POLíTICA E PROCEDIMENTOS GLOBAIS

ANTITRUSTE E DA LEI DE DEFESA DA CONCORRÊNCIA

Conteúdo

- Objetivo & Aplicação
- Principais Áreas de Risco
  1. Concorrentes
  2. Entidades de Classe
  3. Clientes & Fornecedores
  4. Comportamento Unilateral
- Denúncia
- Principais Regras
- Referências

Objetivo & Aplicação

Como estabelecido pelo nosso Código de Conduta nos Negócios, a CEVA está comprometida com a livre iniciativa e a concorrência justa. Como uma empresa global da cadeia de suprimentos, a CEVA cresce com o livre comércio. Muitos países e jurisdições onde a Empresa faz negócios possuem leis antitruste ou de defesa da concorrência para promover um mercado livre, vigoroso e competitivo para beneficiar clientes e concorrentes. Os reguladores da concorrência têm o poder de impor pesadas multas a empresas que violam as regras de concorrência. As empresas também podem ser processadas por danos e, em alguns locais, a violação das regras antitruste pode ser considerada crime e os colaboradores podem ser presos.

Por todos estes motivos, é política da Empresa concorrer de forma legal, justa e ética e obedecer rigorosamente todas as leis antitruste e de defesa da concorrência aplicáveis. Competiremos e faremos negócios somente com base em mérito, concorrência aberta e oferecendo serviço de classe superior aos nossos clientes.
Uma vez que “as aparências importam”, todos nós devemos evitar qualquer conduta que pareça violar a Política e os Procedimentos Antitruste e a Lei de Defesa da Concorrência ou quaisquer leis antitruste e de defesa da concorrência. Esta política e o treinamento antitruste da CEVA lhe ensinarão como.

Esta Política se aplica a todos os colaboradores da CEVA globalmente e a todas as empresas e pessoas que trabalham para ou em nome da CEVA.

PARTE 1

CONCORRENTES

1.1. Comportamento entre concorrentes

As leis antitruste e de defesa da concorrência proíbem certos tipos de acordos e comportamentos entre os concorrentes. Esta seção da política descreverá algumas das principais regras que você deve lembrar ao lidar com concorrentes.

Conspiração com concorrentes (fixação de preços, divisão de mercado e alocação de clientes)

A primeira e mais importante ação que a CEVA deve tomar de forma independente é fixar preços. O exemplo clássico de atividade ilegal entre concorrentes é o acordo formal ou informal para “fixar” ou “estabilizar” preços – em outras palavras, os concorrentes combinam os preços que cobrarão ao invés de fixar seus próprios preços de forma independente.

A fixação de preços elimina a concorrência e prejudica os consumidores. As leis de defesa da concorrência não apenas proíbem a fixação de preços como também proíbem acordos entre concorrentes sobre quaisquer termos e condições de venda que afetem os preços, como descontos, condições de crédito, prazo ou anúncio de alterações de preço, uso de fórmulas ou escalas de cálculo preços e outros itens similares.

Desta forma, fixamos todos os preços e sobretaxas de forma independente, com base em nossa própria análise, informações do cliente e informações de conhecimento público. Não discutimos preços, ofertas, lucros, alocação de clientes ou territórios ou outros termos e condições de venda com concorrentes e nunca entraremos em acordo com nenhum concorrente sobre esses aspectos, seja formal ou informalmente.

1.1. Comportamento entre concorrentes (cont.)

Não trocaremos informações sobre assuntos confidenciais, como tarifas, comissões, taxas, sobretaxas, ofertas ou termos e condições, etc., ou entraremos em acordo com concorrentes para limitar a capacidade ou dividir mercados ou linhas de negócios. Não acordaremos e nem discutiremos com concorrentes questões como cobrança, repasse ou aumento de quaisquer sobretaxas, impostos ou outros custos, incluindo aqueles obrigatórios por regulamentação governamental. (Em determinadas circunstâncias, pode ser permitido discutir com concorrentes como atender às exigências técnicas impostas por regulamentações governamentais – mas apenas mediante aprovação prévia do Departamento Jurídico.)

E todos nós devemos sempre seguir os **processos de fixação de preços e sobretaxas da Empresa** estabelecidos nas **Regras Comerciais da CEVA**.

