



## **POLÍTICA DE NEGOCIAÇÕES COM INFORMAÇÕES PRIVILEGIADAS DE SUAS SUBSIDIÁRIAS**

Segue a política de negociações com informações privilegiadas (“Política de Negociações com Informações Privilegiadas”) da Ituran Sistemas de Monitoramento Ltda. (coletivamente, a “Empresa”), descrevendo os procedimentos que todos os funcionários da Empresa devem seguir. A Política de Negociações com Informações Privilegiadas proíbe qualquer dirigente, membro do Conselho de Diretores da Empresa ou qualquer empregado da Empresa, assim como outros Privilegiados “temporários” determinados (coletivamente, “Privilegiados”), e as “pessoas relacionadas” aos Privilegiados (conforme definido abaixo), de negociar, seja pessoalmente ou em nome de outros, informações confidenciais materiais, ou informações confidenciais materiais de comunicação ou divulgação a terceiros, em descumprimento da lei. Essa conduta é freqüentemente descrita como “utilização ou abuso de informações privilegiadas”.

Para garantir o cumprimento com a Política de Negociações com Informações Privilegiadas, a Empresa exige que cada Privilegiado que constitua um “Privilegiado Especificado” – definido como qualquer dirigente (Vice-Presidente Assistente ou Gerente ou de cargo superior) da Empresa, todos os funcionários no Departamento Financeiro, todos os funcionários do Departamento Jurídico e todos os membros do Conselho de Diretores da Empresa – obtenha aprovação do Consultor Jurídico da Empresa antes da compra ou da venda, seja pessoalmente ou em nome de terceiros, para qualquer dos títulos pendentes da Empresa. Além disso, nenhum Privilegiado Especificado ou assistentes administrativos de Privilegiados Especificados podem comprar ou vender nossas ações e títulos durante qualquer dos quatro “Períodos Negros” (Blackout Periods) que ocorrem a cada ano fiscal, descrito com mais detalhes abaixo.

### **O que são negociações com informações privilegiadas?**

O termo “negociações com informações privilegiadas” não é definido nas leis federais sobre ações, mas é geralmente usado para se referir a (i) negociações de títulos e ações (seja ou não um Privilegiado), quando ciente de informações confidenciais materiais ou (ii) informações confidenciais materiais de comunicação/divulgação a terceiros.

A lei geralmente proíbe:

- 1) negociações feitas por Privilegiado, quando ciente de informações confidenciais materiais, ou
- 2) negociações feitas por não Privilegiado, ciente de informações confidenciais materiais, quando as informações privilegiadas foram divulgadas para não Privilegiado por um Privilegiado, ou
- 3) comunicação de informações confidenciais materiais para terceiros (“dica”) sob circunstâncias onde pode ficar claro que as negociações de títulos vão ocorrer baseadas nas referidas informações.



## **POLÍTICA DE NEGOCIAÇÕES COM INFORMAÇÕES PRIVILEGIADAS DE SUAS SUBSIDIÁRIAS**

### **Quem é o Privilegiado? Quem é a Pessoa Relacionada ao Privilegiado?**

O conceito de Privilegiado (Detentor das informações privilegiadas) é amplo. Inclui dirigentes, membros do Conselho de Diretores de uma empresa e empregados de uma empresa, ou qualquer pessoa cuja relação com a Empresa permita seu acesso a informações confidenciais materiais. Adicionalmente, uma pessoa pode ser um “Privilegiado temporário”, caso ele inicie uma relação diferenciada na conduta dos negócios da empresa e conseqüentemente, tenha acesso a informações para os propósitos da empresa e a empresa espera que as referidas pessoas mantenham as informações confidenciais. Alguns exemplos dessas pessoas incluem consultores, representantes ou contratantes independentes que tem uma relação com a empresa, que cria um dever de honrar as expectativas da empresa a respeito da confidencialidade das informações.

A Política de Negociações com Informações Privilegiadas da Empresa também se aplica às “pessoas relacionadas” ao Privilegiado. Uma “Pessoa Relacionada” inclui o cônjuge do Privilegiado, criança menor de idade e qualquer outra pessoa morando na mesma residência que o Privilegiado; sociedades em que o Privilegiado é um parceiro geral; empresas em que o negociante Privilegiado ou as Pessoas Relacionadas a ele constituem acionistas majoritários; fidúcias onde o Privilegiado é um fiduciário; e propriedades pelas quais o Privilegiado é testamentário. Apesar de um pai ou irmão do Privilegiado poder não ser considerado como Pessoa Relacionada (exceto se morar na mesma residência), o referido pai ou irmão pode ser alguém que recebe a “dica” para fins jurídicos de títulos (ver próximo parágrafo).

