

# **CÓDIGO DE CONDUTA E ÉTICA DOS PARCEIROS COMERCIAIS DA YAMAHA**

## **1. INTRODUÇÃO**

## **2. APLICAÇÃO**

## **3. O COMPROMISSO DA YAMAHA**

## **4. O QUE A YAMAHA ESPERA DE SEUS PARCEIROS COMERCIAIS**

**4.1. Ética e conformidade com as leis – *compliance***

**4.2. Relacionamento comercial livre de conflito de interesses**

**4.3. Operações livres de corrupção e suborno**

**i. Corrupção de agentes públicos**

**ii. Corrupção privada ou suborno empresarial**

**iii. Relacionamentos da YAMAHA intermediados por terceiros**

**4.4. Garantia de credibilidade evitando-se presentes comerciais e favores**

**4.5. Respeito à concorrência e práticas comerciais idôneas**

**4.6. Prevenção à lavagem de dinheiro e combate ao financiamento ao terrorismo – PLD-CFT**

**4.7. Respeito às regras de licitações e aos contratos administrativos**

**4.8. Preservação e utilização apropriada dos ativos da YAMAHA**

**4.9. Integridade dos registros**

**4.10. Confidencialidade**

**4.11. Não utilização de informações privilegiadas na comercialização de bens e serviços**

**4.12. Proteção de dados**

**4.13. Idoneidade e responsabilidade no relacionamento dos parceiros comerciais com clientes**

**4.14. Compromisso ambiental**

**4.15. Respeito aos contratos**

**4.16. Manutenção do ambiente de trabalho**

**4.17. Diversidade e não discriminação de qualquer natureza**

**4.18. Respeito aos direitos humanos universais**

**4.19. Saúde e segurança dos trabalhadores**

**4.20. Inclusão de pessoas com deficiência**

## **5. VALIDADE E REVISÃO DO CÓDIGO DE CONDUTA**

## **6. CANAL DE DENÚNCIA**

## 1. INTRODUÇÃO

Nossa reputação e credibilidade são nossos ativos mais importantes. Os princípios éticos que orientam nossa atuação contribuem para a manutenção da imagem da YAMAHA como empreendimento sólido e confiável perante nossos clientes, fornecedores, colaboradores e parceiros comerciais em geral.

Em linha com suas responsabilidades éticas e legais - que se encontram refletidas em nosso Código de Ética - o grupo YAMAHA está comprometido com o fornecimento de produtos e serviços seguros, confiáveis e compatíveis com as necessidades e expectativas de nossos clientes, autoridades públicas, fornecedores, acionistas e etc.

Para que esses objetivos sejam alcançados, é preciso definir padrões mínimos de responsabilidade para os nossos parceiros comerciais que visem, especialmente, a redução de riscos legais e de imagem para todos, assegurando o desenvolvimento e longevidade das relações comerciais.

O **Código de Conduta e Ética dos Parceiros Comerciais da Yamaha** tem como objetivo principal servir como referência a nossos parceiros comerciais na condução de negócios com a YAMAHA e em nome da YAMAHA, na medida em que determina os requisitos mínimos a serem seguidos - de saúde e segurança, direitos humanos, conformidade legal, ética e meio ambiente, dentre outros.

Todos os parceiros comerciais, enquanto contratados da YAMAHA, estão obrigados a cumpri-lo integralmente, assim como a identificar e desenvolver melhorias constantes e promover práticas comerciais sustentáveis de acordo com este Código.

## 2. APLICAÇÃO

O Código de Conduta e Ética dos Parceiros Comerciais se aplica a todos os contratados, direta ou indiretamente, do grupo YAMAHA no Brasil, Argentina, Uruguai e Peru, no que se incluem fornecedores de bens e prestadores de serviços em geral, consultores, distribuidores de produtos (concessionários de motocicletas e distribuidores de produtos náuticos, oficinas náuticas, etc), e demais terceiros que mantenham relacionamento comercial com o grupo, aqui denominados parceiros comerciais, parceiros de negócios ou simplesmente parceiros.

Empresas do grupo YAMAHA:

- ❖ YAMAHA Motor do Brasil Ltda.
- ❖ YAMAHA Motor da Amazônia Ltda.
- ❖ YAMAHA Motor Componentes da Amazônia Ltda.
- ❖ YAMAHA Administradora de Consórcio Ltda.
- ❖ Banco YAMAHA Motor do Brasil S.A.

- ❖ YAMAHA Motor do Brasil Corretora de Seguros Ltda.
- ❖ YAMAHA Motor do Brasil Serviços Financeiros, Participações Ltda.
- ❖ YAMAHA Motor do Brasil Logística Ltda.
- ❖ YAMAHA Motor Del Peru S.A.
- ❖ YAMAHA Motor Selva Del Peru S.A.
- ❖ YAMAHA Motor Argentina S.A.
- ❖ YAMAHA Motor Uruguay S.A.

