

POLÍTICA DE RELACIÓN Y BUENAS PRÁCTICAS COMERCIALES

PROCEDIMIENTO DEL SISTEMA (NTQA)

| | | | |
|-------------|--------------|----------|-----------|
| NTQA | 1371 | - | 02 |
| SIGLA | NÚMERO/PARTE | | REVISIÓN |

| | |
|-------------------------------|-------------------|
| Fecha de Homologación: | 27/10/2022 |
|-------------------------------|-------------------|

1- OBJETIVO

El Grupo TIGRE valora el respeto a la ética en la conducción de sus negocios, a través de la adopción de buenas prácticas de mercado.

Esta política tiene como objetivo orientar a los Profesionales de TIGRE, así como a los competidores, clientes, proveedores y demás aliados sobre cómo relacionarse, a través de buenas prácticas comerciales para proteger los derechos de los trabajadores, el cumplimiento de la legislación aplicable y la ética en la conducción de los negocios, así como el respeto a los principios y normas que rigen las relaciones de mercado, sin perjuicio de la libre competencia, el medio ambiente y la lucha contra la corrupción.

2- DOCUMENTOS COMPLEMENTARIOS/BIBLIOGRAFÍA

Código de Ética y Conducta TIGRE
NTQA-1370 Política Anticorrupción y Antisoborno
NTQA-1372 Política de Donaciones y Patrocinios
NTQA-1380 Política de Obsequios y Hospitalidades
Ley Anticorrupción n° 12.846/2013
Ley de Conflicto de Interés n° 12.813/2013
FCPA - U.S. Foreign Corrupt Practices Act
UKBA - UK Bribery Act 2010
Leyes LATAM

3- DEFINICIONES

Agente Público: Todo aquel que ejerce, si bien de forma transitoria o sin remuneración, por elección, nombramiento, designación, contratación o cualquier otra forma de investidura o vínculo, mandato, cargo, empleo o función en las entidades. Para las finalidades de esta política se considera agente público a:

- a) titulares y suplentes de cargos públicos a nivel nacional, estadual, municipal o de provincia, incluyendo a miembros de órganos legislativos, titulares de cargos ejecutivo y judicial;
- b) contratados de partidos políticos;
- c) candidatos a cargos públicos;
- d) funcionarios gubernamentales, incluidos funcionarios de ministerios, agencias gubernamentales; tribunales administrativos y cuadros públicos;
- e) agentes de organismos públicos internacionales, como el Banco Mundial, Naciones Unidas, Fondo Monetario Internacional, etc.,
- f) contratados de empresas estatales y empresas de capital mixto (es decir, controladas por cualquier entidad estatal), a menos que la empresa opere sobre una base comercial normal en el mercado, es decir, sobre una base sustancialmente igual a la de una empresa privada, sin subsidios preferenciales ni otros privilegios;
- g) representantes de agencias reguladoras de cualquier ámbito;
- h) trabajadores y funcionarios de despacho aduaneros;

Compliance: el término Compliance tiene origen en el inglés, y significa estar en conformidad con las leyes y normas, internas y externas, que reglamentan la actividad del negocio empresarial.

Pago de facilitación: pago ilegal o no oficial realizado a cambio de servicios que el pagador tendría derecho a recibir legalmente sin la realización de este pago. Normalmente es un pago de pequeño valor, hecho a un agente público o persona con una función de aprobación, para asegurar/acelerar/agilizar/garantizar la realización de una acción rutinaria o necesaria, como la emisión de una visa, permiso de trabajo, despacho de mercancías o instalación telefónica.

Aliados de negocios: los aliados de negocios son aquellos que actúan en nombre de TIGRE, brindan servicios, proporcionan recursos o se relacionan de otra manera con TIGRE. Podemos citar como ejemplo de aliados de negocios: clientes, proveedores, despachantes, encargados,

distribuidores, revendedores, miembros de consorcios, asesores, consultores, proveedores de servicios, contratistas, subcontratistas, "lobbyist" entre otros.

Profesionales: para los fines del Programa de Compliance TIGRE, serán considerados profesionales los directores, administradores, gerentes, consultores, intermediarios, miembros de comités y consejos, funcionarios (contratados de forma temporal o permanente) de cualquier empresa del Grupo Tigre, en Brasil y en los demás países. La forma jurídica adoptada no será relevante para la caracterización, pudiendo incluir a personas naturales o jurídicas, con o sin fines lucrativos, tales como, pero no limitados a asociaciones, proveedores, subcontratados, despachantes, consultores, prestadores de servicios, clientes, entre otros.

