



**INDÚSTRIA BRASILEIRA DE FIMES**

**ADMINISTRAÇÃO  
IBF**

**CÓDIGO DE CONDUTA DE  
NEGÓCIOS**

# **CÓDIGO DE CONDUTA DE NEGÓCIOS**



**INDÚSTRIA BRASILEIRA DE FILMES**

# CÓDIGO DE CONDUTA DE NEGÓCIOS

## MENSAGEM DA PRESIDÊNCIA:

Você está recebendo o Código de Conduta de Negócios da IBF.

Inspirado em nossos valores éticos e morais, este Código reflete a essência da IBF, nossa conduta frente à sociedade, a forma como guiamos o nosso trabalho e as nossas vidas. Esses princípios fazem parte do DNA da IBF, sem os quais não teríamos como preservar o legado que herdamos de nosso fundador, Dr. Sabino Arias.

Este documento é muito mais do que um texto, visto que alinha políticas relevantes sobre a melhor maneira de agir eticamente em tudo o que fazemos. Trata-se de um guia seguro que busca esclarecer dúvidas sobre diferentes temas, como políticas e leis de competição no mercado, anticorrupção, transações comerciais, comportamento e cultura corporativa.

A excelente reputação da IBF é baseada na forma como cada um de nós se comporta, bem como pelo respeito e integridade com que tratamos nossos clientes, parceiros e fornecedores. Nossos valores éticos são um ativo valiosíssimo, do qual muito nos orgulhamos e que foi construído ao longo de décadas com a ajuda de todos os nossos colaboradores.

Esperamos que você leia atentamente o nosso Código e o utilize como referência tanto no seu dia a dia, quanto para as relações com nossos parceiros comerciais.

Queremos continuar a ser uma empresa admirada por seus princípios e valores éticos e, para tanto, contamos com todos vocês para preservá-los.



André Luiz Arias

Presidente



# CÓDIGO DE CONDUTA DE NEGÓCIOS

## I. Objetivo

Este Código de Conduta de Negócios (ou apenas “Código”) estabelece as diretrizes que deverão ser observadas por integrantes, colaboradores, fornecedores, prestadores de serviço e clientes da IBF (ou apenas “empresa”) no desempenho de suas atividades.

O nosso Código tem suas diretrizes definidas conforme orientações internacionais relacionadas à ética e integridade, como a Declaração Universal dos Direitos Humanos das Nações Unidas (ONU), e orienta o comportamento de todos aqueles que se relacionam com a IBF para que cumpram regulamentos e a legislação aplicável, tanto nacional quanto internacional, dentro dos temas aqui abordados.

Além disso, o Código deve ser interpretado em conjunto com políticas, normas, procedimentos e controles internos da IBF, considerando ainda todo o ambiente global da informação e tecnologia, observando padrões de privacidade e proteção de dados em todas as operações relacionadas às nossas atividades.

## II. Abrangência

Este Código aplica-se, indistintamente, bem como deve servir de referência, a colaboradores, fornecedores, clientes, prestadores de serviços e representantes comerciais da IBF, que deverão observar os seus termos em todas as negociações com ou em nome da empresa.

## III. Definições

- **IBF** significa Indústria Brasileira de Filmes S.A.
- **VPs** significa um dos membros da administração IBF: Vice-Presidência Financeira (VPF), Vice-Presidência Administrativa (VPA) e Vice-Presidência Comercial (VPC).
- **Gestor do Código de Conduta** significa o responsável pelo presente Código, atualmente a Dra. Giselle Santos - Departamento Jurídico.
- **Comitê do Código de Conduta** (ou apenas “Comitê”) significa o Comitê interno, formado para tratar de temas de Compliance e provenientes desse Código,



## CÓDIGO DE CONDUTA DE NEGÓCIOS

atualmente representado por Larissa Arias Maia, Diretora Administrativa, Darwin Zouain A. Ferreira, Diretor de Tecnologia e informação, Bruna Rozario, Gerente da Contabilidade e Dra. Giselle Santos, do departamento jurídico.

- **CADE** significa o Conselho Administrativo de Defesa Econômica, vinculado ao Ministério da Justiça.

### IV. Princípios Fundamentais

Os negócios da IBF devem ser pautados por elevados padrões éticos, que devem ser observados para que a empresa possa atingir seus objetivos com responsabilidade.

A IBF preza pela boa convivência entre seus colaboradores e tem por compromisso agir sempre de forma correta e transparente também com seus fornecedores, clientes, prestadores de serviços e representantes comerciais. Está igualmente comprometida em relacionar-se com seus concorrentes com respeito.

Este Código contém diretrizes fundamentais para que todos seus administradores e colaboradores observem tais compromissos em suas atividades diárias. Alguns desses compromissos decorrem, inclusive, de obrigações legais. Assim, a não observância das diretrizes descritas neste Código poderá implicar, além da aplicação de medidas disciplinares, sanções previstas em lei.

### V. Cumprimento das Leis Aplicáveis

As relações da IBF com clientes, fornecedores, concorrentes e órgãos da Administração Pública baseiam-se no fiel cumprimento de todas as leis e normas aplicáveis.

Todos os colaboradores da IBF precisam, portanto, cumprir integralmente o presente Código, incluindo o Manual Geral de Conduta Ética, o Manual de Boas Práticas Concorrenciais, o Manual Anticorrupção, bem como toda a legislação aplicável.

### VI. Gestão do Código de Conduta



## CÓDIGO DE CONDUTA DE NEGÓCIOS

Cabe aos líderes, em todos os níveis, garantir que seus subordinados e contratados conheçam e apliquem os preceitos deste Código.

