



Programa de Integridade  
Nacional Comercial Hospitalar

POLÍTICA CONCORRENCIAL

## Sumário

CAPÍTULO I - OBJETIVO .....	3
CAPÍTULO II - DEFINIÇÕES.....	3
CAPÍTULO III - APLICABILIDADE.....	4
CAPÍTULO IV - VIGÊNCIA, ALTERAÇÕES E ATUALIZAÇÕES .....	4
CAPÍTULO V - COMENTÁRIOS INICIAIS E PREMISSAS.....	4
CAPÍTULO VI - DIRETRIZES E REGRAS .....	5
Seção VI.1 – Atos de Concentração Econômica.....	5
Seção VI.2 – Prevenção de Infrações à Ordem Econômica.....	5
Seção VI.3 – Abuso de Posição Dominante .....	7
CAPÍTULO VII - COMPROMISSO DE REPORTAR.....	8
CAPÍTULO VIII - RESPONSABILIDADES.....	9
CAPÍTULO IX - VIOLAÇÕES E PENALIDADES .....	9
CAPÍTULO X - CONFLITOS, EXCEÇÕES E ESCLARECIMENTOS .....	9
CAPÍTULO XI - CANAL DE TRANSPARÊNCIA.....	9

## **CAPÍTULO I - OBJETIVO**

O objetivo da presente Política Concorrencial (“Política”), conforme aprovada pelo Conselho de Administração do Grupo Salus em 14.01.2019, tem como objetivo estabelecer as diretrizes, padrões e procedimentos do programa de prevenção e combate à práticas anticoncorrenciais para todas as empresas do grupo, em consonância à legislação vigente, o Código de Ética e Conduta, políticas, manuais, instruções de trabalho e procedimentos estabelecidos pelo programa de Integridade.

Ainda, em linha com a Cultura e os Valores éticos assumidos por cada empresa do Grupo Salus, conforme definido abaixo, a presente Política visa contribuir com as medidas de prevenção, detecção, resposta e remediação de atos considerados como de não conformidade com a legislação vigente, as condutas esperadas e/ou os preceitos éticos estabelecidos pelo Grupo Salus.

## **CAPÍTULO II - DEFINIÇÕES**

Todos os termos e expressões utilizados nesta Política Concorrencial com as respectivas iniciais grafadas em letras maiúsculas, ainda que no plural ou singular, masculino ou feminino, terão os significados que lhes são atribuídos a seguir:

“Administrador(es)”: Refere-se aos Diretores Estatutários e aos membros do Conselho de Administração do Grupo Salus.

“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 joint venture.

“CADE”: Conselho Administrativo de Defesa Econômica. É uma autarquia federal, vinculada ao Ministério da Justiça, com sede e foro no Distrito Federal, que exerce, em todo o território nacional, as atribuições dadas pela Lei nº 12.529/2011. Possui como missão zelar pela livre concorrência no mercado, sendo a entidade responsável, no âmbito do Poder Executivo, não só por investigar e decidir, em última instância, sobre a matéria concorrencial, como também fomentar e disseminar a cultura da livre concorrência.

“Canal de Transparência”: Indicado no Capítulo XIII do Código de Ética e Conduta, tem como finalidade servir como meio para que Colaboradores e Terceiros possam comunicar suas preocupações e denúncias relacionadas a esta Política, bem como solicitar os esclarecimentos de dúvidas.

“Colaborador(es)”: Significa o público interno do Grupo Salus, ou seja, os Empregados das empresas pertencentes ao Grupo Salus, incluindo seus Administradores, estagiários e aprendizes, considerando todos os seus segmentos de negócios, marcas e divisões.

“Concorrente”: Pessoa física ou jurídica que oferece serviços ou produtos iguais ou semelhantes aos ofertados pelo Grupo Salus. São considerados iguais ou semelhantes produtos ou serviços que possam ser considerados substituíveis entre si para fins dos usos a que se destinam.

“Cliente(s)”: São as Pessoas Físicas ou Jurídicas, do setor público ou privado, que mantêm relação mercantil ou por qualquer outro meio lícito, com o Grupo Salus, mediante a aquisição de quaisquer produtos e/ou serviços prestados pela organização.

“Gestor(es)”: São todos os Gerentes, Coordenadores, Diretores e/u Líderes do Grupo Salus.

