

 charles river	POLÍTICA CORPORATIVA GLOBAL	Nº Doc.: GLBL-POL-00057
		Nº Rev.: 2
		Data de Vigência: 27/Apr/2021
Cargo: Política Antitruste e de Concorrência Leal		

FINALIDADE

A Charles River Laboratories International, Inc. e suas subsidiárias (conjuntamente, “Empresa”, “Charles River” ou “nós”) estão comprometidas com práticas leais de concorrência e negócios. Nossa política declara que cumprimos, sem exceção, todas as leis e regulações pertinentes na realização de nossos negócios. Todo funcionário, executivo e diretor da Empresa (conjuntamente, “Representantes”) devem cumprir esta política. Quando tratam de negócios da Empresa, os Representantes devem evitar toda atividade que viole as leis ou regulações antitruste e de concorrência de um país ou região.

Esta política não aborda leis locais específicas ou todas as situações que os Representantes possam enfrentar. Esta política também não substitui orientação jurídica. Consulte o Departamento Jurídico Corporativo, se você tiver alguma dúvida sobre esta política ou como as leis antitruste e de concorrência se aplicam a determinadas atividades de negócios.

POLÍTICA

Esta política estabelece os tipos de atividades que, se realizadas indevidamente, podem envolver leis ou regulações e de concorrência. É importante que nossas práticas e atividades de negócios não criem a aparência de uma tentativa de envolvimento em concorrência desleal. Em decorrência da complexidade das leis antitruste e de concorrência, todos os Representantes da Empresa deverão buscar imediatamente a orientação do Departamento Jurídico Corporativo quando se depararem com uma situação que acreditem que possam violar tais leis.

Embora esta não seja uma lista completa, os exemplos apresentados abaixo estabelecem determinadas ações que violaram as leis antitruste ou de concorrência no passado. Portanto, você deve ter cautela e consultar o Departamento Jurídico Corporativo antes de se envolver em alguma das condutas descritas abaixo.

Interações com Concorrentes

O maior potencial para problemas relacionados a antitruste surge de relacionamentos com concorrentes (ou seja, com organizações que produzem ou vendem bens ou serviços iguais ou relacionados aos bens ou serviços da Charles River). Todo tipo de contrato, entendimento ou acordo entre concorrentes, por

 charles river	POLÍTICA CORPORATIVA GLOBAL	Nº Doc.: GLBL-POL-00057
		Nº Rev.: 2
		Data de Vigência: 27/Apr/2021
Cargo: Política Antitruste e de Concorrência Leal		

escrito ou verbal, formal ou informal, expresso ou implícito, que limite ou afete a concorrência está sujeito à análise antitruste e pode, em casos extremos, resultar em sérias penalidades criminais tanto para a Charles River quanto para os Representantes que participem da conduta ilícita. Os Representantes devem decidir, independentemente dos concorrentes, todos os aspectos da concorrência, incluindo os produtos que serão produzidos, a quantidade de produtos, os serviços, os alvos da venda, os preços que serão praticados para a venda, os termos e condições de venda e decisões de recrutamento e remuneração de funcionários. Concorrentes reais ou potenciais não têm permissão para agir em conjunto, incluindo sinalizações ou acordos entre si, para corrigir, definir ou controlar algum dos aspectos descritos, exceto em raras circunstâncias e com aprovação regulatória.

Tenha cautela ao interagir com concorrentes

Os Representantes devem ter cautela em todas as interações formais, informais ou sociais com concorrentes, incluindo reuniões de associações comerciais. Antes de toda interação planejada com um concorrente, é aconselhável que os Representantes analisem o objetivo e a programação da interação com o Departamento Jurídico Corporativo. Os participantes de toda reunião, chamada ou outra comunicação devem garantir que as discussões não se desviem da programação e devem se opor a toda discussão inadequada. Se a outra parte persistir na tentativa de se desviar dos pontos de discussão acordados, os Representantes deverão deixar a reunião e consultar o Departamento Jurídico Corporativo.

Proteja informações confidenciais da concorrência

Informações competitivamente confidenciais são todas as informações não públicas relacionadas aos termos ou condições de venda de uma empresa, como taxas, listas de preços, fórmulas de preços, estratégias de marketing ou concorrência, clientes, participações de mercado, lucros, custos e informações prospectivas de negócios. Em determinados contextos, o compartilhamento de informações confidenciais de concorrência, diretamente ou por meio de um intermediário, pode ser considerado ilícito em algumas jurisdições.