Esta política não é limitada somente às negociações. Os Privilegiados também podem ficar responsáveis pela comunicação ou fornecimento de “dica” de informações confidenciais materiais a qualquer terceiro (o que recebe a “dica”). Além disso, as infrações nas negociações com informações privilegiadas não ficam limitadas às negociações ou fornecimento de “dicas” pelos Privilegiados. Outras pessoas também podem ser consideradas responsáveis por negociações com informações privilegiadas, inclusive os que recebem a dica e trocam informações privilegiadas materiais passadas a eles; e pessoas que trocam informações privilegiadas materiais que foram desviadas. Às pessoas que fornecem as dicas ficam inerentes os deveres de um Privilegiado e são responsáveis pelas negociações de informações privilegiadas materiais ilegalmente passadas a eles por um Privilegiado. De forma semelhante, assim como os Privilegiados são responsáveis pelas negociações de informações privilegiadas das pessoas que receberam sua “dica”, também o são essas pessoas que recebem as informações e passam as informações para outros negociadores. Em outras palavras, uma responsabilidade de pessoa que recebe a dica, para negociações com informações privilegiadas, não difere daquela do Privilegiado. As pessoas que recebem as dicas podem obter informações privilegiadas materiais por meio de dicas públicas de outros ou por meios como conversas em reuniões sociais, de negócios ou outras.



## **POLÍTICA DE NEGOCIAÇÕES COM INFORMAÇÕES PRIVILEGIADAS DE SUAS SUBSIDIÁRIAS**

### **O que são Informações Materiais?**

Negociações de informações privilegiadas não implicam responsabilidade, exceto se a informação for material. “Informações Materiais” geralmente são definidas como informações para as quais existe uma propensão substancial de que um investidor consideraria importante na realização de suas decisões sobre investimentos, ou informações que podem ser consideradas como informações que podem afetar o preço dos títulos ou ações de uma empresa substancialmente. As informações podem ser materiais mesmo se estiverem relacionadas a eventos futuros, especulativos ou contingentes, e mesmo se forem significativas somente ao se considerar combinadas com informações disponíveis publicamente. É importante lembrar que a materialidade será julgada com o benefício de percepção tardia, que envolve uma perspectiva mais ampla.

Em termos práticos, pode ser difícil, às vezes, determinar se a informação privilegiada é material. Apesar de não haver definição precisa e aceita no geral, as informações tendem a ser “materiais” quando relacionarem-se a:

- Informações sobre lucros, estimativas de lucros ou outras previsões financeiras,
- Alterações em estimativas de lucros divulgadas anteriormente,
- Propostas ou acordos relacionados a fusões, aquisições ou alienações relevantes, e outras compras e vendas de empresas e investimentos em empresas,
- Grandes transações associadas ou outros joint ventures (empreendimento conjunto),
- Alterações nas relações com clientes relevantes, inclusive cancelamento ou diferimento de ordens importantes,
- Obtenção ou perda de contratos importantes,
- Alterações significativas de preços,
- Anúncios de novos produtos de natureza relevante,
- Qualquer outra mudança relevante nas operações,
- Grandes mudanças no corpo contratações de funcionários, inclusive renúncias ou demissões de funcionários importantes,
- Exposição de litígio relevante, inclusive pronúncias criminais ou investigação do governo,
- Disputas trabalhistas relevantes,
- Alterações substanciais em métodos contábeis (inclusive novas declarações sobre as informações financeiras históricas),
- Renúncia ou término da firma de contabilidade pública registrada e independente da empresa,
- Ofertas públicas ou vendas particulares de patrimônio ou títulos de dívidas, programas “buy-back” de ações (para comprar de volta as ações),
- Início proposto de dividendos, ou aumento ou diminuições dos dividendos,
- Divisões de ação planejadas,
- Serviços de dívida ou problemas de liquidez financeira,



## **POLÍTICA DE NEGOCIAÇÕES COM INFORMAÇÕES PRIVILEGIADAS DE SUAS SUBSIDIÁRIAS**

- Falência, insolvência ou concordata ou,
- Outros fatores que poderiam levar os resultados financeiros da Empresa a se apresentarem substancialmente diferentes das estimativas de análise ou das projeções da Empresa.

