

Grupo Sumitomo Electric

POLÍTICA GLOBAL ANTITRUSTE E DE DEFESA DA CONCORRÊNCIA

Os termos "antitruste" e "defesa da concorrência" são geralmente usados de forma intercambiável para se referirem às regras que proíbem condutas anticompetitivas. Em geral, o termo "antitruste" é aplicado nos Estados Unidos (EUA) enquanto "defesa da concorrência" é utilizado nas demais jurisdições. Para simplificar, o termo "defesa da concorrência" será usado para se referir tanto a "antitruste" quanto "defesa da concorrência", salvo quando leis específicas dos EUA forem mencionadas.

CARTA DO PRESIDENTE

Caros colegas,

No nosso Código de Conduta, discuti a orgulhosa história do Grupo Sumitomo Electric ("SEG"), ao longo de mais de 120 anos. Mencionei o Espírito da Sumitomo, que engloba o nosso objetivo de buscar a excelência em nosso trabalho e a integridade em nossos negócios. Em todos os nossos negócios, operamos não apenas segundo a letra e o espírito das leis e regulamentos, mas também de acordo com os mais elevados padrões éticos.

Parte destes padrões visa a assegurar que competimos vigorosamente e de forma ética onde fazemos negócios. "Competir vigorosamente" de forma ética significa que nos esforçaremos para obter novos negócios, sem fazer conluio, conspirar ou realizar qualquer engajamento ilegal com concorrentes. Em outras palavras, devemos determinar sempre os nossos preços e atividades de forma independente.

Esta Política Global Antitruste e de Defesa da Concorrência do SEG complementa nosso Código de Conduta. Ela existe para lembrar a todos os nossos funcionários, onde quer que estejam, para que estejam cientes e sigam as regras de defesa da concorrência em todo o mundo. Cabe aos órgãos de gestão de todas as empresas do SEG implementar esta Política e assegurar que os nossos funcionários a cumpram.

O nosso Departamento Jurídico e o Escritório de *Compliance* e Gestão de Risco desenvolveram esta Política para auxiliar os funcionários a compreender questões básicas e identificar situações que possam suscitar preocupações concorrenciais. Os nossos Departamentos Jurídicos Regionais estão disponíveis em todo o mundo para auxiliar que todos compreendam e cumpram tais leis. O SEG possui um programa abrangente de *compliance* antitruste e de defesa da concorrência e esta Política é parte importante desse programa. Disponibilizamos formação presencial e online e todos devem disponibilizar tempo e participar delas regularmente. Além disso, temos a responsabilidade de compreender como as leis da concorrência podem afetar as nossas empresas e a nós mesmos.

Solicito a cada um de vocês que se comprometam pessoalmente a exercer as nossas atividades segundo o Espírito da Sumitomo e esta Política.

Osamu Inoue
Presidente e CEO
Sumitomo Electric Industries, Ltd.

DECLARAÇÃO DA POLÍTICA GLOBAL ANTITRUSTE E DE DEFESA DA CONCORRÊNCIA DO SEG

As leis da concorrência visam promover a concorrência entre empresas, garantir justiça e um mercado livre.

O SEG adotou um programa de *compliance* antitruste e concorrencial (em complemento ao nosso Código de Conduta) com dois objetivos: Primeiro, definir e comunicar as políticas do SEG relativas ao *compliance* concorrencial; Segundo, evitar violações das leis da concorrência.

Este programa de *compliance* abrange os seguintes princípios essenciais:

- É de responsabilidade individual de todos os funcionários, gestores, diretores e executivos do SEG cumprir com todas as leis de defesa da concorrência aplicáveis;
- Os funcionários do SEG não podem participar, permitir que outros funcionários participem, aprovar ou tolerar qualquer conduta que viole as leis de defesa da concorrência aplicáveis ou a Política Global Antitruste e de Defesa da Concorrência do SEG;
- Os funcionários em cargos de gestão são pessoalmente responsáveis, não só pelos seus próprios atos, mas também pela conduta dos seus subordinados. Portanto, cada gestor deve zelar pela implementação dos controles internos apropriados para mitigar risco de violações da lei de defesa da concorrência;
- Qualquer funcionário que viole a Política Global Antitruste e Defesa da Concorrência do SEG poderá estar sujeito às ações disciplinares cabíveis, incluindo demissões; e
- O SEG fornecerá materiais e programas de formação, conforme necessário, que explicam de maneira prática o que se espera dos funcionários que tenham probabilidade de enfrentar problemas concorrenciais relacionados com as suas atividades diárias.