Todos os parceiros comerciais da YAMAHA estão obrigados a aderir aos presentes padrões de trabalho e ética nos negócios, a partir do cumprimento dos requisitos mínimos estabelecidos no presente Código durante todo o período contratual, sem prejuízo das demais regras e condições comerciais que tenham sido ou venham a ser acordadas entre as partes em particular, conforme a natureza dos contratos estabelecidos.

É importante ter em mente que muitas cláusulas do Código se baseiam em exigências legais de países onde a YAMAHA opera, de forma que uma violação a este Código também poderá envolver uma violação à lei, o que pode significar processo civil ou criminal contra o infrator pessoa física ou jurídica, indistintamente.

Da mesma forma, violações ao presente Código podem levar à rescisão contratual com a YAMAHA.

### **3. O COMPROMISSO DA YAMAHA**

A forma como a YAMAHA realiza negociações é fundamental para a sua imagem e sucesso, tendo seus parceiros comerciais como seus principais aliados, com os quais assume os seguintes compromissos:

- Conduzir seus negócios com os parceiros de modo justo, objetivo, transparente e profissional, no que se inclui tratar seus colaboradores que estejam trabalhando nas dependências da YAMAHA com as mesmas práticas locais de trabalho aplicadas aos seus próprios colaboradores;
- Respeitar as condutas concorrenciais previstas em lei, abstendo-se de toda e qualquer prática que implique infração a legislação antitruste;
- Analisar e reavaliar regularmente seus próprios programas e práticas para que estejam sempre alinhados com uma visão de relacionamento comercial responsável, sustentável e duradouro;
- Apoiar seus parceiros de negócios, sem exclusão das responsabilidades destes, na identificação de atividades que estejam aquém dos requisitos exigidos neste Código e propor soluções para aprimorar essas condições em tempo adequado, no que se incluem, dentre outros, a elevação de padrões sociais (inclusive saúde e segurança e direitos humanos), éticos e ambientais; e

- Concentrar sua atenção em processos da cadeia de fornecimento de bens e serviços e nas demais parcerias comerciais nas quais o risco de não se atingir os requisitos estipulados neste Código seja maior, e nos quais se possa obter o máximo de melhorias possíveis.

#### **4. O QUE A YAMAHA ESPERA DE SEUS PARCEIROS COMERCIAIS**

Todos os requisitos e obrigações exigidas de nossos parceiros de negócios são determinações com as quais a própria YAMAHA já se comprometeu em seu Código de Ética.

Somos todos responsáveis pela reputação da YAMAHA, e esperamos que nossos parceiros comerciais ajam de forma íntegra.

Nossos parceiros devem entender e assumir suas responsabilidades éticas e legais ao lidarem com os negócios da YAMAHA, pois um comportamento ilegal ou inadequado por parte dos mesmos ou de seus prepostos pode prejudicar consideravelmente a YAMAHA.

Nenhum empregado da YAMAHA, em qualquer nível organizacional, possui autorização para violar o Código de Ética, tampouco violar ou direcionar um parceiro comercial a violar este Código de Conduta e Ética dos Parceiros Comerciais da Yamaha.

Requisitos mínimos e obrigações a serem cumpridos pelos parceiros comerciais:

##### **4.1. Ética e conformidade com as leis – *compliance***

Os parceiros comerciais da YAMAHA devem estar comprometidos com práticas comerciais justas, éticas e transparentes.

Devem, ainda, atuar em *compliance*, cumprindo todas as leis e regulamentos aplicáveis à condução de negócios mantidos com a YAMAHA, assim como todas as nossas normas e políticas de aplicação aos nossos parceiros de negócios. A YAMAHA não adquire produtos ou contrata serviços, nem tampouco mantém quaisquer relações comerciais com pessoas e empresas que não cumprem leis, regulamentos, tratados, sejam nacionais e internacionais.

A YAMAHA não tolera condutas ilícitas de seus parceiros comerciais sujeitas, inclusive, às medidas judiciais cabíveis, em relação a:

- Falsificação de documentos, de marcas ou produtos;
- Uso indevido e/ou desautorizados de suas marcas;
- Envolvimento em atividades ou condutas ilícitas, tais como evasão fiscal, sonegação, corrupção, fraudes, suborno empresarial, contrabando, associação a grupos criminosos ou antissociais, dentre outros;
- Descumprimento às leis trabalhistas e previdenciárias.