A lista acima serve apenas como exemplo, muitos outros tipos de informações podem ser consideradas “materiais”, dependendo das circunstâncias. A materialidade de uma informação em particular está sujeita à reavaliação regular.

As informações “Privilegiadas” podem ser materiais devido ao seu efeito nos preços dos títulos pendentes da Empresa (em bolsa de valores relevante), ação de outra empresa não relacionada à Empresa, ou ação de várias dessas empresas. Além disso, a proibição resultante, contra o uso indevido das informações privilegiadas, inclui não apenas as restrições sobre negociações em títulos pendentes da Empresa, mas também restrições sobre negociações em ações das empresas afetadas pelas informações privilegiadas.

Se houver dúvidas sobre a materialidade de uma informação em particular, entre em contato com o Consultor Jurídico da Empresa para obter esclarecimentos.

### **O que são Informações Confidenciais?**

Para que uma informação seja qualificada como “privilegiada”, não deve ser somente “material”, precisa ser “confidencial”. As informações são confidenciais até que tenham sido comunicadas de forma efetiva no mercado. Para mostrar que uma informação “material” é pública, geralmente é necessário apontar para algum fato que comprove que a informação foi disponibilizada para o público. Por exemplo, informações em um relatório registrado na Bolsa de Valores de Tel Aviv ou Comissão de Valores Mobiliários dos Estados Unidos (“SEC”), ou que aparecem no Globes, Reuters Economic Services, The Wall Street Journal e outras publicações de circulação aberta, constituem divulgação pública. Entretanto, deve ser permitido algum tempo, geralmente mínimo de 24 a 48 horas, após a publicação para essas informações serem comunicadas efetivamente no mercado. Observe que um discurso, apresentação em TV ou rádio, ou artigo em revista desconhecida não qualifica como informação disponível para o público.

### **Quais são as Conseqüências de Negociações com Informações Privilegiadas Impróprias?**

Os Privilegiados podem estar sujeitos à acusação criminal e/ou responsabilidade civil conforme as leis de Israel e dos Estados Unidos da América para negociações (compra e venda) de títulos da Empresa, quando tiverem conhecimento de informações materiais a



**ITURAN SISTEMAS DE MONITORAMENTO LTDA**  
**POLÍTICA DE NEGOCIAÇÕES COM INFORMAÇÕES**  
**PRIVILEGIADAS DE SUAS SUBSIDIÁRIAS**

respeito da Empresa, que não foram integralmente divulgadas ao público.

Conforme as leis sobre Ações de Israel, as pessoas consideradas responsáveis por abusos de informações privilegiadas enfrentam multas na soma dos lucros ganhos ou das perdas que foram evitadas. Um informante considerado responsável por abuso de informações privilegiadas pode sofrer multa de até US\$224.400 e até 5 anos de prisão; e uma pessoa considerada responsável por utilização de informações privilegiadas materiais e confidenciais seguintes, que sabia ou deveria saber que tais informações advém de um informante, podem sofrer multa de até US\$90.000 e até 1 ano de prisão. Adicionalmente, conforme as leis de Israel, pessoas consideradas responsáveis por abuso de informações privilegiadas podem sofrer multas em até mais de (i) quatro vezes a soma dos lucros ganhos ou das perdas evitadas ou (ii) quatro vezes a soma da multa estabelecida em lei por tal infração.

Conforme as leis de Ações dos EUA, pessoas consideradas responsáveis por abuso de informações privilegiadas podem sofrer multas em até três vezes os lucros ganhos ou perdas evitadas, uma multa de até US\$1 milhão, e até 10 anos de prisão. A Empresa (e seus dirigentes e membros do Conselho de Diretores da Empresa) pode sofrer multas (a maior sendo US\$ 1 milhão ou três vezes os lucros ganhos ou as perdas evitadas), como resultado de infração por parte do Privilegiado, e/ou multa de até US\$2,5 milhões por não cumprir as medidas para impedir a negociação com informações privilegiadas. Finalmente, além das responsabilidades civis e criminais em potencial já mencionadas, sob determinadas circunstâncias, a Empresa pode reaver todos os lucros obtidos por um Privilegiado, além de receber por outros danos.