O SEG não tolerará qualquer conduta que possa dar origem a uma violação das leis de defesa da concorrência e nenhum gestor ou supervisor deve emitir qualquer instrução em contrário.

A. PANORAMA DA LEI ANTITRUSTE E DE DEFESA DA CONCORRÊNCIA

1. Introdução

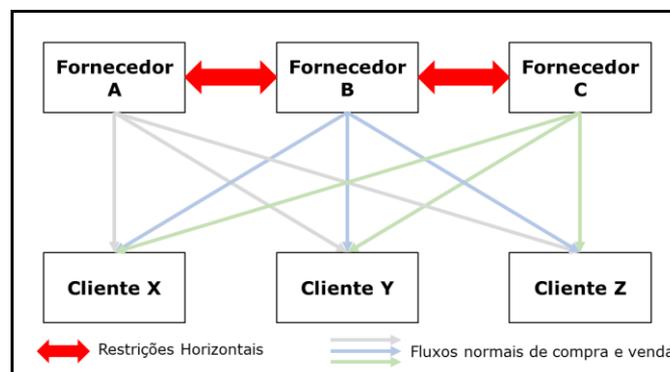
Mais de 120 países em todo o mundo possuem lei da concorrência. Entre elas, é possível notar alguns princípios em comum. O SEG deve cumprir as leis da concorrência dos locais em que opera. Em muitos países, as autoridades de defesa da concorrência aplicam as suas regras às violações concorrenciais ocorridas fora das suas respectivas jurisdições, caso considerem que a conduta prejudica os consumidores de seu país. Em alguns países, como os EUA, certos atos, como a fixação de preços pelos concorrentes, são sempre considerados ilegais, independentemente dos danos causados ao consumidor. Consulte sempre o Departamento Jurídico Regional para determinar quais as leis de defesa da concorrência lhes são aplicáveis.

As leis de defesa da concorrência geralmente partilham os mesmos objetivos:

- 1) Assegurar que os mercados operem de forma eficiente, com empresas oferecendo preços competitivos, variedade de produtos e inovações. Isto significa, por exemplo, que os compradores devem ter uma variedade de vendedores concorrentes independentes que não agem coordenadamente visando a redução da concorrência. Da mesma forma, um fornecedor deve contar com compradores concorrentes atuando nos seus melhores interesses individuais para reduzir custos;
- 2) Assegurar que uma empresa dominante, ou seja, capaz de operar sem levar em conta qualquer impacto sobre concorrentes e clientes (*e.g.* monopólio ou oligopólio), não prejudique a concorrência se comportando de maneira anticompetitiva; e
- 3) Assegurar que as empresas não realizem operações de fusões e aquisições quando tais negócios possam gerar redução substancial da concorrência e prejudicar consumidores.

2. Relacionamento com os concorrentes (Restrições Horizontais)

Concorrentes são empresas que operam no mesmo nível da cadeia produtiva, razão pela qual acordos entre concorrentes são designados "restrições horizontais" (vide as setas vermelhas abaixo).



A premissa básica das leis de defesa da concorrência é que cada empresa deve tomar as suas decisões comerciais de maneira independentemente de seus concorrentes. Acordos

com concorrentes, como a fixação de preços, atribuição de clientes ou mercados, fraude a licitações ou boicote a outros participantes do mercado, assim como boicote a participantes potenciais, são considerados tão prejudiciais aos consumidores que as autoridades da concorrência os consideram automaticamente ilegais.

