Política global antitruste da Avient

Atualizações: Fevereiro de 2021

Índice

Visão geral da Política 1

Visão geral das Leis Antitruste 2

Violações da lei antitruste 3

Possíveis áreas de atenção da lei antitruste 4

Conclusão 6

Denúncias de possíveis violações 7

Linha direta de ética da Avient 7

Proteção contra retaliação 7

Lista de verificação antitruste 8

Referência rápida: O QUE FAZER e O QUE NÃO FAZER em relação às leis antitruste 10

Guia para conformidade

A Avient tem o compromisso de promover a concorrência justa e a livre iniciativa no mercado. Por esse motivo, a Empresa desenvolveu e adotou esta Política Global Antitruste ("Política Antitruste") para prevenir práticas de negócios anticoncorrenciais, garantir a conformidade com as leis e preservar a nossa reputação. A Avient dedica-se a conduzir seus negócios com honestidade, integridade e os mais elevados padrões éticos possíveis, além de agir em conformidade com todas as leis antitruste.

Esta Política reforça a posição da Avient sobre a promoção da concorrência livre e justa, e o comprometimento da Empresa em obedecer todos os regulamentos e leis aplicáveis. Como uma empresa sediada nos Estados Unidos com operações de negócios globais, a Avient tem o compromisso de observar os padrões de conduta definidos na Lei Sherman (Sherman Act), Lei Clayton (Clayton Act), Lei de Robinson-Patman (Robinson-Patman Act) e na Lei da Comissão Federal do Comércio dos EUA (Federal Trade Commission Act), bem como nas leis locais de concorrência de todos os países nos quais a Empresa opera (em conjunto, as "Leis Antitruste").

Esta Política Antitruste complementa a seção "Concorrência" do Código de Conduta da Avient. As dúvidas sobre a política ou sua aplicabilidade a determinadas circunstâncias devem ser dirigidas ao departamento jurídico da Avient.

Visão geral da Política

As leis antitruste protegem a concorrência. Essas leis refletem a crença de que mercados competitivos fornecerão aos consumidores os melhores produtos e serviços nos menores preços. Nunca é demais enfatizar a importância do cumprimento das leis antitruste federais, estaduais e estrangeiras. Uma violação da legislação antitruste pode expor a Avient e você, pessoalmente, a graves penalidades criminais e civis. Além da prevenção de penalidades legais, a conformidade com as leis antitruste está de acordo com o compromisso da Avient com a conduta ética.

Esta Política Antitruste aplica-se a todos os indivíduos na Avient e suas subsidiárias, divisões e joint ventures, incluindo todos os diretores, funcionários e representantes ou terceiros que atuem em nome da Avient em qualquer local do globo. Todas as pessoas que trabalham na Avient, ou em seu nome, têm responsabilidade pessoal e obrigação de garantir a implementação desta Política Antitruste e de conduzir as atividades empresariais da Avient de forma ética e em conformidade com a lei. O envolvimento em práticas anticoncorrenciais nunca é aceitável e pode expor as pessoas e a Avient a possíveis ações penais, prejuízos de reputação ou outras consequências graves. A Empresa tomará medidas disciplinares contra qualquer pessoa que tenha se envolvido em práticas anticoncorrenciais, podendo chegar a demissão.

Você sabia?

As violações podem resultar em multas de milhões de dólares e prisão. Devido ao fato de as leis antitruste serem tão importantes e as consequências de violação tão severas, esta Política Antitruste deve ser rigorosamente observada. Nenhum diretor, funcionário ou representante da Empresa pode autorizar, determinar ou tolerar qualquer conduta inconsistente com esta Política Antitruste ou com as leis antitruste.

O resumo de leis antitruste a seguir trata das leis antitruste dos EUA. No entanto, os funcionários devem estar cientes de que existem leis antitruste estaduais e de que muitos países estrangeiros atualmente têm as próprias leis antitruste, que também devem ser observadas em relação a qualquer atividade de negócios internacional. Este resumo não tem a finalidade de ser completo. Embora não se espere que você se torne um especialista nas complexidades da lei antitruste, espera-se que os funcionários tenham um nível de familiaridade com esta Política Antitruste que lhes permita reconhecer possíveis problemas antitruste e buscar orientação do Departamento Jurídico da Avient.