Programa de Integridad: Consiste, en el ámbito de una persona jurídica, en el conjunto de mecanismos y procedimientos internos de integridad, auditoría e incentivo a la denuncia de irregularidades y en la aplicación efectiva de códigos de ética y de conducta, políticas y directrices con el objetivo de detectar y aclarar desvíos, fraudes, irregularidades y actos ilícitos practicados contra la administración pública, nacional o extranjera.

Relación: cualquier interacción o comunicación mantenida entre dos o más personas, directa o indirectamente, mediante el intercambio de información, negociaciones, que involucren, o no, la toma de decisiones.

Tasa de urgencia: remuneración extra por un esfuerzo extra, necesaria para la prestación del servicio en el plazo anterior al habitual, que deberá estar expresamente prevista en la normativa propia del organismo público y en la ley y pagada mediante boleta.

TIGRE: para efectos de esta Política, el término TIGRE representa a todas las empresas que integran el Grupo TIGRE, incluidas todas las empresas controladas directa o indirectamente por TIGRE, en Brasil y en el exterior.

Datos Históricos: Los datos históricos son información considerada antigua, obsoleta y desactualizada, de forma que pierde su valor comercial y estratégico. Estos datos se clasifican en esta categoría tras 1 año de su emisión.

4- BUENAS PRÁCTICAS

4.1. PRÁCTICAS EMPRESARIALES ÉTICAS Y LEGALES

4.1.1. Transparencia y objetividad

Las relaciones de TIGRE con sus aliados comerciales deben guiarse por criterios objetivos y transparentes, evitando la influencia de relaciones e intereses personales que puedan influir en la toma de decisiones y causar perjuicio a la empresa y hacer frente a la libre competencia. Además, es fundamental tener claridad en la información proporcionada/recibida para la cotización, contratación, compra y venta de productos y servicios. También es necesario compromiso con la veracidad de la información legal, tributaria, económico-financiera, ambiental, de salud y seguridad, entre otras, proporcionada/recibida de los aliados comerciales.

Ejemplos de falta de transparencia y objetividad:

Cierto proveedor decide contratar a un determinado transportista, ya que tiene influencia con las aduanas y, por lo tanto, reduce el tiempo de entrega. Está clara la ausencia de objetividad en la contratación.

Un determinado proveedor, durante la negociación de contratos y aditivos con TIGRE, entrega información incompleta, no verificable. En este caso, la falta de transparencia es evidente.

4.1.2. Anticorrupción y Antisoborno

TIGRE, a través de sus principios y políticas, actúa en la lucha contra la corrupción de manera de no permitir conductas que puedan constituir ventajas indebidas o perjuicios a la libre competencia, tales como ofrecer sobornos, coimas, pagos de facilitación, donaciones ilícitas y pagos de comisiones indebidas, siendo el mismo comportamiento esperado de todos sus aliados de negocio. TIGRE tampoco tolera prácticas ilícitas como corrupción privada, coimas, extorsión, fraude, entorpecimiento de investigaciones, tráfico de influencias, entre otras.

Los aliados de negocios de TIGRE deben cumplir con todas las leyes, normas y reglamentos anticorrupción y antisoborno que se aplican a las operaciones de TIGRE en los países donde opera, incluida la Ley brasileña (Ley nº 12.846/13), legislación norteamericana (FCPA - U.S. Foreign Corrupt Practices Act), la Legislación del Reino Unido (UKBA - UK Bribery Act 2010) y demás legislaciones internacionales vigentes en los países donde TIGRE posee sus unidades. Además, deberán adoptar procedimientos que impidan la práctica de cualquier conducta y/o acto que pueda resultar en una violación de dicha legislación.

4.1.3. Lavado de Bienes, Derechos y Valores

El término "Lavado" se refiere a: ocultar o disimular la naturaleza, origen, ubicación, disposición, movimiento o propiedad de bienes, derechos o valores, directa o indirectamente; TIGRE valora la integridad en el desarrollo de sus negocios y no mantendrá relaciones comerciales con aliados involucrados en prácticas de lavado.

4.1.4. Conflicto de intereses

TIGRE se compromete a evitar cualquier tipo de situación que pueda generar un conflicto de interés. La empresa espera que sus aliados de negocios adopten un comportamiento similar.

En este contexto, los aliados de negocios de TIGRE deben asegurarse de que no exista ningún conflicto de interés al interactuar en nombre o en conjunto con TIGRE. Asimismo, los aliados de negocios se comprometen a informar a TIGRE cualquier situación que pueda dar lugar a un conflicto de intereses personales o económicos.

Ejemplo de conflictos de interés:

TIGRE está contratando una empresa diseñadora para cambiar su logo. Marcela, profesional de Tigre, con el fin de hacer de la empresa de su esposo sea la empresa contratada, se entromete en el proceso de contratación y le brinda información privilegiada a su esposo.

