

Política de Livre Concorrência

DCS-SICPA-001264-POL-PO-PT

Versão: 1

Data efetiva: 17-Apr-2024

Titular da Política Amanda Rattes



Enabling trust

ÍNDICE

1 INTRODUÇÃO	3
2 PROPÓSITO	3
3 ESCOPO DE APLICAÇÃO	3
4 DEFINIÇÕES	4
5 REQUISITOS E ORIENTAÇÕES	5
5.1 INTERAÇÕES COM CONCORRENTES	5
5.1.1 RESTRIÇÕES APLICÁVEIS	5
5.1.2 INFORMAÇÕES COMERCIALMENTE SENSÍVEIS	6
5.1.3 FILIAÇÃO A UMA ASSOCIAÇÃO PROFISSIONAL	6
5.1.4 CUSTOS, DADOS HISTÓRICOS E RELATÓRIOS PARA <i>BENCHMARKING</i>	7
5.1.5 TROCA DE INFORMAÇÕES COM AS <i>JOINT VENTURES</i> DA SICPA AMÉRICA DO SUL E DA SICPA.....	7
5.1.6 MANIPULAÇÃO DE LICITAÇÕES	7
5.2 FUSÕES, AQUISIÇÕES, ALIENAÇÕES E <i>JOINT VENTURES</i>	8
5.2.1 NEGOCIAÇÃO DE UMA TRANSAÇÃO	8
5.2.2 CONTATOS NO PERÍODO QUE ANTECEDEM A TRANSAÇÃO.....	9
5.2.3 CONTROLE DE FUSÕES.....	9
5.3 EMPRESAS COM POSIÇÃO DOMINANTE	9
5.3.1 POSIÇÃO DOMINANTE	9
5.3.2 TIPOS DE CONDUTA PROIBIDA	10
6 CONSEQUÊNCIAS E INDENIZAÇÃO	10
7 OBRIGAÇÃO DE NOTIFICAÇÃO E MEDIDAS DISCIPLINARES	10
8 RESPONSABILIDADES	11
9 ANEXO 1: DECLARAÇÃO ANTITRUSTE	11
10 OUTRAS POLÍTICAS E REGULAMENTOS APLICÁVEIS / REFERÊNCIAS / MATERIAL DE SUPORTE	13

Todas as informações e materiais contidos nessas páginas, incluindo texto, layout, apresentações, logotipos, ícones, fotos, processos, dados e todos os demais trabalhos artísticos incluindo – mas não limitado a – qualquer trabalho derivado, são informações sigilosas e confidenciais e/ou informações e materiais protegido por patentes, designs, marcas ou direitos autorais em nome da SICPA HOLDING SA ou qualquer uma das suas coligadas e serão mantidos estritamente confidenciais. Os materiais e informações contidos – ou derivados – dessas páginas, portanto não podem ser copiados, explorados, divulgados ou disseminados de alguma outra forma, inteira ou parcialmente, sem prévia aprovação por escrito da SICPA.

1 INTRODUÇÃO

A SICPA América do Sul, por ser empresa afiliada do Grupo SICPA, grupo que exerce atividades em todo o mundo, também é comprometida a observar o disposto nas leis e regulações internacionais aplicáveis aos países em que a SICPA opera, incluindo as leis sobre concorrência europeia e da Suíça, e, portanto, a manter os mais elevados padrões de integridade em suas transações comerciais.

Todos os Funcionários da SICPA América do Sul são responsáveis por garantir que a SICPA América do Sul se mantenha fiel à presente Política de Livre Concorrência (“Política”) e demais documentos relacionados à governança.

A Legislação da Concorrência afeta praticamente todos os aspectos do negócio da SICPA América do Sul, incluindo preços, promoção e venda de produtos e serviços, bem como as relações da SICPA América do Sul com fornecedores, distribuidores, outros clientes e concorrentes.

A legislação sobre concorrência impacta praticamente todos os aspectos dos negócios da SICPA América do Sul, incluindo a precificação, a promoção e a venda de produtos e serviços, e também os relacionamentos da SICPA América do Sul com fornecedores, distribuidores, outros clientes e especialmente com concorrentes.