O acompanhamento e monitoramento do cumprimento do Código ficarão sob a responsabilidade do gestor do Código de Conduta, ao qual caberá:

- Esclarecer dúvidas em relação à sua aplicação;
- Encaminhar para deliberação do Comitê os casos não previstos que lhe sejam apresentados;
- Receber, registrar e apurar as informações referentes a violações a este Código, bem como submetê-las aos VPs;
- Propor atualizações deste Código aos VPs.

Cabe à Diretoria Administrativa a responsabilidade de publicar e divulgar este Código de Conduta, não só aos colaboradores e gestores, mas também a clientes e demais partes interessadas.

Todos os colaboradores e administradores, deverão assinar Termo de Compromisso, atestando que leram e compreenderam todo o conteúdo deste Código de Conduta, incluindo seus manuais, e aplicarão suas diretrizes em seu cotidiano, atuando em nome da IBF.

### **VII. Medidas disciplinares**

O descumprimento das diretrizes estabelecidas neste Código de Conduta de Negócios da IBF acarretará a aplicação de medidas disciplinares conforme a gravidade do descumprimento ou violação, considerando que sejam leves, médias, graves e/ou reincidentes. Caso haja a identificação de ato de improbidade ou corrupção, este deverá ser reportado pela IBF às autoridades competentes.



# CÓDIGO DE CONDUTA DE NEGÓCIOS

## MANUAL GERAL DE CONDUTA ÉTICA

### VIII. Conduta

O cotidiano da IBF deve ser pautado em condutas éticas, com foco na integridade, por parte de todos os seus colaboradores, fornecedores, clientes, prestadores de serviços e representantes comerciais. Para isso, algumas diretrizes voltadas ao relacionamento entre todos os componentes da IBF são necessárias.

Neste Manual, são apresentadas orientações a respeito de **(i) relações internas; (ii) conflito de interesses; (iii) responsabilidade social; (iv) sigilo das informações; (v) privacidade e proteção de dados.**

#### **(i) Relações internas**

O relacionamento interno entre aqueles que participam das atividades da IBF reflete os seus valores e princípios. O bem-estar das pessoas relacionadas e a reputação da empresa estão, também, diretamente vinculadas à construção de interações internas saudáveis.

Você deve:

- **Relacionar-se** de maneira ética e visando a integridade com todos os quais tiver contato em se cotidiano;
- **Tratar** a todos com respeito.

Você **não** deve:

- **Praticar** assédio, seja moral ou sexual;
- **Praticar** bullying;
- **Exercer** pressão indevida ou fazer ameaças;
- **Comportar-se** inadequadamente, por exemplo, divulgando boatos, fazendo intrigas, desprezando o trabalho de colegas, constrangendo pessoas.



## CÓDIGO DE CONDUTA DE NEGÓCIOS

### QUADRO 1

#### ASSÉDIO

O assédio é uma conduta abusiva que pode ter caráter moral ou sexual.

O Código Penal Brasileiro, em seu art. 216-A, define o que é o assédio sexual:

Art. 216-A. Constranger alguém com o intuito de obter vantagem ou favorecimento sexual, prevalecendo-se o agente da sua condição de superior hierárquico ou ascendência inerentes ao exercício de emprego, cargo ou função

Pena – detenção, de 1 (um) a 2 (dois) anos.

Já assédio moral é descrito por Sérgio Pinto Martins como:

“uma conduta ilícita, de forma repetitiva, de natureza psicológica, causando ofensa à dignidade, à personalidade e à integridade do trabalhador. Causa humilhação e constrangimento ao trabalhador. Implica guerra de nervos contra o trabalhador, que é perseguido por alguém.”<sup>1</sup>

#### (ii) Conflito de interesses

Na condução de atividades junto à IBF, é necessário observar se há conflito entre o dever profissional e os interesses pessoais. Ao representar a empresa, as pessoas envolvidas precisam agir conforme os interesses da IBF e identificar situações que possam influenciar a capacidade de agir neste sentido.

Você deve:

- **Tratar** todos os clientes e parceiros de igual forma, sem beneficiar um em prejuízo do outro;
- **Comunicar** ao gestor do Código de Conduta:

---

<sup>1</sup> MARTINS, Sergio Pinto. Assédio Moral. Revista da Faculdade de Direito de São Bernardo do Campo, São Paulo, n. 13, p. 434, jan./dez. 2008.



## CÓDIGO DE CONDUTA DE NEGÓCIOS

- Sempre que for escalado a conduzir operação junto à Administração Pública, quando houver relação de parentesco ou amizade íntima com o Agente Público envolvido, para que a atividade seja conduzida por outro profissional;
- Sempre que identificar situação que possa representar conflito de interesses;
- Caso tenha vínculo de parentesco ou amizade íntima com alguém que esteja participando de processo seletivo para trabalhar na IBF.

Você **não** deve:

- **Aconselhar** clientes, parceiros e demais pessoas relacionadas à IBF a realizar negócios que representem a obtenção de algum tipo de vantagem indevida;
- **Oferecer** presente ou oportunidade para influenciar autoridade;
- **Favorecer** pessoas, indevidamente, em processos seletivos, levando em consideração critérios pessoais.

### (iii) Responsabilidade social

A IBF se preocupa com o seu impacto social no ambiente no qual está inserida. Dessa forma, promove a igualdade em seu ambiente de trabalho e não tolera preconceitos, destinados a pessoas de diferentes sexos, raças, etnias, nacionalidades, orientações sexuais, faixas etárias, condições físicas e especiais, entre outras, buscando que a convivência de todos seja pautada na inclusão, na tolerância e no respeito.

Nos posicionamos terminantemente contra qualquer forma de trabalho escravo, infantil, abusivo e/ou ilegal.