1.1. Comportamento entre concorrentes
Perguntas & Respostas

Pergunta

Há uma nova regulamentação aplicável ao nosso setor que exigirá a implantação de um processo operacional, um novo aplicativo de sistemas e coordenação com nossos fornecedores (transportadores) para seu cumprimento. Isto gerará custos adicionais que a Empresa precisa decidir se transfere (ou não) aos nossos clientes por meio de uma nova sobretaxa e, caso positivo, a que preço, como repasse ou determinado aumento de “x”. Neste contexto, alguns de nossos concorrentes começaram a trocar e-mails (com você em cópia) na tentativa de descobrir o que cada um planeja fazer e coordenar alguma forma para evitar conturbação no mercado. Isto seria uma violação? Como você deve agir?

Resposta

O compartilhamento de informações de formação de preços entre concorrentes é uma violação das leis antitruste e de defesa da concorrência. A CEVA deve fixar seus preços, incluindo todas as tarifas e sobretaxas aplicáveis, de forma unilateral, com base em sua própria estrutura de custo e suas próprias decisões sobre o repasse de custos adicionais. A ação adequada é entrar em contato com o Departamento de Compliance e Ética para saber como responder a tais e-mails e seguir as Regras Comerciais da CEVA (7.2) sobre como definir uma nova sobretaxa.

1.2. Coleta de Informações (informações sobre a concorrência)

Para qualquer empresa, é extremamente importante ser capaz de coletar informações sobre a concorrência decidir a estratégia e assegurar que somos competitivos no mercado. Todavia, podemos fazer isso somente se seguirmos as regras. Nos termos da política da CEVA, você não pode enviar ou receber quaisquer preços, ofertas, listas de preços ou outras informações confidenciais para ou de um concorrente, direta ou indiretamente, por escrito ou em uma conversa.

Informações sobre preços, sobretaxas ou outros assuntos de concorrente ou outras questões relacionadas com informações de mercado podem ser obtidas apenas por meio de: (A) fontes públicas e (B) de clientes em determinadas circunstâncias e nunca em discussões ou outras comunicações com os concorrentes. Por exemplo, você pode se basear em qualquer material disponível publicamente (estudos do setor, revistas comerciais, publicações do mercado, propagandas de concorrentes, etc.). (A CEVA não deve participar da criação de nenhum estudo dessa natureza nem fornecer dados para tais estudos sem autorização prévia do Departamento Jurídico.)

Um cliente pode fornecer a você esse tipo de informação para benefício dele mesmo, para que você abaixe seu preço (mas você não pode pedir as informações ou usar o cliente para passar tais informações ao concorrente).

1.2. Coleta de Informações (informações sobre a concorrência) (cont.)

É recomendado documentar a data e a fonte das informações nas quais você se baseou, de modo que, mais tarde, não haja dúvidas de que você tomou a decisão correta. E seja cuidadoso com a linguagem (como em e-mails mal escritos, ideias confusas, exageros) que faça parecer que você está fazendo algo errado, embora não esteja.

Em todos os casos, o recebimento de informações de concorrentes, mesmo se por acidente, é um assunto muito delicado e pode constituir uma violação. Caso isto ocorra com você, entre em contato com o Departamento de Compliance e Ética para obter orientação sobre como lidar com essa situação. Nas circunstâncias em que o concorrente também é cliente ou fornecedor da Empresa, é necessário discutir ou acordar preços cobrados da Empresa ou pagos a ela associados a essa relação em particular. Mas você deve limitar a sua troca e o uso de tais informações apenas ao necessário para aquela relação e não fazê-lo para outra finalidade.

1.2. Coleta de Informações (informações sobre a concorrência)

Pergunta & Respostas

Pergunta

Um de seus colegas já trabalhou para um de nossos concorrentes. Um dia, você recebe um e-mail contendo um documento daquele concorrente. Seu colega menciona no e-mail que pegou o documento do concorrente quando saiu da empresa e que o documento pode conter informações valiosas sobre o projeto no qual você está trabalhando. Você pode usar estas informações?

Resposta

Não, estas informações não deveriam ser trazidas por ele para nossa empresa. Você não pode usar estas informações e precisa entrar em contato com o Departamento de Compliance e Ética imediatamente, para que as informações sejam colocadas em quarentena e assegurar que a decisão tomada por nós seja adequada e não alterada por informações incorretas.

1.3. Manipulação de Licitações

Outra ação proibida aos concorrentes pelas leis antitruste é a manipulação de licitações. A manipulação de licitações é um esquema no qual os concorrentes trabalham juntos para apresentar ofertas a um cliente, sem o conhecimento e aprovação do cliente, para garantir um contrato de bens ou serviços a um preço pré-estabelecido ou estipular um nível de preço mínimo abaixo do qual nenhum "concorrente" proporá, de modo que quem ganhar a licitação ganhará mais dinheiro. A manipulação de licitações é anticompetitiva, pois o preço manipulado será injustamente alto.