A presente Política não substitui o aconselhamento dos Departamentos de Compliance ou Jurídico da SICPA América do Sul, que devem ser buscados sempre que necessário devido à complexidade do assunto, ou em caso de dúvida sobre a conduta a ser adotada.

2 PROPÓSITO

O objetivo desta Política é garantir que todos os Funcionários da SICPA América do Sul e qualquer pessoa que atue em nome da SICPA América do Sul cumpram as leis de concorrência aplicáveis.

Esta Política também visa estabelecer os princípios fundamentais das Leis da Concorrência que são comuns em todo o mundo, especialmente com relação à Legislação da Concorrência brasileira, a fim de estabelecer os padrões a serem seguidos dentro da SICPA América do Sul.

3 ESCOPO DE APLICAÇÃO

A presente Política é aplicável a todas as atividades da SICPA América do Sul, incluindo as de suas subsidiárias e *joint ventures* sob seu controle, bem como seus respectivos conselheiros, diretores, funcionários e terceiros.

As *joint ventures* minoritárias e as afiliadas minoritárias são incentivadas a adotar e cumprir esta Política ou implementar uma equivalente.

A SICPA América do Sul não deve, indiretamente, por meio de terceiros, realizar ações que não lhe seja permitido legalmente realizar por si própria. Portanto, esta Política se aplica a qualquer pessoa que atue em nome da SICPA América do Sul, incluindo, mas não se limitando aos representantes, consultores, agentes e corretores da SICPA América do Sul.

Qualquer desvio ao disposto nesta Política requer a aprovação do Conselho de Administração da SICPA América do Sul

4 DEFINIÇÕES

Abreviação / acrônimo / palavra	Definição
Acordo	<i>Um acordo na Legislação da Concorrência pode incluir acordos formais e informais, acordos escritos ou verbais, negociações ou acordos explícitos ou implícitos, vinculativos ou não vinculativos.</i>
Informações Comercialmente Sensíveis	<i>Qualquer informação que tenha o potencial de revelar segredos comerciais ou outras informações confidenciais e que não seja de domínio público.</i>
Concorrente	<i>Qualquer empresa/pessoa que forneça serviços ou produtos em concorrência com a SICPA América do Sul e/ou o Grupo SICPA ou que tenha o potencial de fazê-lo.</i>
Prática Colusiva	<i>O conceito de Práticas Colusivas refere-se a empreendimentos que se envolvem conscientemente em um comportamento conivente para reduzir a incerteza no mercado. Ao contrário do Acordo, tal comportamento conivente não exige que os participantes adiram a um plano comum que defina suas ações no mercado. Ao invés disso, basta que os participantes "adotem ou adiram conscientemente a dispositivos coniventes que facilitem a coordenação de seu comportamento comercial".</i>
Posição Dominante	<i>Presume-se uma Posição Dominante quando uma empresa tem poder de mercado substancial e tem a capacidade de se comportar, até certo ponto, independentemente dos concorrentes, fornecedores e clientes.</i>
Funcionário	<i>Diretores, conselheiros, funcionários internos e externos, seja por prazo determinado, permanente ou probatório, estagiários, voluntários e estagiários.</i>
Troca de Informações	<i>Troca de Informações significa receber e compartilhar informações, seja diretamente ou por meio de um terceiro. O recebimento ou a entrega unilateral de informações pode ser suficiente para uma infração.</i>
Controle Conjunto	<i>Controle conjunto significa que a SICPA América do Sul ou o Grupo SICPA compartilham o controle de um negócio com um ou mais terceiros. Uma empresa controlada em conjunto deve ser tratada como um Concorrente.</i>
Controle Exclusivo	<i>O controle exclusivo existe quando apenas uma empresa sozinha tem influência decisiva sobre outra empresa</i>

5 REQUISITOS E ORIENTAÇÕES

5.1 INTERAÇÕES COM CONCORRENTES

5.1.1 RESTRIÇÕES APLICÁVEIS

Qualquer interação com os Concorrentes pode levar a questionamentos relacionados com a Legislação da Concorrência, pois pode restringir a concorrência, resultando em preços mais altos, produção mais baixa e menos inovação. Desta forma, essas interações devem ser estritamente controladas e limitadas o máximo possível.