Além disso, entendemos que o meio ambiente deve ser tratado de forma racional, para que se alcance a sustentabilidade, e por isso evitamos o desperdício de recursos naturais e nos preocupamos com o descarte responsável de materiais.



## CÓDIGO DE CONDUTA DE NEGÓCIOS

### **(iv) Sigilo das informações**

No cotidiano da IBF, é importante que as pessoas que se relacionam com a empresa, sejam internas ou externas, tenham acesso apenas às informações que sejam essenciais para o desempenho de suas atividades, considerando dados estratégicos, informações confidenciais, segredos de indústria e propriedade intelectual da IBF.

Tal sigilo sobre as nossas informações deverá ser mantido mesmo após o encerramento do relacionamento de qualquer pessoa perante a IBF.

### **(v) Privacidade e Proteção de Dados**

A IBF se compromete a proteger a privacidade daqueles que se relacionam conosco, como por exemplo colaboradores e prestadores de serviços. Para isso, é necessário que todos também tenham esta preocupação no cotidiano.

Não é permitido o compartilhamento de senhas, visto que são informações pessoais e privadas.

A IBF adota medidas com o intuito de proteger dados pessoais contra a destruição, acidental ou ilícita, a perda, a alteração, a comunicação ou difusão, ou o acesso não autorizado, além de garantir que o ambiente (seja ele físico ou lógico) utilizado pela IBF seja estruturado de forma a atender os requisitos de segurança, aos padrões de boas práticas e de governança, e aos princípios gerais previstos na LGPD e demais normas regulamentares aplicáveis.

É necessário que todos se preocupem, em seu cotidiano, com o uso ético, seguro e lícito dos recursos tecnológicos disponibilizados pela IBF, bem como utilize os recursos de segurança definidos pela empresa para a proteção das informações. Ainda, devem garantir a mobilidade e descarte seguros das informações, conforme as regras da IBF.

Em caso de incidentes relacionados a privacidade ou segurança da informação, aquele que o identificar deve comunicar imediatamente o gestor do Código de Conduta, por meio da Diretoria de Tecnologia da Informação da IBF.



# CÓDIGO DE CONDUTA DE NEGÓCIOS

## MANUAL DE BOAS PRÁTICAS CONCORRENCIAIS

### **IX. Sistema brasileiro de defesa da concorrência**

No Brasil, a defesa da concorrência é disciplinada pela Lei Antitruste (Lei nº 12.529/2011). Todos – indivíduos, empresas públicas e privadas, associações de classe e sindicatos – estão sujeitos aos dispositivos dessa lei, que objetiva assegurar o funcionamento do livre mercado. A aplicação da lei é feita pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE), órgão que julga os processos sobre violações anticompetitivas e fusões e aquisições relevantes.

Essa legislação proíbe acordos e trocas de informações com concorrentes sobre temas comercialmente sensíveis, como condições de venda (e.g., preços, descontos, condições de crédito), níveis de produção, clientes atendidos e boicotes a clientes ou fornecedores.

Além disso, polícias e Ministérios Públicos - Federal e Estaduais – estão a cargo da persecução criminal a condutas anticompetitivas, conforme dispõem a Lei de Crimes Econômicos (Lei nº 8.137/1990) e a Lei de Licitações (Lei nº 14.133/2021).

O descumprimento dessas regras pode resultar em sanções severas, tanto para a empresa quanto para os seus colaboradores. Algumas das condutas consideradas anticompetitivas, como os cartéis, podem, inclusive, sujeitar os indivíduos ao cumprimento de penas privativas de liberdade.

### **X. Licitação e contratos administrativos**

A Lei de Licitações define que a adoção de um programa de integridade será diferencial quanto à escolha do licitante vencedor (art. 25, § 4º), bem como funcionará como critério de desempate (art. 60, IV), será considerado quando da possível aplicação de sanções (art. 156, § 1º, V), e na condição de reabilitação do licitante ou contratado (art. 163, parágrafo único).

Importante abordar-se o tema neste Código de Conduta, visto que, referente às licitações e contratos administrativos, é expressamente vedado, ainda conforme a Lei 14.133/2021, dentre outras condutas:



## CÓDIGO DE CONDUTA DE NEGÓCIOS

- Frustrar ou fraudar, com o intuito de obter para si ou para outrem vantagem decorrente da adjudicação do objeto da licitação, o caráter competitivo do processo licitatório;
- Impedir, perturbar ou fraudar a realização de qualquer ato de processo licitatório;
- Afastar ou tentar afastar licitante por meio de violência, grave ameaça, fraude ou oferecimento de vantagem de qualquer tipo;
- Fraudar, em prejuízo da Administração Pública, licitação ou contrato dela decorrente;
- Admitir à licitação empresa ou profissional declarado inidôneo.

### QUADRO 2

#### **CONSULTE O GESTOR DO CÓDIGO DE CONDUTA SOBRE:**

- Quaisquer ações que você acredite que possam violar a legislação de defesa da concorrência ou não estejam em conformidade com este Manual;
- Situações que você julgue precisarem de esclarecimento ou aconselhamento;
- Qualquer suspeita de envolvimento de um colega de trabalho em conduta anticompetitiva;
- Qualquer suspeita de envolvimento de um concorrente, cliente, fornecedor, colaborador, parceiro comercial, associação ou sindicato em conduta anticompetitiva;
- Quaisquer questões relacionadas a acordos ou contratos a serem celebrados pela IBF que possam ter aspectos concorrenciais.

### **XI. A IBF e o respeito à livre concorrência**

A atuação da IBF no mercado é pautada pelo princípio da ética e da livre concorrência. Todas as informações de mercado e de concorrentes, legítimas e necessárias ao



## CÓDIGO DE CONDUTA DE NEGÓCIOS

negócio, devem ser obtidas por meio de práticas transparentes e idôneas, não se admitindo sua obtenção por meios ilícitos.