“Gun jumping”: Consumação prévia de atos de concentração econômica antes de sua aprovação pelo CADE. Trata-se de conduta proibida pela legislação concorrencial, cuja prática sujeita as partes a multas significativas.

“Grupo Salus”: Significa a Salus Latam Holding S.A. em conjunto com todas as demais empresas por esta controladas e/ou coligadas, que sejam pertencentes ou venham a integrar o mesmo grupo econômico do qual faz parte.

“Lei de Defesa da Concorrência”: Lei nº 12.529, datada de 30 de novembro de 2011, que estrutura o Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência e dispõe sobre a prevenção e repressão às infrações contra a ordem econômica, orientada pelos princípios constitucionais de liberdade de iniciativa, livre concorrência, função social da propriedade, defesa dos consumidores e repressão ao abuso do poder econômico.

“Mercado Relevante”: Compreende os produtos ou serviços ofertados em um determinado território e que os consumidores considerem substituíveis entre si devido às suas características, preços e utilização pretendida.

“Política”: Significa esta Política Concorrencial.

“Posição Dominante”: Há Posição Dominante sempre que uma empresa ou grupo de empresas for capaz de alterar unilateral ou coordenadamente as condições de mercado ou quando controlar 20% ou mais do mercado relevante, podendo esse percentual ser alterado para setores específicos da economia.

“Terceiro(s)”: Todo o público externo do Grupo Salus, sem vínculo empregatício ou estatutário, tais como os fornecedores de bens e/ou serviços (incluindo, mas não se limitando às empresas de Representação Comercial, de Prestação de Serviços em geral e de agenciamento), clientes, procuradores, consultores em geral e demais que mantenham ou pretendam manter relacionamento com o Grupo Salus.

### **CAPÍTULO III - APLICABILIDADE**

Esta Política aplica-se, indistintamente e indiscriminadamente, a todos os Colaboradores e Terceiros, de forma isenta e imparcial, dentro do compromisso do Grupo Salus em conduzir seus negócios com ética, integridade e em consonância com a legislação vigente, especialmente, mas não se limitando a Lei do Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência (Lei nº 12.529/2011) e a Lei de Crimes contra a Ordem Econômica (Lei 8.137/1990).

### **CAPÍTULO IV - VIGÊNCIA, ALTERAÇÕES E ATUALIZAÇÕES**

A presente Política tem vigência por prazo indeterminado, sendo que atualizações e alterações somente serão válidas se aprovadas pelo Conselho de Administração do Grupo Salus mediante parecer prévio do Comitê de Ética.

### **CAPÍTULO V - COMENTÁRIOS INICIAIS E PREMISSAS**

O compromisso com a ética e a integridade deve determinar e guiar todas as ações dos Colaboradores, Terceiros e relacionamentos do Grupo Salus, na condução de seus negócios e atividades, sempre em conformidade com os mais elevados padrões morais e legais.

Violações às leis concorrenciais não são toleradas, bem como podem expor o Grupo Salus, seus acionistas, Administradores e Colaboradores, a consequências gravosas quanto a reputação e imagem, além de possíveis penalidades administrativas, judiciais e criminais.

É de responsabilidade de todo o Grupo Salus, seus Colaboradores e Terceiros, conhecer, disseminar e cumprir todos os termos desta Política.

Esta Política será aplicável e deverá ser cumprida ainda que, em determinados aspectos, a legislação seja menos rigorosa.

## **CAPÍTULO VI - DIRETRIZES E REGRAS**

O Grupo Salus está comprometido em conduzir suas atividades em estrito cumprimento às leis aplicáveis e demais normas que regem o relacionamento com seus competidores, clientes e agentes do mercado em que atua.

### **Seção VI.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 Concorrcenciais.

É fundamental assegurar especial cuidado à troca de informações até a aprovação final do Ato de Concentração Econômica, bem como assegurar que, entre a assinatura e a formalização, as condições de concorrência e independência entre as empresas envolvidas na operação sejam preservadas até a decisão final da Autoridade Concorrcencial.

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 Concorrcencial dar-se sempre antes de consumado qualquer ato relativo à implementação da operação, ainda que parcial, observadas as regras estabelecidas na legislação vigente, especialmente, mas não se limitando a Lei 12.529/2011 e a Lei 8.137/1990.