4.1.5. Defensa de la libre competencia

Las legislaciones antimonopolios tienen como principal objetivo, en todo el mundo, prevenir y reprimir las violaciones del orden económico, con el fin de promover la libre competencia, la libertad de iniciativa, reprimir el abuso del poder económico y proteger a los consumidores. TIGRE realiza sus negocios en estricto cumplimiento de la legislación antimonopolio vigente en los lugares donde opera. De esta forma, TIGRE prohíbe y combate cualquier práctica que atente contra la libre competencia, lo que incluye, pero no se limita a, fijación de precios o condiciones comercialmente sensibles entre competidores (cartel), intercambio de información sensible, abuso de poder de mercado.

Los aliados de negocio de TIGRE también deben cumplir con las leyes de defensa de la competencia que se aplican a las operaciones de TIGRE.

4.1.6. Obsequios, regalos, hospitalidad, comidas y entretenimiento

El ofrecimiento de regalos y presentes, así como la promoción de eventos como convenciones, viajes, almuerzos y cenas, no están prohibidos y podrán ser ofrecidos y recibidos por TIGRE, siempre que cumplan con las normas definidas en su Código de Ética y Conducta y política específica.

4.2. RESPONSABILIDAD SOCIAL – MEDIO AMBIENTE

TIGRE adopta una actitud responsable de involucramiento comunitario, a través de un proceso transparente, ético y honesto llevado a cabo por el Instituto Carlos Roberto Hansen – ICRH, apoyando proyectos sociales en la comunidad local donde actúa.

Además, desarrolla sus actividades a través del uso sostenible de los recursos naturales, teniendo como alcance el respeto a la legislación ambiental y la preservación constante del medio ambiente.

Las actividades industriales de TIGRE están enfocadas en la búsqueda constante de innovación y eficiencia de sus productos y procesos, visando el crecimiento orgánico y sostenible de la empresa y la reducción de los impactos ambientales, buscando siempre sensibilizar a los profesionales, terceros y la comunidad. donde opera.

El mismo comportamiento se espera de los aliados comerciales de TIGRE, y no se toleran prácticas que dañen o puedan dañar el medio ambiente o que no estén de acuerdo con el compromiso de la empresa con el desarrollo sostenible.

Ejemplo de conducta indirecta no tolerada:

Un proveedor de TIGRE mantiene un contrato con una tercera empresa, la cual, a su vez, no respeta la legislación ambiental en materia de disposición de residuos.

4.3. DERECHOS FUNDAMENTALES DE LOS TRABAJADORES

TIGRE no sólo respeta, sino que exige a todos sus aliados de negocio, la garantía de los derechos humanos de los trabajadores, de acuerdo con los principios, leyes y normas nacionales y los pactos internacionales.

Tigre no tolera:

- Discriminación por razón de raza, religión, sexo, nacionalidad, origen, ideología, condición física o psíquica, así como cualquier otra situación de ofensa moral al trabajador.
- Trabajo esclavo.
- Trabajo infantil.
- Jornadas de trabajo exageradas.
- Falta de respeto a las remuneraciones.
- Falta de respeto a la salud y seguridad.
- Prohibición de asociación

¿CÓMO SE DEBE ACTUAR?

Al constatar alguna de las situaciones descritas o incluso si no son claras durante la relación con los aliados de negocio, el colaborador debe informar inmediatamente a su superior jerárquico y al área de Compliance de TIGRE.

4.4. RELACIONES

4.4.1. RELACIÓN CON EL SECTOR PÚBLICO

Las actividades industriales y comerciales de TIGRE requieren diversas interacciones y relaciones con los Agentes Públicos, las cuales necesitan atención. En este sentido, esta Política sirve de guía, indicando los procedimientos adecuados para la correcta relación con los Agentes Públicos, así como advirtiendo sobre el cuidado que debe tenerse a los fines de mantener la integridad de TIGRE.

4.4.1.1. Interacciones

Las interacciones con el sector público deben estar guiadas por una comunicación estrictamente objetiva, transparente y clara, con buena fe, integridad y ética, con un fin exclusivamente comercial, eliminando cualquier carácter de personalidad entre los implicados.

Se debe evitar cualquier situación de interacción individual con un Agente Público, buscando siempre asegurar la participación y presencia de más un representante de TIGRE durante las interacciones. Siempre que sea posible, la rotación entre los representantes de TIGRE que tienen contacto con los agentes públicos, con el objetivo de reducir los riesgos.

Además, para evitar cualquier mala interpretación, las reuniones indispensables, que se celebren entre los profesionales del Grupo Tigre y los Agentes Públicos, deben cumplir con los siguientes lineamientos:

- De preferencia en horario comercial;
- De preferencia en organismos, oficinas o edificios públicos;
- Con la presencia de más de un Profesional TIGRE y, en lo posible, de más de un miembro del Organismo Público;
- Se debe llevar un registro de la fecha, lugar, participantes, agenda, decisiones tomadas en las reuniones.