A IBF não pratica e nem admite qualquer conduta que possa causar prejuízos à livre concorrência e aos consumidores.

### QUADRO 3

#### CONDUTAS ANTICONCORRENCIAIS

A lei concorrencial brasileira (Lei nº 12.529/2011) proíbe acordos que limitem ou restrinjam a concorrência. Exemplos de acordos ilegais com concorrentes são os cartéis, no contexto de licitações, ou acordos para fixação de preços ou quantidades de produção, alocação de clientes ou divisão territorial. Condutas que resultam em recusa de venda ou fornecimento, assim como aquelas que limitam ou dificultam o acesso de concorrentes ao mercado também são consideradas contrárias à concorrência. Do mesmo modo são considerados os acordos para imposição de preços de revenda ou condições comerciais anticompetitivas.

#### Atenção:

O mero compartilhamento de informações comercialmente sensíveis com concorrentes pode ser uma séria violação à lei concorrencial. Em outras palavras, um acordo escrito ou verbal entre concorrentes não é necessário para caracterizar uma violação!

## XII. Regras de conduta

As seguintes regras estabelecem diretrizes gerais sobre como agir em conformidade com a legislação de concorrência nos contatos com **(i) concorrentes; (ii) associações e sindicatos; (iii) clientes, fornecedores e outros parceiros comerciais; (iv) autoridades públicas; e (v) licitações.**

### **(vi) Concorrentes**

Como se relacionar com concorrentes?



## CÓDIGO DE CONDUTA DE NEGÓCIOS

A estratégia comercial e as ações da IBF devem ser sempre determinadas de forma independente de seus concorrentes.

Você deve:

- **Tomar decisões** comerciais independentes, no interesse própria da IBF, sem pautar-se nos interesses dos concorrentes;
- **Manter** registros dos contatos feitos com concorrentes e informações deles recebidas (seja em reuniões, telefonemas ou e-mails), para que seja possível demonstrar a sua legalidade;
- **Retirar-se** de qualquer reunião com concorrentes caso haja discussão sobre tópicos comercialmente sensíveis e registrar os acontecimentos da reunião em ata, encaminhando a questão imediatamente para o gestor do Código de Conduta;
- **Consultar** o gestor do Código de Conduta da IBF se houver o intuito de formar consórcios entre concorrentes, com o fim de participar em licitações públicas ou privadas. Além de expor a IBF a maiores riscos de envolvimento em conduta anticompetitiva, é possível que o acordo deva ser submetido ao CADE para aprovação, no caso de licitações privadas.

Você **não** deve:

- **Fazer** qualquer tipo de acordo com concorrentes, lhes dar ou receber qualquer informação seja de forma oral, por escrito, formal ou informal, com respeito a qualquer aspecto comercialmente sensível da IBF, tais como:
  - Preços, alterações de preço e políticas de descontos;
  - Termos e condições de venda ou de compra, incluindo orçamentos;
  - Lances em licitações públicas ou privadas;
  - Lucros, margens ou custos;
  - Territórios e mercados de venda;
  - Estratégia de atuação no mercado;



## CÓDIGO DE CONDUTA DE NEGÓCIOS

- Lista de clientes e formas de negociação.
- **Procurar** ou **aceitar** de concorrentes informações comercialmente sensíveis e confidenciais, seja por correio, telefone, em reuniões ou de alguma outra forma (é permitida, contudo, inteligência de mercado, coletando-se informações unilateralmente);
- **Indicar** aos concorrentes que a IBF os acompanhará caso eles adotem determinada política comercial, como aumento de preços;
- **Fornecer** mais informações aos concorrentes do que as necessárias para uma transação específica, por exemplo, em um contrato para fim específico com um concorrente;
- **Comparecer** a qualquer reunião com concorrentes se uma pauta da reunião não tiver sido previamente fornecida ou se nenhuma ata formal for mantida e circulada para aprovação.

### (vii) Associações e sindicatos

Como se comportar em associações e sindicatos?

Você deve:

- **Evitar** ir às reuniões de sindicatos e associações se você é um representante do setor comercial ou de vendas. Converse com o gestor do Código de Conduta se for esse o caso, para buscar orientação;
- **Enviar** as atas das reuniões para arquivo e revisão do gestor do Código de Conduta;
- **Observar** se a associação ou sindicato segue as seguintes regras para coletar dados para pesquisa (se não, contate o gestor do Código de Conduta):
  - A coleta de informações relativa a dados deve ser apenas sobre dados históricos. Geralmente, dados com mais de um ano de idade são considerados históricos.



## CÓDIGO DE CONDUTA DE NEGÓCIOS

- As informações disseminadas não devem permitir a identificação de dados de empresas individuais.
- A entidade deve adotar mecanismo confidencial de coleta das informações sensíveis, preferencialmente sob responsabilidade de auditoria externa e independente.
- Associados não devem ser coagidos a fornecer informações comercialmente sensíveis ao sindicato e à associação no âmbito de pesquisas.
- As estatísticas oriundas da coleta de dados devem ser disponíveis a membros e a não-membros do sindicato ou da associação, ainda que a um preço de mercado.

Você **não** deve:

- **Envolver-se** em discussões anticompetitivas nem trocar informações comercialmente sensíveis e confidenciais com concorrentes no contexto de reuniões em associações comerciais ou sindicatos, observando as demais regras acima;
- **Concordar** com critérios de padronização e certificação da associação ou sindicato que tenham por intuito reduzir a concorrência e impedir a entrada de novos agentes no mercado.

### (viii) Clientes, fornecedores e outros parceiros comerciais

Como se relacionar com clientes, fornecedores e outros parceiros comerciais?