À parte das multas que podem ser impostas pelo governo, a violação intencional desta política constitui motivos para término de vínculo empregatício, término de arranjos de consultoria ou demissão do Conselho de Diretores.

Por fim, as negociações com informações privilegiadas podem levar à perda substancial da confiança na Empresa, pelo público e pelo mercados de ações. Obviamente isso pode gerar um impacto prejudicial para a Empresa, seus empregados e seus acionistas.



## **POLÍTICA DE NEGOCIAÇÕES COM INFORMAÇÕES PRIVILEGIADAS DE SUAS SUBSIDIÁRIAS**

### **O que é o Período Negro?**

Todos os anos ocorrerão os Períodos Negros (Blackout Periods) durante os quais determinadas pessoas estarão proibidas de negociar os títulos e ações da Empresa. Mais especificamente, os Períodos Negros iniciam em 1º de Março, 1º de Junho, 1º de Setembro e 1º de Dezembro de cada ano, e terminam quando dois dias inteiros de negociações passaram na Bolsa de Valores de Tel Aviv ou no Mercado Nacional da Nasdaq, após a Empresa ter anunciado seus resultados de lucros trimestrais ou anuais, a respeito do período fiscal precedente. Se o primeiro dia do mês cair em um final de semana ou feriado, o Período Negro iniciará no fechamento dos negócios, no último dia de negociações antes da semana ou do feriado. Os Privilegiados Especificados – descritos como qualquer dirigente (Vice-Presidente Assistente ou Gerente, ou cargo superior) da Empresa, todos os funcionários do Departamento Financeiro, todos os funcionários do Departamento Jurídico e cada um dos membros do Conselho de Diretores da Empresa – e assistentes administrativos dos Privilegiados Especificados ficam proibidos de negociar títulos da Empresa durante o Período Negro. Além disso, a negociação dos títulos da Empresa fora dos Períodos Negros não deve ser considerada como “porto seguro”, e todos os Privilegiados devem usar o bom senso a todo tempo.

### **Quais são os Requisitos Específicos da Política da Empresa para Negociações com Informações Privilegiadas?**

1. Os Privilegiados não podem envolver-se em, ou recomendar a qualquer pessoa para que se envolva em, uma transação (compra ou venda) de títulos pendentes da Empresa, a qualquer tempo, entre a data na qual as informações materiais confidenciais se tornarem conhecidas às pessoas físicas e o fechamento de negócios no segundo dia de negociação após a referida informação ter sido divulgada publicamente.
2. Além das restrições estabelecidas no parágrafo 1 acima, nenhum Privilegiado Especificado, assistente administrativo de um Privilegiado Especificado ou qualquer Pessoa Relacionada de quaisquer dos referidos, pode se envolver em uma transação (compra ou venda) de ações da Empresa durante qualquer dos Períodos Negros que ocorrem todo ano.
3. Nenhum Privilegiado ou Pessoa Relacionada pode se envolver em transações de natureza especulativa, a qualquer tempo. Todos os Privilegiados e Pessoas Relacionadas estão proibidos de vender a descoberto títulos da Empresa violando as leis de ações de Israel ou dos EUA. Além disso, todos os Privilegiados e Pessoas Relacionadas estão proibidos de se envolver em transações que envolvam Títulos Derivados baseados na Empresa, exceto aquisição dos referidos títulos da própria Empresa. Os “Títulos Derivados” são opções e garantias à extensão de que as negociações em tais opções e garantias não são permitidas, conforme leis de Israel e dos EUA, os direitos de valorização da ação ou semelhantes, cujo valor seja derivado do valor das ações da Empresa. Essa proibição inclui, mas não é limitada a, negociações em contratos de opções compra e venda baseados na Empresa, transações em compra e venda, e outros semelhantes. Porém, conforme



## **POLÍTICA DE NEGOCIAÇÕES COM INFORMAÇÕES PRIVILEGIADAS DE SUAS SUBSIDIÁRIAS**

indicado abaixo, manter e exercer opções empregatícias compensatórias, garantias ou outros títulos derivados, não é proibido por esta política.