2.1. O que constitui um acordo?

Um acordo entre concorrentes que viole as leis de defesa da concorrência inclui não apenas um contrato formal, mas qualquer entendimento informal (*e.g.* um aperto de mão, um entendimento verbal ou não, uma conversa de bar, uma conversa enquanto joga golfe, etc.), em que informações concorrencialmente sensíveis sejam partilhadas para alinhar as ações no mercado. Um acordo pode ser inferido a partir de uma conduta ou certas circunstâncias. Muitos acordos ilegais são inferidos a partir de provas circunstanciais (ou seja, dois concorrentes comunicarem um com o outro podendo não ter acordado qualquer ação específica, e depois realizarem conduta comercial semelhante), ou de conduta (ou seja, duas empresas aumentarem ou reduzirem consistentemente os preços ao mesmo tempo ou anunciarem essas alterações ao mesmo tempo). Uma troca de informação concorrencialmente sensível pode não parecer um acordo, mas pode ser considerada por uma autoridade de defesa da concorrência como prova de um acordo ilícito. E mesmo que não tenha havido qualquer acordo ilegal, as comunicações com um concorrente podem levantar suspeitas de que um acordo anticoncorrencial foi realizado, podendo nos sujeitar a uma investigação ou uma ação judicial. Além disso, em algumas jurisdições, a troca de informações concorrencialmente sensíveis por si só já constitui uma violação das leis de defesa da concorrência.

2.2. O que constitui um concorrente?

Uma empresa é considerada concorrente se atuar nos mesmos mercados em que atuamos, seja na vendas de produtos (como cabos de alimentação, cabos de fibra ótica, chicotes elétricos para veículos, etc.), seja na compra de bens e serviços, ou seja na contratação de funcionários com qualificações similares no mercado de trabalho. Ocasionalmente, nossos clientes em um mercado específico podem ser nossos concorrentes em outros segmentos de mercado.

2.3. Tipos de acordos anticoncorrenciais (ou cartéis) entre concorrentes

- I) **Acordos de fixação de preços.** A celebração de qualquer acordo com um concorrente para fixação de preços ou termos comerciais é sempre ilegal. Em muitos países, incluindo o Japão, os EUA e o Reino Unido, os indivíduos envolvidos em acordos de fixação de preços podem ir para a prisão. A fixação de preços não se refere apenas a preços, mas também a outras condições que afetem os preços, como os custos de envio, descontos, taxas financeiras ou serviços. Além disso, em muitos países, um acordo com um concorrente que limite ou fixe as condições de trabalho de funcionários atuais ou potenciais também é ilegal. Consulte o Departamento Jurídico Regional nesta situação.
- II) **Acordos para alocação de mercados ou clientes.** É sempre ilegal celebrar acordo com um concorrente (ou concorrentes) para alocação de mercados. Nestes tipos de acordos, os concorrentes dividem os clientes ou tipos específicos de clientes, produtos ou territórios entre si. Um fornecedor pode decidir de forma independente não lidar com um cliente específico, mas os fornecedores não devem acordar entre si quais clientes irão fornecer/atender.

- III) **Fraude à Licitação.** É sempre ilegal entrar num acordo com um concorrente sobre o valor (incluindo o valor aproximado), termos e condições de uma proposta ou método pelo qual as propostas serão submetidas ou decididas. A manipulação fraudulenta de propostas também inclui acordos ou entendimentos entre concorrentes para: (i) alternar projetos/trabalhos ou propostas entre concorrentes; (ii) determinar quem fará a proposta e quem não fará a proposta, ou quem fará a proposta a quais clientes, ou quem fará a proposta mais alta e quem fará a mais baixa; ou (iii) determinar os preços que os concorrentes individuais oferecerão. Em alguns casos, até a troca de informações relacionadas com propostas ou quem fará as propostas pode ser considerado ilegal. Consulte o seu Departamento Jurídico Regional neste caso.
- IV) **Troca de informações concorrenciais sensíveis entre concorrentes.** Em muitas jurisdições, a troca de certos tipos de informações concorrenciais (como dados sobre preços futuros ou estratégias comerciais que não sejam de domínio público) é punida como cartel. Mesmo o envio de informação do domínio público diretamente a um concorrente poderia ser punido, pois seria considerado uma tentativa de influenciar a estratégia do concorrente (paralelismo).
- V) **Boicote.** Um boicote é um acordo anticoncorrencial entre dois ou mais concorrentes para recusar fazer negócios com terceiros, seja outro concorrente, um cliente ou fornecedor. Os exemplos incluem uma recusa de fornecimento de bens a alguém que "precifique de forma agressiva" ou que faça descontos, bem como a exclusão de concorrente de uma associação comercial ou organização de classe que estabeleça os padrões para o mercado.