Você deve:

- **Preferir** reuniões individuais com clientes. Quando não for possível, circule uma pauta previamente à reunião e não permita que os clientes discutam informações comercialmente sensíveis entre si durante a reunião;
- **Restringir** as discussões em relação aos produtos que serão comprados ou vendidos, especialmente quando o cliente ou fornecedor for concorrente da IBF em outro mercado;



## CÓDIGO DE CONDUTA DE NEGÓCIOS

- **Consultar** os VPs antes de fixar preços de revenda (mínimos ou máximos) na relação com distribuidores/revendedores na venda final do produto, uma vez que tal prática pode ser considerada anticompetitiva;
- **Consultar** os VPs se os parceiros comerciais estiverem impondo preços de revenda para seus produtos;
- **Consultar** os VPs quando houver a intenção de não negociar com um cliente ou potencial cliente. A IBF é geralmente livre para recusar negócios que sejam contrários a seus interesses comerciais legítimos, mas há certos casos em que a recusa pode configurar uma infração à ordem econômica. Exemplo seria o caso de recusa de venda a um cliente implementada de forma conjunta depois de acordo com concorrentes;
- **Consultar** os VPs se houver o intuito de associar-se com clientes ou fornecedores para um fim específico, uma vez que é possível que o acordo precise ser submetido ao CADE para aprovação.

Você **não** deve:

- **Adotar** estratégias que configurem boicotes a clientes proposta por concorrentes;
- **Impor** a compra de produtos ou serviços de um fornecedor a que este adquira em contrapartida produtos ou serviços da IBF, salvo nas hipóteses de compatibilidade com a legislação antitruste, a serem objeto de manifestação específica dos membros da Alta Administração da IBF;
- **Impor** a venda de um produto ou serviço da IBF à compra de outro produto ou serviço da empresa, salvo nas hipóteses de compatibilidade com a legislação antitruste, a serem objeto de manifestação específica dos VPs.

### (ix) Autoridades públicas

Como se relacionar com autoridades?

Você deve:



## CÓDIGO DE CONDUTA DE NEGÓCIOS

- **Manter** um registro claro sobre as tomadas de decisões comerciais internas e instruções pertinentes à participação em licitações públicas;
- **Submeter** previamente ao gestor do Código de Conduta todos os requerimentos de informações formulados pelas autoridades, administrativas ou criminais. Caso as autoridades entrem em contato por telefone, anote o nome da pessoa que fez o contato, a finalidade do telefonema e o número para retomo, informando que o colaborador mais indicado entrará em contato assim que possível;
- **Submeter** imediatamente ao gestor do Código de Conduta eventual comunicação do CADE ou do Ministério da Justiça informando que a IBF será alvo de diligência de inspeção. A submissão imediata da notificação é essencial para que sejam consideradas a tempo eventuais providências cabíveis, inclusive as de natureza judicial;
- **Evitar** qualquer comportamento que possa ser considerado impróprio quando relacionar-se com autoridades públicas;
- **Informar** imediatamente, caso a IBF seja alvo de diligência de busca e apreensão, a chegada da autoridade na empresa ao gestor do Código de Conduta ou ao gestor da sua área.

Você **não** deve:

- **Envolver-se** em qualquer conduta anticompetitiva, mesmo que solicitado por determinada autoridade pública. Tais exigências não asseguram imunidade perante a Lei Antitruste.

### (x) Licitações

Como se comportar em licitações?

As autoridades identificam as licitações como um ambiente propício à atuação dos cartéis, que podem agir de várias formas.

Você **não** deve:



## CÓDIGO DE CONDUTA DE NEGÓCIOS

- **Fixar ou aumentar preços** com concorrentes de modo a impedir que as propostas fiquem abaixo de um "preço base";
- **Direcionar privadamente a licitação**, definindo quem irá vencer determinado certame ou uma série de processos licitatórios, bem como as condições nas quais essas licitações serão adjudicadas;
- **Dividir mercado** entre concorrentes, que, assim, deixam de concorrer entre si em cada uma delas. Por exemplo, as empresas A, B e C fazem um acordo pelo qual a empresa A apenas participa de licitações na região Nordeste, a empresa B na região Sul e a empresa C na região Sudeste;
- **Retirar proposta** formulada com intuito de favorecer um determinado licitante, previamente escolhido;
- **Apresentar propostas "proforma"**, com preços muito altos para serem aceitos ou **entregar propostas** com vícios reconhecidamente desclassificatórios;
- **Alternar com concorrentes** quem será o vencedor de uma licitação específica. Por exemplo, as empresas A, B e C combinam que a primeira licitação será vencida pela empresa A, a segunda pela empresa B, a terceira pela empresa C e assim sucessivamente;
- **Deixar de participar de licitações ou desistir de nossa proposta** com o objetivo de sermos subcontratados pelos vencedores, que, apresentando preço supra competitivo, divide o sobre preço com o subcontratado.

### QUADRO 4

#### CUIDADOS PRÁTICOS COM A LINGUAGEM

A escolha errada das palavras pode tornar suspeita até uma atividade perfeitamente legal! A informalidade e a perenidade dos e-mails fazem deles um tipo particularmente vulnerável de comunicação nos dias de hoje.

Caso a IBF seja alvo de uma investigação, é possível que muitos documentos internos sejam minuciosamente examinados pelas autoridades. Registros em computador e bancos de dados, e-mails, mensagens instantâneas, mensagens de texto SMS, diários (cópia impressa ou eletrônica), gravações em fita, vídeos, fotografias e DVDs



## CÓDIGO DE CONDUTA DE NEGÓCIOS

podem ser apreendidos e examinados. Técnicas cada vez mais sofisticadas de computação forense possibilitam que arquivos deletados sejam integralmente recuperados.