Visão geral das Leis Antitruste

As leis antitruste dos EUA têm um amplo alcance, e as agências americanas que as aplicam não hesitarão em aplicar essas leis a atividades anticoncorrenciais no exterior. Além disso, muitos países estrangeiros têm as próprias leis antitruste e de concorrência. Algumas delas são mais abrangentes do que a lei americana.

Em hipótese alguma, práticas de negócios anticoncorrenciais que possam prejudicar o comércio nacional ou internacional dos EUA poderão violar as leis antitruste americanas, independentemente de onde ocorra a atividade ou das nacionalidades das pessoas envolvidas.

Exemplos de conduta proibida incluem:

- Acordos para fixação de preços de produtos fabricados ou vendidos
- Acordos para prática de fraude a licitações em projetos
- Acordos para divisão de regiões geográficas
- Acordos para alocação de clientes
- Práticas monopolistas, como preços predatórios, preços inflacionados ou recusas em negociar no mercado americano.

As leis antitruste federais dos EUA abrangem uma série de leis, principalmente as Leis Sherman, Clayton, Robinson-Patman e a Lei da Comissão Federal do Comércio. Cada uma tem uma abordagem diferente e todas abrangem a base das leis antitruste americanas e de muitas leis globais.

1. **A Lei Sherman**:
   - Proíbe acordos que restringem o comércio de modo não razoável (incluindo fixação de preços, restrição de produção, alocação de clientes ou territórios entre concorrentes, boicotes em grupo e algumas restrições de distribuição e licenciamento)
   - Declara a ilegalidade de monopólios, tentativas e conspirações para monopolização (ainda que não obtenham êxito)

2. **A Lei Clayton proíbe**:
   - Alguns acordos de venda casada, contratos de exclusividade de compra e venda
   - Algumas fusões e aquisições entre empresas concorrentes, que prejudicariam ilegalmente a concorrência
   - Que um indivíduo atue como conselheiro ou diretor de sociedades concorrentes

3. **A Lei de Robinson-Patman proíbe**:
   - Discriminação de preços e discriminação no fornecimento de serviços e descontos promocionais entre clientes concorrentes, caso determinados requisitos jurisdicionais sejam atendidos e nenhuma das defesas da Lei de aplique
   - A indução ou o recebimento consciente de um preço discriminatório

4. **A Lei da Comissão Federal do Comércio proíbe**:
   - Práticas que violem a letra ou o espírito das outras leis antitruste
   - Práticas que sejam injustas ou enganosas para os consumidores, como propagandas ou rótulos enganosos, não divulgação de defeitos do produto e práticas injustas de informação de crédito.

Cada estado dos EUA, assim como mais de outros 100 países, tem leis antitruste. Isso inclui a União Europeia e muitos de seus estados membros, bem como Canadá, China, Japão e Austrália. As questões antitruste discutidas nesta Política aplicam-se amplamente à maioria das leis antitruste e de concorrência no mundo. Sempre que você antevir algum envolvimento em atividades afetadas pelas leis antitruste e que possam ter efeito dentro ou fora dos EUA, antes você deve consultar o Departamento Jurídico da discriminação.

Você sabia?

Um **boicote** ocorre quando alguém se recusa a negociar com um grupo de fornecedores ou clientes. Isso abrange acordos em que um concorrente recusa-se a fazer negócios com um cliente ou fornecedor específico, com o entendimento escrito ou verbal de que seu concorrente fará o mesmo.

Um **Acordo de venda** casada é uma prática que envolve o condicionamento da venda de um produto à concordância do cliente de também comprar um produto “casado” diferente.

Violações da lei antitruste

A vigorosa concorrência no mercado é boa tanto para os negócios quanto para os consumidores. Ela estimula a inovação, cria a capacidade de escolha e traz produtos e serviços de maior qualidade a preços menores.

No entanto, quando a concorrência é ameaçada por práticas de negócios antiéticas ou ilegais, as leis antitruste entram em jogo. As leis antitruste podem ser complexas e têm uma redação abrangente. As violações podem ocorrer mesmo que não haja intenção corrupta e podem ter graves consequências tanto para você quanto para a Empresa.