2.4. Acordos legítimos com concorrentes

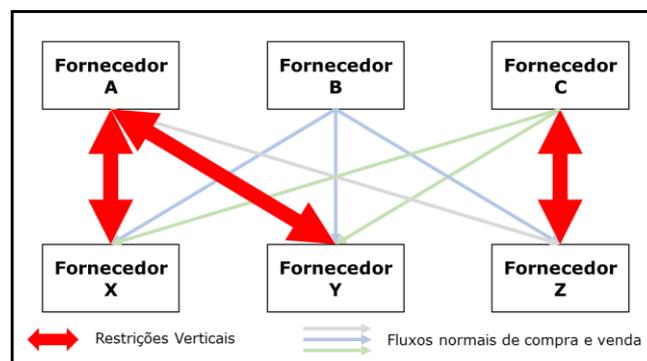
Pode haver razões legítimas para discutir ou acordar sobre determinados assuntos com um concorrente, por exemplo:

- um cliente solicita explicitamente aos concorrentes que ofereçam sugestões sobre como resolver um problema técnico;
- desenvolvimento conjunto, cooperação, pesquisa e desenvolvimento em conjunto, *joint venture* e acordos de consórcio para projetos que sejam muito arriscados para a nossa empresa desenvolver sozinha, ou que disponha de capacidade insuficiente, ou que não contamos com os meios ou competências técnicas, ou quando o cliente solicitar tal cooperação; e
- transações com empresas concorrentes em áreas nas quais o concorrente não concorra efetivamente com a nossa empresa (por exemplo, a compra de um bem ou serviço (ou a venda de um bem ou serviço), numa área específica na qual a nossa empresa e o comprador/vendedor não atue).

Em todos os casos em que possa haver motivos para discutir ou, potencialmente, acordar algo com um concorrente, é necessário consultar o Departamento Jurídico Regional antes de engajar em quaisquer discussões.

3. Restrições verticais

Acordos entre partes que operam a níveis distintos da cadeia produtiva são designados de "restrições verticais" (vide as setas vermelhas abaixo).



Restrições verticais referem-se a certas práticas impostas por fabricantes ou fornecedores de produtos com o condão de limitar a forma como a outra parte pode atuar durante o processo de revenda de seus produtos.

3.1. Manutenção do preço de revenda

Um acordo com distribuidores e varejistas sobre os preços que o revendedor cobrará aos seus clientes é frequentemente considerado ilegal. A nossa empresa não firmará acordos com clientes em relação a preço ou preço mínimo pelo qual o cliente revenderá um produto sem a aprovação prévia do Departamento Jurídico Regional.

3.2. Outras restrições verticais

Em geral, os tipos de restrições verticais a seguir podem ser considerados ilegais, a depender dos prejuízos que possam causar à concorrência:

- um acordo que exija que um fornecedor trate exclusivamente com a nossa empresa ou que restrinja um fornecedor de vender os seus produtos ou serviços aos concorrentes do SEG;
- um acordo com distribuidores e atacadistas acerca dos territórios nos quais, ou os clientes aos quais, tais revendedores podem revender os seus produtos;
- um contrato em que a nossa empresa limite indivíduos ou empresas das quais nossos clientes adquirirão bens ou serviços, ou tente limitar os direitos dos nossos clientes de comprar bens e serviços de terceiros; ou
- vender o mesmo produto a preços diferentes ou em termos ou condições diferentes a diferentes clientes durante o mesmo período.