Existem vários tipos de manipulação de licitações, mas as principais que podem surgir no nosso setor são a supressão de propostas e a oferta complementar. Na oferta complementar, alguns dos "concorrentes" fazem ofertas que sabem que o comprador rejeitará porque o preço é muito alto ou as condições são inaceitáveis, para criar a aparência de uma licitação legítima, e ao mesmo tempo asseguram que um "concorrente" pré-determinado ganhará a licitação. Em outro tipo, os concorrentes acordam que em qualquer oferta apresentada, seu preço não ficará abaixo de um determinado mínimo, de modo que possam competir em outros aspectos da licitação e quem vencer a licitação, ganhará mais dinheiro.

Na CEVA, proibimos todas as formas de manipulação de licitações. Quando os concorrentes fraudam as licitações, impedem a concorrência da mesma forma infalível como fazem ao fixar preços. A apresentação de ofertas para soluções de serviço conjunta ou integrada com um concorrente é permitida apenas se solicitada pelo cliente e com o conhecimento e a aprovação do mesmo. Mais uma vez, você deve limitar a troca e o uso de tais informações apenas ao necessário para aquela relação e não fazê-lo para outra finalidade.

1.3. Manipulação de Licitações

Perguntas & Respostas

Pergunta

Um de nossos clientes globais convidou a CEVA para participar de uma licitação. Os termos e condições da licitação são praticamente impossíveis de atender. Podemos discutir com os concorrentes e fazer um acordo de não participação para forçar o cliente a mudar os termos e as condições da licitação ou acordar uma base mínima que nos permita obter um lucro decente?

Resposta

Não. A CEVA pode decidir, unilateralmente, não participar da licitação com base na análise da empresa sobre os méritos ou benefícios da participação. Todavia, qualquer acordo de não participação com os concorrentes seria considerado manipulação de licitações, e quaisquer discussões sobre a proposta seriam consideradas violações desta política e da leis antitruste e de defesa da concorrência.

1.4. Boicote ou recusa de fazer negócios com terceiros

As leis antitruste e de defesa da concorrência proíbem qualquer entendimento, plano ou acordo entre concorrentes para boicotar ou recusar fazer negócios (ou fornecer) com quaisquer terceiros.

Por exemplo, os concorrentes não podem acordar que irão se desvincular de um cliente, decidir não usar um fornecedor, alterar condições de crédito para um terceiro ou fazer acordos com concorrentes sobre qualquer outro aspecto da negociação com terceiros. Os concorrentes podem tomar todas estas decisões por sua conta – mas não juntos.

1.4. Boicote ou recusa de fazer negócios com terceiros

Perguntas & Respostas

Pergunta

Um amigo seu, que trabalha em um concorrente, liga para você para reclamar de um cliente em comum. O cliente tenta impor prazos de pagamento desfavoráveis, estreitar as limitações de responsabilidade e outras condições que seu amigo considera descabidas. Na verdade, você tem os mesmos problemas com aquelas condições. Seu amigo sugere que vocês podem recusar trabalhar com esse cliente por um tempo, para forçá-lo a tornar seus termos e condições mais práticos. Isto é permitido?

Resposta

No. If CEVA can't accept certain terms and conditions in a contract, it is up to CEVA to decide, by itself, whether or not to do business with the customer. This same rule applies to doing business with vendors. More broadly, you should never discuss a customer's pricing or terms and conditions with a competitor (outside of the narrow exceptions discussed elsewhere in this policy).

1.5. Joint Ventures / Subcontratação a Concorrentes

Os concorrentes podem trabalhar juntos em determinadas joint ventures e subcontratos com fins legítimos e de boa fé. Em algumas circunstâncias, tais acordos podem ser competitivos e beneficiar os clientes. No entanto, uma vez que as joint ventures envolvem trabalho em conjunto com concorrentes, elas fazem levantar questões antitruste e você deve consultar o Departamento Jurídico antes de firmar tais contratos.

1.5. Joint Ventures / Subcontratação a Concorrentes

Perguntas & Respostas

Pergunta

A CEVA é solicitada a prestar serviços de porta a porta para um cliente global. Em alguns países do mundo, não temos caminhões para fazer a entrega final nos armazéns do cliente. Para prestar estes serviços, temos que subcontratar uma pequena transportadora local e, para escolhê-la, precisamos pedir orçamentos de vários prestadores alternativos. Isso é permitido?