Por exemplo, a fixação de preços é um crime punido com prisão e multas altíssimas: até US$ 1 milhão para indivíduos e US$ 100 milhões ou mais para empresas. Até mesmo a aparência de comportamento anticoncorrencial pode levar a acusações de violações antitruste contra empresas e indivíduos. Veja a seguir algumas áreas críticas a serem observadas.

Você sabia?

“Fraude a licitação” ocorre quando concorrentes conspiram e combinam previamente quem enviará a proposta vencedora de um contrato, durante a participação em um processo de licitação de concorrência. Em alguns esquemas, um licitante com a proposta mais baixa concorda em retirar sua proposta em favor do próximo licitante com a proposta mais baixa, em troca de um subcontrato lucrativo que divide entre eles o preço mais alto obtido ilegalmente.

“Proposta rotativa ou rodízio” ocorre quando todos os conspiradores enviam propostas, mas se revezam como licitante da proposta mais baixa. Por exemplo, os concorrentes podem ser revezar em contratos de acordo com o tamanho do contrato, alocando valores iguais a cada conspirador ou alocando volumes que correspondem ao porte de cada empresa conspiradora. Um padrão estrito de propostas rotativas desafia a lei da sorte e sugere a prática de conluio.

“Supressão de propostas” é quanto um ou mais concorrentes que normalmente enviariam propostas ou enviaram propostas anteriormente concordam em não enviar uma proposta ou em retirar uma proposta enviada previamente, de modo que a proposta do concorrente vencedor indicado seja aceita.

Os três pontos relacionados a seguir merecem atenção e ênfase especiais:

Em primeiro lugar, não é necessário um acordo escrito formal para configurar violação da lei. Você corre o risco de ser condenado com base em um simples "acordo de cavalheiros" ou em uma conversa de ambiente informal, seguidos por uma ação paralela que embase a existência de uma reunião de vontades para alcançar um objetivo anticoncorrencial.

Em segundo lugar, embora associações comerciais e organizações de padronização tenham benefícios legítimos, por sua natureza, elas envolvem reuniões e discussões com concorrentes. Não deve haver afiliação ou participação em associações comerciais ou organizações de padronização, a menos que haja um benefício legítimo definido. No início de cada reunião, também deve haver um lembrete sobre os objetivos dela. Ademais, se você ingressar em tais organizações ou associações, deve ter cautela não apenas em reuniões formais, mas também em qualquer reunião informal.

Em terceiro lugar, seja qual for o ambiente, nunca discuta preços, termos de venda, níveis de produção ou a alocação de clientes ou mercados com nenhum concorrente. Se você estiver presente num momento em que um concorrente levantar qualquer um desses assuntos, saia do local imediatamente. Na primeira oportunidade que tiver, entre em contato com o Departamento Jurídico da Avient e documente o incidente, incluindo respostas às seguintes perguntas:

- Quem estava presente na reunião?
- Quando e onde a reunião ocorreu?
- O que aconteceu na reunião?

O Departamento Jurídico da Avient ajudará você a proteger a si mesmo e a Empresa, caso surjam questionamentos posteriores.

Possíveis áreas de atenção da lei antitruste

1. **Acordos horizontais**. Os delitos mais graves são acordos horizontais entre concorrentes para restringir a concorrência. Exemplos desses acordos incluem o seguinte:
   - Fixação de preços: um acordo com um concorrente para determinar ou, de outra forma, afetar preços, licitações, termos ou condições de venda oferecidas aos clientes. É necessário lembrar que clientes e fornecedores da Avient também podem ser concorrentes da Avient.
   - Restrições de produção: acordos com concorrentes para limitar ou restringir a produção, de modo a manter o abastecimento limitado e os preços altos.
   - Restrições de qualidade: acordos com concorrentes para limitar a concorrência com base na qualidade do produto.
   - Divisão de mercado: um acordo com um concorrente para dividir mercados por meio da alocação de territórios de vendas, linhas de produção ou por alguma divisão ou alocação de clientes ou fornecedores.
   - Recusas de negociação: acordo com um concorrente para boicotar ou não negociar com uma terceira empresa.

