação e treinamento e outros elaborados pela Hyper não sejam apropriados indevidamente por terceiros ou mesmo por pessoas vinculadas, direta ou indiretamente, ao parceiro, devendo garantir acesso somente às pessoas que efetivamente necessitem conhecê-los;
6. Garantir que dados de clientes, privados ou públicos, não sejam conhecidos ou apropriados indevidamente;
7. Não repassar parte de suas comissões aos próprios clientes, a fim de, indiretamente, conceder descontos maiores que os permitidos pela Hyper;
8. Registrar as oportunidades de negócio de maneira íntegra, respeitando as regras relacionadas ao conflito de interesses.

- a. Seguir as normas da Hyper de relacionamento com agentes do setor público, sendo expressamente proibida a prática de atos de corrupção e demais normas do Programa de Compliance aplicáveis;
- b. Obedecer à Política Contra Práticas Anticoncorrenciais, incluindo não aliciar clientes e empregados da própria Hyper ou de concorrentes e respeitar as regras de não competição em vigor, especialmente no tocante à atuação com produtos concorrentes;
- c. Respeitar os termos de confidencialidade existentes;

9. Atuar com ética e integridade no trato com todos os clientes, devendo:

- a. Submeter ao prévio conhecimento da Hyper toda e qualquer situação que possa caracterizar descumprimento contratual ou que implique na necessidade de atuação de forma excepcional às regras ordinárias estabelecidas;
- b. Exigir os termos de confidencialidade e os cumprimentos de regras e exigências contratuais previamente definidos pela Hyper;
- c. Respeitar as regras estabelecidas para provas de conceito e suporte técnico, bem como de concessões de licenças temporárias;

10. Envidar esforços para que os materiais técnicos, de gestão, de capacitação e treinamento e outros elaborados pela Hyper não sejam apropriados indevidamente por terceiros ou mesmo por pessoas vinculadas, direta ou indiretamente, ao parceiro, devendo garantir acesso somente às pessoas que efetivamente necessitem conhecê-los;

11. Garantir que dados de clientes, privados ou públicos, não sejam conhecidos ou apropriados indevidamente;

12. Não repassar parte de suas comissões aos próprios clientes, a fim de, indiretamente, conceder descontos maiores que os permitidos pela Hyper;

13. Registrar as oportunidades de negócio de maneira íntegra, respeitando as regras relacionadas ao conflito de interesses.



Diretrizes do Relacionamento da Hyper com Fornecedores

Embora o relacionamento com o setor privado tenha regras menos restritivas e de cumprimento obrigatório em relação às existentes para o setor público, é importante que a relação da Hyper com seus fornecedores também siga os mesmos padrões de integridade definidos em todo o Programa de Compliance adotado pela Hyper.

Hyper

Assim, as contratações com fornecedores deverão seguir o procedimento de compra definido em procedimento próprio, o qual deverá conter necessariamente segregação de função entre as etapas de (1) cotação do preço do produto ou serviço, (2) recebimento do bem ou serviço, e (3) uma instância específica para autorização diferente daquela que (4) realizará o pagamento.

No caso de necessidade de ampliação do serviço ou aquisição ou troca de produtos, o aditamento deverá ser realizado por meio escrito que permita a comprovação da negociação, podendo o Compliance Officer submeter à aprovação da Alta Administração regras de criação de alçada para a negociação de aditivos.

De igual modo, também poderá ser adotada para a qualificação de fornecedores, no que cabível, de forma integral ou parcial, as mesmas exigências requeridas para a instituição de parcerias, especialmente nos casos em que os contratos envolverem valores relevantes ou poderem implicar em riscos para Hyper.

Além disso, sempre deverá ser verificado se algum dos “Sinais de Alerta” constantes no Manual de Conduta estão presentes. Em qualquer caso, os fornecedores se sujeitam à obrigação de cumprimento das regras e políticas de compliance referentes à proibição do cometimento de atos de corrupção e crimes anticoncorrenciais e podem sofrer as mesmas penas aplicáveis aos parceiros caso seja confirmado seu envolvimento em algum fato do tipo.