Los agentes públicos no pueden actuar como representantes de TIGRE y no están autorizados a actuar en defensa del interés privado de la empresa, en ninguna situación.

Nota: Si el empleado ve una situación de riesgo potencial, debe preguntarse sobre algunos puntos básicos, como, por ejemplo, cuál es la intención, si hay algo más allá de la promoción del negocio de la empresa que debe mantenerse en secreto o si la situación fuera informada al público externo, ¿habría algún inconveniente para la empresa, que podría ser malinterpretado? Si tiene dudas sobre si puede establecer contacto o relación con Agentes Públicos, comuníquese con su superior inmediato o con el área de Compliance de TIGRE.

4.4.1.2. Pagos

Todo pago debido al Poder Público, directo o indirecto, ya sea municipal, estatal o federal, por regla general, debe estar siempre previsto en leyes o reglamentos y seguir procedimientos propios y claros.

Ningún Profesional o aliado de negocio de TIGRE está autorizado a realizar pagos en efectivo a los Agentes Públicos, a través de depósitos en cuentas bancarias de personas naturales, o a través de otro tipo de ventajas y beneficios.

Está prohibido realizar pagos, conocido como pago de facilitación, por sí o por medio de terceros, para que se agilice indebidamente una acción, servicio, asistencia o acto gubernamental.

Nota: Cuando se encuentre ante una situación en la que tenga dudas sobre la forma de pago indicada o cuando esté en desacuerdo con lo determinado por ley o reglamento, no realice el pago y solicite el soporte al área de Compliance de TIGRE.

4.4.1.3. Obtención de licencias, autorizaciones, permisos y concesiones y relación con fiscales

Para desarrollar sus actividades empresariales, TIGRE puede necesitar licencias, autorizaciones, permisos o concesiones de la Administración Pública. Obtener cualquiera de estos tipos de autorización es una actividad crítica que debe llevarse a cabo con la mayor transparencia, equidad y de conformidad con los principios de ética e integridad, siempre en línea con las leyes aplicables.

En ninguna circunstancia un empleado de la empresa está autorizado a prometer, ofrecer u otorgar un beneficio a cambio de una ventaja indebida, ya sea a través de regalos, obsequios,

hospitalidades, dinero, pagos de facilitación o de cualquier otra forma, para agentes públicos. Si, por otra parte, así lo solicita el agente público, además de denegar la solicitud, se deberá informar inmediatamente al Compliance. Esta prohibición se extiende a cualquier tercero, persona natural o jurídica, que pueda actuar en nombre de nuestra empresa.

Los mismos requisitos del párrafo anterior también son aplicables en el caso de una relación con inspectores (por ejemplo, de la Hacienda Federal, del área laboral, de la Alcaldía, etc.)

Nuestra empresa valora la ética y la integridad y nuestros empleados deben seguir estrictamente el Código de Ética y Conducta. Para evitar pedidos indebidos y minimizar coacciones, todos los empleados deben seguir estrictamente la legislación, cumplir con los procedimientos internos y actuar siempre de manera proactiva para cumplir con los horarios internos y cumplir con los plazos normales estipulados por las respectivas áreas públicas.

Ejemplo:

Un profesional de TIGRE necesita renovar una licencia ambiental para utilizar un producto químico frecuentemente utilizado por TIGRE. Este profesional remite toda la documentación necesaria para la renovación, sin embargo, el empleado llama a Tigre e informa que la licencia no se renovará, a menos que se realice una transferencia de R\$ 50.000,00. Renata es consciente de que, si no se renueva la licencia, TIGRE tendrá una pérdida económica mucho mayor que la cantidad reclamada por el servidor, y puede traer como consecuencia cerrar unidades. ¿Qué es lo que Renata debe hacer?

- A. Realizar el pago, de lo contrario TIGRE sufrirá graves pérdidas.
- B. Comunicarse con su supervisor y/o el departamento de Compliance de inmediato.
- C. Solicitar a un tercero y/o aliado comercial que realice el pago en su nombre, para que TIGRE no quede vinculada.

Respuesta: La respuesta correcta es la letra B. Las alternativas a y c se caracterizarían como soborno.

4.4.1.4. Solicitud y envío de informaciones

Cualquier solicitud o envío de información a organismos públicos deberá hacerse por escrito, siempre con referencia expresa a la carta/solicitud o trámite específico, conteniendo información completa, verídica y exacta, en tiempo y forma, siempre observando la política de confidencialidad de la información y las leyes existentes. Toda información proporcionada o solicitada deberá ser archivada ante el organismo público competente y ser solicitada o enviada a través de medios oficiales transparentes y libres de sospechas.