2. **Contatos com concorrentes**. No andamento normal dos negócios, é possível que você faça contato com concorrentes. Em alguns casos, seus clientes também podem ser seus concorrentes. Você deve ter muito cuidado ao fazer contato com concorrentes. Além de nunca combinar com concorrentes de fazer qualquer coisa que possa diminuir a concorrência, você deve evitar até mesmo a aparência de manter, com concorrentes, comunicação sobre preços, descontos, licitações, níveis de produção, termos ou condições de venda ou alocação de clientes ou mercados. **Você pode ser condenado com base em aparências – o que um promotor ou um júri acham que você fez –, mesmo que você seja inocente**. Por isso, evite contatos desnecessários com concorrentes.

3. **Restrições verticais**. Restrições verticais envolvem qualquer prática que restrinja ou limite a liberdade de ação de um cliente ou distribuidor com relação a onde, de quem e para quem ele pode comprar ou

revender produtos, bem como os preços de revenda dos produtos. Os tipos de restrições verticais incluem:

- Preço de revenda: um acordo com um cliente de fixar ou, de outra forma, afetar preços, termos ou condições de revenda.
- Negociação exclusiva: um acordo que proíbe um cliente de negociar os produtos de um concorrente.
- Casar produtos: condicionar a venda de um produto ou serviço à compra de outro produto ou serviço.
- Exigência de compra de linha completa ou pacote: exigir que o cliente compre uma linha completa ou pacote completo de produtos para que ele tenha o direito de comprar um produto individual dessa linha.
- Negociação recíproca: um acordo com um cliente que diz: "comprarei de você desde que você compre de mim".
- Restrições territoriais e de cliente: limitar a liberdade de um distribuidor de revender fora de um território designado ou para determinados clientes ou categorias de clientes.

Desde que as restrições sejam estabelecidas independentemente (não como parte de um acordo com concorrentes), tais restrições verticais não violam automaticamente as leis antitruste. De fato, a lei reconhece que tais restrições podem promover a concorrência entre marcas e ser perfeitamente legais. Uma vez que pode ser difícil diferenciar uma conduta ilegal desse tipo de uma conduta legal, consulte o Departamento Jurídico da Avient antes de colocar em vigor essas categorias de restrições.

4. **Monopolização**: abuso do poder de mercado. Muitas Leis Antitruste, incluindo a Lei Sherman, proíbem a monopolização ilegal e conspirações para monopolizar o mercado de qualquer produto ou serviço. A simples posse de poder de mercado não constitui em si uma violação da lei; para tanto, é necessário que haja algum elemento de aquisição ou manutenção intencionais desse poder, ainda que por meio de ações legais em si. Mesmo sem poder de mercado, pode ser ilegal adotar ações para dominar um mercado, controlar preços de mercado ou excluir outras empresas do mercado, com a intenção específica de tentar obter um monopólio. Por exemplo, quando a empresa tem uma significativa posição de mercado, é ilegal tentar fechar os canais de distribuição ou as fontes de abastecimento de um concorrente no intuito de retirá-lo dos negócios. O estabelecimento de preços abaixo dos custos evidencia conduta predatória e também é acionável sob leis estaduais específicas. A existência de necessária intenção de prejudicar ou eliminar um concorrente geralmente é comprovada por evidência circunstancial. Se for possível demonstrar que uma ação não tinha outra justificativa de negócios além de prejudicar um concorrente, a intenção poderá ser presumida. Para evitar tais alegações, você nunca deve participar de conduta concorrencial que não possa ser justificada por sólidas considerações comerciais.

Os funcionários da Avient devem estar cientes se estão trabalhando em um mercado onde a Avient tem poder de monopólio (capacidade de levar unilateralmente os preços ou excluir concorrentes) ou tem uma participação de mercado que seja indicativa de poder de monopólio (uma participação de mercado superior a 40%). Nesses mercados, você estar especialmente atento para consultar o Departamento Jurídico da Avient antes de instituir quaisquer das restrições verticais descritas acima. Uma conduta que seria "razoável" e "legal" para uma empresa com menos poder de mercado pode representar um risco antitruste significativo se adotada por um concorrente com poder de monopólio.