4. Cada dirigente (definido como Vice-Presidente Assistente ou Gerente, ou de cargo superior) da Empresa, todos os funcionários do Departamento Financeiro, todos os funcionários do Departamento Jurídico e cada um dos membros do Conselho de Diretores da Empresa (Privilegiados Especificados), devem seguir os procedimentos especiais sempre que pretender executar uma negociação em títulos da Empresa, inclusive realização de ordens limite. Verificar no item **"Se eu me incluir entre as pessoas abaixo, o que devo fazer antes de negociar títulos da Empresa?"**

5. O Diretor Executivo ("CEO") e o Consultor Jurídico possuem cada um o poder de impor restrições nas negociações dos títulos da Empresa, realizadas pelas pessoas físicas adequadas a qualquer tempo, além das restrições automáticas impostas pelos Períodos Negros (Blackout Periods). Isso inclui, sem limitação, imposição dos períodos mais longos durante os quais pessoas especificadas ou grupos determinados de pessoas físicas estariam proibidos de negociar títulos da Empresa. Nessas circunstâncias, o CEO e/ou Consultor Jurídico notificarão os indivíduos afetados – seja pessoalmente, por e-mail (correio eletrônico) ou voicemail (correio de voz) – para informá-los sobre as restrições.

6. Toda pessoa física que realizou uma ordem limite ou abriu instrução para comprar ou vender títulos da Empresa ficará responsável por cancelar as referidas instruções imediatamente, caso sejam impostas restrições em sua capacidade de negociar, conforme os Períodos Negros ou as provisões dos parágrafos 4 e 5.

7. Os Privilegiados não podem se envolver, ou recomendar que outra pessoa se envolva em, uma transação (compra ou venda) em outros títulos da empresa, caso o Privilegiado venha a conhecer informações confidenciais materiais sobre a outra empresa, no decorrer do vínculo empregatício do Privilegiado ou outra relação que tenha com a Empresa.

Conforme informado acima, esta política se aplica às Pessoas Relacionadas aos Privilegiados. Os empregados da empresa devem ter um cuidado especial a respeito dos familiares ou pessoas não relacionadas que vivem na mesma residência.

### **Se eu me incluir entre as pessoas abaixo, o que devo fazer antes de negociar títulos da Empresa?**

- Todo dirigente (definido como Vice-Presidente Assistente ou Gerente, ou de cargo superior) da Empresa;
- Todos os funcionários do Departamento Financeiro;
- Todos os funcionários do Departamento Jurídico; e
- Todos os membros do Conselho de Diretores da Empresa

Além das outras provisões desta política, os procedimentos a seguir devem ser seguidos



## **POLÍTICA DE NEGOCIAÇÕES COM INFORMAÇÕES PRIVILEGIADAS DE SUAS SUBSIDIÁRIAS**

por cada dirigente (definido como Vice-Presidente Assistente ou Gerente, ou de cargo superior) da Empresa, todos os funcionários do Departamento Financeiro, todos os funcionários do Departamento Jurídico e todos os membros do Conselho de Diretores da Empresa (cada um, um “Privilegiado Especificado”, e coletivamente denominados “Privilegiados Especificados”), a respeito de compra ou venda dos títulos da Empresa:

(a) A determinado tempo, pode existir uma base corporativa para exigir que cada Privilegiado Especificado abstenha-se de negociar títulos da Empresa, mesmo que negociações possam ser permitidas durante esses períodos conforme a presente política. Portanto, todas as transações por Privilegiados Especificados serão aprovadas antes e de forma específica pelo CEO ou pelo Consultor Jurídico. Cada Privilegiado Especificado deve obter aprovação do CEO ou do Consultor Jurídico antes da compra ou venda, seja pessoalmente ou em nome de outros, para todos os títulos pendentes da Empresa (inclusive títulos derivados, como opções de compra e venda). O desembaraço de uma transação, se concedido, é válido somente por um período de dois dias úteis. Caso a transação não seja realizada dentro desse período de dois dias úteis, o desembaraço da transação deve ser solicitado e obtido novamente antes da negociação ser realizada. Se a aprovação for negada, o fato de tal rejeição deve ser mantido confidencial pela pessoa que fez a solicitação. O CEO ou Consultor Jurídico pode rejeitar qualquer solicitação de negociação a seu critério. As restrições determinadas neste parágrafo não se aplicam ao exercício das opções.

(b) Antes de cada transação em títulos da Empresa, é solicitado a cada dirigente e membro do Conselho de Diretores da Empresa para que entrem em contato com o Consultor Jurídico a respeito de conformidade com a Autoridade sobre Títulos de Israel ou SEC, conforme aplicável.