Debe evitarse cualquier comunicación con Agentes Públicos a través del intercambio de e-mails, llamadas telefónicas y otros medios de comunicación personales. Se autoriza el envío de e-mails oficiales y, siempre que este medio de comunicación sea aceptado por el organismo público.

En los casos en que no pueda evitarse el contacto telefónico, el contenido de lo tratado o acordado deberá formalizarse siempre por escrito, mediante el envío de un e-mail, siempre a la dirección electrónica oficial y, si es posible, remitido con copia a otro Agente Público, siempre incluyendo un colaborador más de TIGRE.

4.4.1.5. Contratación de ex-agentes públicos

Si se lleva a cabo la contratación de un ex-agente público, será necesario verificar que no esté obligado a cumplir un período de licencia del sector en el que trabajó cuando era servidor o empleado público (cuarentena), así como conocer si la remuneración es acorde con la prestación del servicio, con el fin de evitar que una promesa previa de ventaja indebida, hecha mientras el agente estaba en ejercicio, esté siendo retribuida como una prestación de servicio.

4.4.2. RELACIÓN CON CLIENTES

TIGRE busca contribuir de manera efectiva al éxito de sus clientes, a través de una relación transparente y ética, de acuerdo con sus políticas internas y su Código de Ética y Conducta.

Actuando en la valorización de sus clientes y distribuidores, TIGRE realiza varias campañas a favor de una relación duradera y sostenible, sin que estas medidas constituyan ventajas indebidas para ninguna de las partes, siempre buscando el beneficio mutuo.

La relación de TIGRE con sus clientes está guiada por el estricto cumplimiento de las leyes aplicables, la transparencia y el rigor técnico, a través de la excelencia en la calidad de la información sobre los productos, así como la realización de los servicios prestados por la asistencia técnica, el uso de medios inadecuados o la influencia de relaciones e intereses, que pueden influir en la toma de decisiones. TIGRE no tolera cualquier forma de corrupción privada y kickbacks. TIGRE tampoco tolera ninguna forma de publicidad engañosa sobre sus productos y servicios.

El reconocimiento de los méritos de los clientes y eventuales premios siempre debe estar alineado con criterios objetivos de evaluación exclusivos de la empresa cliente, sin favorecer indebidamente a uno o unos en detrimento de otros, nunca pudiendo representar ventajas personales a los colaboradores, sin justificaciones válidas.

Otro aspecto que debemos tener en cuenta en nuestra relación con los clientes es respecto a posibles prácticas anticompetitivas. Para prevenir tales prácticas:

- Evite tener reuniones con más de un cliente al mismo tiempo o, cuando esto no sea posible, establezca la agenda de la reunión con anticipación y no permita discusiones relacionadas con información comercialmente sensible.
- No condicione la venta de un producto o servicio de una empresa en particular a la compra de otro producto o servicio de la empresa.
- Consulte al departamento de Compliance o a su superior inmediato siempre que exista la intención de no hacer negocios con un cliente o potencial cliente. En situaciones normales, la empresa es libre de rechazar consorcios y contratos, sin embargo, para evitar que tal conducta se interprete como un rechazo de contratar anticompetitiva, busque siempre la comunicación con el departamento de Compliance.
- No establezca acuerdos ni se asocie con clientes sin antes consultar a su superior inmediato, pues es posible que el acuerdo firmado deba ser sometido a aprobación pública.

Ejemplo de conductas permitidas:

TIGRE paga la factura de un simple almuerzo o cena de negocios de los representantes de un cliente, sin contraprestación alguna.

Para valoración de un grupo de clientes que alcancen objetivos de negocios y/o representen un gran potencial de negocios, TIGRE ofrece premios en forma de viaje a sus propietarios o representantes, sin exigir cualquier compensación.

No contratar con una empresa, dado que tiene antecedentes de incumplimiento con TIGRE.

Ejemplo de conducta directa no permitida:

Ofrecer viajes de descanso a representantes de una cadena minorista, a cambio de que la empresa boicotee los productos de empresas competidoras en estos establecimientos.

Realizar reuniones con varios clientes al mismo tiempo, lo que les permite compartir información sobre la política de promociones, el precio, el margen de beneficio u otra información confidencial entre ellos.

Condicionar la venta de tanques a la venta de tubos de agua.

4.4.3. RELACIÓN CON COMPETIDORES

Las relaciones de TIGRE con sus competidores se guían por la transparencia, a través de decisiones basadas en criterios objetivos y no personales.