Além disso, você deve consultar o Departamento Jurídico da Avient antes de precificar produtos com um custo variável ou abaixo dele. Isso é especialmente importante se houver poder de monopólio ou uma grande participação de mercado no mercado do produto relevante.

Monopolização refere-se à posse de poder de mercado, muitas vezes devido a uma participação de mercado dominante, e à conduta para manter ou ampliar esse poder. O poder de mercado geralmente é o poder de controlar preços ou excluir concorrentes do mercado.

5. **Discriminação de preços**. Outra categoria de delitos contra as leis antitruste (conforme a Lei de Robinson-Patman) envolve a discriminação em preços ou termos de venda. As violações podem ocorrer tanto na venda para clientes quanto na compra de fornecedores. Se a capacidade de um concorrente for prejudicada, do ponto de vista da lei, não importa se o preço ou os termos de venda eram razoáveis ou não razoáveis. Portanto, o Departamento Jurídico da Avient deve ser consultado antes da publicação de quaisquer listas de preços que contenham descontos por quantidade; bem como antes de oferecer quaisquer preços ou termos de vendas discriminatórios que possam prejudicar um cliente.

O Departamento Jurídico da Avient também deve ser consultado se você estiver trabalhando com qualquer uma das seguintes situações de alto risco:

- Discriminação de preços: cobrar de clientes concorrentes preços diferentes pelo mesmo produto.
- Descontos especiais: oferecer a um cliente quaisquer serviços, descontos pagamentos ou outras assistências especiais que não sejam oferecidos de modo proporcionalmente equivalente aos concorrentes desse cliente.
- Responsabilidade do comprador: qualquer transação em que a Empresa sabidamente receba, ou sabidamente tente receber preços ou termos de venda discriminatórios de um fornecedor.

O que é discriminação de preços?

A discriminação ilegal de preços pode ocorrer quando um vendedor cobra de um cliente um preço por um produto, mas exige que outro cliente, concorrente do primeiro, pague um preço maior pelo menos produto. No entanto, não é ilegal um vendedor cobrar do cliente usuário final um preço maior do que aquele cobrado de um distribuidor, pois esses dois compradores estão em níveis diferentes na cadeia de distribuição. Em outras palavras, eles estão em classes de cliente funcionalmente diferentes, e não praticam concorrência um com o outro. A discriminação ilegal também pode ocorrer quando há diferenças em prazos de pagamento, termos de entrega ou outras condições de venda que coloquem alguns compradores concorrentes em desvantagem. A Lei de Robinson-Patman também exige que serviços e descontos promocionais sejam proporcionalmente disponibilizados a clientes concorrentes. Pela Lei de Robinson-Patman, é igualmente ilegal que um comprador intencionalmente induza, por meio de palavras, ações ou declarações, ou receba um preço discriminatório ilegal de um vendedor.

Conclusão

Esta Política Antitruste é destinada a aumentar sua conscientização a respeito das áreas de perigo relacionadas às leis antitruste. Não esperamos que você se torne um especialista na lei antitruste. Você deve ter um nível de familiaridade suficiente para buscar orientação do Departamento Jurídico da Avient ao se deparar com uma situação que possa violar as leis antitruste. Você também deve consultar a lista de verificação anexa para obter orientação adicional. Por fim, você deve reconhecer a gravidade das penalidades nessa área, e que a Avient não tolerará nenhum desvio em relação aos termos desta Política Antitruste ou à letra da lei.

Denúncias de possíveis violações

Qualquer funcionário que tenha motivos para crer que uma violação desta Política ocorreu ou poderá ocorrer deve comunicar imediatamente a suspeita a uma das fontes abaixo, para que seja conduzida uma investigação.