Na interação com o Poder Público é vedado aos parceiros comerciais da YAMAHA, que atuam em seu nome, dificultar atividade de investigação ou de fiscalização de órgãos, entidades ou agentes públicos, ou intervir em sua atuação, inclusive no âmbito das agências reguladoras e dos órgãos de fiscalização do sistema financeiro nacional.

Caso algum parceiro comercial se encontre em uma situação em que este Código esteja em conflito com a lei local ou com alguma norma ou política da nossa empresa, ou ainda, na hipótese de algum de nossos parceiros vir a sofrer qualquer investigação ou fiscalização que envolva suas práticas comerciais ou sua relação de negócios com a YAMAHA, tal situação deve ser trazida à nossa atenção, de imediato.

#### **4.2. Relacionamento comercial livre de conflito de interesses**

Os parceiros comerciais da YAMAHA devem ser selecionados conforme critérios objetivos e baseados na qualidade, confiabilidade, preço, utilidade e desempenho do produto ou serviço, observadas, ainda, as políticas internas aplicáveis.

As relações comerciais devem ser estabelecidas e mantidas livres e isentas de quaisquer conflitos de interesses.

Surgem conflitos de interesses quando os colaboradores da YAMAHA ou dos parceiros comerciais, ou de ambos, se envolvem em atividades ou possuem interesses pessoais, profissionais ou corporativos prejudiciais aos interesses de uma das empresas contratantes, ou de ambas.

Constitui conflito de interesse, ainda, qualquer situação em que colaborador(es) de qualquer das partes contratantes age(m) influenciado(s) por uma vantagem material ou imaterial, profissional, comercial, financeira, pessoal ou em favor de terceiros a ele(s) relacionados, seja cônjuge, amigos, familiares ou qualquer outro ente do relacionamento pessoal do(s) mesmo(s).

É obrigação dos parceiros comerciais divulgar à YAMAHA informações sobre possíveis conflitos de interesse, incluindo eventual interesse pessoal, profissional ou corporativo de algum colaborador da YAMAHA em tratativas comerciais.

#### **4.3. Operações livres de corrupção e suborno**

A reputação de honestidade e integridade da YAMAHA não deve ser colocada em risco pelo oferecimento de vantagem ou pagamentos indevidos. Qualquer conduta que possa ser enquadrada na definição de corrupção é proibida pelas leis aplicáveis e está em desacordo com os padrões e princípios éticos adotados pela YAMAHA.

No relacionamento com empresas e empregados do setor privado ou com autoridades públicas, partidos políticos, entidades de caridade, organizações não governamentais, repartições e órgãos públicos, sindicatos, serventários da

Justiça, etc, tanto os colaboradores da YAMAHA quanto de seus parceiros comerciais estão proibidos de oferecer, prometer ou dar qualquer vantagem indevida, seja a que título for, principalmente para manter, garantir ou obter em troca negócios para a YAMAHA e/ou parceiro comercial.

### **i. Corrupção de agentes públicos**

As leis de muitos países nos quais as empresas da YAMAHA operam proíbem o suborno e a corrupção de oficiais do governo, inclusive o Brasil.

Uma violação pode resultar em multas elevadas e outras graves penalidades para as empresas envolvidas em atos de corrupção, assim como a prisão dos indivíduos envolvidos na prática ilícita, independentemente do cargo ou nível hierárquico. Desta forma, é necessário assegurar-se de que os pagamentos realizados através da YAMAHA, ou em nome dela, sejam feitos apenas para fins administrativos ou comerciais legítimos e autorizados pela lei.

Para fins deste Código, entende-se por corrupção prometer, oferecer, dar ou autorizar, direta ou indiretamente, a agente público (nacional ou estrangeiro), ou a terceira pessoa a ele relacionada, vantagem indevida para obter em troca negócio com o poder público ou para influenciar ou induzir o funcionário público a praticar, omitir ou retardar o exercício de suas funções oficiais, em violação, ou não, aos seus deveres legais.

Observe que, além de suborno, a corrupção pode abranger uma variedade de situações, incluindo conflito de interesses, fraude, extorsão, peculato, uso indevido de ativos da empresa e de bens públicos, dentre outros, daí porque os atos de corrupção podem ter um alcance maior, tonando-se uma infração ainda mais grave e complexa, devendo os parceiros comerciais manter políticas e procedimentos que assegurem suas operações livre de tais práticas suspeitas, antiéticas e/ou ilegais.

### **ii. Corrupção privada ou suborno empresarial**

Não é tolerado, sob qualquer circunstância, que qualquer colaborador da YAMAHA ou de parceiro comercial ofereça, prometa ou conceda qualquer vantagem indevida, direta ou indiretamente, a qualquer contraparte comercial (incluindo seus colaboradores e gestores), sejam contratados ou subcontratados, para obter ou manter negócios ou para obter qualquer vantagem de qualquer tipo, em benefício próprio ou em favor de terceiros.