Com relação às informações concorrcencialmente 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. Consulte o Departamento Jurídico para que este auxilie com o procedimento e documentação necessária.

Constituem exemplos – não exaustivos – de informações concorrcencialmente 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, estratégia comercial, informações relativas ao pessoal e processos de remuneração/indenização, entre outras.

Neste contexto, quando houver necessidade de se ter acesso a informações concorrcencialmente sensíveis no âmbito de Atos de Concentração deverão ser observados os procedimentos estabelecidos pelo Departamento Jurídico.

### **Seção VI.2 – Prevenção de Infrações à Ordem Econômica**

Todo Colaborador tem o dever de prevenir a ocorrência de infrações à legislação de concorrência, nos termos preconizados nesta Política, materiais de apoio divulgados, treinamentos aplicados e demais documentos integrantes da Política de Integridade do Grupo Salus.

O Colaborador deve prestigiar o valor da concorrência, fazendo com que o Grupo Salus possa competir livremente nos mercados em que atua, com base em elevados padrões de conduta, na busca pela eficiência e visando ao atendimento dos anseios dos clientes. A concorrência deve basear-se nos méritos da prestação de serviço do Grupo Salus e não em quaisquer expedientes que possam ser considerados desleais ou abusivos.

Em especial, o Colaborador deve abster-se de:

- Combinar com concorrente a fixação de preços, alocação de clientes ou mercados, bem como a uniformização de condutas comerciais, termos ou condições de venda, seja de forma verbal, expressa ou mesmo implícita (sinalização de preços), por meio de abatimentos ou descontos, custos ou termos de pagamento.

- Revelar a terceiros quaisquer informações comercialmente sensíveis (volume, custos, estoque, investimentos, previsões, clientes, áreas de atuação, etc.) ou relacionadas às estratégias da empresa, a que tenha acesso no exercício da função.
- Participar de grupo, organização ou entidade de classe (por exemplo, sindicatos, associações, federações, etc.) fora dos casos expressamente admitidos pela legislação, políticas internas e materiais de apoio.
- Manter informações confidenciais ou comerciais do Grupo Salus sem proteção em equipamentos da empresa, ou acessíveis a outros colaboradores e em dispositivos pessoais, tais como: computadores, pen drive, smartphone e outros.
- Utilizar-se de aplicativos para formar redes de relacionamento ou para entrar em contato com concorrentes.
- Solicitar a clientes ou qualquer outra fonte, informações confidenciais de concorrentes, exceto no âmbito de atividades legítimas de inteligência de mercado que tenham sido revistas pelo Comitê de Ética ou suas Comissões.
- 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.
- Associar-se a entidades cujo objeto seja a organização entre concorrentes.

O Colaborador também deve observar as seguintes questões:

- Todas as eventuais e estritamente necessárias reuniões com concorrentes devem, obrigatoriamente, contar com a presença de um profissional do Departamento Jurídico do Grupo Salus serem precedidas de comunicação formal informando: local, data, participantes, pauta a ser tratada e nota sobre conduta ética defendida pela companhia.
- Todo o conteúdo abordado em reuniões com concorrentes deve ser registrado em ata.
- Certificar-se que na ata da reunião da associação de classe conste a integralidade das discussões, a fim de demonstrar a licitude destas, mantendo cópia do respectivo documento em arquivo e enviar cópia da ata ao Comitê de Ética;
- Em reuniões presenciais ou por telefone com concorrentes que acabem em temas concorrenciais sensíveis que possam infringir à legislação, os integrantes do Grupo Salus devem ausentar-se especificando o motivo e exigir que se registre em ata sua saída, devendo, ainda, comunicar ao Comitê de Ética;
- 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 compartilhar informações ou dados sensíveis do Grupo Salus ou de seus negócios em reuniões da associação de classe; (ii) **nunca** compartilhar informações ou dados do Grupo Salus 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.

O Colaborador tem o dever de levar ao conhecimento do Comitê de Ética quaisquer suspeitas de violação da legislação de concorrência que cheguem a seu conhecimento, seja com envolvimento de integrantes do Grupo Salus, concorrentes e/ou associações. Referida comunicação deve ser realizada através do Canal de Transparência ou diretamente aos membros do Comitê de Ética.