Portanto:

- **Não** escreva nada que erroneamente implique que decisões sejam baseadas em informações comercialmente sensíveis e confidenciais obtidas com os concorrentes;
- **Não** utilize vocabulário que possa gerar suspeita de culpa (por exemplo, "favor destruir/excluir depois de ler" ou "não faça cópias");
- **Não** use vocabulário ambíguo, que possa dar espaço a interpretações indesejadas;
- **Não** especule por escrito sobre o fato de uma atividade ser legal ou ilegal;
- **Lembre-se** de que, ao anotar qualquer informação, ela poderá tornar-se pública ou ser utilizada por uma autoridade como prova em um processo (como você se sentiria se ela aparecesse na página inicial do jornal?);
- **Deixe clara** a fonte de qualquer informação orçamentária, de modo que ela não dê a falsa impressão de que a informação seja proveniente de discussões ou de troca de informações com um concorrente;
- **Guarde anotações** exatas sobre todas as reuniões com concorrentes, para que você possa demonstrar o que foi realmente dito.

**Não esqueça:** ao enviar um e-mail, perde-se o controle sobre seu destino ou sobre quem irá recebê-lo.



# CÓDIGO DE CONDUTA DE NEGÓCIOS

## MANUAL ANTICORRUPÇÃO

### XIII. A repressão à corrupção no Brasil

O combate à corrupção é tema cada vez mais importante para empresas e órgãos de governo, nacionais e estrangeiros, à medida que o número de investigações no Brasil e em diversos outros países aumenta.

Práticas como suborno e oferecimento de vantagens a Agentes Públicos são ilegais e pode acarretar punições severas à IBF, seus administradores, colaboradores e terceiros que atuam em seu nome. Indivíduos podem ser punidos, inclusive, com as penas restritivas de liberdade, previstas no Código Penal Brasileiro. Outras leis também preveem sanções severas, como é o caso da Lei da Empresa Limpa (Lei nº 12.846/2012), que entrou em vigor em janeiro de 2014.

As investigações criminais são realizadas pelo Ministério Público Estadual e Municipal, e as investigações contra as empresas, pelos órgãos governamentais em que a suposta conduta tenha ocorrido. A Controladoria-Geral da União (CGU) e algumas controladorias estaduais podem também participar das investigações.

Todos devem respeitar a legislação de combate à corrupção, visto que a prática de corrupção não está de acordo com a forma pela qual a IBF conduz seus negócios. O presente Manual Anticorrupção fornece as diretrizes que devem ser integralmente observadas pelos colaboradores em suas atividades diárias.

#### QUADRO 5

##### **CONSULTE O GESTOR DO CÓDIGO DE CONDUTA**

- Sobre quaisquer ações que você acredite que possam violar as leis anticorrupção ou não estejam em conformidade com este Manual;
- Sobre situações não previstas neste Manual, em relação às quais você julgue precisar de aconselhamento específico;
- Sobre qualquer dúvida relacionada a registros de dados sobre transações envolvendo a IBF;



## CÓDIGO DE CONDUTA DE NEGÓCIOS

- Sobre qualquer suspeita de envolvimento de um colega de trabalho ou terceiro, contratado em nome da IBF, em práticas de corrupção.

### XIV. A IBF e o respeito às normas anticorrupção

As relações entre empresas e Agentes Públicos são corriqueiras e muitas vezes necessárias para a condução das atividades de ambas as partes. Tais relações, no entanto, devem obedecer a determinadas regras, em especial aquelas destinadas a prevenir atos de corrupção, como suborno ou propina.

A IBF atua de forma ética e legítima em todas as suas relações com clientes e potenciais clientes governamentais. Trabalhar com clientes governamentais não permite improvisos. Todos devem estar cientes de nossas obrigações e responsabilidades, observando-as nas atividades diárias.

#### QUADRO 6

#### AGENTE PÚBLICO

A maior parte das normas anticorrupção considera como agente público:

- Funcionários de qualquer entidade governamental ou controlada pelo governo em qualquer lugar do mundo, mesmo que de baixo escalão;
- Partidos políticos e representantes de partidos;
- Candidatos a cargos políticos;
- Funcionários de organizações públicas (ex. ONU);
- Funcionários de empresas públicas e sociedade de economia mista;
- Qualquer pessoa física que desempenhe atividade oficial em nome de entidade governamental (ex. consultores, pesquisadores, terceirizados);
- Qualquer pessoa que tenha parentesco com as pessoas listadas acima.



# CÓDIGO DE CONDUTA DE NEGÓCIOS

## XV. Regras de Conduta

As seguintes regras estabelecem diretrizes gerais sobre como agir em conformidade com a legislação brasileira anticorrupção e com os padrões de conduta comercial da empresa para os temas **(i) presentes e brindes; (ii) pagamentos de facilitação e exceção para pagamentos de extorsão; (iii) doações filantrópicas; (iv) contribuições políticas; e (v) relações governamentais.**

### (i) Presentes e Brindes

A troca de presentes e brindes pode ajudar a construir e melhorar as relações profissionais, mas também pode causar um conflito de interesses entre o dever profissional e interesse pessoal. Por isso:

Não aceite presentes, favores, empréstimos, serviços especiais, pagamento ou tratamento especial de qualquer espécie de pessoas ou organizações que façam ou procurem fazer negócios com a IBF.

Caso receba algum presente, encaminhe-a ao Gestor da sua área. O presente deve ser preferencialmente devolvido ou, se não for possível, doado a uma instituição de caridade a ser escolhida pelos VPs.

