

# Política Global De Concorrência

Versão 4.0 – Outubro de 2023

Titular da Política:

*Group Compliance Officer* da SICPA

Aprovada por:

Diretoria da SICPA

Outubro de 2023



Enabling trust

# ÍNDICE

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO</b>	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>PROPÓSITO</b>	<b>3</b>
<b>3</b>	<b>ESCOPO DE APLICAÇÃO</b>	<b>3</b>
<b>4</b>	<b>DEFINIÇÕES</b>	<b>4</b>
<b>5</b>	<b>NORMAS E PROCEDIMENTOS</b>	<b>5</b>
5.1	Interações com Concorrentes .....	5
5.1.1	Restrições aplicáveis .....	5
5.1.2	Informação Comercial Sensível.....	6
5.1.3	Filiação a uma associação profissional .....	6
5.1.4	Custos, dados históricos e relatórios para benchmarking .....	7
5.1.5	Troca de informação com joint-ventures da SICPA.....	7
5.1.6	Manipulação fraudulenta de propostas.....	7
5.2	Fusões, aquisições, alienações e joint-ventures .....	8
5.2.1	Negociação de uma transação .....	8
5.2.2	Contatos no período que antecede a transação .....	8
5.2.3	Controle de fusões.....	8
5.3	Empresas com Posição Dominante.....	9
5.3.1	Posição Dominante .....	9
5.3.2	Tipos de condutas proibidas.....	9
<b>6</b>	<b>CONSEQUÊNCIAS E INDENIZAÇÃO</b>	<b>9</b>
<b>7</b>	<b>OBRIGAÇÃO DE NOTIFICAÇÃO E MEDIDAS DISCIPLINARES</b>	<b>10</b>
<b>8</b>	<b>RESPONSABILIDADES</b>	<b>10</b>
<b>9</b>	<b>APÊNDICE 1: DECLARAÇÃO ANTITRUSTE</b>	<b>11</b>
<b>10</b>	<b>OUTRAS POLÍTICAS E REGULAMENTOS APLICÁVEIS / REFERÊNCIAS / MATERIAL DE SUPORTE</b>	<b>13</b>

*Todos os materiais e informações contidos nestas páginas, incluindo o texto, layout, apresentações, logotipos, ícones, fotos, processos, dados e todos os demais trabalhos artísticos, incluindo e não se restringindo a quaisquer trabalhos derivados, são informações comerciais confidenciais e sensíveis e/ou informações e materiais protegidos por patentes, designs, marcas registradas ou direitos autorais pertencentes à SICPA HOLDING SA ou a qualquer uma de suas afiliadas, e devem ser mantidos sob estrita confidencialidade. Portanto, o material e as informações contidos nessas páginas (ou derivados delas) não podem ser copiados, explorados, divulgados ou de modo algum disseminados, no todo ou em parte, sem a prévia aprovação da SICPA por escrito.*

# 1 INTRODUÇÃO

Integridade nos negócios é fundamental para a SICPA. Para ter credibilidade para "Fomentar a Confiança" em todo o mundo, a SICPA deve cumprir todas as leis pertinentes e agir de acordo com seus valores, conforme descrito em seu Código de Conduta.

Como um grupo que exerce suas atividades em todo o mundo, a SICPA tem por objetivo aderir às leis e regulações nacionais e internacionais vigentes nos diferentes países em que opera, e também implementar um elevado padrão de integridade nas transações comerciais. Ainda que tais leis eventualmente não existam, uma política de concorrência rigorosa e justa atende melhor aos interesses da SICPA, de seus acionistas e de seus Colaboradores.

Para se lograr a conformidade, todos os Colaboradores da SICPA são responsáveis por garantir que a SICPA se mantenha fiel à presente Política.

A Legislação sobre Concorrência impacta praticamente todos os aspectos dos negócios da SICPA, incluindo a precificação, a promoção e a venda de produtos e serviços, e também os relacionamentos da SICPA com fornecedores, distribuidores, outros clientes e Concorrentes.

A Legislação sobre Concorrência proíbe Acordos, práticas e condutas que tenham um efeito prejudicial sobre a concorrência. Violações à Legislação sobre Concorrência podem resultar em graves penalizações.