Em caso de dúvida sobre a aplicação da legislação, o Colaborador deve solicitar apoio do Comitê de Ética antes de prosseguir com suas atividades.

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 associações de classe deverão obedecer às normas, procedimentos e alçadas adotadas pelo Grupo Salus. Pagamentos extraordinários a associações de classe pelo Grupo Salus somente poderão ocorrer mediante prévia autorização do Conselho de Administração mediante parecer do Comitê de Ética e após análise (*Due Dilligence*) que deverá considerar pesquisas reputacionais, idoneidade da associação de classe, assim como de seus dirigentes, desde que não infrinjam a legislação vigente ou qualquer documento integrante da Política de Integridade do Grupo Salus. São veementemente proibidos pagamentos diretamente a fornecedores ou concorrentes no âmbito da atuação das associações de classe.

Em reuniões com associações de classe, é importante tomar os seguintes cuidados:

- 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, clientes ou demais Parceiros; ou (iii) exclusão de concorrente, fornecedor, cliente ou demais Parceiros.
- Evitar a combinação de participação ou atuação em mercados.
- Evitar, sempre que possível, a participação de Diretores e Gerentes Comerciais, e de colaboradores ligados diretamente à estratégia comercial da Companhia.

### **Seção VI.3 – Abuso de Posição Dominante**

Uma empresa, em uma situação de concorrência imperfeita que retém uma parcela significativa de mercado atua e duas dimensões: (i) produto ou serviço e (ii) área geográfica em que esse produto é vendido ou que o serviço é prestado, para influenciar o mercado. No entanto, apresentar tais característica não enquadra a empresa em uma condição monopolista. Para haver violação à lei do Direito Concorrencial, essas dimensões são os preceitos propícios para coerção do mercado em que o abuso de poder acarreta a manipulação de seus preços sistematicamente acima ou abaixo do nível competitivo de mercado sem com isso perder todos os seus clientes.

Abuso de posição dominante, portanto, só se materializa se caracterizarem, em conjunto, posição dominante, poder de mercado e comportamento tendente a limitar ou restringir a livre concorrência.

Para evitar a concorrência desleal, aqueles que ocupam a posição de dominante devem prezar pelas melhores práticas de funcionamento justo do mercado econômico, de modo a evitar práticas e condutas abusivas, além de incentivar os mesmos comportamentos em seus parceiros.

Com relação a preços, não se deve:

- Oferecer a clientes e a fornecedores da mesma categoria preços e condições de pagamento discriminatórios, sem uma justificação objetiva (volumes de venda, histórico de crédito, duração do contrato, condições contratuais específicas etc.);
- Estabelecer preços predatórios, ou seja, não reduzir os preços abaixo do custo com o objetivo de eliminar concorrentes ou de dificultar a entrada de novo; e
- Impor ao cliente uma política de preços ou condições de comercialização que limitem sua relação com terceiros, como a fixação de preços de revenda, descontos ou abatimentos, quantidades ou margens de lucro.

Com relação a obrigações de exclusividade, não se deve:

- Proibir ao cliente que compre ou venda produtos de concorrentes; e
- Impor ao cliente a aquisição de produtos da companhia por período longo sem justificação objetiva e razoável.

Com relação a recusa de fornecimento, não se deve:

- Recusar a venda de produto dentro das condições de pagamento normais aos usos e costumes comerciais, a menos que haja razões objetivas, como histórico de crédito, obrigações contratuais, limites à capacidade de produção.

Com relação a vendas condicionada (“casada”), não se deve:

- Subordinar a compra de um produto à aquisição de outro ou à utilização de um serviço, ou subordinar a prestação de um serviço à utilização de outro serviço ou à aquisição de um produto.

Com relação a barreiras à entrada, não se deve:

- Limitar ou impedir a entrada de potenciais concorrentes por meio de práticas enganosas, como a criação de dificuldades à constituição, funcionamento e desenvolvimento de concorrente ou de barreiras que impeçam seu acesso às fontes de insumo, matérias-primas, equipamentos ou tecnologia, bem como aos canais de distribuição.

