
 <p>CASAORANGE qualidade queiroz galvão</p>	Título do Documento: POLÍTICA DE CONDUTA COMERCIAL (VENDA)	Código do Documento: CO-CMP-PO-0011	
		Revisão: 02	Página: 1/10

Revisão	Data	Descrição Sumária
00	29/08/2018	Emissão Inicial
01	29/08/2019	Revisão nos itens 5.7 e 7
02	31/08/2021	Revisão nos itens 3, 5.4, 8 e 9


Área DIR	Emitente: Luiz Felipe Rocha Seabra	Área CAD	Aprovação: Conselho de Administração
--------------------	--	--------------------	--

 <p>CASAORANGE qualidade queiroz galvão</p>	Título do Documento: POLÍTICA DE CONDUTA COMERCIAL (VENDA)	Código do Documento: CO-CMP-PO-0011	
		Revisão: 02	Página: 2/10

SUMÁRIO

1. OBJETIVO	3
2. APLICAÇÃO.....	3
3. ESCLARECIMENTOS / DEFINIÇÕES	3
4. RESPONSABILIDADES	5
5. DESCRIÇÃO.....	6
5.1 Regras Gerais	6
5.2 Identificação e Representação	6
5.3 Relacionamento com a Mídia	6
5.4 Concorrentes.....	7
5.5 Direitos do Cliente	7
5.6 Vendas para Colaboradores.....	8
5.7 Vendas para Agentes Públicos ou Pessoas Politicamente Expostas	8
5.8 Ações Promocionais.....	8
6. COMUNICAÇÃO.....	9
7. SUPERVISÃO.....	9
8. SANÇÕES	9
9. EXCEÇÕES.....	10
10. INFORMAÇÃO DOCUMENTADA RETIDA (REGISTRO).....	10
11. REFERÊNCIAS.....	10
12. ANEXOS.....	10

Área DIR	Emitente: Luiz Felipe Rocha Seabra	Área CAD	Aprovação: Conselho de Administração
--------------------	--	--------------------	--

	Título do Documento: POLÍTICA DE CONDUTA COMERCIAL (VENDA)	Código do Documento: CO-CMP-PO-0011	
		Revisão: 02	Página: 3/10

1. OBJETIVO

Estabelecer as diretrizes de conduta ética relacionadas às relações comerciais da Companhia no âmbito de negócios imobiliários, devendo ser lida e interpretada em conjunto com as demais Normas Internas de *Compliance* da Companhia.

2. APLICAÇÃO

A presente Política aplica-se a todos os Colaboradores da Companhia e a todos os Terceiros relacionados ao processo comercial dos Produtos estabelecidos na presente Política, principalmente os Representantes Comerciais, compradores e imobiliárias. A sua aplicação abrange todas as atividades exercidas no Brasil e/ou no exterior.

3. ESCLARECIMENTOS / DEFINIÇÕES

Os termos descritos neste documento deverão ser interpretados de acordo com as definições aqui apresentadas, independentemente do gênero adotado e/ou se utilizados no plural ou singular:

Agente Público - ¹ Qualquer pessoa física, servidor ou não, ainda que transitoriamente ou sem remuneração, exercendo cargo, emprego ou função pública em ou para Autoridade Governamental; qualquer pessoa física que trabalhe para empresa prestadora de serviço contratada ou conveniada para a execução de atividade típica da Administração Pública; ou qualquer dirigente de partido político, seus empregados ou outras pessoas que atuem para ou em nome de um partido político ou candidato a cargo político; ou Agente de organizações públicas internacionais, como por exemplo, Banco Mundial, Nações Unidas, Fundo Monetário Internacional, etc.


Área de Compliance - Órgão vinculado ao Conselho de Administração, responsável pela estruturação, revisão, divulgação e manutenção do Programa de *Compliance* da Companhia, **notadamente Código de Ética e Políticas de Compliance, bem como por** administrar a aplicação e monitoramento contínuo deste Programa.

Brindes - Itens sem valor comercial ou com valor de mercado de até R\$ 100,00 (cem reais), distribuídos ou recebidos a título de cortesia, propaganda ou divulgação habitual e que **normalmente contém** o logotipo da Companhia ou da pessoa jurídica que concedeu o Brinde ao Colaborador da Companhia, tais como agendas, calendários, chaveiros, pen drives, bonés, camisetas e canetas.

CADE - Conselho Administrativo de Defesa Econômica, que é a Autoridade Governamental brasileira responsável pela apuração e julgamento de infrações contra a ordem econômica, como casos envolvendo Cartéis entre empresas.

¹ Exemplos: funcionários de Ministérios, Secretarias Municipais e de Estado, funcionários de departamentos governamentais (como DNIT, DAEE, etc.), funcionários do BNDES, Caixa Econômica Federal, Banco do Brasil e Petrobras, funcionários de agências reguladoras como ANTT, ANEEL, Artesp etc., políticos em geral (deputados, vereadores, prefeitos, governadores etc.), juízes, funcionários de fiscos, médicos do SUS, professores de universidades públicas, membros de tribunais de contas, funcionários da ONU, FMI, Banco Mundial, entre outros.