- Seu supervisor ou um gerente da Avient
- O diretor de ética corporativa pelo e-mail ethics.officer@avient.com
- O diretor jurídico da Avient pelo e-mail legal.officer@avient.com
- Qualquer membro do departamento jurídico
- A linha direta de Ética da Avient

Linha direta de ética da Avient

A linha direta de ética está disponível mundialmente em mais de 20 idiomas, 24 horas por dia, 7 dias por semana, por telefone e por um site da internet. Uma empresa independente recebe todas as denúncias feitas pela internet e por telefone na linha direta de ética e comunica as informações ao diretor de ética corporativa. Todas as denúncias serão mantidas com o máximo sigilo possível. O site da linha direta de ética pode ser encontrado em avient.ethicspoint.com. Você pode enviar perguntas ou reclamações nesse site ou fazer uma ligação para uma linha direta terceirizada por qualquer um dos números de telefone específicos de cada país disponíveis no site.

Proteção contra retaliação

É estritamente proibida a retaliação, de qualquer forma, contra qualquer funcionário que tenha, de boa-fé, denunciado uma violação ou possível violação desta política. Os colaboradores que violarem esta Política estarão sujeitos a medidas disciplinares, até e inclusive a demissão.

Linha direta de ética

https://www.Avient.com/company/policies-and-governance/ethics-hotline

Telefone na linha direta de ética

1-877-228-5410

Lista de verificação antitruste

1. **Sempre pratiqu**e a concorrência, vigorosamente e independentemente. Sempre aja de forma que demonstre a todos que você está vigorosamente praticando a concorrência. Evite contatos desnecessários com concorrentes.

2. **Não entre** em nenhum tipo de acordo formal ou informal, "acordo de cavalheiros", "acordo de aperto de mãos" ou até mesmo qualquer discussão com concorrentes, com relação a assuntos como preços, lucros, custos, termos ou condições de venda, licitações, produção, territórios de comercialização ou clientes. Evite até mesmo a aparência de tal acordo e quaisquer circunstâncias em que esses acordos possam ocorrer.

3. **Não se** comunique com concorrentes sobre nenhum aspecto de uma licitação. Nem obtenha quaisquer outras informações (especificamente informações de preço) diretamente de concorrentes.

4. **Não troque** informações concorrencialmente sensíveis com seus concorrentes. Registre e documente em seus arquivos qual é a fonte das suas informações sobre os concorrentes (caso o contexto já não deixe isso claro). Além disso, documente o embasamento de qualquer decisão de negócios independente que, no futuro, possa ser alvo de suspeitas, de modo que fique claro que o registro não foi obtido graças a um acordo com um concorrente.

5. **Não se envolva** em circunstâncias que possam dar ou sugerir a aparência de um acordo com um concorrente. Não faça nada que você se incomodaria de ver estampado na capa de um jornal ou artigo de negócios. Sempre aja de forma que evidencie a todos que você está vigorosamente praticando a concorrência.

6. **Não participe** de reuniões com concorrentes (incluindo reuniões de associações comerciais) onde ocorra a discussão de preços ou de qualquer um dos assuntos previamente mencionados.

7. **Retire-se** imediatamente de qualquer reunião com concorrentes em que preços ou qualquer um dos assuntos anteriores sejam discutidos, e torne sua saída da reunião ou discussão suficientemente evidente para que as pessoas presentes possam se lembrar de que você se retirou. (Em outras palavras, "não saia pela porta dos fundos".) Documente o incidente, incluindo respostas às seguintes perguntas: quem estava presente na reunião, quando e onde a reunião ocorreu e o que aconteceu na reunião.

8. **Avise** o Departamento Jurídico da Avient imediatamente após participar de qualquer reunião em que esses assuntos são discutidos.

9. **Respeite a independência do seu cliente**; nunca imponha sobre a capacidade do cliente de revender produtos da Avient quaisquer restrições territoriais, de preço, de cliente ou de uso final, sem a aprovação prévia do Departamento Jurídico da Avient.

10. **Não entre** em nenhum acordo, entendimento ou discussão com nenhum cliente sobre seleção ou rescisão de outros clientes por parte da Avient, ou sobre os termos com os quais a Avient negocia ou pode negociar com qualquer outro cliente, incluindo quais produtos vender, para quem, a quais preços e em quais territórios ou mercados.

11. **Consulte** o Departamento Jurídico da Avient antes de rescindir qualquer agente, revendedor ou distribuidor.