Resposta

Mesmo se pequena e local, a transportadora pode ser nosso concorrente. A subcontratação para concorrentes é aceitável quando há um objetivo comercial legítimo que, neste caso, é o fato de não termos caminhões no país e precisarmos realizar tais serviços para atender as necessidades do cliente. Esta é uma exceção à regra de não discutir preços com um concorrente. Nestes tipos de casos, a CEVA pode discutir preços com aquele subcontratado se o preço se referir aos serviços específicos do contrato e não for usado em nenhuma outra ação que não os serviços subcontratados.

PARTE 2

ENTIDADES DE CLASSE

Entidades de Classe

Uma Entidade de Classe é um grupo de pessoas ou empresas (às vezes incluindo concorrentes) que se reúnem para discutir tópicos relacionados aos negócios. As Entidades de Classe e outros grupos setoriais podem ter fins legítimos. No entanto, a afiliação e participação da Empresa nessas entidades podem levantar determinadas questões, pois frequentemente há reuniões e outras atividades em grupo entre concorrentes nas quais podem surgir assuntos sensíveis. Exemplos desses assuntos são:

- Preços, sobretaxas, comissões, tarifas e outras taxas
- O momento ou valor da instituição de preço ou alterações de preços,
- Custos ou lucros,
- Condições de pagamento,
- métodos, políticas, planos (reais ou potenciais) ou estratégia de fixação de preço, salvo quando aprovados por meio de processo de entidade de classe definido em nossas Diretrizes para Entidades de Classe
- Ofertas

As entidades de classe relacionadas aos nossos principais negócios (como associações de transportadores de carga, empresas de logística, despacho aduaneiro ou associações de cadeia de suprimentos e outras nas quais há maiores chances de encontrarmos nossos concorrentes) precisam passar pelo nosso processo de aprovação de entidade de classe, conforme definido em nossas Diretrizes para Entidades de Classe.

Os colaboradores não podem se afiliar ou participar de atividades de entidades de classe, salvo quando houverem obtido as aprovações necessárias por meio do processo de aprovação de entidades de classe da CEVA. Ao participar de entidades de classe, você deve seguir nossas Diretrizes para Entidades de Classe e prestar atenção especial para assegurar o cumprimento das nossas obrigações antitruste.

Entidades de Classe
Perguntas & Respostas

Question

Você seguiu as Diretrizes para Entidades de Classe e sua participação na associação de transportadores de carga de seu país foi aprovada. Haverá um encontro da associação global de transportadores de carga e você foi convidado a participar e fazer uma apresentação nesta reunião anual mundial. Você pode participar sem outras medidas/ações?

Answer

Apesar de ter concluído a primeira etapa, que é a aprovação para se tornar membro/participante de uma entidade de classe, que permite sua ida à mencionada reunião, isto, por si só, não eliminou os riscos antitruste. Você também deve obter a agenda do evento com antecedência e analisar seu conteúdo quanto a possíveis assuntos sensíveis em conflito com as leis antitruste. A não ser que você tenha certeza que nenhum tema representa risco, deve enviar a agenda ao Departamento de Compliance e Ética para aconselhamento. Mesmo que existam temas preocupantes, a equipe de Compliance e Ética poderá ajudá-lo no trato com a entidade de classe para que estes sejam retirados da agenda da reunião de forma a permitir a sua participação.

PARTE 3

CLIENTES & FORNECEDORES

Clientes & Fornecedores

De modo geral, a Empresa é livre para fazer ou não fazer negócios com quem escolher e tem liberdade para escolher seus clientes, fornecedores e subcontratados. A CEVA deve tomar tais decisões de maneira independente, e não com base em algum acordo ou entendimento com um concorrente.

3.1. Recebimento acidental de informações

Em muitos casos, temos permissão de usar informações fornecidas por um cliente ou fornecedor. No entanto, nos casos em que recebemos informações de um cliente, fornecedor ou subcontratado inadvertidamente, devemos ter cuidado ao utilizá-las.

Além disso, fornecedores e subcontratados não podem ser usados como um intermediário para obter informações sensíveis de ou sobre nossos concorrentes.

3.1. Recebimento acidental de informações

Perguntas & Respostas

Pergunta

Um fornecedor acidentalmente fornece a você informações sobre a formação de preço de um concorrente. O e-mail era destinado ao concorrente, mas parece que foi copiado para você por engano. Você pode usar essas informações?