A troca de informações e a celebração de acordos com concorrentes não são permitidas sem a aprovação prévia de, pelo menos, dois membros do Conselho de Administração da SICPA América do Sul.

A SICPA América do Sul não deve interagir com os Concorrentes para se envolver direta ou indiretamente em práticas anticoncorrenciais, tais como:

- (i) Fixação de preços de venda ou compra ("fixação de preços"): inclui não apenas acordos sobre preços específicos, mas também acordos entre concorrentes sobre preços máximos ou mínimos, descontos, abatimentos ou condições de crédito. Os acordos entre compradores de um produto ou serviço quanto aos preços que pagarão são ilegais, assim como os acordos entre vendedores de um produto ou serviço quanto aos preços que cobrarão.
- (ii) Fixação de outros termos de venda ou compra ou troca de Informações Comercialmente Sensíveis.
- (iii) Fraude em licitações: fixação de lances em licitações por meio de acordo prévio sobre qual empresa fará a oferta mais baixa ou nenhuma oferta.
- (iv) Boicote: deixar de fornecer um produto ou serviço.
- (v) Divisão de mercados ou clientes: alocação de mercados ou clientes, seja com base na localização geográfica ou em outros fatores.
- (vi) Obstruir a entrada ou excluir empresas concorrentes de um mercado.
- (vii) Restringir a inovação: limitar ou controlar a pesquisa e o desenvolvimento tecnológico.

Um Acordo real, seja ele formal (por exemplo, um contrato) ou informal (por exemplo, um aperto de mão), não é necessário para que ocorra uma violação da lei de concorrência ou antitruste. Um acordo pode ser inferido a partir da conduta e de outras circunstâncias.

Em muitas jurisdições um Acordo pode ser inferido a partir de discussões ou trocas de informações com concorrentes. Por esse motivo, qualquer contato com os Concorrentes, por meio de associações comerciais ou de outra forma, pode oferecer uma oportunidade para alegações de que as partes celebraram um Acordo anticoncorrencial.

Além disso, em algumas jurisdições os acordos anticompetitivos, como os descritos acima, não precisam ser formalizados ou mesmo implementados para serem sancionados e podem ser considerados ilegais em todas as circunstâncias. Em outras palavras, não há defesa, justificativa ou desculpa admissível para tal conduta.

5.1.2 INFORMAÇÕES COMERCIALMENTE SENSÍVEIS

Deve-se evitar qualquer discussão ou comunicação com os Concorrentes sobre Informações Comercialmente Sensíveis.

A divulgação de informações pode ser uma violação mesmo que não seja recíproca ou bilateral. Até mesmo uma única troca de informações comercialmente sensíveis, seja escrita ou oral, verdadeira ou falsa, pode ser penalizada. Receber Informações Comercialmente Sensíveis ou simplesmente participar de uma reunião em que os concorrentes trocam Informações Comercialmente Sensíveis também pode constituir uma infração.

É responsabilidade de cada pessoa que interage com um Concorrente garantir que nenhuma Informação Comercialmente Sensível seja trocada e que nenhum Acordo ou Prática Concertada anticompetitiva seja firmado.

Essa regra se aplica a contatos de qualquer tipo, incluindo, entre outros, atividades de associações comerciais, reuniões de grupos patrocinados pelo governo ou encontros sociais.

No caso de reuniões ocasionais com Concorrentes, os princípios e as orientações fornecidos nesta Política devem ser rigorosamente seguidos.

Se alguma Informação Comercialmente Sensível for compartilhada durante uma reunião, o Funcionário deve informar imediatamente o Gerente de Compliance da SICPA América do Sul, que por sua vez informará o Conselho de Administração da SICPA América do Sul.