### **iii. Relacionamentos da YAMAHA intermediados por terceiros**

Acordos com parceiros comerciais em geral, em especial consultores, corretores, patrocinadores, representantes ou outros intermediários não serão usados como canal de pagamentos indevidos a quaisquer pessoas, inclusive funcionários públicos ou empregados de parceiros comerciais ou clientes.

Nestas condições, os parceiros de negócios da YAMAHA deverão garantir procedimentos idôneos e confiáveis de seleção e contratação de terceiros,

especialmente quando estes vierem a exercer funções ou desempenhar atividades, direta ou indiretamente, em favor da YAMAHA.

As comissões e os honorários pagos a parceiros comerciais que exerçam atividades tais como de despachante, corretagem, representação, consultoria, serviços jurídicos ou intermediação de qualquer natureza, devem ser compatíveis com os serviços prestados, sendo vedado aos parceiros comerciais e aos colaboradores da YAMAHA anuir ou pagar comissões e/ou honorários que possam ser considerados indevidos.

#### **4.4. Garantia de credibilidade evitando-se presentes comerciais e favores**

A aceitação ou a oferta de presentes comerciais entre colaboradores e parceiros comerciais pode constituir conflito de interesses e prejudicar nossa credibilidade, expondo a YAMAHA a alegações de que decisões comerciais não são influenciadas por fatores puramente meritórios e transparentes.

Assim, os parceiros de negócios da YAMAHA não devem oferecer, obter ou aceitar presentes comerciais, assim definidos como presentes em geral, brindes, entretenimento ou viagens, em seu relacionamento com colaboradores das nossas empresas, nem com os demais parceiros comerciais existentes ou potenciais no âmbito de relacionamento com a YAMAHA.

Presentes comerciais somente podem ser oferecidos e aceitos sob a forma de brindes e entretenimentos quando forem sem valor significativo, assim considerados até o valor limite de R\$ 100,00 (cem reais) para brindes e presentes e de R\$ 200,00 (duzentos reais) para entretenimentos, por pessoa. Devem ser condizentes com as cortesias comumente aceitas nas práticas comerciais, e nunca podem configurar vantagens comerciais ou pessoais inapropriadas para qualquer das partes.

Exemplos de presentes e brindes: canetas, camisetas, agendas, chaveiros, calendários etc. que contenham o logotipo da empresa e que não possuam valor de mercado acima do limite de R\$ 100,00 (cem reais).

Exemplos de entretenimento: convites para festas, shows ou apresentações artísticas em geral, almoços, jantares, coquetéis, eventos esportivos ou culturais, espetáculos, e outros eventos do gênero, e que não possuam valor acima do limite de R\$ 200,00 (duzentos reais).

Os presentes comerciais que comprometam ou aparentem comprometer a habilidade de um indivíduo de tomar decisões comerciais objetivas e justas, independentemente do valor envolvido, são considerados inapropriados, e até mesmo suborno empresarial.

A YAMAHA também não permite o pagamento de despesas com viagens, exceto quando previsto no contrato firmado entre as partes.

É expressamente vedada a troca de presentes em dinheiro, independentemente do valor.



É proibida, ainda, a solicitação ou aceitação de assistência financeira pessoal de qualquer tipo por parte de colaboradores da YAMAHA, dos parceiros comerciais e de clientes.

Os parceiros comerciais que ofereçam ou recebam assistência financeira pessoal de qualquer tipo ou presentes e entretenimentos considerados inapropriados podem ser desqualificados como parceiros da YAMAHA, com consequente rescisão dos contratos vigentes, a exclusivo critério desta.

#### **4.5. Respeito à concorrência e práticas comerciais idôneas**

Acreditamos na livre concorrência e na livre iniciativa, porque ambos garantem a recompensa do trabalho e das nossas inovações.

Todos os parceiros comerciais da YAMAHA devem cumprir as leis que regem a concorrência e o antitruste, sendo proibido, dentre outras práticas:

- Fixar ou discutir preços, prazos de venda ou outras informações concorrenciais com concorrentes, assim como o comparecimento a reuniões em que assuntos dessa natureza estejam em pauta;
- Fazer divisão de clientes, mercados ou territórios com concorrentes;
- Ditar ou controlar os preços de revenda de clientes;
- Empregar qualquer outra conduta ou artifício que viole qualquer lei antitruste ou concorrenciais aplicável aos negócios mantidos com a YAMAHA.