Evite acordos ilícitos com concorrentes

Em uma reclamação ou acusação de antitruste, um acordo ilícito pode ser comprovado simplesmente por meio da demonstração de que os concorrentes se reuniram ou mantiveram discussões, especialmente se os concorrentes subsequentemente tomaram medidas que não fariam sentido econômico a menos que fossem realizadas em conjunto, por exemplo, aumentos de preços, ou quando um concorrente opta por não fazer uma proposta em um contrato contra o outro concorrente com quem ele se reuniu. Até mesmo condenações criminais podem se basear em evidências indiretas ou circunstanciais de um acordo. Portanto, você deve ser extremamente cauteloso, evitando reuniões ou comunicações com concorrentes

 charles river	POLÍTICA CORPORATIVA GLOBAL	Nº Doc.: GLBL-POL-00057
		Nº Rev.: 2
		Data de Vigência: 27/Apr/2021
Cargo: Política Antitruste e de Concorrência Leal		

fora de uma colaboração de negócios legítima que tenha sido discutida previamente com o Departamento Jurídico Corporativo. Se você se encontrar inevitavelmente em tal situação, é aconselhável esclarecer que não discutirá nada relacionado a preços ou outras informações confidenciais de concorrência.

Além disso, tentativas ou convites para chegar a esses acordos, entendimentos ou acordos podem estar sujeitos a uma análise antitruste, mesmo que não haja êxito. Até mesmo conversas aparentemente inocentes com funcionários ou representantes de concorrentes podem corroborar uma acusação de um acordo ilícito com esse concorrente.

Para evitar eventuais conluios reais ou aparentes ou condutas indevidas, você não deve se envolver em discussões públicas ou privadas ou acordos com um concorrente real ou potencial sobre os seguintes assuntos (a menos que tenha orientação ou permissão para tal pelo Departamento Jurídico Corporativo e sujeito à discussão acima sobre concorrentes que também são clientes):

- Políticas de preços, descontos, margens, descontos e outros termos e condições de venda;
- Práticas de preços ou tendências de fornecedores, atacadistas, distribuidores ou clientes;
- Licitações, intenção de licitação ou procedimentos de licitação;
- Estimativas de lucro, margens de lucro, participações de mercado ou concentrações de produtos ou serviços em um mercado identificado;
- Custos e estimativas de custos;
- Planos de negócios, de marketing e promocionais, incluindo, por exemplo, datas de lançamento de produtos ou serviços ou controles ou limitações em iniciativas de publicidade;
- Seleção, rejeição ou rescisão de cliente ou fornecedor;
- Vender ou comprar de terceiros específicos;
- Atividades de pesquisa atuais ou potenciais;
- Termos de crédito;
- Cobranças de frete ou royalties;
- Remuneração de funcionários e práticas de recrutamento de funcionários ou “apropriação de talentos”;
- Alocar territórios de vendas, clientes, listas de clientes ou a empresa de um cliente específico;
- Evitar fazer negócios com determinadas empresas ou clientes (exceto por motivos válidos);
- Controlar o volume de produção ou suprimento de mercado de algum produto ou matéria-prima essencial para a finalização de um produto; ou

 charles river	POLÍTICA CORPORATIVA GLOBAL	Nº Doc.: GLBL-POL-00057
		Nº Rev.: 2
		Data de Vigência: 27/Apr/2021
Cargo: Política Antitruste e de Concorrência Leal		

- Controlar ou tentar controlar ou atrasar a produção ou o suprimento de mercado de algum produto comparável, análogo ou suposto substituto de um produto com concorrentes potenciais (ou seja, disposições de “pagamento por atraso” ou “pagamento reverso”).

Tome as devidas medidas

Se um concorrente sugerir que você assine um contrato ilícito ou questionável ou compartilhe informações confidenciais de concorrência sobre as práticas de nossa Empresa, você deverá tomar imediatamente as seguintes medidas:

- Informe a parte de que (a) essas discussões podem ser ilícitas e acarretar possíveis penalidades criminais, incluindo detenção e/ou multas e que (b) você não discutirá esse determinado assunto;
- Deixe a reunião, deixando devidamente anotado sua saída em todas as atas da reunião; e
- Informe seu supervisor e o Departamento Jurídico Corporativo sobre o incidente e redija uma observação detalhada para arquivamento.

Interações com Clientes

Além das interações com concorrentes, nossas interações com clientes também podem expor a Empresa a riscos de violação à legislação antitruste ou de concorrência. Portanto, tenha cautela e consulte o Departamento Jurídico Corporativo antes de se envolver na seguinte conduta com nossos clientes ou clientes potenciais:

- Exigir a compra de vários produtos diferentes para a obtenção de um desconto (observação: isso é diferente de criar incentivos para que os clientes adquiram vários produtos com descontos que estejam acima de nossos custos, que é uma prática geralmente aceitável);
- Assinar um contrato no qual limitamos o direito de um cliente de adquirir bens e serviços de terceiros em circunstâncias nas quais as transações de compra do cliente com terceiros e conosco representam porções substanciais dos mercados pertinentes em geral; ou
- Assinar contratos ou acordos com distribuidores que estabeleçam os preços que o distribuidor cobrará de seus clientes.

