



Política Comercial

1. Objetivo:

A política comercial da **Suporte de Administração Gerencial LTDA** visa estabelecer diretrizes éticas e transparentes para todas as atividades relacionadas à venda, marketing, negociação e relacionamento com clientes e parceiros. Esta política está alinhada com os princípios do nosso Programa de Integridade e Compliance, garantindo que todas as práticas comerciais sejam realizadas de maneira legal, ética e responsável.

2. Princípios Fundamentais:

Respeito às Leis e Normas: Cumprir rigorosamente todas as leis, regulamentos e normas aplicáveis em todas as operações comerciais, incluindo leis anticorrupção, de concorrência, proteção ao consumidor e proteção de dados.

Transparência e Honestidade: Manter altos padrões de transparência e honestidade em todas as comunicações comerciais e atividades de marketing, evitando informações enganosas ou falsas.

Respeito aos Direitos dos Consumidores: Garantir que todos os produtos e serviços oferecidos respeitem os direitos dos consumidores, proporcionando informações claras e precisas sobre características, preços, condições de venda e políticas de devolução.

Concorrência Justa: Competir de forma justa e ética no mercado, respeitando os concorrentes e evitando práticas anticompetitivas, como acordos de fixação de preços, divisão de mercado ou qualquer outra forma de cartel.

3. Processos Comerciais:

Negociações e Contratos: Conduzir negociações e elaborar contratos de forma transparente e baseada em princípios de equidade, assegurando que todas as partes envolvidas compreendam claramente os termos e condições acordados.

Relacionamento com Clientes e Parceiros: Cultivar relacionamentos baseados na confiança mútua, oferecendo suporte e serviço ao cliente de alta qualidade e respeitando a privacidade e confidencialidade das informações dos clientes.

4. Promoção e Marketing:

Publicidade e Comunicação: Garantir que todas as práticas de publicidade e comunicação sejam precisas, não enganosas e alinhadas com os valores da empresa e as normas legais.

Proteção de Dados: Cumprir rigorosamente as normas de proteção de dados, garantindo que informações pessoais de clientes e parceiros sejam coletadas, utilizadas e armazenadas de maneira ética e segura, em conformidade com a legislação aplicável, como a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD).

5. Conflitos de Interesse:

Identificação e Gestão: Identificar e gerenciar proativamente potenciais conflitos de interesse que possam surgir nas atividades comerciais, garantindo decisões imparciais e alinhadas aos interesses da empresa e dos clientes.

6. Monitoramento e Cumprimento:

Auditoria e Monitoramento: Realizar auditorias regulares para monitorar o cumprimento desta política e identificar áreas de melhoria, assegurando a conformidade contínua com as normas éticas e legais.

7. Treinamento e Conscientização:

Capacitação em Compliance: Oferecer treinamentos regulares para todos os funcionários envolvidos em atividades comerciais, abordando temas como ética empresarial, leis aplicáveis, prevenção de corrupção e boas práticas comerciais.

8. Canal de Denúncias:

Canal de Denúncias Éticas: Fornecer um canal confidencial e seguro para relatar preocupações relacionadas à integridade e compliance, assegurando investigações justas e apropriadas de todas as denúncias recebidas.

9. Responsabilidade e Supervisão:

Responsabilidade da Alta Direção: A alta direção da empresa é responsável por liderar pelo exemplo, promovendo uma cultura de integridade e compliance em todas as áreas comerciais da organização.

10. Revisão e Atualização:

Revisão Periódica: Revisar regularmente esta política para garantir sua eficácia e relevância, fazendo ajustes conforme necessário para refletir as melhores práticas e mudanças nas leis e regulamentos aplicáveis.

Esta política comercial reflete o compromisso da **Suporte de Administração Gerencial LTDA** em realizar negócios de forma ética, responsável e em conformidade com todas as normas legais e regulatórias pertinentes. Ao adotar estas diretrizes, buscamos não apenas garantir o sucesso a longo prazo da empresa, mas também construir relacionamentos duradouros e confiáveis com nossos clientes, parceiros e demais partes interessadas.