As ofertas de presentes, brindes ou outras hospitalidades a Agentes Públicos devem seguir regras claras para que não representem risco aos negócios da IBF. Assim sendo:

Você deve:

- **Consultar** o Comitê do Código de Conduta antes de enviar presentes a funcionários públicos. O Comitê do Código de Conduta se encarregará de manter **registro adequado** de presentes, brindes, despesas relativas a viagens ou hospitalidade, com documentos que comprovem os fatos narrados. Os registros deverão refletir natureza, quantia e finalidade de cada ato;
- **Observar** a adequação e razoabilidade dos valores de presentes e brindes oferecidos. No Brasil, funcionários públicos não podem aceitar presentes em valor superior a R\$ 100,00 (cem reais);



## CÓDIGO DE CONDUTA DE NEGÓCIOS

- **Distribuir** apenas brindes de maneira generalizada, uma vez por ano a título de cortesia, propaganda e divulgação habitual;
- **Convidar** apenas autoridades a eventos, incluindo shows, seminários ou eventos esportivos se:
  - Constar de agenda pública;
  - Tiver comprovada razão institucional;
  - O valor ou percepção de valor não for superior a R\$100,00 (cem reais);
  - Não incluir cônjuges, acompanhantes ou outros convidados;
  - Se for evento lícito e socialmente aceitável.
- **Solicitar** aprovação do Comitê do Código de Conduta para arcar com despesas relativas a viagens de Agentes Públicos que precisem visitar instalações ou negócios da IBF;
- **Evitar** ao máximo o pagamento de reembolso de despesas de Agentes Públicos. Preferencialmente, pague diretamente aos fornecedores dos serviços por despesas como transporte e acomodação.

Você **não** deve:

- **Oferecer** convites a eventos artísticos ou culturais para Agentes Públicos quando a IBF estiver diretamente relacionada às suas decisões;
- **Oferecer ou dar** presentes, brindes ou convites com o intuito de obter vantagens impróprias ou que possam suscitar dúvidas quanto à sua conformidade com este Manual;
- **Oferecer ou dar** presentes ou brindes em razão de cargo do Agente Público. É considerado presente em razão de cargo de Agente Público.
- **Oferecer** presentes em dinheiro ou similares (cheques, cartões presentes, etc.);
- **Oferecer** quaisquer outros benefícios, como diárias extras, se não estiverem estritamente vinculados ao exercício profissional do Agente Público.



## CÓDIGO DE CONDUTA DE NEGÓCIOS

### (ii) Pagamentos de facilitação e exceção para pagamentos de extorsão

Pagamentos para facilitação são uma forma de suborno. Um exemplo comum ocorre quando um Agente Público recebe dinheiro ou bens para desempenhar ou acelerar o exercício das suas funções, como expedição de licenças, agendamento de inspeções, ou mesmo para garantir proteção policial a eventos específicos. Portanto, fique atento:

Você deve:

- **Comunicar** ao Comitê do Código de Conduta se houver algum pedido ou insinuação do Agente Público para pagamento relacionado à ação de rotina ou para influenciar decisão discricionária.

Você **não** deve:

- **Oferecer** pagamentos ou qualquer outro benefício para acelerar ações que fazem parte das obrigações do Agente Público;
- **Oferecer** qualquer tipo de recompensa ou pagamento para que o Agente Público acelere ações que dependem de sua discricionariedade;
- **Esconder** qualquer atividade suspeita;
- **Permitir** que terceiro, encarregado ou intermediário atuando em nome da IBF, pague ou ofereça qualquer valor para Agentes Públicos para agilizar tratamento de determinada questão.

### (iii) Doações filantrópicas

A IBF não realiza doações filantrópicas.

### (iv) Contribuições políticas

É política da IBF não fazer, direta ou indiretamente por meio de terceiros, qualquer contribuição em dinheiro ou em espécie para qualquer organização política.



## CÓDIGO DE CONDUTA DE NEGÓCIOS

### (v) Relações governamentais

A interação entre funcionários da IBF e Agentes Públicos faz parte do exercício regular das suas atividades e é na maior parte das vezes legal. No entanto, os colaboradores devem ter cautela em cada passo de tal interação para não criar situações arriscadas ou que representem conduta ilegal ou indevida.

Você deve:

- **Informar** aos VPs caso receba um convite de Agente Público para uma reunião, oficial ou informal, e peça sua autorização antes de aceitá-lo;
- **Manter** anotações detalhadas de todas as reuniões e discussões realizadas com Agentes Públicos;
- **Respeitar** os procedimentos previstos em lei para alteração de contratos públicos;
- **Consultar imediatamente** o Comitê do Código de Conduta caso receba um pedido de informações ou qualquer ofício de agências governamentais e/ou caso ocorra uma busca e apreensão.

Você **não** deve:

- **Comparecer** a reuniões com Agentes Públicos sem saber qual autoridade governamental a requisitou, qual a pauta da reunião e quem mais estará presente;
- **Aceitar** qualquer tipo de pedido de vantagem indevida ou de qualquer conduta proibida por este Manual;
- **Contratar terceiros para intermediar** relações com Agentes Públicos sem expressa autorização dos VPs e do Comitê do Código de Conduta e averiguação de suas referências;
- **Efetuar pagamento** em dinheiro (ou similar) a Agente Público ou a qualquer indivíduo que esteja no exercício de função pública, representando uma autoridade governamental;
- **Promover ações fraudulentas** em licitações públicas;



## CÓDIGO DE CONDUTA DE NEGÓCIOS

- **Combinar qualquer expediente** com concorrentes em licitações públicas;
- **Obstruir a administração da justiça** tentando impedir o trabalho de Agentes Públicos ou manipulando evidências.