Os parceiros comerciais que representem a YAMAHA no mercado, como por exemplo, comprando e/ou vendendo produtos e serviços ou tomando decisões tais como que preço pagar ou cobrar, termos e condições de propagandas, promoção ou oferta de crédito, devem assim o fazer com a cooperação e supervisão da YAMAHA, sem qualquer contato ou entendimento com concorrentes, e, ainda, sem a imposição de exigências ou condições indevidas, que resultem restrição à liberdade de parceiros comerciais ou clientes, tomando suas decisões sempre de forma independente.

#### **4.6. Prevenção à lavagem de dinheiro e combate ao financiamento e ao terrorismo – PLD-CFT**

A lavagem de dinheiro é um método de disfarçar a natureza e a origem de dinheiro associado a atividades criminosas, tais como terrorismo, tráfico de droga ou suborno, através do qual o “dinheiro sujo” passa a integrar o fluxo comercial, de modo que pareça legítimo ou que não seja possível que as autoridades identifiquem a sua verdadeira origem ou o seu proprietário.

A YAMAHA não compactua com lavagem de dinheiro, e nem manterá negócios com parceiros que não adotem medidas de prevenção para que, ao realizar negócios com clientes, consultores e parceiros comerciais em geral, garantam que os fundos provenham de fontes legítimas, cumprindo as leis aplicáveis de combate à lavagem de dinheiro.

A falta de controle de lavagem de dinheiro pode implicar grave risco reputacional à YAMAHA e aos seus parceiros, sobretudo no âmbito das instituições financeiras do grupo e na comercialização de bens de luxo, de modo que os parceiros comerciais devem estar atentos, detectar e comunicar comportamentos suspeitos por parte de clientes, consultores e parceiros de negócios, na forma da legislação vigente.

A YAMAHA não financiará, tampouco manterá relações com parceiros comerciais que realizem atividades antissociais e/ou que violem os princípios universais dos direitos humanos, ou que estejam ligados a associações, grupos ou forças envolvidos com práticas ilícitas.

#### **4.7. Respeito às regras de licitações e aos contratos administrativos**

Os parceiros comerciais que realizarem, direta ou indiretamente, a venda de produtos da marca YAMAHA à Administração Pública (direta ou indireta), a Corpo Diplomático ou a outros compradores especiais - dentre eles frotistas de veículos automotores - deverão observar rigorosamente a legislação e as regras e procedimentos estabelecidos pela YAMAHA, comprometendo-se, ainda, a ajudá-la a cumprir suas obrigações legais junto ao governo, bem como preservar sua marca.

Ao participar de licitações, é terminantemente proibido ao parceiro comercial praticar os seguintes atos, por conta própria ou em nome da YAMAHA:

- Manipular ou fraudar, sob qualquer forma, licitação pública;
- Manter contatos informais com funcionários públicos envolvidos direta ou indiretamente em licitação em andamento ou em fase de preparação, da qual a YAMAHA seja participante, direta ou indiretamente;
- Manter contatos com funcionários públicos ou concorrentes para a combinação de preços e/ou de editais, troca de informações privilegiadas ou quaisquer outras que tenham por objetivo diminuir, fraudar, frustrar ou acabar com a competição entre os concorrentes;
- Afastar ou procurar afastar licitante, por meio de fraude ou oferecimento de vantagem de qualquer tipo;
- Impedir, perturbar ou fraudar a realização de qualquer ato de procedimento licitatório público;
- Obter vantagem ou benefício indevido, de modo fraudulento, de modificações ou prorrogações de contratos celebrados com a administração pública, sem autorização em lei, no ato convocatório da licitação pública ou nos respectivos instrumentos contratuais;
- Manipular ou fraudar o equilíbrio econômico-financeiro dos contratos celebrados com a administração pública; ou
- Praticar quaisquer outros atos ilícitos contra autoridades públicas em licitações públicas, em potencial ou efetivo prejuízo da YAMAHA.

Eventuais infrações às determinações acima ensejarão a rescisão do contrato mantido com a YAMAHA, sem prejuízo da apuração de responsabilidade e aplicação de sanções civis e criminais por parte das autoridades.

#### **4.8. Preservação e utilização apropriada dos ativos da YAMAHA**

Os parceiros comerciais devem proteger, preservar e devolver todos os materiais, equipamentos, propriedade intelectual e tecnologia que lhes forem cedidos em conexão com seu trabalho junto à YAMAHA. Todos os ativos, incluindo marcas, desenhos, fundos de comércio, materiais e *know-how* devem ser utilizados para os fins especificados e nos limites dos contratos firmados pela YAMAHA com seus parceiros comerciais.