De qualquer forma, antes de qualquer reunião com um Concorrente, uma declaração Antitruste (consulte o Anexo 1) deve ser assinada, uma agenda clara e por escrito deve ser definida com antecedência e as atas devem ser distribuídas posteriormente.

5.1.3 FILIAÇÃO A UMA ASSOCIAÇÃO PROFISSIONAL

As Associações profissionais e grupos comerciais ou setoriais são particularmente sensíveis: além do contato direto, eles geralmente envolvem atividades conjuntas com Concorrentes. O fato de suscitarem preocupações com relação à concorrência dependerá da natureza das atividades. A conduta que é permitida para membros individuais de uma associação comercial pode não ser permitida ou aconselhável para a associação comercial.

Antes de a SICPA América do Sul se filiar a qualquer associação comercial ou grupo da indústria, o Gerente Jurídico da SICPA América do Sul deve fornecer apoio na revisão da justificativa para a adesão, bem como qualquer carta, estatuto ou outros

documentos que descrevam a organização e operação da associação ou grupo, e as responsabilidades a serem assumidas por qualquer funcionário da SICPA América do Sul proposto para servir como um oficial ou representante de uma associação. Qualquer associação dessa natureza exigirá a aprovação de pelo menos dois membros do Conselho de Administração da SICPA América do Sul.

É obrigação do membro em potencial descobrir quais regras devem ser seguidas para se tornar membro de uma associação profissional e participar de suas reuniões.

Como regra geral, cada reunião deve ter uma agenda escrita que deve ser cuidadosamente analisada pelos Funcionários presentes, que devem buscar apoio dos departamentos Jurídico ou de Compliance em caso de dúvida. Se tópicos impróprios estiverem em uma agenda, os Funcionários não devem participar, a menos que esses tópicos sejam removidos da agenda. Os tópicos impróprios não devem ser discutidos durante ou fora das reuniões formais.

Após qualquer reunião da Associação Profissional, as atas devem ser redigidas e arquivadas adequadamente.

Na eventualidade de qualquer discussão em uma reunião de associação profissional levantar preocupações sobre concorrência, deve-se relatar a situação imediatamente ao Gerente de Compliance da SICPA América do Sul, que, por sua vez, informará o Conselho de Administração da SICPA América do Sul.

5.1.4 CUSTOS, DADOS HISTÓRICOS E RELATÓRIOS PARA *BENCHMARKING*

Antes de iniciar qualquer exercício de *benchmarking* (contribuição para estatísticas de mercado) que possa incluir Concorrentes, os Funcionários da SICPA América do Sul devem entrar em contato com o Gerente de Compliance da SICPA América do Sul para obter orientação. Qualquer tipo de *benchmarking* exigirá a aprovação de pelo menos dois membros do Conselho de Administração da SICPA América do Sul.

5.1.5 TROCA DE INFORMAÇÕES COM AS *JOINT VENTURES* DA SICPA AMÉRICA DO SUL E DA SICPA

As Informações Comercialmente Sensíveis só podem ser compartilhadas ou trocadas com uma empresa de *joint venture* se ela estiver sob controle exclusivo da SICPA América do Sul ou do Grupo SICPA. Os acionistas de terceiros não devem ter acesso às informações comercialmente sensíveis da SICPA América do Sul e do Grupo SICPA. Entidades que estejam sob controle conjunto da SICPA América do Sul ou pelo Grupo SICPA, devem ser tratadas como concorrentes.

5.1.6 MANIPULAÇÃO DE LICITAÇÕES

A manipulação de licitações normalmente envolve Concorrentes que concordam em fazer licitações artificialmente:

- (i) renunciar a apresentar uma oferta;
- (ii) retirar uma oferta; ou
- (iii) apresentar uma proposta previamente acordada, especialmente sobre o preço dos bens e/ou serviços oferecidos a clientes potenciais, a fim de distorcer o processo de licitação e influenciar a adjudicação do contrato a um determinado Concorrente.