TIGRE condena todas las prácticas comerciales que tengan por objeto la formación de un cartel o incluso que puedan limitar o perjudicar la competencia en el mercado, tales como la combinación de precios, acuerdo de condiciones comerciales, negociaciones para alternar ganadores en las licitaciones y división de clientes, sin excluir otras formas y procedimientos para este fin. Las decisiones de negocio de TIGRE son independientes y ajenas a los intereses de sus competidores. TIGRE también condena el uso de una posición dominante para imponer condiciones comerciales exclusivas a los clientes.

Todas las partes que deseen mantener relaciones comerciales con TIGRE deben respetar las legislaciones de competencia aplicables. Advirtiendo que varias de las infracciones a la competencia implican responsabilidad no sólo de la empresa, sino también de las personas involucradas, sin que sea necesaria la existencia de culpa por parte del infractor, basta apenas que tengan por objetivo o puedan producir efectos que afecten la libre competencia.

Para cohibir las prácticas anticompetitivas, TIGRE exige la confidencialidad de su información comercial. Cualquier información sensible a la competencia, como: costos (incluidos los salarios de los empleados y otros beneficios laborales), precio, alteración de precios, políticas de descuento, no debe compartirse, ya sea oralmente, por escrito, formal o informalmente; términos y condiciones de compra y venta; estrategia y ofertas en licitaciones públicas, margen de utilidad, costos, público objetivo, mercados de venta, estrategias de ventas y marketing, clientes, entre otra información.

Así mismo, no deberá utilizarse ninguna herramienta que pueda revelar la identidad de los competidores de TIGRE o cualquier información confidencial en las licitaciones públicas.

Se debe evitar cualquier situación de relación individual con representantes de empresas competidoras, buscando siempre garantizar la participación y presencia de otro representante de TIGRE durante las interacciones. En cualquier reunión entre competidores, establezca la pauta de la reunión con anticipación. Si hay discusión sobre temas comercialmente sensibles, retírese de la reunión, registre su salida en actas e informe inmediatamente al departamento de Compliance de la empresa.

En los casos en los que no pueda evitarse el contacto telefónico, el contenido de lo discutido o acordado deberá formalizarse siempre por escrito, mediante el envío de un e-mail, copiando al menos a otro colaborador de TIGRE y a la empresa competidora, con indicación clara del objeto de la comunicación.

Si recibe un e-mail con contenido dudoso o alguna insinuación, debe responderlo con objetividad, para aclarar cualquier sospecha sobre el significado del mensaje, con copia a un superior jerárquico de TIGRE. Tenga cuidado para no utilizar vocabulario que pueda generar sospechas, como "leer y luego borrar", "por favor destruir este e-mail", "no haga copias", "no lo guarde". Además, no especule por escrito sobre si una actividad es legal o ilegal.

Finalmente, TIGRE condena cualquier práctica que represente calumnia, difamación, ofensa o incluso daños a la imagen de sus competidores, incluyendo la práctica de propaganda engañosa.

Ejemplo de conductas no permitidas:

Combinar con empresas competidoras condiciones comerciales similares, para la oferta de determinada línea de productos.

Establecer previamente con empresas competidoras el tenor de las propuestas en determinado edital de licitación pública, para fines de cursar al vencedor.

Coordinar esfuerzos con sus competidores para establecer medidas que puedan ayudar a todos, ante la grave crisis que atraviesa el mercado.

Crear consorcio con un competidor para participar en la licitación, sin informar previamente al departamento responsable de TIGRE.

Combinar con uno o más competidores para no hacer negocios con personas o empresas específicas.

Concordar con un competidor para reducir la producción o restringir la capacidad de producción de un producto en particular.

Compartir con uno o más competidores algún cliente o mercados. Por ejemplo: la empresa A vende a la región centroeste y sudeste y la empresa B vende a las demás regiones.

4.4.4. RELACIÓN EN ASOCIACIONES COMERCIALES

Las reuniones y encuentros que se realizan en las asociaciones comerciales pueden presentar situaciones sensibles que requieren algunos cuidados especiales.

En cualquier reunión, evento o reunión de asociaciones comerciales los Profesionales de TIGRE están prohibidos de divulgar información comercial interna de la empresa, como previsión de aumento de precios (fecha y porcentaje de aumento), precio de insumos, precio de productos y servicios, políticas de precios por canal, previsión de transferencia de precios a los productos (por ejemplo, "el próximo mes reajustaremos nuestra lista de precios). Los Profesionales de TIGRE del área de ventas deben evitar asistir a las reuniones de asociaciones.

El uso de los datos comerciales de TIGRE para fines académicos no está prohibido y depende de la autorización de la dirección ejecutiva. Es importante que las encuestas en las que TIGRE participe solo recolecten datos históricos, sean realizadas a través de un procedimiento confidencial y realizadas por un profesional/empresa independiente especialmente contratado/designado para tal fin. Así mismo, debe garantizarse a TIGRE de que sus datos serán mantenidos en absoluto sigilo y sólo los responsables de la recopilación y tratamiento designados tendrán acceso a los referidos datos. También se debe garantizar que la difusión de la información se realizará de forma agregada, es decir, la información compartida no debe permitir la identificación de cualquier dato individual de las empresas. En ningún caso TIGRE estará obligada a facilitar información a asociaciones o sindicatos.

