

Guia de SCM Global do Grupo MHI

“JUSTO”



Our Technologies, Your Tomorrow

A red arrow graphic pointing to the right, positioned below the tagline.

Introdução

O Código de Conduta Global do Grupo MHI, estabelecido em maio de 2015, resume os princípios e requisitos aos quais todos os colaboradores do Grupo MHI devem aderir.

O Guia de SCM do Grupo MHI é um complemento ao Código de Conduta. Os conteúdos destas orientações resumem os problemas que devemos manter em mente enquanto conduzimos negócios envolvendo a aquisição de produtos e serviços de terceiros.

Nestas Orientações, terceiros envolvidos em transações comerciais, como fornecedores, são referidos como “Parceiros”.

“JUSTO”, como no título, é um termo que expressa a essência destas orientações em uma palavra.

JUSTO

Nós, os membros do Grupo MHI envolvidos na aquisição, devemos colocar em prática os princípios das Orientações do JUSTO, com orgulho e energia como parte da contribuição para o crescimento do Grupo MHI.

- A. Devemos criar e manter uma relação justa e adequada com nossos Parceiros.
- B. Nosso trabalho com nossos Parceiros deve ser executado de uma forma aberta e transparente.
- C. Devemos observar todas as regras e regulamentos aplicáveis.

Detalhes a seguir.

Explicação do Guia “Justo”.

A. Devemos criar e manter uma relação justa e adequada com nossos Parceiros.

1. Construir uma relação justa e adequada com nossos Parceiros

- Parceiros e Companhias do Grupo MHI são sócios comerciais que existem em uma relação de igualdade, trabalham em harmonia e na busca pela prosperidade mútua. Devemos nos comprometer em construir confiança através de interações diárias e cooperação em direção ao desenvolvimento mútuo.
- Você nunca deve forçar qualquer um dos Parceiros a aceitar condições de práticas comerciais desleais. Em muitos países, práticas comerciais desleais são proibidas pela lei antitruste. Você deve tomar um cuidado especial para abster-se de qualquer atividade que desvia de tais leis e regulamentos.
- Os membros envolvidos quaisquer transações com Parceiros, não devem solicitar que estes comprem produtos do Grupo MHI.

2. Esteja ciente das consequências sobre a aceitação excessiva de presentes, entretenimento e hospitalidade.

- Você deve evitar receber presentes, entretenimento e hospitalidade dos Parceiros tanto quanto possível. Mesmo quando receber cortesias inevitáveis no decorrer de negócios e socializações, peça que o Parceiro mantenha o fornecimento de presentes, entretenimento e hospitalidade dentro do que pode ser visto como discernimento e bom senso. Estes presentes em excesso podem gerar fundamentos para suspeita de adesão e práticas comerciais desleais. Portanto, quando receber tais cortesias comerciais, você deverá reportar tal atividade ao seu supervisor imediato e registrar tais eventos adequadamente.

3. Compreenda a separação entre atividade pública e privada.

- É de primordial importância que um membro esteja plenamente ciente da separação entre atividade pública e privada, e que as duas áreas não devem ser confundidas de qualquer modo, forma ou natureza que seja.
- Membros nunca devem solicitar qualquer lucro ou benefício próprio de quaisquer Parceiros.
- É estritamente proibido discutir quaisquer questões relacionadas a negócios do Grupo MHI com indivíduos que não são diretamente relacionados ao trabalho da equipe.
- A fim de evitar qualquer atividade suspeita e ilegal ou adesão corporativa aos olhos dos arredores imediatos, os membros devem ser cuidadosos para se comunicarem de uma maneira que seja consistente com estas Orientações e senso comum.

- Referente ao “Código de Conduta Global do Grupo MHI”
 - 2.Requisitos comportamentais básicos
 - 3.Concorrência leal (continuação)
 - 4. Anticorrupção (continuação)
 - 7.Conflito de interesses
 - 8.Divulgação de informações privilegiadas
 - 9.Segurança da Informação e direitos de propriedade intelectual

B. Nosso trabalho com nossos Parceiros deve ser conduzido de uma maneira aberta e transparente.

1. Membros devem selecionar Parceiros, racionalmente, de um ponto de vista econômico, sob os padrões de competição leal e igualitária.

- Quando escolherem os Parceiros com os quais fará negócios, os membros devem levar em consideração fatores econômicos razoáveis, como confiabilidade e estabilidade em termos de qualidade, preço, período de entrega, segurança, impacto ambiental, conformidade e pesquisa e capacidades de desenvolvimento técnico.
- Ninguém deve se engajar em qualquer atividade antitruste ou qualquer ação que possa levar a suspeita de comportamento antitruste, como por exemplo,
 - tratar alguns Parceiros de forma favorável sem qualquer justa causa.
 - efetuar exigências aos Parceiros que não possuam propósito ou não estejam em conformidade com padrões éticos ou política da empresa.