É proibida a manipulação de ofertas. Não é permitida a troca de informações entre concorrentes com relação a ofertas individuais.

Em alguns países, como o Brasil, a fraude em licitações é uma violação criminal que pode resultar em multas para a empresa e para os indivíduos e levar à prisão.

5.2 FUSÕES, AQUISIÇÕES, ALIENAÇÕES E JOINT VENTURES

Do ponto de vista da lei de concorrência, as fusões e aquisições (M&A) envolvem a concentração do poder econômico em menos mãos do que antes.

Essas práticas não são, por si só, anticoncorrenciais; no entanto, os resultados de uma operação de M&A podem levar a situações anticoncorrenciais (por exemplo, a criação de uma Posição Dominante), pois essas concentrações podem diminuir e impedir a concorrência efetiva no mercado/setor envolvido. Portanto, as seguintes diretrizes devem ser observadas.

5.2.1 NEGOCIAÇÃO DE UMA TRANSAÇÃO

O Gerente de Compliance da SICPA América do Sul ou o Gerente Jurídico da SICPA América do Sul devem ser consultados e informados antes de entrar em negociações de M&A. Qualquer negociação dessa natureza exigirá a aprovação do Conselho de Administração da SICPA América do Sul.

Durante as fases de negociação e *due diligence*, as comunicações entre a SICPA América do Sul e qualquer terceiro devem se limitar ao que é necessário para avaliar a transação potencial.

Em determinadas circunstâncias, conforme determinado pelo Gerente Jurídico da SICPA América do Sul, esses contatos podem exigir salvaguardas adicionais da

Legislação de Concorrência, incluindo, mas não se limitando a, a celebração de Acordos de Não Divulgação e a criação de uma equipe designada.

5.2.2 CONTATOS NO PERÍODO QUE ANTECEDEM A TRANSAÇÃO

As partes serão consideradas concorrentes até que a transação seja concluída, ou seja, até serem transferidas a posse e a titularidade da empresa adquirida. Até tal data, aplicam-se regras rigorosas a respeito da interação com as demais partes da transação, com o objetivo de evitar uma violação à Legislação da Concorrência. A regra geral é que, até a concretização da transação, os Concorrentes devem competir normalmente no mercado.

5.2.3 CONTROLE DE FUSÕES

Sistemas de controle de fusões foram adotados em muitos países, como no Brasil, para evitar consequências anticompetitivas de concentrações e domínio de mercado.

O sistema de controle preventivo de fusões exige a notificação obrigatória de uma transação planejada de M&A para obter a aprovação prévia das autoridades governamentais de concorrência relevantes, que realizam uma avaliação antes de a transação ser implementada. A falta de notificação às autoridades de concorrência relevantes ou a implementação de uma transação planejada antes de obter a aprovação das autoridades de concorrência pode resultar em multas pesadas.

5.3 EMPRESAS COM POSIÇÃO DOMINANTE

A Legislação da Concorrência impõe regras mais rígidas às empresas que detêm uma posição dominante no mercado do que às empresas não dominantes. Por isso, os acordos ou condutas que poderiam ser considerados legalmente válidos para uma empresa não dominante podem ser proibidos caso sejam implementados por uma empresa com posição dominante.

As pessoas responsáveis pela estratégia comercial de uma empresa, a qual potencialmente seja detentora de uma Posição Dominante em um ou mais mercados ou para um ou mais produtos ou serviços, devem observar determinadas regras para garantir que a empresa não possa ser acusada de abuso de Posição Dominante.

5.3.1 POSIÇÃO DOMINANTE

A Legislação da Concorrência estabelece regras adicionais em relação a condutas de empresas em uma posição dominante. De modo geral, uma empresa está em uma posição dominante se puder tomar decisões comerciais sem levar em conta seus concorrentes. Entretanto, para determinar se uma empresa é dominante, vários fatores são levados em consideração, como a participação no mercado, a existência de

barreiras para entrar no mercado, a presença de grandes concorrentes e a capacidade dos clientes de restringir o comportamento da empresa.