Em geral, a SICPA opera globalmente em conformidade com a Legislação sobre Concorrência da Suíça e da UE, exceto nos casos em que as leis locais pertinentes sejam mais rigorosas.

Note que a presente Política não substitui uma consultoria adequada de Compliance ou Jurídica, a qual deve ser requerida sempre que for necessário devido à complexidade do assunto ou em caso de dúvida sobre a conduta a ser adotada.

## 2 PROPÓSITO

A finalidade da Política Global de Concorrência da SICPA (doravante denominada "Política") é garantir que todos os Colaboradores e qualquer pessoa que atue em nome da SICPA cumpram a legislação sobre concorrência aplicável.

O objetivo da presente Política é, também, destacar os princípios básicos da Legislação sobre Concorrência que estão presentes no mundo todo, para estabelecer os padrões a serem seguidos dentro da SICPA.

## 3 ESCOPO DE APLICAÇÃO

A presente Política se aplica a todas as atividades da SICPA, incluindo aquelas das suas subsidiárias e joint-ventures sob seu controle, no mundo todo, com seus respectivos executivos, diretores, Colaboradores e terceiros.

Recomenda-se às joint-ventures minoritárias e afiliadas minoritárias a adoção e cumprimento da presente Política ou a implementação de uma política equivalente.

A SICPA não deve realizar indiretamente, através de terceiros, ações que não lhe sejam permitidas realizar legalmente por conta própria. Portanto, a presente Política é válida para qualquer um que atue em nome da SICPA, incluindo, mas não se limitando, aos representantes, consultores, agentes e corretores da SICPA.

Uma exceção à presente Política requer a aprovação do *Group Compliance Officer* da SICPA ou Gerente Jurídico Geral da SICPA.

## 4 DEFINIÇÕES

Abreviação / acrônimo / palavra	Definição
<b>Acordo</b>	<i>Em Legislação sobre Concorrência, acordos podem incluir contratos formais e informais, acordos por escrito ou verbais, negociações ou acordos explícitos ou implícitos, vinculativos ou não vinculativos.</i>
<b>Informação Comercial Sensível</b>	<i>Qualquer informação que tenha potencial de revelar segredos comerciais ou outras informações confidenciais e que não seja de domínio público.</i>
<b>Concorrente</b>	<i>Qualquer empresa/pessoa que forneça serviços ou produtos em concorrência com a SICPA ou que tenha potencial para fazê-lo.</i>
<b>Prática Colusiva</b>	<i>O conceito de Prática Colusiva se refere a empreendimentos que conscientemente envolvam um comportamento de conluio para diminuir as incertezas no mercado. Ao contrário do Acordo, tal comportamento de conluio não exige dos participantes a adesão a um plano comum que defina suas ações no mercado. Pelo contrário, basta que os participantes 'conscientemente adotem ou acatem sistemas de conluio que facilitem a coordenação de seu comportamento comercial'.</i>
<b>Posição Dominante</b>	<i>Presume-se uma Posição Dominante quando uma empresa tem um poder de mercado expressivo e tem a capacidade de comportar-se, até certo ponto, de modo independente dos Concorrentes, fornecedores e clientes.</i>
<b>Colaborador</b>	<i>Executivos, diretores, funcionários com contrato por tempo determinado, indeterminado ou probatório, trainees, empregados temporários/secondees, voluntários e estagiários.</i>
<b>Troca de Informações</b>	<i>Troca de Informações significa receber e compartilhar informações, diretamente ou através de um terceiro. O recebimento ou a entrega unilaterais de informação pode bastar para caracterizar uma infração.</i>
<b>Controle Conjunto</b>	<i>Controle conjunto significa que a SICPA compartilha o controle de um negócio com um ou mais terceiros. Uma empresa de controle conjunto deve ser tratada como Concorrente.</i>
<b>Controle Exclusivo</b>	<i>Controle exclusivo ocorre quando uma empresa sozinha tem influência decisiva sobre outra empresa.</i>

## 5 NORMAS E PROCEDIMENTOS

### 5.1 INTERAÇÕES COM CONCORRENTES

#### 5.1.1 RESTRIÇÕES APLICÁVEIS

Qualquer interação com concorrentes pode levar a uma questão de Legislação sobre Concorrência, pois pode restringir a concorrência e resultar em preços mais altos, menor produção e menos inovação. Portanto, tais interações devem ser rigorosamente controladas, se não limitadas ao máximo possível.