É preciso discutir quaisquer destes assuntos com o Departamento Jurídico Regional antes de se chegar a um acordo.

4. Abuso de posição dominante

Não há ilegalidade ou conduta indevida quando uma empresa obtiver sucesso por meios legítimos, como por meio do uso de patentes. No entanto, as leis de defesa da concorrência geralmente proíbem condutas exclusionárias de um monopolista (por exemplo, Japão e EUA) ou abuso de sua posição dominante (por exemplo, Japão, UE e muitos outros países).

Empresas com posição dominantes têm uma responsabilidade especial de não permitir que a sua conduta distorça o mercado. Salvo se houver justificativa objetiva, serão consideradas condutas anticoncorrenciais quando uma empresa dominante/monopolista:

- cobrar preços excessivamente altos;
- vender a preços injustificadamente baixos (abaixo do custo) para impedir que um novo concorrente entre no mercado;
- vincular a comercialização de um produto a comprar/venda outro;
- recusar firmar contrato com um cliente;
- estabelecer exclusividade (clausula de não-concorrência) na compra ou venda; ou
- estruturar reembolsos/descontos de forma a que clientes sejam penalizados se não comprarem tudo o que necessitam na empresa dominante.

Se a nossa empresa tem uma posição dominante para qualquer produto específico, nossos funcionários não devem celebrar contratos de produtos ou serviços com as condições acima (ou recusar-se a celebrar um contrato) ANTES de obterem aconselhamento do Departamento Jurídico Regional.

B. ÁREAS POTENCIALMENTE SENSÍVEIS

1. Interações sociais com concorrentes

No caso de interagir socialmente com um concorrente, certifique-se de que essas interações nunca se refiram a tópicos comercialmente sensíveis, como preços, custos, termos e condições de venda, planos comerciais, fornecedores, clientes, territórios, capacidade, produção, ou qualquer outro assunto que possa ser considerado relevante em termos concorrenciais, a menos que aprovado previamente pelo Departamento Jurídico Regional.

2. Associações comerciais e eventos industriais

As associações de classe e os eventos do setor reúnem participantes de um setor específico para discutir assuntos de interesse comum. No entanto, estas reuniões na associação e eventos do setor podem oferecer oportunidades para os concorrentes discutirem tópicos que podem levar a uma violação das leis de defesa da concorrência. Os funcionários terão de ter formação ou orientações do Departamento Jurídico Regional antes de aderirem a associações de classe e consultar as orientações fornecidas regularmente. Após os funcionários aderirem a uma associação de classe, eles devem assegurar que uma ata é preparada antes de cada reunião e que os tópicos discutidos são consistentes com a ata previamente distribuída. Os funcionários devem informar imediatamente ao Departamento Jurídico Regional se durante as reuniões ocorrerem discussões relacionadas a tópicos concorrenciais sensíveis.

3. Trocas de informações

Qualquer troca de informações com um concorrente que envolva informações que não sejam do domínio público, sejam atuais ou futuras, não sejam agregadas ou sejam específicas da empresa são consideradas concorrenciais sensíveis e, provavelmente, aumentam os riscos de violação ao direito da concorrência. Quaisquer trocas de informações concorrenciais entre concorrentes deve ser avaliada pelo Departamento Jurídico Regional e deve ser estruturada de forma a minimizar os danos competitivos.

4. Joint ventures, consórcios, fusões e aquisições, acordos de cooperação com concorrentes e outros empreendimentos legítimos entre concorrentes

Embora possa ser legítimo que os concorrentes criem uma *joint venture* ou um consórcio para competir melhor, estes acordos podem levantar questões substanciais em termos concorrenciais. Devido aos riscos concorrenciais associados à formação e assinatura de tais acordos, um membro do Departamento Jurídico Regional terá de estar envolvido, desde o início das discussões. O Departamento Jurídico Regional terá de garantir que as discussões, negociações, comunicações e os próprios empreendimentos comerciais sejam pró-competitivos, bem como garantir que o fluxo de documentação e comunicações, bem como a execução do empreendimento estejam em conformidade com as leis de defesa da concorrência.