5.3.2 TIPOS DE CONDUTA PROIBIDA

Em geral, é proibido tirar vantagem injusta de uma posição dominante em um mercado, seja em relação a clientes, fornecedores ou concorrentes. As empresas que detêm uma posição dominante em um mercado não podem se envolver em determinados tipos de comportamento denominado "abusivo". Esse comportamento pode assumir várias formas, incluindo preços predatórios ou excessivos, recusa de fornecimento, discriminação de preços, cláusulas de nação mais favorecida, certos tipos de descontos, acordos de exclusividade, venda casada, agrupamento ou compressão de margens, obstrução de entrada ou exclusão de um mercado por meios que não sejam uma aquisição permitida.

6 CONSEQUÊNCIAS E INDENIZAÇÃO

As violações de qualquer lei de concorrência aplicável podem prejudicar gravemente a reputação da SICPA América do Sul, proibir sua participação em licitações públicas, restringir sua capacidade de fazer negócios no setor público e resultar em penalidades criminais e civis pessoais e corporativas.

Os indivíduos que violam a Lei da Concorrência podem enfrentar processos criminais que podem resultar em prisão, multas monetárias ou outras ações governamentais, como proibições permanentes de atuar como diretor corporativo. A SICPA América do Sul não pode indenizar seus diretores e funcionários contra a responsabilidade sob essas leis, o que significa que as penalidades podem ser cobradas contra indivíduos sem reembolso pela SICPA América do Sul ou por uma seguradora. Isso também se aplica a diretores e funcionários que não fazem mais parte da SICPA América do Sul.

7 OBRIGAÇÃO DE NOTIFICAÇÃO E MEDIDAS DISCIPLINARES

A SICPA América do Sul não tolera a obtenção desonesta ou ilegal de resultados por qualquer Funcionário, seja ela direta ou através de um terceiro.

Qualquer violação desta Política pode resultar em uma medida disciplinar, inclusive a rescisão de contrato ou emprego.

Nenhum Funcionário será penalizado ou sujeito a outras consequências adversas por se recusar a se envolver em comportamento anticoncorrencial, mesmo que isso possa resultar na perda de negócios da SICPA América do Sul e/ou de qualquer uma de suas subsidiárias. Qualquer sugestão de tal ação (punição ou consequências adversas) deve ser relatada.

Qualquer Funcionário da SICPA América do Sul que tomar conhecimento de uma violação ou potencial violação de qualquer Legislação da Concorrência aplicável ou desta Política deve notificar imediatamente o fato a qualquer um dos seguintes:

- Qualquer membro do Departamento de Compliance da SICPA América do Sul; ou
- Qualquer membro do Departamento Jurídico da SICPA América do Sul; ou
- Qualquer membro da equipe de Liderança da SICPA América do Sul, incluindo Diretoria e Conselho de Administração; ou
- Linha de Integridade da SICPA América do Sul

Configura-se uma violação à Política o fato de não denunciar uma suspeita de violação.

8 RESPONSABILIDADES

Tarefa/Departamento	Todos departamentos	Jurídico	Compliance	Autoridades
Documentação ao interagir com concorrentes	E	S	S	
Associação profissional de membros	E	S	S	
Benchmarking	E	S	S	
Fusões e aquisições	S	E	S	I
Interações com autoridades	S	E	E	S

E = Departamento Executor; S = Departamento de Suporte (autor da solicitação); I = Departamento a ser informado

9 ANEXO 1: DECLARAÇÃO ANTITRUSTE

Declaração Antitruste dos participantes de um evento [...]