Diretrizes dos Relacionamentos com o Setor Público

Não menos importante é a relação da Hyper com agentes do setor público, motivo pelo qual é de extrema relevância destacar que todos os que atuem em nome da Hyper – o que inclui sócios, diretores, gerentes, colaboradores e parceiros – cumpram as regras referentes aos temas tratados no Manual de Conduta e se atentem especialmente às regras de conduta relacionadas a:

- ✓ Reuniões
- ✓ Brindes, presentes, hospitalidades e eventos;
- ✓ Patrocínios;
- ✓ Participação em licitações e execução de contratos públicos;
- ✓ Conflito de interesses;
- ✓ Concessão de licenças temporárias;
- ✓ Auxílio na indicação de especificações técnicas para elaboração de Termos de Referência;
- ✓ Confidencialidade e proteção de dados.

Hyper[®]



É necessário destacar, também, que algumas vezes empresas e pessoas acabam tendo atitudes que não estão em conformidade com a lei para atender a pedidos e até mesmo exigências de agentes públicos. No entanto, mesmo com a intenção de ajudar o cliente, a adoção de providências nesse sentido é considerada ilegal e pode trazer prejuízos à empresa.

São situações como, p.ex., a “química contratual”, na qual o agente público solicita a entrega de determinado bem ou a prestação de determinado serviço que não está previsto em contrato (ou cuja quantidade máxima já foi atingida) por meio do faturamento de outros itens ainda passíveis de medição. Ocorre que esse tipo de conduta é ilegal e, portanto, vedada pela Hyper – ainda que possa ser economicamente mais proveitoso ou que possa criar maior proximidade com os representantes do cliente.

Dessa maneira, fica terminantemente proibida a prestação de serviços ou fornecimento de bens em forma de química contratual, bem como fica vedada a emissão de Notas Fiscais com caracterização incorreta dos serviços – seja pela substituição total ou parcial do bem entregue ou do serviço prestado (tais como, p.ex., indicar a realização de serviços de suporte quando, na realidade, o serviço prestado foi de treinamento e capacitação), seja pela omissão de algum item em detrimento da indicação em maior quantidade de outro.

Em situações como essa, aquele que estiver atuando em nome da Hyper deverá, gentilmente, explicar ao cliente a impossibilidade de atender a essa requisição em razão da política de compliance adotada. Se, ainda assim, o cliente insistir ou der sinais de que fará alguma retaliação, o Compliance Officer deverá ser imediatamente acionado, diretamente ou por intermédio do Canal de Alerta, a fim de que o assunto seja apurado e tratado adequadamente pela Hyper.

Diretrizes dos Relacionamentos da Hyper com Colaboradores

Como já abordado anteriormente, a eficácia do Programa de Compliance depende do envolvimento de todos na cadeia de negócios da Hyper no comprometimento à integridade nos negócios – regra que vale, inclusive, para os colaboradores da empresa, que também deverão se submeter à política de compliance da Hyper a fim de evitar situações que possam trazer prejuízos à empresa, a si próprios ou, ainda, criar situações que coloquem em dúvida a credibilidade das relações negociais.



Assim, para garantir esse objetivo, será exigido dos colaboradores:



- ✔ A obrigação de conhecimento e cumprimento integral das regras do Programa de Compliance adotado pela Hyper;
- ✔ A obrigação e o compromisso de não praticar atos de corrupção ou anticoncorrenciais, em favor ou benefício da Hyper;
- ✔ A obrigação e o compromisso de não atuar em favor dos concorrentes (ou em prejuízo) da Hyper durante a vigência do contrato de trabalho;
- ✔ A manutenção da confidencialidade quanto aos conteúdos elaborados ou disponibilizados pela Hyper, próprios ou de terceiros, protegidos ou não por propriedade intelectual, mesmo após o término do vínculo contratual;
- ✔ O respeito às normas de uso de equipamentos da Hyper;
- ✔ O compromisso e a obrigação de serem prestadas informações verídicas sobre sua pessoa e familiares para propósitos trabalhistas ou outros fins legais;
- ✔ O integral cumprimento da Política de Conflito de Interesses e o respeito às regras de quarentena para os casos de colaboradores que atuaram no setor público ou em empresas concorrentes;
- ✔ A assinatura dos termos e declarações exigidos pela empresa durante a vigência do contrato de trabalho.



Muito Obrigado!



Site

[HREPORTS.COM.BR](https://hreports.com.br)



Rede Social

[@HREPORTSBR](https://www.instagram.com/hreportsbr)



E-mail

DANIEL@HREPORTS.COM.BR