5. Questões de *benchmarking*

O *benchmarking* é uma comparação estruturada das ideias, processos, práticas ou métodos de outras empresas. Pode ser uma ferramenta pró-competitiva quando compilada adequadamente por: (i) uma organização legítima de pesquisa ou consultoria empregando certas salvaguardas, ou (ii) usando apenas informações do domínio público ou informações legitimamente fornecidas por um cliente. No entanto, fazer *benchmarking* sem cuidadosa adesão a essas salvaguardas pode acabar por criar um fórum de troca de informações concorrencialmente sensíveis, violando as leis de defesa da concorrência. É necessário obter permissão prévia do Departamento Jurídico Regional antes de participar ou concordar em participar em qualquer exercício de *benchmarking* que não seja os descritos em (i) e (ii) acima. O Departamento Jurídico Regional também deve ser contatado em caso de dúvida ou preocupação sobre se uma pesquisa de *benchmarking* e/ou exercício que viole esta política.

6. Relações comerciais verticais com concorrentes

Pode haver situações em que uma empresa com a qual o SEG concorre também seja um fornecedora, distribuidora ou possua outro relacionamento com o SEG aparte do produto/área em que as empresas efetivamente concorrem. É preciso garantir que qualquer comunicação com esse concorrente seja estritamente limitada ao relacionamento comercial "vertical" com o SEG (ou seja, comprador/fornecedor, distribuidor/cliente, etc.), não abrangendo outras áreas e que não haja relação de concorrência. Se não tiver a certeza se uma comunicação com um desses concorrentes é permitida, é importante procurar a orientação junto ao Departamento Jurídico Regional para obter aconselhamento e implementar salvaguardas adequadas, incluindo acordos de não divulgação e *firewalls* internos.

C. APLICAÇÃO

As consequências de uma violação da lei de defesa da concorrência são graves tanto para a empresa quanto para o funcionário envolvido na conduta.

1. Consequências para a empresa

1.1. Multas

Uma violação das leis de defesa da concorrência pode resultar em multas significativas. Na Europa, a multa pode chegar a 10% do faturamento mundial do grupo. Nos EUA, as multas por violação da lei Antitruste federal podem ser de 100 milhões de dólares americanos ou muito mais, quando o dobro do ganho ou perda da violação exceder esse patamar. Também podem ser impostas multas por violações de leis estaduais norte-americanas e essas multas podem ser substanciais igualmente.

1.2. Indenização aos clientes

Os particulares lesados também podem mover ações judiciais de indenização contra SEG e seus concorrentes pelos danos causados. Em algumas jurisdições, como nos EUA, os indivíduos podem obter os chamados "*treble damages*" (compensação igual a três vezes o valor do montante em excesso que pagaram ao SEG e aos seus concorrentes como resultado da violação).

1.3. Custo das investigações e litígios

O custo financeiro dos processos perante as autoridades de defesa da concorrência, bem como as ações de indenização, podem ser de montante elevados e geram encargos financeiros quase imediatos para as empresas do SEG.

1.4. Transtornos à administração

A existência de investigações ou litígios geram transtornos que podem causar impacto no tempo de resposta da administração bem como nas atividades diárias, o que significa que decisões essenciais podem ser atrasadas ou adversamente impactadas.

1.5. Danos à reputação

É importante também considerar os danos à reputação do SEG que o envolvimento em atividades ilegais pode acarretar. Nesta nova era de redes sociais e Internet amplamente acessíveis, os danos reais ou potenciais à nossa reputação podem ser percebidos muito rapidamente. Ser visto como participante de uma conduta anticoncorrencial pode ter um impacto significativo na nossa reputação junto aos nossos clientes, mas também junto ao público em geral, impactando na nossa capacidade de recrutar talentos.