(c) Todas as solicitações externas para informações, comentários ou entrevistas de um Privilegiado Especificado (que não sejam as perguntas rotineiras sobre produto), que podem resultar em disseminação de informações, devem ser direcionadas para o Diretor Financeiro ou Consultor Jurídico.

### **Existem exceções para a Política de Negociações com Informações Privilegiadas da Empresa?**

As únicas exceções para a política estão determinadas abaixo. Não importa se o Privilegiado tenha decidido se envolver em uma transação antes de conhecer as informações materiais não divulgadas ou se

a. o atraso na transação pode levar a prejuízos econômicos. Também é irrelevante se as informações divulgadas publicamente sobre a Empresa podem, mesmo à parte das informações materiais não divulgadas, fornecer base substancial para se envolver na transação. Além disso, não existem limites para

b. o tamanho de uma transação que resulte em responsabilidade por abuso de informações privilegiadas.

Não se pode negociar títulos da Empresa enquanto estiver na posse de informações



## **POLÍTICA DE NEGOCIAÇÕES COM INFORMAÇÕES PRIVILEGIADAS DE SUAS SUBSIDIÁRIAS**

materiais não divulgadas sobre a Empresa, exceto pelo que se segue:

- (a) Exercício de uma opção ou outro título derivado conforme qualquer dos planos de incentivo patrimonial da Empresa. Observe que esta exceção não se estende a uma venda subsequente de ações ordinárias adquiridas pelo exercício de uma opção de ações ou outros títulos derivados sob um plano de incentivo patrimonial.
- (b) Doações de títulos "Bona fide", que não são considerados como transações para fins desta política. Uma doação é considerada verdadeiramente como "bona fide" (de boa fé) dependendo das circunstâncias em que se insere. Quanto menos o donatário estiver relacionado ao doador, é mais provável que a doação seja considerada bona fide, e não será considerada como transação sujeita a esta política. Por exemplo, as doações para caridade, organizações religiosas e de serviços, provavelmente seriam consideradas como bona fide. Por outro lado, doação para filho dependente seguida por venda dos títulos da "doação", em tempo muito próximo ao tempo da doação, pode implicar benefício econômico ao doador, e portanto, não qualifica a doação como sendo bona fide.
- (c) Qualquer transação específica e previamente aprovada por escrito pelo CEO ou pelo Consultor Jurídico, inclusive, sem limitação, transações efetuadas conforme uma "blind trust" (contrato de delegação de responsabilidade) aprovado anteriormente pelo CEO ou pelo Consultor Jurídico, no qual é dado total arbítrio para executar transações de títulos da Empresa, pelo Privilegiado para outra pessoa que não é Privilegiada ou outra parte sujeita a esta política.
- (d) As transações realizadas conforme um plano de negociações pré-arranjado que foi iniciado quando o empregado não tinha posse de informações confidenciais e materiais ("Plano de Negociação Norma 10b5-1"). A Política da Empresa exige que os Planos de Negociação Norma 10b5-1 devem (i) ser por escrito, (ii) especificar a quantidade, data(s) e preço(s) nos quais os títulos serão negociados ou estabelecer uma fórmula para determinar os referidos itens e (ii) receber aprovação prévia do Vice-Presidente Sênior e Consultor Jurídico, do Secretário ou de um membro designado do Gabinete do Consultor Jurídico (cada um, um "Dirigente Conforme"). Os Planos de Negociações Norma 10b5-1 podem não ser adotados quando o empregado estiver de posse de informações confidenciais e materiais sobre a Empresa. Ademais, um empregado pode aditar ou substituir seu Plano de Negociação Norma 10b5-1 somente durante os períodos em que as negociações são permitidas conforme a presente política.

### **O que devo fazer se um analista de ações, a mídia ou alguém me perguntar sobre informações confidenciais e materiais?**

As leis de ações para Israel e EUA proíbem a divulgação seletiva de informações confidenciais e materiais para profissionais do mercado de ações e investidores que possam negociar com base nas referidas informações. As leis de ações dos EUA exigem que qualquer divulgação de informações confidenciais e materiais deve ser feita por disseminação ampla e simultânea. Assim, os seguintes procedimentos devem ser cumpridos ao lidar com perguntas da mídia, das bolsas de valores, dos analistas de ações e de outras partes, a respeito da Empresa.