Os abaixo assinados, agindo em nome de suas respectivas empresas, declaram e garantem o que segue:

Todos os participantes da reunião reconhecem que estão cientes das legislações antitruste aplicáveis. Os participantes da reunião devem evitar discutir determinados assuntos quando estiverem juntos, tanto durante a reunião formal quanto em contatos informais com outros membros do setor, e devem aderir estritamente as seguintes diretrizes:

- NÃO discutir preços, taxas ou tarifas, ou características que possam afetar (aumentar, diminuir ou estabilizar) os preços, como descontos, custos, salários, termos e condições de venda, garantias ou margens de lucro, nem o momento das alterações de tais preços, taxas, tarifas ou características. Observe que (i) uma violação de fixação de preços pode ser inferida a partir de discussões relacionadas a preços seguidas de decisões paralelas sobre preços pelos membros da associação - mesmo na ausência de um acordo oral ou escrito; (ii) a mera troca de informações comercialmente sensíveis é anticoncorrencial, mesmo que nenhum acordo seja realmente concluído; (iii) uma violação de fixação de preços pode resultar de um acordo explícito ou implícito, mesmo que não seja efetivamente implementado;
- NÃO concordar com os concorrentes quanto a termos uniformes de venda, garantias ou cláusulas contratuais.
- NÃO discutir planos específicos de P&D (pesquisa e desenvolvimento), vendas ou marketing, ou qualquer produto confidencial, estratégias de desenvolvimento ou produção.
- NÃO trocar dados referentes a taxas, preços, produção, vendas, licitações, custos, salários, crédito ao cliente ou outras práticas comerciais, a menos que a troca seja feita de acordo com um plano bem considerado que tenha sido aprovado pela assessoria jurídica de todos os participantes.
- NÃO entrar em acordo com os concorrentes para dividir clientes, mercados ou territórios.
- NÃO fazer acordos com os concorrentes para não negociar com determinados fornecedores ou outros.
- NÃO conversar sobre seus clientes com seus concorrentes.
- NÃO discutir boicote ou retaliação de clientes, fornecedores ou concorrentes.
- Insistir para que haja uma pauta definida para a reunião que seja distribuída com antecedência.
- Abandonar qualquer reunião (formal ou informal) em que assuntos impróprios estejam sendo discutidos. Dizer a todos por que está saindo e certificar-se de que sua saída e discordância sejam registradas nas atas da reunião e/ou expresse sua discordância e registre sua saída por escrito para o organizador da reunião e seu consultor jurídico após a reunião.
- Insistir para que as atas das reuniões sejam distribuídas a todos os participantes posteriormente.
- Assegurar-se de que, caso surjam dúvidas sobre os aspectos legais das atividades propostas ou sobre suas responsabilidades individuais em virtude do disposto na legislações antitruste, procurar orientação e aconselhamento de um advogado.

Os abaixo-assinados declaram e garantem que, em suas negociações entre si, inclusive na reunião a ser realizada em [inserir data da reunião], estas regras serão estritamente seguidas e não serão violadas nenhuma das proibições contidas nesta declaração

O assunto da reunião de [...] será exclusivamente sobre [...].

Realizado em [...]

... SA etc. etc.

Nome:

Título:

10 OUTRAS POLÍTICAS E REGULAMENTOS APLICÁVEIS / REFERÊNCIAS / MATERIAL DE SUPORTE

Item No.	Número ID ou Link	Título
1	DCS-SICPA-001264	Código de Conduta de Negócios

CONTROLE DE REVISÃO

DATA/REVISÃO	REVISOR	DESCRIÇÃO
25/01/2024	Amanda Rattes / Gerente de Compliance	Revisão



SIGNING PAGE

This is a representation of an electronic record that was signed electronically in Livelink.
This page is the manifestation of the electronic signature(s) used in compliance with the organizations electronic signature policies and procedures.

UserName: Amanda.Rattes@sicpa.com
Title: Ms
Date: Wednesday, 17 April 2024, 04:41 PM W. Europe Daylight Time
Meaning: Document approved and signed as Document Owner
=====

UserName: Ruan.Badu@sicpa.com
Title: Mr
Date: Wednesday, 17 April 2024, 08:41 PM W. Europe Daylight Time
Meaning: Document approved and signed as Releaser
=====

Política de Livre Concorrência			DCS-SICPA-001264-POL-PO-PT	
Effective From	Owner	Released by	Major Version	Sensitivity level
17-Apr-2024	Amanda Rattes	Ruan Badu	1	Internal