12. A menos que você obtenha a aprovação prévia do Departamento Jurídico da Avient para fazer isso, **não** tente obter de um cliente o compromisso de que ele comprará toda a demanda de um produto específico exclusivamente da Avient, de que ele negociará exclusivamente com a Avient ou de que esse cliente não comprará ou, de outra forma, não negociará produtos concorrentes. Além disso, não exija que um cliente compre um produto ou serviço como condição para que você venda a ele outro produto ou serviço, sem a aprovação prévia do Departamento Jurídico da Avient.

13. **Evite táticas** que possam ser interpretadas como sendo destinadas a excluir todo ou um percentual significativo dos concorrentes da Avient, em qualquer linha de negócios do mercado, e táticas que possam ser interpretadas como um esforço para controlar preços ou destruir anticoncorrencialmente um determinado concorrente. Em caso de dúvidas, consulte o Departamento Jurídico da Avient.

14. A menos que você obtenha aprovação prévia do Departamento Jurídico da Avient para isso, **não** ofereça a diferentes distribuidores independentes ou clientes, situados no mesmo nível de distribuição, diferentes preços, descontos, abatimentos ou outros termos de venda por produtos idênticos ou similares, a menos que isso seja necessário para equiparar preços ou termos de vendas similares documentados que estejam sendo oferecidos a esse distribuidor por um concorrente, ou a menos que o custo para atender ao cliente que recebeu o menor preço seja comprovadamente inferior (por exemplo, custo inferior de remessa devido à proximidade do cliente). Mesmo no primeiro exemplo, adote todo empenho para confirmar e documentar o preço da concorrência antes de oferecer ao distribuidor um preço inferior no intuito de equiparar ao preço da concorrência; no entanto, não tente confirmar o preço da concorrência entrando em contato diretamente com o concorrente. Nesse caso, você pode "alcançar" mas não pode "vencer" o preço da concorrência.

15. **Não forneça** serviços técnicos, publicidade, material promocional ou descontos para serviços publicitários ou promocionais a um distribuidor independente, a menos que você disponibilize esses serviços, materiais ou descontos de forma proporcionalmente igualitária a todos os distribuidores concorrentes. Programas desse tipo devem ser analisados pelo Departamento Jurídico da Avient antes de ser implementado.

16. **Evite programas de marketing ou de outro tipo que possam ser caracterizado como injusto ou enganoso**. Sempre cumpra os princípios de honestidade, franqueza e retidão na venda dos produtos da Empresa, inclusive na publicidade e na promoção desses produtos.

17. **Não ingresse** em associações comerciais ou de padronização sem a devida aprovação. De modo geral, a Avient adota como política pertencer a associações comerciais ou de padronização somente nos casos em que esses grupos ofereçam benefícios significativos que justifiquem o tempo exigido e o custo da associação ou do apoio.

18. A equipe da Avient deve **sempre considerar a legislação e as regulamentos estrangeiros na área antitruste.** Divisões ou subsidiárias que operem fora dos Estados Unidos devem conhecer e cumprir as leis, as normas, os regulamentos etc. estrangeiros aplicáveis na conduta de negócios internacionais, além de cumprir as diretrizes antitruste da Empresa

19. **Não faça** indiretamente o que você é proibido de fazer diretamente. Examine seus motivos para se envolver em qualquer conduta específica. Se o objetivo for alcançar algum resultado proibido por métodos aparentemente legais, não o faça.

    a. Pressuponha que tudo o que você fizer ou disser será tornado público. Quanto mais potencialmente danosa for uma ação ou declaração, maior será a probabilidade de que mais alguém a registre ou se lembre dela. Se você não puder – ou não desejar – fornecer explicações publicamente sobre o que disse ou fez, ou o motivo, não o diga e nem o faça.

    b. Tenha um cuidado especial para que nenhum documento (incluindo memorandos e e-mails internos) que você preparar esteja sujeito a possível má interpretação. Diga exatamente o que deseja, usando uma linguagem precisa que não dê margens a interpretações distorcidas. Não especule sobre as ações futuras de um concorrente, dando a impressão indevida de que você está se comunicando com o concorrente. Pressuponha que os documentos da empresa acabarão nas mãos do governo ou de outras partes adversas, no caso de um processo. Lembre-se de que anotações feitas na margem de um documento e outras comunicações escritas podem ser interpretadas incorretamente e, por isso, são ainda mais nocivas do que documentos formais.

    c. Em suas anotações, evite palavras que indiquem sentimento de "culpa" ou frases como "destrua depois de ler". Evite usar palavras de poder que enfatizem a participação de "mercado", por exemplo, ou que possam sugerir algum desejo de "dominar", "expulsar dos negócios" ou "eliminar a concorrência". Em vez disso, fale em termos de "superar a concorrência", "atender melhor aos clientes", "proposta de valor da Avient" e "atrair clientes".