Los representantes de TIGRE deben asegurarse de que las reuniones tengan siempre una pauta bien definida de los asuntos a tratar, de manera clara y expresa, y que sean relevantes para el alcance de la asociación. También deberán exigir la elaboración de actas de todas las reuniones que cuenten con la participación de TIGRE y, en la medida de lo posible, promover la participación/presencia de terceros en las reuniones, tales como representantes de otros segmentos, profesores y consultores.

Cuando en las reuniones se trate algún asunto sensible, que esté o no definido en la pauta del día, el representante de TIGRE deberá retirarse y solicitar que conste en el acta su retirada.

| ¿QUÉ NO DEBE SER DISCUTIDO EN LAS REUNIONES DE LAS ASOCIACIONES? | ¿QUÉ SE PUEDE DISCUTIR EN ASOCIACIONES? |
|---|--|
| Precio de los productos comercializados, descuentos, margen de utilidad, condiciones de venta, concesión de créditos, alteraciones de precio, entre otros temas que impactan en el precio de venta. | Temas sobre el desarrollo del sector. |
| Volúmenes de ventas, capacidad instalada, capacidad ociosa, niveles de inventario, costos de producción. | Discusiones sobre legislación y normativa relacionada con el sector (cuidados con normativas que pueda crear barreras de entrada de nuevas empresas en el mercado) |

| | |
|---|---|
| Negociaciones en curso con Aliados de Negocios. | Datos públicos. |
| Condiciones contractuales con Aliados de Negocios. | Datos históricos. |
| Planificación de marketing, plan de inversión, plan salarial, planes de expansión, planes de inversión. | Buenas prácticas en seguridad, salud, medio ambiente, compliance. |
| Iniciativas para proteger el mercado de la entrada de nuevos competidores. | |
| Comportamiento ante licitaciones públicas. | |

4.4.5. RELACIÓN CON DEMÁS ALIADOS DE NEGOCIOS

TIGRE reconoce que, para continuar conduciendo sus negocios con los más altos patrones e integridad, legalidad y ética, es fundamental establecer relaciones saludables, transparentes, sostenibles e integrales con sus Aliados de Negocios.

En el desarrollo de esta relación y en la selección de sus aliados, tales como proveedores, prestadores de servicios, despachadores, representantes, TIGRE considera, de forma imparcial, criterios objetivo, técnicos, profesionales, legales y éticos.

TIGRE espera que sus Aliados de Negocios se comprometan a establecer una gestión ética y legal, en cumplimiento con las buenas prácticas comerciales descritas en esta y otras Políticas de TIGRE, así como en su Código de Ética y Conducta. TIGRE incentiva a sus Aliados de Negocios a establecer internamente un programa de integridad y desarrollar un código de ética y conducta

La relación de TIGRE con sus Aliados de Negocios debe basarse en una relación objetiva, honesta, transparente, leal, de mutuo respeto y colaboración.

Los Aliados de Negocios deben comprometerse con la veracidad de la información que presenten a TIGRE, ya sea durante la negociación de contratos, aditivos o durante la vigencia contractual.

4.4.5.1. Due Diligence

Antes de iniciar cualquier relación de negocios, es procedimiento obligatorio en TIGRE realizar una *due diligence* que posee como objetivo evaluar los riesgos asociados a los potenciales aliados de negocios de la empresa. Por lo tanto, todos los aliados de negocios, antes de firmar los contratos, se someterán a una evaluación/verificación previa. Es importante señalar que TIGRE podrá realizar *procedimientos de due diligence* durante el transcurso del contrato, cuando identifique alguna situación sospechosa o simplemente para monitorear los riesgos relacionados con el aliado comercial y brindar seguridad a las actividades corporativas

El Grupo Tigre cuenta con procedimientos internos de *due diligence*. Cada tipo de aliado cuenta con técnicas de verificación específicas, establecidas a partir de diversas variables que se aplican caso por caso.

Ejemplo:

Matheus está organizando un evento de TIGRE. Necesita encontrar con urgencia a una persona que intermedie el evento, ya que el profesional contratado ha contraído una enfermedad y no podrá comparecer. Encuentra a una persona que ofrece un buen precio por sus servicios. Sintiendo presión, él ignora el proceso de *due diligence* de proveedores de TIGRE y contrata al mediador del evento sin realizar ningún análisis/evaluación previa. ¿Matheus actuó de manera correcta?