#### **4.9. Integridade dos registros**

Todos os parceiros de negócios são responsáveis pela precisão e veracidade de documentos, informações e dados reportados à YAMAHA ou a ela referentes, e não serão aceitas quaisquer anotações falsas ou fictícias, bem como nenhuma informação que deva ser registrada poderá ser omitida em seus livros e registros, independentemente do motivo.

Nossos parceiros são obrigados a cumprir os procedimentos contábeis e fiscais com base nas leis e regulamentos aplicáveis, e deverão manter contabilidade clara e adequada, a fim de gozar de confiança do mercado e da sociedade, abstendo-se da prática de qualquer ato ilegal ou conduta inadequada.

Todas as anotações em seus livros e registros deverão espelhar adequadamente a natureza das respectivas transações, em conformidade com as normas vigentes.

#### **4.10. Confidencialidade**

As informações da YAMAHA representam um ativo da nossa empresa. Compartilhamos algumas delas por meio de comunicados, seja sobre nossos produtos e serviços, ou relatórios anuais e outros documentos abertos ao público. Qualquer outra informação a que tenham acesso os parceiros comerciais da YAMAHA em razão das atividades que desenvolvem junto a nossa empresa, independentemente de sua fonte, deve ser mantida em sigilo, a menos que essas informações venham a se tornar de domínio público através da própria YAMAHA.

Os parceiros de negócios e seus respectivos contratados ou prepostos devem respeitar os segredos comerciais e industriais, bem como outras informações confidenciais, exclusivas ou sensíveis da YAMAHA e não podem utilizar ou revelar tais informações, exceto de acordo e nos limites dos contratos mantidos e sempre em benefício da YAMAHA.

Os parceiros comerciais e seus respectivos contratados, ou prepostos, somente poderão extrair imagens (fotografias ou vídeos de qualquer espécie) das dependências, instalações, produtos, documentos, registros ou arquivos da Yamaha se expressamente autorizados pelo Gerente da área, e na ausência deste, pelo respectivo Diretor, sob pena de sofrer as sanções previstas em contrato, inclusive sua rescisão motivada.

As obrigações do parceiro comercial em relação às informações confidenciais, exclusivas ou sensíveis da YAMAHA incluem, exemplificativamente:

- Não revelar estas informações a outras pessoas dentro da organização do parceiro comercial, exceto se em bases estritas de “necessidade de conhecimento” ou “necessidade de utilização”;
- Não revelar estas informações a pessoas fora da organização do parceiro comercial;
- Não utilizar estas informações para o benefício próprio do parceiro comercial ou para o benefício de qualquer outra pessoa, que não seja a própria YAMAHA, diretamente; e
- Evitar fazer comentários sobre as mencionadas informações em áreas públicas, tais como aeroportos, transportes públicos, restaurantes e bares, elevadores, sanitários públicos e áreas de refeição.

Ao término de seu relacionamento com a YAMAHA, todos os documentos, registros, arquivos ou compilações que contenham informações confidenciais ou que estejam relacionados a tais informações ou que destas derivem, devem ser devolvidos, conforme instruções específicas da YAMAHA.

A confidencialidade das informações deve ser mantida mesmo após o término do relacionamento comercial com a YAMAHA. De igual modo, as informações confidenciais confiadas aos nossos parceiros comerciais por outras empresas devem ser consideradas como propriedade daquelas empresas e não devem ser utilizadas em benefício da YAMAHA.

#### **4.11. Não utilização de informações privilegiadas na comercialização de bens e serviços**

Os parceiros comerciais que tiverem acesso a informações confidenciais sobre a YAMAHA, nossos clientes, concorrentes ou fornecedores não estão autorizados a utilizar ou compartilhar tais informações para a comercialização de bens e serviços, ou para qualquer outro fim.

Todas as informações sobre a YAMAHA ou sobre qualquer um de seus clientes, concorrentes ou fornecedores que não tenham sido disponibilizadas ao público em geral devem ser consideradas como informações confidenciais, exclusivas ou sensíveis da YAMAHA.

#### **4.12. Proteção de dados**

Para garantir os elevados padrões de proteção contra acessos e utilização não autorizados, de modo a proteger a privacidade de terceiros e a integridade na utilização de dados da YAMAHA, de seus clientes, parceiros comerciais, colaboradores e outros, o acesso e utilização de dados somente são permitidos aos parceiros comerciais para as finalidades previamente definidas em contratos e regulamentos, de forma clara e legítima. Os dados aos quais tiverem acesso deverão ser conservados em segurança, devendo os parceiros comerciais adotarem as devidas precauções quando da sua guarda, manuseio e

transmissão, permanecendo válida por prazo indeterminado essa obrigação, ainda que findos os contratos.