Resposta

Embora receber o e-mail não seja uma violação, agir de forma incorreta pode ser uma violação. Apenas apagar o e-mail, encaminhá-lo a outras pessoas ou usar tais informações sem ninguém saber, isso tudo pode ser um problema. Nestes tipos de casos, assegure-se de entrar em contato com o Departamento de Compliance e Ética para receber orientação.

3.2. Vendas casadas

A venda casada é a prática de exigir que um cliente compre um produto ou serviço para obter outro produto ou serviço que o cliente realmente quer. Os clientes não devem ser induzidos a comprar produtos ou serviços nos quais não estejam interessados como condição para que haja permissão para comprar o que desejam.

A proibição geral de vendas casadas não se aplica a esforços legítimos para vender diversos produtos ou múltiplos serviços em um pacote, desde que o vendedor esteja preparado para vender cada um dos produtos ou serviços separadamente, a preços realistas, sempre que a oferta de produtos e serviços separadamente for economicamente (ou de outra forma) viável. Por exemplo, você pode agrupar múltiplos serviços e vendê-los a um preço total menor para tentar fazer com que o cliente compre mais de nós, mas você não pode exigir que o cliente compre um para comprar o outro.

3.2. Vendas Casadas
Perguntas & Respostas

Pergunta

Um possível cliente está interessado na compra de alguns serviços de FM. Você pode prestar os serviços de FM, mas apenas se o cliente comprá-los junto com serviços de despacho alfandegário?

Resposta

Não. Isto apenas é permitido caso você também esteja preparado para vender os serviços separadamente. Você não pode “casá-los” e exigir que o cliente compre ambos ao invés de cada um separadamente.

3.3. Acordos de reciprocidade

O acordo de reciprocidade é a prática em que o comprador concorda em adquirir produtos de um vendedor desde que o vendedor por sua vez compre produtos do comprador ou de uma empresa relacionada ao comprador. As leis antitruste geralmente proíbem este tipo de acordo, pois reprime a concorrência ao artificialmente exigir uma compra que, de outra forma, uma das partes não faria. Um exemplo para a CEVA seria um fabricante de computadores para o qual a CEVA presta serviços de logística - e de quem também compra computadores. Os dois aspectos da relação devem ser mantidos separados, e devemos prestar serviços de logística e comprar computadores como decisões e assuntos independentes.

Todas as decisões de compras devem ser baseadas apenas em fatores como preço, qualidade, condições de venda e confiabilidade do fornecedor – e não em algum “acordo” de fazer negócios coma finalidade de obter negócios. A Empresa deve desprezar outras considerações.

3.3. Acordos de reciprocidade

Preguntas & Respostas

Pergunta

Você poderia comprar serviços/produtos de um de nossos clientes importantes esperando que este cliente compre mais serviços da CEVA?

Resposta

O cliente neste exemplo seria um prestador/fornecedor da Empresa. A escolha de um fornecedor da Empresa precisa estar de acordo com as políticas de compras da Empresa e processos de compra baseados em qualidade, serviço e preço. Se, após essa análise consideramos que o cliente importante também é nossa melhor opção como fornecedor, podemos comprar seus serviços. No entanto, não deve haver um acordo com tal cliente para conseguir algo em troca para nossos negócios.

3.4. Acordos de negociação exclusiva

Os acordos de negociação exclusiva envolvem a prática de limitação da capacidade de clientes ou fornecedores de fazer negócios com concorrentes sem um fim justificado. O fim justificado poderia ser, por exemplo, um investimento inicial significativo.

Se você for solicitado a fazer um investimento inicial significativo, pode pedir exclusividade em troca. Em algumas circunstâncias, os acordos de negociação exclusiva são permitidos, mas, verifique antes com o Departamento de Compliance e Ética. Para orientações sobre este assunto, contate o Departamento de Compliance e Ética.

3.4. Acordos de negociação exclusive

Perguntas & Respostas

Pergunta

Um de nossos principais clientes de serviços de CL solicita que a Empresa preste serviços de armazenamento de vacinas, além dos serviços padrão de armazenagem. Para atender ao pedido do cliente, a Empresa precisaria de um sistema de controle de temperatura no armazém, mais funcionários para manipular esses produtos e, possivelmente autorização municipal para armazená-los. Se o acordo de exclusividade é uma violação das leis antitruste e de defesa da concorrência, como a Empresa poderá proteger o ROI (Return on Investment - Retorno sobre o Investimento)?