## **POLÍTICA DE NEGOCIAÇÕES COM INFORMAÇÕES PRIVILEGIADAS DE SUAS SUBSIDIÁRIAS**

Apenas os Privilegiados que tenham sido especificamente autorizados podem responder às perguntas sobre ou divulgar informações a respeito da Empresa. Somente os porta-vozes designados devem lidar com as perguntas da mídia, das bolsas de valores e de outros, a respeito de boatos, atividade de negócios incomum, aquisições e outras informações materiais. O CEO indicará porta-vozes oficiais de tempos em tempos. Na ausência de uma indicação diferente feita pelo CEO, as perguntas da mídia financeira (ou Mercado Nacional de Nasdaq) devem ser direcionadas ao Diretor Financeiro, as perguntas do SEC devem ser direcionadas ao Consultor Jurídico.

Aqueles Privilegiados que interagem com a mídia, os analistas e as bolsas de valores, devem direcionar qualquer pergunta a respeito de informações materiais para o porta-voz designado acima. Caso essas perguntas sejam feitas aos Privilegiados (que não seja porta-voz designado), a resposta a seguir geralmente será a apropriada:

"Quanto a este tipo de assunto, o porta-voz da Empresa é o Diretor Financeiro ou o Consultor Jurídico. Caso exista algum comentário a ser feito, ele/a/s são as pessoas a consultar".

Deve-se ter cuidado para não fazer declarações como “não há desenvolvimento da empresa” ou “a Empresa desconhece os desenvolvimentos corporativos”. Mesmo se a Empresa não possuir informações confidenciais materiais no momento em que esta declaração é feita, ao fazer essa declaração, pode empreender uma obrigação de divulgação afirmativa caso os fatos mudem, e também pode fazer confiar em uma política de “sem comentários” consideravelmente mais difícil no futuro.

### **Como posso proteger informações confidenciais e materiais no futuro?**

As informações confidenciais e materiais (e todas as outras informações confidenciais da Empresa) devem ser comunicadas somente àqueles que precisam saber, por um propósito empresarial legítimo, e que estão autorizados a receber as informações, relacionadas às suas responsabilidades empregatícias. Empregados, dirigentes, membros do Conselho de Diretores da Empresa e consultores que estão cientes de informações materiais a respeito da Empresa, que não foram divulgadas ao público, não divulgarão tais informações sem primeiro obter aprovação do Consultor Jurídico para fazê-lo.

As práticas a seguir devem ser cumpridas para ajudar a impedir o mal uso de informações confidenciais e materiais, e de outros tipos de informações confidenciais:

- Evite discutir ou mesmo especular sobre assuntos confidenciais em locais onde as pessoas podem ouvir, pessoas as quais podem não ter necessidade válida para saber da informação. Não discuta informações confidenciais com parentes ou conhecidos.
- Sempre guarde os documentos confidenciais quando não estiver usando. Não deixe documentos que contém informações confidenciais em locais onde possam ser vistos por pessoas que não precisam saber o conteúdo desses documentos.



## **POLÍTICA DE NEGOCIAÇÕES COM INFORMAÇÕES PRIVILEGIADAS DE SUAS SUBSIDIÁRIAS**

- Não forneça suas IDs e senhas de computador a qualquer outra pessoa. As senhas protegem os computadores e desconectam quando não estão em uso.
- Cumpra com os termos específicos dos contratos de confidencialidade dos quais está ciente.

### **E se eu tiver dúvidas sobre restrições de negociações com informações privilegiadas?**

Os empregados devem sempre evitar até mesmo a aparência de um ato impróprio a respeito de negociações de ações da Empresa ou títulos de qualquer empresa com a qual a Empresa ou suas subsidiárias negociam. Quando houver qualquer dúvida sobre uma aplicação em potencial das leis de abuso das informações privilegiadas, ou quaisquer outras restrições em negociações com informações privilegiadas, ou caso você saiba de uma violação suspeita dessas leis, favor procurar o Consultor Jurídico da Empresa.

Por favor, assine o anexo reconhecendo que leu e concorda conformar-se a esta política, e então devolva o reconhecimento para o Consultor Jurídico.

Se tiver qualquer dúvida sobre esta política, entre em contato com o Consultor Jurídico.