A troca de informações e a celebração de Acordos com concorrentes não é permitida sem a prévia aprovação do Gerente Jurídico Geral ou do *Group Compliance Officer* da SICPA ou de seus representantes.

A SICPA não deverá interagir com 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. Acordos entre os compradores sobre o preço a ser pago por um produto ou serviço são ilegais, assim como os Acordos entre os vendedores quanto aos preços que cobrarão por um produto ou serviço.
- (ii) Fixação de outros termos de venda ou compra, ou troca de Informação Comercial Sensível.
- (iii) Manipulação fraudulenta de propostas: definir lances em licitações combinando previamente qual empresa proverá a oferta mais baixa ou não proverá nenhuma oferta.
- (iv) Boicote: deixar de fornecer um produto ou serviço.
- (v) Divisão de mercados ou clientes: alocar mercados ou clientes com base na localização geográfica ou em outros fatores.
- (vi) Obstruir a entrada ou excluir empresas concorrentes de um mercado.
- (vii) Restrição à inovação: limitar ou controlar a pesquisa e o desenvolvimento tecnológico.

Não é necessário que haja um Acordo efetivo, seja ele formal (por exemplo, um contrato) ou informal (por exemplo, um aperto de mão), para que ocorra uma violação à Legislação sobre Concorrência ou Antitruste. Pode-se presumir a existência de um Acordo a partir da conduta e de outras circunstâncias. Particularmente, em muitas jurisdições pode-se presumir a existência de um Acordo a partir de discussões ou de trocas de informações com concorrentes. Por isso, qualquer contato com Concorrentes, quer seja por meio de associações comerciais ou de outra forma, pode dar ensejo a alegações de que as partes celebraram um Acordo anticoncorrencial.

Além disso, em algumas jurisdições, Acordos anticoncorrenciais como os descritos acima não precisam ser formalizados ou mesmo implementados para serem puníveis, podendo ser considerados necessariamente ilegais em todas as circunstâncias. Ou seja, não há defesa, justificativa ou desculpa admissível para tal conduta.

### **5.1.2 INFORMAÇÃO COMERCIAL SENSÍVEL**

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

Revelar informações pode ser uma violação até mesmo quando não é recíproca ou bilateral. Até uma única troca de informação comercial sensível, verbal ou por escrito, verdadeira ou falsa, pode ser penalizada. Receber informação comercial sensível ou simplesmente comparecer a uma reunião em que concorrentes troquem informação comercial sensível também pode caracterizar uma infração.

É de responsabilidade de cada pessoa que está interagindo com o concorrente garantir que não haja nenhuma troca de informação comercial sensível, que não seja feito nenhum Acordo anticoncorrencial e que não haja aceitação ou adesão a nenhuma Prática Colusiva.

Essa regra se aplica a qualquer tipo de contato, incluindo e não se restringindo a atividades de associações comerciais, reuniões de grupos patrocinados pelo governo e encontros sociais.

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

Se alguma informação comercial sensível for revelada durante uma reunião, o Colaborador deverá comunicar ao Gerente Jurídico Geral ou ao *Group Compliance Officer* imediatamente.

Em qualquer evento, antes de qualquer reunião com um Concorrente, deve-se assinar uma declaração antitruste (veja Apêndice 1), definir previamente e por escrito uma pauta clara e, depois da reunião, deve-se distribuir a respectiva ata.

### **5.1.3 FILIAÇÃO A UMA ASSOCIAÇÃO PROFISSIONAL**

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 apreensão em relação à concorrência dependerá da natureza das atividades. Uma conduta que é permitida para indivíduos membros de uma associação comercial pode não ser permitida ou aconselhável para a associação comercial.

Antes da SICPA se tornar membro de qualquer associação comercial ou grupo setorial, o Gerente Jurídico Geral deve analisar a justificativa para a associação, além de quaisquer estatutos, regimentos internos ou outros documentos que descrevam a organização e a operação de tal associação ou grupo, e também as responsabilidades a serem assumidas por qualquer Colaborador da SICPA que se proponha a atuar como executivo ou representante de uma associação.

É obrigação do futuro membro saber quais são as regras a serem seguidas para filiar-se a uma associação profissional e para participar de suas reuniões.