Resposta

Como a Empresa terá que fazer um investimento inicial para atender esse cliente, é perfeitamente válido incluir uma cláusula no contrato com o cliente estabelecendo que durante sua vigência o cliente se compromete a dar exclusividade à Empresa no armazenamento de suas vacinas.

PARTE 4

COMPORTAMENTO UNILATERAL

4.1. Preços predatórios

As leis antitruste geralmente proíbem o comportamento monopolístico; por exemplo, estas leis normalmente não permitem que as empresas tentem estabelecer um monopólio em um determinado mercado ou abusar de sua posição dominante no mercado. Um tipo de comportamento monopolístico é a fixação de preços predatórios, onde a empresa vende um produto ou serviço a um preço ilegalmente baixo (geralmente abaixo do custo durante um determinado período), com o objetivo de tirar os concorrentes do mercado ou criar barreiras para a entrada de possíveis novos concorrentes. Caso os concorrentes ou potenciais concorrentes não consigam igualar ou abaixar os preços sem perder dinheiro, saem dos negócios ou escolhem não entrar no negócio. O “predador” tem assim menos concorrentes e pode atuar como monopólio. A política da CEVA proíbe a fixação de preços predatórios e outras práticas inadequadas de monopólio.

4.1. Preços predatórios

Perguntas & Respostas

Pergunta

Você decide abaixar o preço abaixo do custo pelos próximos seis meses com o objetivo de eliminar concorrentes de um determinado mercado no curto prazo e, assim, reduzir a concorrência no longo prazo. Isto é permitido?

Respuesta

Isto é conhecido como “fixação de preços predatórios”. Se você tem uma posição dominante no mercado, isto violaria as leis de defesa da concorrência. Desta forma, a Empresa não pode praticar a fixação de preços predatórios ou outras práticas, estratégias ou táticas que possam ser interpretadas como desenvolvidas de forma injusta para prejudicar ou excluir a concorrência ou os concorrentes, e deve consultar o Departamento de Compliance e Ética antes de implementar quaisquer dessas práticas, estratégias ou táticas.

Reporte

Algumas questões antitruste podem ser sutis, complicadas ou confusas. Se você não tem certeza, pergunte! Em caso de dúvida, peça orientação ao Departamento de Compliance e Ética antes de qualquer decisão. E se um concorrente de repente te colocar em uma posição incômoda (por exemplo, começando a discutir algo que você não tem certeza que é permitido), de forma educada, porém firme, interrompa a conversa, entre em contato com a equipe de Compliance e Ética e peça ajuda.

Em caso de violações ou suspeita de violações a esta política ou às leis antitruste e de defesa da concorrência, os colaboradores devem reportar a situação por meio de qualquer um de nossos canais de denúncia: seu gerente, o Departamento de Compliance e Ética, o Departamento Jurídico, nossa linha direta de compliance – quem quer que você precise informar, para se certificar que o problema será resolvido.

Principais Regras a serem lembradas!

Concorrentes

- Não à fixação de preços
- Não à discussão de quaisquer assuntos sensíveis (preços, taxas, sobretaxas, custos, etc.)
- Não à manipulação de licitações
- Não à divisão de mercado ou alocação de clientes
- Não à exclusão de concorrentes do mercado
- Não ao uso de intermediários para obter informações de mercado

Entidades de Classe

- Não participe, salvo se aprovado por meio do processo de aprovação de entidade de classe, conforme definido em nossas Diretrizes para Entidades de Classe.
- Ao participar, observe todas as nossas regras antitruste.

Principais Regras a serem lembradas!

Clientes & Fornecedores

- Caso voce inadvertidamente receba informacoes sensiveis da concorrencia, primeiro ligue o Departamento de Compliance e Ética
- Salvo se aprovado pelo Departamento de Compliance e Ética:
  - Não às vendas casadas
  - Não aos acordos de reciprocidade
  - Não aos acordos de exclusividade

Reporte

- Se voce suspeita de qualuer violacao antitruste ou ñao tem certeza do que fazer, entre em contacto com:
  - Seu Gerente
  - Seu Gerente Regional de Compliance
  - Departamento Jurídico
  - Departamento de Compliance e Ética
  - Linha Directa de Compliance

Referências

Política Anticorrupção

Código de Conduta nos Negócios

Cláusulas de Compliance

Linha Direta de Compliance

Política de Privacidade

Processo para Implantação de Sobretaxas Novas e Alteradas

Processos de Devida Diligência (Due Diligence) de Terceiros

Políticas e Manuais de Comércio e Exportação

Diretrizes para Entidades de Classe