### QUADRO 7

#### PESSOAS POLITICAMENTE EXPOSTAS

Consideram-se "Pessoas Politicamente Expostas" (PPE) os Agentes Públicos que desempenham ou tenham desempenhado, nos últimos cinco anos, no Brasil ou em países, territórios e dependências estrangeiras, cargos, empregos ou funções públicas relevantes, assim como seus representantes, familiares e estreitos colaboradores. São considerados familiares os parentes, na linha direta, até o primeiro grau, o cônjuge, o companheiro, a companheira, o enteado e a enteada.

São considerados PPES brasileiras (i) os detentores de mandatos eletivos das Poderes Executiva e Legislativo da União; (ii) os ocupantes de cargo, no Poder Executivo da União: (a) de Ministro de Estado ou equiparado; (b) de Natureza Especial ou equivalente; (c) de presidente, vice-presidente e diretor, ou equivalentes, de autarquias, fundações públicas, empresas públicas ou sociedades de economia mista, (d) do Grupo Direção e Assessoramento Superiores - DAS, nível 6, e equivalentes (como Secretários de Estados): (i) os membros do Conselho Nacional de Justiça, do Supremo Tribunal Federal e dos Tribunais Superiores; (v) os membros do Conselho Nacional do Ministério Público, o Procurador-Geral da República, o Vice-Procurador-Geral da República, o Procurador-Geral do Trabalho, o Procurador-Geral da Justiça Militar, as Subprocuradores-Gerais da República e as Procuradores-Gerais de Justiça dos estados e do Distrito Federal: (v) os membros do Tribunal de Contas da União e o Procurador-Geral do Ministério Público junto ao Tribunal de Contas da União; (vi) os governadores de Estado e do Distrito Federal, os presidentes de Tribunal de Justiça, de Assembleia Legislativa e de Câmara Distrital e os presidentes de Tribunal e de Conselho de Contas de Estado, de Municípios e do Distrito Federal (vii) os Prefeitos e Presidentes de Câmara Municipal de capitais de Estados.

A IBF, seus colaboradores, funcionários e administradores devem seguir o Código de Conduta no relacionamento com as PPES. O relacionamento ou contratação não são vedados, mas deve haver registro criterioso de atividades e serviços prestados e



## CÓDIGO DE CONDUTA DE NEGÓCIOS

destino de recursos em qualquer tipo de relacionamento entre a em presa e PPES. Comunique ao Departamento Jurídico toda vez que pretender travar algum tipo de relacionamento comercial com uma PPE.

**Lembre-se que é vedado buscar vantagens indevidas junto a PPES ou através de sua intermediação, como pode ser o acesso a informações confidenciais do órgão a que a PPE estava vinculada.**

### XVI. Lavagem de bens e capitais

A IBF se compromete a observar as disposições da Lei nº 9.613/98 (“Lei de Combate à Lavagem de Bens e Capitais”), bem como da regulamentação complementar que nos atinge.

Por esse motivo, evitamos o recebimento de dinheiro em espécie para qualquer finalidade, seja remuneração, pagamento ou investimento.

Toda contratação feita pela IBF deverá ser precedida de consulta a respeito do contratado, sobre eventuais pendências e questões reputacionais, para evitar o relacionamento com partes que representem risco de corrupção e lavagem de dinheiro. Para esta consulta, deve ser feita pesquisa, a qual será renovada periodicamente, bem como as contratações deverão ser formalizadas em documento próprio e adequado ao relacionamento das partes.

Qualquer suspeita de inconformidade deverá ser comunicada ao gestor do Código de Conduta.



## CÓDIGO DE CONDUTA DE NEGÓCIOS

### QUANDO TIVER DÚVIDAS, PERGUNTE-SE:

Minha conduta nos permitirá manter a confiança de todos nossos clientes?

Será que minha família e meus amigos considerariam minha conduta ética?

Refleti quanto ao impacto sobre aqueles que serão afetados pela minha conduta?

Me sentiria confortável se alguém me tratasse dessa mesma forma?

Me sentiria confortável se minha conduta aparecesse na mídia?

Minha conduta é legal e em conformidade com as políticas da IBF?



# CÓDIGO DE CONDUTA DE NEGÓCIOS

## TERMO DE COMPROMISSO

Pelo Termo de Compromisso afirmo cumprir e estar ciente de que:

- Tomei conhecimento de diretrizes definidas no Código de Conduta de Negócios da IBF;
- Sou responsável por manter e zelar pela integridade na execução de minhas atividades junto à IBF, bem como comunicar qualquer suspeita de desvios de conduta identificados na IBF;
- Devo agir de forma profissional, cautelosa, ética e legal no meu cotidiano;
- Não devo copiar, transferir, compartilhar, alterar, adulterar ou utilizar para propósitos particulares quaisquer informações às quais tiver acesso, além de não praticar quaisquer atos que possam causar prejuízo à IBF;
- Devo ler, cumprir e manter-me atualizado com o Código de Conduta de Negócios a IBF e demais políticas, normas, procedimentos e controles internos referentes ao compliance, publicados e disponíveis para acesso na Intranet;
- O presente Termo vigorará até o término do contrato ou vínculo relacional com a IBF. Contudo as obrigações e responsabilidades em relação ao sigilo e preservação de informações permanecem mesmo após o término do contrato ou vínculo relacional estabelecido;
- Quaisquer atitudes ou ações contrárias ao estabelecido por este Termo, ainda que por mera tentativa de burla, enseja a aplicação das medidas disciplinares;
- Por fim, manifesto nesse ato minha ciência expressa com todos os itens acima, assinando o presente Termo de Compromisso.

\_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2023.

\_\_\_\_\_  
ASSINATURA / COLABORADOR

**NOME:** \_\_\_\_\_

**SETOR:** \_\_\_\_\_

**CARGO:** \_\_\_\_\_