2. Consequências para os indivíduos

As violações das leis de defesa da concorrência são infrações penais em várias jurisdições e podem resultar em prisão para indivíduos. Os EUA, por exemplo, são extremamente duros ao responsabilizar executivos por violações Antitruste, mesmo quando toda a conduta ocorre fora dos EUA. As penas de prisão são comuns e podem ser de até 10 anos

(com pessoas a serem potencialmente extraditadas e presas nos EUA). Outras jurisdições têm aplicado suas leis cada vez mais para apenar condutas como cartel.

D. ORIENTAÇÕES PRÁTICAS - O QUE FAZER E NÃO FAZER

Os funcionários precisam:

- Discutir quaisquer dúvidas ou preocupações com o Departamento Jurídico Regional.
- Seguir os requisitos relacionados com as leis de defesa da concorrência e realizar todos os treinamentos necessários.
- Interromper conversas, especialmente com concorrentes, se suspeitarem que o concorrente possa tocar em áreas inadequadas ou se pairar dúvidas sobre a legalidade daquela conversa. Neste caso, será preciso:
 - (i) informar imediatamente essa pessoa que esta conversa é uma violação direta desta Política;
 - (ii) terminar imediatamente a conversa e/ou abandonar a conversa, e solicitar que a sua saída seja anotada;
 - (iii) fazer imediatamente uma anotação física das suas ações; e
 - (iv) assim que for possível, deve contactar o Departamento Jurídico regional sobre os detalhes desta discussão
- Comunicar quaisquer conversas que envolvam os tópicos abordados acima imediatamente ao Departamento Jurídico regional.

Os funcionários não podem:

- Discutir preços, momento das alterações de preço, custos, margens, termos e condições de descontos e abatimentos, capacidades produtivas, propostas de negócios, novos projetos, estratégias, planos comerciais, fornecedores, clientes ou qualquer outra informação concorrencial com os concorrentes do SEG. Esta proibição aplica-se em todos os momentos e locais, incluindo associações comerciais, ocasiões sociais e nas redes sociais.
- Brincar ou usar uma linguagem ambígua ou especulativa que possa ser interpretada como sugestão ou consentimento para: definir conjuntamente preços ou outros termos e condições de venda (incluindo termos e condições de crédito ou descontos); fixar ou acordar propostas (ou acordos para não fazer propostas); distribuir mercados ou clientes; reduzir ou controlar a produção ou saída; boicotar, penalizar ou discriminar outra empresa ou pessoa.
- Acordar com um cliente ou concorrente não negociar com outras empresas.
- Acordar com um concorrente a contratação ou recrutamento de funcionários (incluindo acordar não contratar ou recrutar um funcionário) ou os termos e condições do emprego.
- Participar em qualquer das seguintes atividades sem a aprovação do Departamento Jurídico Regional:
 - (i) limitar o território em que, ou o preço pelo qual, um cliente pode revender os produtos da nossa empresa;
 - (ii) limitar a pessoa ou empresas a quem um cliente pode revender os produtos da nossa empresa;
 - (iii) condicionar que um cliente compre um produto ou serviço para ter acesso a outro produto ou serviço (venda casada);
 - (iv) proibir um cliente de comprar de seus concorrentes (exclusividade); e/ou
 - (v) participar em atividades que possam parecer abuso de posição dominante.

E. CONCLUSÃO

Esta Política atribui a responsabilidade de garantir o cumprimento das leis de defesa da concorrência a todos os diretores, executivos, gestores e funcionários.

Esta Política visa ajudá-lo a compreender e a cumprir a sua responsabilidade de cumprir o Código de Conduta do SEG.

Esta Política não se destina a torná-lo um especialista, mas sim a ajudá-lo a identificar problemas concorrenciais que podem surgir durante o exercício das suas atribuições profissionais.

As práticas descritas acima não abrangem todos os tipos de acordos ou condutas que podem constituir uma violação da lei de defesa da concorrência.

É preciso levar ao conhecimento do Departamento Jurídico Regional qualquer acordo, relacionamento comercial ou oportunidade comercial que possa causar problemas de natureza concorrencial.