Respuesta: No, es necesario realizar el procedimiento de diligencia, para asegurarse de que los Aliados de Negocios cumplan con altos patrones de integridad, ética, sociales, ambientales, entre otros.

4.4.6. RELACIÓN CON AGENTES ADUANEROS

Los agentes y empresas aduaneras contratadas por TIGRE deben actuar dentro del marco legal, verificando cuidadosamente la conformidad de las mercancías con las descripciones contenidas en la Factura Fiscal y los demás documentos descriptivos transmitidos por TIGRE.

TIGRE no autoriza ni tolerará ningún tipo de "pago de facilitación", con el fin de liberar las mercancías en las oficinas aduaneras o fiscales, incluso si no se encuentra ninguna irregularidad y el pago solo tiene por objeto agilizar el despacho, excepto en los casos de pago de una "tarifa de urgencia", expresadamente prevista y permitida en la propia normativa del organismo público y en la ley, así como, su pago está destinado exclusivamente al sector público, a través de una guía de pago, que contenga toda la información necesaria para identificar al beneficiario, quedan prohibidos los depósitos en cuentas de personas naturales o jurídicas, el pago en efectivo o cualquier otro tipo de transacción financiera, así como no podrá considerarse una ventaja indebida o soborno.

Ejemplo:

Paola es Profesional en TIGRE y se encarga de liberar una mercancía esencial para la operación de la empresa. Para agilizar la liberación, Paola paga una tasa, mediante una boleta bancaria, que está expresadamente prevista en un reglamento. ¿Su conducta ha sido correcta?

Respuesta: Sí, ya que es una tarifa urgente y por lo tanto no caracteriza una ventaja indebida o un soborno.

5- CANAL DE ÉTICA

Estar atento si las actitudes y comportamientos de los profesionales están de acuerdo con los principios y valores de TIGRE, ¡es un compromiso suyo! Por lo tanto, siempre que observe una actitud que no le parezca correcta, consulte nuestro Código de Ética y Conducta y nuestras políticas. Si nota que algo está incorrecto, infórmelo en nuestro canal de ética.

TIGRE no tolerará ningún tipo de represalia contra quien realice una denuncia o un relato de buena fe, con relación a ofensas a los principios y valores de la empresa.

CANAL DE ÉTICA

www.contatoseguro.com

Teléfonos

| | |
|-----------------------|-------------------------|
| Brasil | 0800-602-1350 |
| Argentina | 0800-333-9101 |
| Bolivia | 800-100-871 |
| Chile | 1230-020-8966 |
| Colombia | 01800-518-2172 |
| Ecuador | 1-800-000-268 |
| Paraguay | 009-800-110-137 |
| Uruguay | 000-416-205-2744 |
| Perú | 0800-55308 |
| Estados Unidos | 1-800-986-9306 |

5.1. COMUNICACIÓN Y ENTRENAMIENTO

Anualmente, TIGRE valida junto con el Comité de Ética y Compliance un cronograma de acciones y capacitaciones, así como de las comunicaciones que involucren los temas relacionados al Programa de Integridad.

Los contenidos programáticos se construyen a partir de las necesidades observadas en años anteriores, así como de hechos supervenientes que dan lugar a una adecuada capacitación/comunicación.

TIGRE se compromete a orientar a sus Profesionales y Aliados de Negocios respecto a los principios, lineamientos, criterios y procesos de esta Política.

5.2. VIOLACIÓN Y CONSTATAÇÃO DE IRREGULARIDADES

En caso de que TIGRE tenga conocimiento de evidencia de una irregularidad (a través de denuncias, resultados de monitoreo/auditoría o de otra manera), TIGRE iniciará una investigación interna de acuerdo con los procedimientos internos de la empresa. La investigación tiene el objetivo de analizar los hechos, verificar que la información obtenida sea verdadera, reunir pruebas y dar oportunidades para la defensa del investigado.

En los casos en que los relatos sean válidos y constituyan una violación a las políticas y procesos de TIGRE serán aplicables medidas disciplinarias con relación a los Profesionales de TIGRE y medidas contractuales, incluyendo la conclusión del contrato, con relación a los Aliados de Negocios. Además, se evaluará la necesidad de cualquier comunicación a las autoridades competentes.

5.3. MONITOREO CONTINUO

El Grupo TIGRE realiza anualmente una evaluación de riesgos de la empresa. En este punto, evalúa el programa de integridad, sus resultados y puntos de mejora. Se evalúa, también, en este momento, la relación de la empresa con sus Aliados de Negocios.

Además, los Aliados de Negocios deben cooperar para proporcionar información al Compliance de TIGRE cuando se les solicite.

6- BIBLIOGRAFIA

No se aplica.

7- ANEXOS

No se aplica.