Deve-se sempre consultar o Comitê de Ética antes da celebração de acordo de distribuição exclusiva, da elaboração de política de descontos e condições de pagamento ou quando se afigure conveniente subordinar a venda de um produto à aceitação de determinado serviço;

Além disso, é necessário justificar expressa e objetivamente no instrumento contratual as razões pelas quais é celebrado contrato de distribuição exclusiva, bem como manter registros das causas objetivas que autorizam a diferenciação de preços e condições de pagamento para clientes da mesma categoria.

## **CAPÍTULO VII - COMPROMISSO DE REPORTAR**

É responsabilidade de todos os Colaboradores e Terceiros do Grupo Salus, comunicar qualquer violação, comportamentos incompatíveis ou suspeita de violação aos princípios da ética, honestidade, comprometimento, responsabilidade e seriedade, leis e regulamentos em vigor, desta Política, bem como das demais políticas, manuais e procedimentos internos.

A omissão diante do conhecimento de possíveis violações por Colaboradores e Terceiros será considerada atitude antiética e passível de aplicação de medidas disciplinares. Da mesma forma, o relato de situações irreais com o objetivo de prejudicar outras pessoas ou empresas por interesses pessoais será igualmente considerado antiético e passível de



penalidades, nos termos desta Política ou de qualquer documento integrante do Programa de Integridade do Grupo Salus.

As violações ou suspeitas devem ser comunicadas através do Canal de Transparência (de acordo com o Capítulo XI), podendo ser feita de forma identificada ou anônima.

Não será tolerada retaliação ou represália em qualquer formato ou medida contra qualquer Colaborador ou Terceiro que venha a apresentar uma denúncia de boa-fé.

Quando da comunicação das violações, deverá ocorrer a pronta interrupção de irregularidades ou infrações detectadas, cabendo ao Comitê de Ética do Grupo Salus auxílio para a tratativa e remediação dos danos gerados.

## **CAPÍTULO VIII - RESPONSABILIDADES**

É de responsabilidade de todos os Administradores e Colaboradores a disseminação desta Política, bem como zelar pelo cumprimento do Código de Ética e Conduta do Grupo Salus, fazendo com que quaisquer Terceiros também estejam comprometidos com referidos documentos.

## **CAPÍTULO IX - VIOLAÇÕES E PENALIDADES**

Violações a esta Política também serão consideradas como infrações ao Código de Ética e Conduta do Grupo Salus, sujeitando seus infratores às penalidades legais conforme aplicáveis e nos termos da Política de Gestão de Consequências do Grupo Salus.

Os Terceiros responderão civil e penalmente por infrações a esta Política ou a qualquer documento do programa de Integridade do Grupo Salus, além da aplicação das penalidades contratuais previstas, incluindo perdas e danos cabíveis e observados os termos contratuais e da Política de Gestão de Consequências do Grupo Salus.

## **CAPÍTULO X - CONFLITOS, EXCEÇÕES E ESCLARECIMENTOS**

Qualquer exceção ao determinado nesta Política deverá ser requerida mediante o envio de solicitação endereçada ao Comitê de Ética (através do Canal de Transparência indicado no Capítulo XI) do Grupo Salus com a descrição do requerimento, justificativas e critérios utilizados para o pedido.

Nenhuma exceção poderá ser realizada em desacordo com a legislação vigente e sem aprovação prévia e escrita do Conselho de Administração, que votará com base no parecer apresentado pelo Comitê de Ética.

## **CAPÍTULO XI - CANAL DE TRANSPARÊNCIA**

O Grupo Salus incentiva todos os seus Colaboradores e Terceiros a denunciarem quando suspeitarem ou detectarem violações.

Todos que se relacionam com o Grupo Salus devem comunicar as violações ou possíveis violações às diretrizes desta Políticas e demais regras estabelecidas pelo Programa de Integridade do Grupo Salus, por meio do Canal de Transparência, acessível em:

- **Número do 0800** -> 0800 404 4417
- **E-mail** -> [canaldatransparencia.nch@iaudit.com.br](mailto:canaldatransparencia.nch@iaudit.com.br)
- **Link do botão “Canal de Transparência”** -> <https://denuncia.iaudit.com.br/sistema/nch>

Os relatos podem ser realizados pelo denunciante de forma anônima, caso este prefira não se identificar.

Todas as situações reportadas serão avaliadas e as devidas tratativas conduzidas dentro do mais estrito sigilo, justiça, profundidade, tempestividade, respeito e razoabilidade, sendo permitido o apoio técnico especializado externo.