A responsabilidade dos parceiros comerciais da Yamaha em relação ao disposto no presente capítulo se estende aos seus empregados, prepostos, representantes, subordinados e quaisquer outros terceiros que venham a ter acesso aos referidos dados.

A utilização dos dados deve ser transparente para as pessoas envolvidas, cujos direitos devem ser salvaguardados, inclusive quanto à correção da informação, e, se aplicável, a objeções que impliquem o bloqueio ou a eliminação de informação.

#### **4.13. Idoneidade e responsabilidade no relacionamento dos parceiros comerciais com clientes**

A manutenção de relações comerciais baseadas na ética, reponsabilidade, honestidade, transparência, diligência e respeito mútuo deve ser o pilar do relacionamento da YAMAHA e de seus parceiros comerciais com todos os clientes e públicos da marca.

Informações de má qualidade podem ser mal interpretadas pelos nossos clientes. Somente informações claras, concretas, pertinentes e verdadeiras podem ser fornecidas aos nossos clientes, seja pela YAMAHA diretamente, seja por meio de parceiros comerciais que a representem.

No fornecimento de produtos e serviços, não se admite que sejam feitas promessas a clientes que não possam ser razoavelmente mantidas com relação às suas características, qualidade, prazos de entrega e preços, dentre outros fatores que atestam nossa idoneidade e seriedade da YAMAHA junto ao seu público.

Para consolidação de imagem institucional de credibilidade, segurança e competência, os parceiros comerciais da YAMAHA se obrigam a:

- promover cultura organizacional que incentive relacionamento cooperativo e equilibrado com clientes e usuários;
- dispensar tratamento justo e equitativo a clientes e usuários;
- assegurar a conformidade e a legitimidade de produtos e de serviços;
- prestar informações aos clientes de forma clara e precisa, a respeito de produtos e serviços;
- atender a demandas dos clientes de forma tempestiva.

#### **4.14. Compromisso ambiental**

A YAMAHA tem o compromisso de tornar seus produtos e serviços o mais sustentáveis possível. Para atingir essa meta, espera que seus parceiros comerciais trabalhem comprometidos com os mesmos objetivos e que sigam as melhores práticas de gestão ambiental, incluindo eficiência energética e de recursos, difusão de tecnologias menos agressivas ao ambiente, gestão da

biodiversidade, redução de detritos, reciclagem e destinação adequada de resíduos.

Os parceiros da YAMAHA, cada qual em seu escopo de negócio, devem manter políticas, processos e procedimentos eficazes para administrar os impactos ambientais e para operar suas atividades de uma forma que sejam atendidos os padrões da Política Ambiental da Yamaha.

#### **4.15. Respeito aos contratos**

É fundamental que os parceiros comerciais cumpram as cláusulas contratuais estabelecidas entre as partes, e que os gestores dos contratos demonstrem o mesmo comprometimento. Qualquer alteração deverá ser feita em comum acordo e por meio de aditivo contratual.

A YAMAHA espera que seus parceiros comerciais garantam junto aos seus subcontratados a entrega de bens ou serviços, direta ou indiretamente, atuando também em conformidade com o presente Código de Conduta.

#### **4.16. Manutenção do ambiente de trabalho**

Comportamentos que criem um ambiente de trabalho ofensivo não são aceitos na conduta dos negócios da YAMAHA.

Os parceiros comerciais da YAMAHA devem assegurar em suas empresas, e nas empresas de seus respectivos fornecedores, um ambiente de trabalho alicerçado na conduta ética de todos os colaboradores, independentemente do cargo, mantendo-o totalmente isento de discriminação, ofensas interpessoais, difamação, coação, repressão, intimidação, assédio sexual e/ou moral, violência verbal e não verbal, prevalência de um(ns) sobre o(s) outro(s), favorecimentos, e outras condutas antiéticas e inidôneas.

#### **4.17. Diversidade e não discriminação de qualquer natureza**

A YAMAHA respeita as diferenças de idade, sexo, origem, raça, crença e práticas religiosas, orientação sexual, dentre outras, de forma que seus parceiros comerciais deverão fazer o mesmo.

#### **4.18. Respeito aos direitos humanos universais**

Os parceiros devem assegurar condições de trabalho justas e ideais, observar os limites diários de jornada de trabalho e critérios de remuneração e benefícios condizentes com a legislação trabalhista.

A YAMAHA não admite e não trabalhará, sob nenhuma hipótese, com parceiros comerciais que se utilizam de mão de obra infantil ou ilegal, trabalho análogo ao escravo ou forçado, exploração de crianças e a prática de quaisquer outras formas de abuso e exploração ilegal ou irregular do trabalho.