Como regra geral, cada reunião deve ter uma pauta impressa que deve ser cuidadosamente analisada pelos Colaboradores presentes, que, em caso de dúvida, devem buscar o apoio das equipes Jurídica ou de Compliance. Se houver tópicos indevidos na pauta, os Colaboradores da SICPA não devem participar da reunião, a menos que tais tópicos sejam removidos da pauta. Tópicos indevidos não devem ser discutidos em nenhum momento, nem durante nem fora de reuniões formais.

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

Caso ocorram quaisquer debates durante uma reunião de uma associação profissional que levantem preocupações sobre concorrência, deve-se comunicar ao Gerente Jurídico Geral ou o *Group Compliance Officer* imediatamente.

#### **5.1.4 CUSTOS, DADOS HISTÓRICOS E RELATÓRIOS PARA BENCHMARKING**

Antes de iniciar qualquer exercício de benchmarking (contribuindo para as estatísticas de mercado) que possa incluir concorrentes, os Colaboradores da SICPA devem entrar em contato com o Gerente Jurídico Geral ou o *Group Compliance Officer* para obter orientação.

#### **5.1.5 TROCA DE INFORMAÇÃO COM JOINT-VENTURES DA SICPA**

Informações comerciais sensíveis só podem ser compartilhadas ou trocadas com uma empresa de joint venture se a empresa parceira for de Controle Exclusivo da SICPA. Acionistas de terceiros não podem ter acesso às informações comerciais sensíveis da SICPA. Entidades que estejam sob Controle Conjunto da SICPA devem ser tratadas como Concorrentes.

#### **5.1.6 MANIPULAÇÃO FRAUDULENTA DE PROPOSTAS**

Tipicamente, a manipulação fraudulenta de propostas consiste nos concorrentes concordarem em, artificialmente:

- (i) se recusarem a enviar uma proposta;
- (ii) desistir de fazer uma proposta; ou
- (iii) enviar uma proposta previamente acordada, especialmente em relação ao preço dos bens e/ou serviços oferecidos aos potenciais clientes, com o objetivo de distorcer o processo de licitação e influenciar a adjudicação do contrato a um Concorrente em particular.

A manipulação fraudulenta de propostas é proibida. Não é permitida nenhuma troca de informações entre Concorrentes com relação a ofertas individuais.

Em certos países, a manipulação fraudulenta de propostas é considerada uma violação criminal que pode resultar em multas, tanto para a empresa quanto para pessoas, e pode levar à prisão.

## **5.2 FUSÕES, AQUISIÇÕES, ALIENAÇÕES E JOINT- VENTURES**

Do ponto de vista da Legislação sobre Concorrência, as fusões e aquisições (M&A) envolvem a concentração do poder econômico.

Essas práticas não são, por si só, anticoncorrenciais. Os resultados de uma operação de M&A podem, no entanto, 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. Por isso, as seguintes diretrizes devem ser observadas.

### **5.2.1 NEGOCIAÇÃO DE UMA TRANSAÇÃO**

O Gerente Jurídico Geral ou o *Group Compliance Officer* da SICPA devem ser consultados e comunicados antes de iniciar quaisquer negociações de M&A. Durante a negociação e a fase de Due Diligence, deve-se restringir a comunicação entre a SICPA e qualquer terceiro ao que é necessário para a finalidade de avaliar a possível transação.

Em algumas circunstâncias, que devem ser determinadas pela equipe Jurídica, tais contatos podem exigir medidas de segurança adicionais em relação à Legislação sobre Concorrência, que incluem, mas não se limitam, a Contratos de Confidencialidade e a criação de uma equipe designada.

### **5.2.2 CONTATOS NO PERÍODO QUE ANTECEDEM A TRANSAÇÃO**

As partes serão consideradas Concorrentes até a transação ser concretizada, ou seja, até serem transferidas a posse e a titularidade da empresa adquirida. Até tal data se aplicam regras rigorosas a respeito da interação com as demais partes em relação à transação, com o objetivo de evitar uma violação à Legislação sobre Concorrência. A regra geral é que, até a concretização, as Concorrentes devem competir como de costume.

### **5.2.3 CONTROLE DE FUSÕES**

Muitos países adotaram sistemas de controle de fusões para evitar as consequências anticoncorrenciais das concentrações e da dominância do mercado.