2. Propor procedimentos simples para prevenir ocorrências injustas

- Para prevenir todas as ocorrências injustas e perdas que possam revelar-se em atividade de aquisição, é vital conduzir negócios utilizando procedimentos que sejam claros e facilmente entendidos por terceiros e que não criem suspeita. Procedimentos devem ser registrados exatamente como são e devem ser mantidos dentro de um período fixo. Também, quando for tomar decisões com relação a negócios, separe claramente os procedimentos de trabalho do departamento de vendas e dos outros departamentos e seja independente de outras divisões de negócios.

- Referente ao “Código de Conduta Global do Grupo MHI”
 - 2.Requisitos comportamentais básicos
 - 3.Concorrência leal (continuação)
 - 4. Anticorrupção (continuação)
 - 7.Conflito de interesses
 - 15.Integridade financeira
 - 16.Antilavagem de dinheiro

C. Devemos observar adequadamente todas as regras e regulamentos aplicáveis.

1. Cumprimento das Regras e Regulamentos da Empresa

- No decorrer de negócios com Parceiros, membros do Aquisição MHI (inclusive membros do Grupo MHI) devem cuidadosamente entender e estar cientes das leis, regras e regulamentos e aduanas do país e área que o Parceiro com o qual está conduzindo negócios e levar em consideração estas questões, enquanto garantem estar dentro de todas as circunstâncias, éticas e padrões de práticas de negócios, bem como as regras e regulamentos da MHI sejam aderidas e mantidas.
- No decorrer de negócios, há obviamente muitas leis, regras e regulamentos relacionados a atividades de aquisição que cada membro precisa estar ciente. Em adição, no decorrer do tempo, tais leis, regras e regulamentos estão sujeitos a alterações. Entretanto, espera-se que cada membro faça um esforço para se manter informado destas e cumpra com tais alterações e revisões adequadamente.

A seguir, as leis, regras e regulamentos primários que cada membro precisa estar ciente:

- Leis Internas / Leis Internacionais
 - Leis Antitruste
 - Leis Fiscais
 - Regulamentações Ambientais
 - Direito Comum
 - Leis Relativas ao Controle de Exportação
 - Leis Relacionadas à Propriedade Intelectual
 - Leis Relacionadas a Proteção de Informação Pessoal
 - Leis Trabalhistas
 - Leis de Direitos Humanos Internacionais
- Cada membro do Grupo MHI, no decorrer de negócios deve, baseado no Código de Conduta, estar ciente das regras e regulamentos apresentados pela MHI, bem como regras e regulamentos apresentados por cada Companhia do Grupo. Além disso, cada membro deve fazer um esforço consciente para garantir que tais regras e regulamentos sejam cuidadosamente seguidos, a fim de criar um ambiente de trabalho harmonioso.

2. Observação estrita de Regras e Costumes Sociais

- Quando estiver em negócio direto com parceiros é essencial estar ciente de que está agindo em nome do Grupo MHI. Agir de forma desrespeitosa para com Parceiros não apenas causa danos à sua imagem como empresário, mas também reflete de forma negativa o Grupo MHI como um todo.

3. A Manutenção e Proteção de Informação Confidencial

- Informação relacionada a negócios diários, dados de engenharia especializada, vendas, bem como informação confidencial relacionada às finanças e ativos, (máquinas e equipamentos da planta, produtos, instalações da fábrica, dinheiro em caixa) são todos considerados propriedade corporativa extremamente valiosa. Se estas informações inadvertidamente vazarem para fora da companhia, isso pode acarretar não apenas ao uso ilícito de outras partes e causar coação de grande público, mas também pode levar a considerável impacto comercial e financeiro para a Companhia. Portanto, é importante assegurar que informações confidenciais sejam adequadamente mantidas e protegidas.
- Com relação à informação confidencial obtida internamente ou de Clientes ou Parceiros, tais informações não devem vazar para partes que não estão diretamente relacionadas com as transações comerciais. No evento de tal informação precisar ser compartilhada como parte de responsabilidades no trabalho, o compartilhamento de tal informação não pode ser permitido sem cumprir com procedimentos internos e sem autorização adequada. Isso também se aplica aos

Parceiros.

4. Solicitações a Parceiros e Companhias do Grupo

- Uma condição que cada membro deve defender no decorrer de ser bem sucedido no Mercado competitivo global é a de manter o conceito de *fair play* e integridade dentro das relações de *supply chain* do Grupo MHI. Se surgir a necessidade, por gentileza insista que quaisquer Parceiros ou Companhias do Grupo cumpram com os exemplos determinados pelas regras e regulamentos, bem como padrões sociais comuns.

- Referente ao “Código de Conduta Global do Grupo MHI”

- 1.Introdução
- 2.Requisitos comportamentais básicos
- 3.Concorrência leal (continuação)
- 8.Divulgação de Informações privilegiadas
- 9.Segurança da informação e direitos de propriedade intelectual
- 10.Privacidade
- 11.Ambiente ocupacional e direitos humanos

Guia de SCM Global do Grupo MHI “Justo”

1ª edição em março de 2016

Estabelecido pelo Departamento de Aquisição & Fornecimento, Mitsubishi Heavy Industries, Ltd.

<Apenas para uso interno>