20. Em caso de dúvidas sobre a adequação de qualquer ação que você esteja considerando, entre em contato com o Departamento Jurídico da Avient.

Referência rápida: O QUE FAZER e O QUE NÃO FAZER em relação às leis antitruste

O QUE FAZER

- ✓ Informe imediatamente o Departamento Jurídico da Avient, por escrito, contatos de concorrentes que solicitem ou comuniquem preços ou outras informações concorrencialmente sensíveis.
- ✓ Interrompa imediatamente qualquer conversa em que um concorrente fale de questões de precificação ou de outros assuntos proibidos, e informe o Departamento Jurídico da Avient, por escrito, sobre a tentativa de conversa.
- ✓ Documente a fonte e a data de recebimento de todas as listas de preços de concorrentes e de outros dados sobre a concorrência contidos em seus arquivos.
- ✓ Retire-se imediatamente de qualquer reunião em que concorrentes discutam preços ou clientes. Imediatamente após sair, redija uma nota informando a hora, o local e as partes envolvidas na discussão, e assine, date e entregue-a ao Departamento Jurídico da Avient.
- ✓ Consulte o Departamento Jurídico da Avient antes de iniciar negociações com um concorrente

O QUE NÃO FAZER

- × Discutir preços (anteriores, atuais ou futuros), estratégias de preços, propostas ou cotações, termos ou condições de vendas, clientes ou temas semelhantes com concorrentes.
- × Trocar com concorrentes informações de preços ou outras informações sobre a concorrência, seja diretamente ou por meio de um intermediário designado.
- × Pedir a concorrentes informações de preços ou outras informações sobre a concorrência, nem comunicar os preços atuais ou potenciais da Empresa para concorrentes, mediante solicitação ou de outro modo.
- × Discutir com nenhum concorrente sobre os clientes para quem a Empresa não pretenda vender, nem sobre os fornecedores de quem a Empresa não pretenda comprar.
- × Entrar em acordos de divisão territorial, de produtos ou de clientes com concorrentes.
- × Combinar com alguém de não fazer negócios com outra pessoa, não incentivar ninguém a fazê-lo, nem dizer a alguém para adotar essa prática.
- × Discutir informações de planejamento estratégico específico ou marketing, incluindo capacidade/utilização atuais, desenvolvimento de instalações, planos futuros de produtos ou mercados ou outras informações sensíveis sobre a concorrência.

Se você estiver presente num momento em que um concorrente levantar qualquer um desses assuntos, saia do local imediatamente. Na primeira oportunidade que tiver, entre em contato com o Departamento Jurídico da Avient e documente o incidente.

www.avient.com

América do Norte
Sede global Avon Lake,
Estados Unidos

33587 Walker Road Avon Lake,
OH, Estados Unidos 44012

Ligação gratuita: +1 (866) 765 9663
Telefone: +1 (440) 930 1000
Fax: +1 (440) 930 3064

Ásia-Pacífico
Sede regional Xangai, China

2F, Block C 200 Jinsu Road
Pudong, 201206 Xangai, China

Telefone: +86 (0) 21 6028 4888
Fax: +86 (0) 21 6028 4999

América do Sul
Sede regional São Paulo, Brasil

Av. Francisco Nakasato, 1700
13295-000 Itupeva
São Paulo, Brasil

Telefone: +55 (11) 4593 9200

Europa
Sede regional Pommerloch,
Luxemburgo

19 Route de Bastogne Pommer-
loch, Luxemburgo, L-9638

Telefone: +352 269 050 35
Fax: +352 269 050 45