O sistema de controle de fusões preventivo exige a notificação obrigatória de uma transação de M&A planejada, para que se obtenha a aprovação prévia das autoridades governamentais de concorrência pertinentes, que realizam uma avaliação antes que a transação seja implementada. Deixar de notificar as autoridades de concorrência responsáveis ou implementar uma transação planejada antes de se obter a autorização das autoridades competentes pode resultar em pesadas multas.

## **5.3 EMPRESAS COM POSIÇÃO DOMINANTE**

A Legislação sobre Concorrência impõe regras mais rigorosas às empresas que detêm uma Posição Dominante em comparação com as não dominantes. Por isso, 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 que possa deter uma Posição Dominante em um ou mais mercados ou para um ou mais produtos ou serviços, devem observar certas regras para garantir que a empresa não seja acusada de abuso da Posição Dominante.

### **5.3.1 POSIÇÃO DOMINANTE**

A Legislação sobre Concorrência estabelece regras adicionais para a conduta de empresas com uma Posição Dominante. De modo geral, uma empresa está em uma Posição Dominante se puder tomar decisões de negócios sem levar em conta seus Concorrentes. No entanto, para determinar se uma empresa é dominante são considerados vários fatores, tais como participação no mercado, a existência de barreiras para entrar no mercado, a presença de grandes Concorrentes e a capacidade dos clientes em limitar o comportamento da empresa.



### 5.3.2 TIPOS DE CONDUTAS PROIBIDAS

Em geral, é proibido aproveitar-se injustamente de uma Posição Dominante em um mercado, seja em relação a clientes, fornecedores ou Concorrentes. Empresas que detêm Posição Dominante em um mercado não podem adotar certos tipos de condutas chamadas de 'abusivas'. Tais condutas podem assumir formatos diversos, incluindo precificação predatória ou excessiva, recusa de fornecimento, discriminação de preços, cláusulas de nação mais favorecida, certos tipos de descontos, Contratos de exclusividade, subordinação, agrupamento ou achatamento de margens, obstrução à entrada ou exclusão de um mercado por meios que não sejam uma aquisição permitida.

## 6 CONSEQUÊNCIAS E INDENIZAÇÃO

Violações à Legislação sobre Concorrência podem prejudicar severamente a reputação da SICPA, proibir sua participação em licitações públicas, restringir sua capacidade de fazer negócios com o setor público e resultar em penalidades criminais e civis para pessoas físicas e jurídicas.

Pessoas que violam a Legislação sobre Concorrência podem vir a enfrentar processos criminais que podem resultar em penas de prisão, penas pecuniárias ou outras ações por parte do governo, tais como proibições permanentes de atuar como executivo corporativo. A SICPA não pode indenizar seus executivos e Colaboradores por responsabilizações amparadas por essas leis, ou seja, essas penalidades podem ser impostas a pessoas físicas sem reembolso pela SICPA ou por uma seguradora. O mesmo se aplica a executivos e Colaboradores que não mais façam parte do quadro de funcionários da SICPA.

## 7 OBRIGAÇÃO DE NOTIFICAÇÃO E MEDIDAS DISCIPLINARES

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

Qualquer violação à presente Política pode resultar em medidas disciplinares, inclusive demissão ou rescisão de contrato.

Nenhum Colaborador será penalizado ou submetido a outras consequências negativas por recusar-se a adotar condutas anticoncorrenciais, ainda que isso resulte na perda de negócios para a SICPA e/ou qualquer uma de suas subsidiárias. Quaisquer insinuações de tais ações (penalizações ou consequências negativas) devem ser denunciadas.

Qualquer Colaborador da SICPA que tomar conhecimento de uma violação ou possível violação a qualquer Legislação sobre Concorrência aplicável ou à presente Política deve fazer imediatamente uma denúncia a qualquer um dos seguintes elementos:

- A qualquer membro da Equipe Jurídica ou de Compliance da SICPA; ou
- A Linha Speak-up da SICPA (Sistema de Denúncias);
- A qualquer membro da liderança local, do Conselho de Administração ou do Comitê Executivo da SICPA.