A YAMAHA está comprometida com o respeito aos direitos humanos em todo o mundo, devendo trabalhar com parceiros comerciais que promovam os seguintes padrões:

- Oportunidade igual para os empregados em todos os níveis, independentemente de sexo, raça, cor, origem, nacionalidade, religião, orientação sexual ou qualquer característica;
- Remuneração que permita aos empregados atender as suas necessidades básicas;
- Oportunidades para que os empregados aprimorem suas aptidões e capacidades;
- Jornada de trabalho e pagamento para horas extras de acordo com a legislação vigente; e
- Respeito à liberdade de expressão e associação dos empregados, bem como o respeito e reconhecimento do direito à negociação coletiva.

Os parceiros comerciais têm a responsabilidade contratar parceiros que igualmente atuem em conformidade com a legislação trabalhista vigente e padrões éticos estabelecidos neste Código de Conduta.

#### **4.19. Saúde e segurança dos trabalhadores**

Os parceiros comerciais devem cumprir as leis, regulamentos, normas e práticas aplicáveis à saúde e segurança, zelando pela saúde e segurança de seus empregados, inclusive quando estes estiverem a serviço nas dependências da YAMAHA, cumprindo rigorosamente as normas internas de segurança.

#### **4.20. Inclusão de pessoas com deficiência**

A YAMAHA oferece igualdade e oportunidade de emprego, incluindo, sempre que possível, pessoas com deficiência na composição da sua força de trabalho, devendo seus parceiros de negócios adotar igual prática.

### **5. VALIDADE E REVISÃO DO CÓDIGO DE CONDUTA**

A YAMAHA se reserva o direito de romper relações com parceiros que não cumprirem os requisitos deste Código ou não possam fornecer, ou se comprometer em adotar, um plano de melhorias aceitável.

O presente Código será publicado no *website* da YAMAHA na Internet, integrando os contratos estabelecidos com os parceiros comerciais, e poderá ser revisado e alterado de tempos em tempos pela YAMAHA, a seu exclusivo critério, passando suas versões atualizadas a integrar referidos contratos, por igual.

O Código de Conduta e Ética dos Parceiros Comerciais da Yamaha é de uso e de propriedade intelectual da YAMAHA, não podendo ser alterado ou usado para fim distinto daquele para o qual foi criado. A sua cópia, distribuição, divulgação ou republicação, parcial ou integral, está condicionada à prévia e expressa autorização do Comitê de Ética e Compliance corporativo da Yamaha.

## 6. CANAL DE DENÚNCIA

O Canal de Denúncia da Yamaha é um instrumento fundamental para a efetividade do programa de integridade corporativo da YAMAHA, visando à prevenção e combate a fraudes, lavagem de dinheiro, atos de corrupção e de concorrência desleal, assim como conflito de interesses e outras más condutas que violem o Código de Ética do Grupo Yamaha Motor do Brasil e/ou este Código de Conduta e Ética dos Parceiros da Yamaha, divulgado publicamente em seu website.

O intuito é manter a honestidade em suas operações e ações, bem como preservar a imagem a marca e a reputação da YAMAHA junto aos **clientes, fornecedores, parceiros comerciais, prestadores de serviços, colaboradores e demais pessoas de seu relacionamento.**

Caso seja identificada alguma irregularidade em violação ao Código de Ética do Grupo Yamaha Motor do Brasil e/ou ao Código de Conduta e Ética dos Parceiros da Yamaha, os **parceiros comerciais poderão** relatar sua denúncia de forma **anônima**, não sendo necessária sua identificação. Para registrá-las, deve telefonar para o número 0800 750 5540 - atendimento 24 horas / 7 dias da semana. Ou se preferir, a denúncia pode ser registrada por escrito através do website do Canal de Denúncia Yamaha.

O Canal de Denúncia da Yamaha garante o sigilo absoluto do contato, sendo que o teor das denúncias deve ser o mais completo possível a fim de possibilitar o início da devida investigação.

**Atenção: dúvidas, sugestões, reclamações, e cancelamentos relacionados aos produtos e serviços fornecidos pela YAMAHA, reclamações de natureza meramente comercial por parte de parceiros de negócios e clientes, não se enquadram no escopo dos assuntos a serem tratados pelo Canal de Denúncia, e serão atendidos e tratados pelos serviços de atendimento ao consumidor ou a parceiros comerciais ou pela Ouvidoria, disponibilizados pela organização. Vide o website da marca [www.yamaha-motor.com.br](http://www.yamaha-motor.com.br).**

COMITÊ DE ÉTICA E COMPLIANCE CORPORATIVO DA YAMAHA

Versão 4 – fevereiro/2019.