Além disso, os Representantes nunca devem:

- Exigir que um cliente compre de nós antes de comprarmos do cliente (ou seja, transação recíproca);

 charles river	POLÍTICA CORPORATIVA GLOBAL	Nº Doc.: GLBL-POL-00057
		Nº Rev.: 2
		Data de Vigência: 27/Apr/2021
Cargo: Política Antitruste e de Concorrência Leal		

- Exigir que um cliente compre um produto ou serviço menos popular para se qualificar para a compra de um produto ou serviço mais popular (ou seja, venda casada);
- Induzir os clientes a rescindir, infringir ou violar contratos com concorrentes; ou
- Subornar clientes ou fornecedores para apoiar nossos interesses de negócios ou prejudicar concorrentes.

Interações com Concorrentes que também são nossos Clientes ou Fornecedores

Nós fazemos negócios com organizações que são nossos concorrentes em relação a alguns serviços e/ou produtos, mas que também são nossos clientes ou fornecedores em relação a esses mesmos serviços e/ou produtos ou a serviços e/ou produtos diferentes. Durante a interação com essas organizações, é importante distinguir claramente entre (1) interações entre cliente e fornecedor, por um lado, em que determinadas discussões de preços e termos são um aspecto necessário da relação de fornecimento, e (2) discussões entre concorrentes, por outro lado, em que essas discussões são propensas a levantar suspeitas.

Os Representantes devem evitar que uma discussão legítima entre cliente e fornecedor seja desviada para outros temas que envolvam a concorrência entre as organizações e devem consultar com antecedência o Departamento Jurídico Corporativo, para tomar medidas prudentes e garantir que as informações compartilhadas durante essas discussões e comunicações sejam compartilhadas apenas com as pessoas necessárias e sejam utilizadas apenas para fins apropriados. É importante esclarecer que você não discutirá temas de concorrência se a outra parte tentar desviar a discussão do contexto entre fornecedor e cliente.

Comunicação Cautelosa

É importante que os documentos e comunicações da Charles River sejam precisos para evitar eventuais declarações que possam ser lidas ou interpretadas erroneamente. Os representantes devem evitar depreciar nossos concorrentes ou os produtos ou serviços de nossos concorrentes para os clientes. Declarações sobre concorrentes ou seus produtos ou serviços que não possam ser comprovadas podem violar as leis de concorrência desleal ou de práticas comerciais desleais. Em decorrência da complexidade das leis antitruste e de concorrência, sempre que nos envolvemos em negociações de preços ou situações de licitação, é primordial não nos desviarmos de nossos padrões de preços atuais (incluindo as tabelas de desconto permitidas) e, em caso de dúvida, entrar em contato com o Departamento Jurídico Corporativo para obter orientação adicional.

 charles river	POLÍTICA CORPORATIVA GLOBAL	Nº Doc.: GLBL-POL-00057
		Nº Rev.: 2
		Data de Vigência: 27/Apr/2021
Cargo: Política Antitruste e de Concorrência Leal		

Envie todas as comunicações confidenciais com nossos concorrentes para o Departamento Jurídico Corporativo enquanto estiverem na forma de rascunho e marque os rascunhos como “Sigilosos e Confidenciais – Solicitação de Orientação Jurídica”.

Denúncia de Conduta em Conflito com esta Política

Os Representantes que testemunharem ou tomarem conhecimento de condutas que violem esta Política deverão entrar em contato com seu respectivo supervisor, com o Departamento de Recursos Humanos ou de Conformidade Jurídica ou com o Departamento Jurídico Corporativo. Os Representantes também podem ligar para a Linha de Ajuda da Charles River para denunciar a suposta violação.

A Empresa não tolera retaliações contra uma pessoa que apresenta preocupações de boa-fé sobre uma violação da lei ou de alguma política da Empresa (incluindo esta política). As denúncias de retaliação contra algum Representante que relatar honestamente uma preocupação devem ser comunicadas imediatamente ao departamento de Conformidade Jurídica ou ao Departamento Jurídico para a medida apropriada.

Não Conformidade

Todas as políticas exigem a cooperação de todos os Representantes para serem bem-sucedidas. Em conformidade com as leis locais, a descoberta de violação substancial desta política por um Representante poderá sujeitá-lo a uma ação disciplinar, incluindo até a rescisão do contrato de trabalho.

Geral

A Empresa reserva-se o direito de alterar ou encerrar esta política a qualquer momento conforme julgar necessário.

ESCOPO

Todos os diretores, executivos e colaboradores da Charles River Laboratories International, Inc. (e suas afiliadas e subsidiárias).

 charles river	POLÍTICA CORPORATIVA GLOBAL	Nº Doc.: GLBL-POL-00057
		Nº Rev.: 2
		Data de Vigência: 27/Apr/2021
Cargo: Política Antitruste e de Concorrência Leal		

RESPONSABILIDADES

Todas as perguntas relacionadas à interpretação desta política e/ou ao objeto incluído nesta política devem ser direcionadas ao Escritório do Diretor Jurídico Geral.

DOCUMENTOS RELACIONADOS

Código de Ética e de Conduta de Negócios