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

## 8 RESPONSABILIDADES

Atribuição/Departamento	Todos os departamentos	Jurídico	Conformidade	Autoridades
Documentação quando em interação com concorrentes	E	S	S	
Filiação a associação profissional	E	S	S	
Benchmarking	E	S	S	
Fusões e Aquisições	S	E	S	I
Interação com Autoridades	S	E	E	S

E = Departamento Executor; S = Departamento de Suporte (autor da solicitação);

I = Departamento a ser Informado

## 9 APÊNDICE 1: DECLARAÇÃO ANTITRUSTE

### **Declaração Antitruste dos participantes que compareceram a** [...]

Os signatários, agindo em nome de suas respectivas empresas, declaram e reconhecem o seguinte:

Todos os participantes da reunião reconhecem que estão cientes das leis antitruste pertinentes. Os participantes da reunião devem evitar falar de certos assuntos quando estão reunidos, tanto durante a reunião formal quanto nos contatos informais com outros membros do segmento. Pelo contrário, devem aderir estritamente às seguintes regras:

- NÃO fale sobre preços, taxas ou tarifas, ou de elementos que possam afetar (aumentar, diminuir ou estabilizar) preços, tais como descontos, custos, salários, termos e condições de venda, garantias ou margens de lucro, nem sobre datas ou prazos para tais preços, taxas, tarifas ou elementos. *Note* que (i) pode-se inferir uma violação de fixação de preços a partir de discussões relacionadas a preços seguidas por decisões paralelas tomadas pelos membros da associação a respeito da precificação – mesmo que não haja um acordo verbal ou escrito; (ii) a mera troca de informações comerciais sensíveis é anticoncorrencial, ainda que não seja realizado, efetivamente, nenhum acordo; (iii) uma violação de fixação de preços pode resultar de um acordo explícito ou implícito, mesmo que ele não seja efetivamente implementado;
- NÃO combine com concorrentes a uniformização de termos de venda, garantias ou provisões contratuais.
- NÃO fale sobre planos específicos de P&D, vendas ou marketing, ou de quaisquer estratégias confidenciais de produto, desenvolvimento ou produção.
- NÃO troque dados a respeito de tarifas, preços, produção, vendas, licitações, custos, salários, crédito de cliente ou de outras práticas comerciais, a não ser que a troca seja feita de acordo com um plano ponderado que tenha sido aprovado pelos consultores jurídicos de todos os participantes.
- NÃO combine com concorrentes a repartição de clientes, mercados ou territórios.
- NÃO combine com concorrentes de não fazer negócios com certos fornecedores ou outros.
- NÃO fale de seus clientes com seus concorrentes.
- NÃO fale sobre boicote ou retaliação a clientes, fornecedores ou concorrentes.
- INSISTA que há uma agenda definida para a reunião, que foi divulgada antecipadamente.
- DEIXE qualquer reunião (formal ou informal) em que assuntos inadequados estejam sendo discutidos. Diga a todos o motivo pelo qual você está saindo e certifique-se de que sua saída e sua discordância seja registrada na ata da reunião e/ou expresse sua discordância e registre sua saída por escrito para o organizador da reunião e para seu consultor jurídico depois da reunião.

- **INSISTA** para que as atas das reuniões sejam distribuídas para todos os participantes na sequência.
- **CERTIFIQUE-SE** de obter consultoria jurídica se surgirem questões sobre os aspectos legais das atividades propostas ou de suas responsabilidades individuais sob as leis antitruste.

Os signatários declaram e confirmam que, em suas interações entre si, incluindo a reunião a ser realizada em [...], seguirão estritamente essas regras e que não infringirão nenhuma das proibições nelas contidas.

O assunto da reunião em [...] está relacionado exclusivamente a [...].

Realizado em [...]  
Em [...] contrapartes

...SA

etc etc

---

Nome:

Cargo:

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

Nº do item	Número de identificação ou link	Título
1	DCS-SICPA-001213-POL-PO-PT	Código de Conduta da SICPA



# 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: Tuesday, 20 August 2024, 02:45 PM W. Europe Daylight Time

Meaning: Document approved and signed as Document Owner

=====

UserName:

Ruan.Badu@sicpa.com

Title: Mr

Date: Tuesday, 03 September 2024, 08:19 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
03-Sep-2024	Amanda Rattes	Ruan Badu	2	Internal