Área DIR	Emitente: Luiz Felipe Rocha Seabra	Área CAD	Aprovação: Conselho de Administração
--------------------	--	--------------------	--

 <p>CASAORANGE qualidade queiroz galvão</p>	Título do Documento: POLÍTICA DE CONDUTA COMERCIAL (VENDA)	Código do Documento: CO-CMP-PO-0011	
		Revisão: 02	Página: 4/10

Canais de Denúncia - Meio oficial de comunicação da Companhia disponível para o registro de denúncias e relatos sobre potenciais desvios cometidos *por* Colaboradores ou Terceiros, operado por Empresa Independente da Companhia.

Colaborador(es) - *Todos os funcionários, estagiários e diretores da Companhia.*

Companhia - Queiroz Galvão Desenvolvimento Imobiliário S.A. ("QGDI").

Compliance - É o processo sistemático e contínuo que visa garantir o cumprimento das legislações vigentes, políticas e diretrizes estabelecidas para o negócio, com o objetivo de prevenir, detectar e tratar qualquer desvio de conduta identificado ou ato de Corrupção, e promover uma cultura organizacional baseada na ética e na transparência.

Concorrentes - Empresas que atuam no mesmo mercado e segmento econômico.

Entretenimento - São atividades ou eventos que tenham como principal fim proporcionar lazer aos seus participantes, tais como festas, shows, eventos esportivos.

Familiar - Por familiar entenda-se cônjuge, companheiro ou parentes, consanguíneos ou afins, em linha reta ou colateral, até o quarto grau (ex.: pai, mãe, filhos, enteados, avós, netos, sobrinhos, primos, tios, sogros e cunhados).

Lei 4886/65 - É a lei que regula as atividades dos Representantes comerciais autônomos.

Lei 6.530/78 - É a lei que dá nova regulamentação à profissão de Corretor de Imóveis, disciplina o funcionamento de seus órgãos de fiscalização e dá outras providências.

Lei 9613/98 - É a lei que Dispõe sobre os crimes de "lavagem" ou ocultação de bens, direitos e valores; a prevenção da utilização do sistema financeiro para os ilícitos previstos nesta Lei; cria o Conselho de Controle de Atividades Financeiras - COAF, e dá outras providências.

Normas Internas - Políticas, diretrizes, procedimentos e regulamentos internos da Companhia.

Pessoa Politicamente Exposta - Agentes Públicos que desempenham ou tenham desempenhado, nos últimos 5 (cinco) anos, no Brasil ou em países, territórios e dependências estrangeiras, cargos, empregos ou funções públicas relevantes², assim como seus representantes, *familiares e Colaboradores próximos.*


Presentes - Itens que possuam valor comercial, *a partir de R\$ 100,00 (cem reais), ou* que não se *enquadrem* na definição de Brindes.

Produtos - Estarão contemplados neste conceito (i) Empreendimentos Imobiliários comercializados pela Queiroz Galvão Desenvolvimento Imobiliário e (ii) Sucos da marca OQ, produzidos e comercializados pela Timbaúba S.A.

Representante - Cada Colaborador ou administrador da Companhia *ou de Terceiros contratados.*

² Tais como ocupantes de cargos políticos, ministros de estado, presidentes, vice-presidentes, ou diretores de agências, empresas públicas ou sociedades de economia mista, governadores, prefeitos, membros de tribunais de contas, entre outros. Vide Resolução do COAF (Conselho de Controle de Atividades Financeiras) nº 29/2017.

Área DIR	Emitente: Luiz Felipe Rocha Seabra	Área CAD	Aprovação: Conselho de Administração
--------------------	--	--------------------	--

	Título do Documento: POLÍTICA DE CONDUTA COMERCIAL (VENDA)	Código do Documento: CO-CMP-PO-0011	
		Revisão: 02	Página: 5/10

Representante Comercial - Estão abrangidos por esta definição (i) Corretores de Imóveis e (ii) Representantes Comerciais em geral.

Resolução nº 25/2013 - Dispõe sobre os procedimentos a serem adotados pelas pessoas físicas ou jurídicas que comercializem bens de luxo ou de alto valor ou intermedeiem a sua comercialização.

Resolução nº 458/95 - Dispõe sobre a obrigatoriedade do destaque do registro profissional em documentos e anúncios publicitários, e também sobre o número do registro ou da incorporação imobiliária.

Resolução nº 1063/2015 - Define as atividades sujeitas ao registro nos Conselhos Federais dos Representantes Comerciais.

Terceiro - Toda pessoa física ou jurídica que não seja Colaboradora da Companhia ou que seja contratada para auxiliar no desempenho de suas atividades, tais como parceiros, consorciadas, Representantes, fornecedores, **subcontratados**, prestadores de serviço em geral, **consultores temporários**, agentes ou Terceiros que atuem em nome da Companhia. Para mais detalhes, consultar o Anexo I da Política Anticorrupção.


4. RESPONSABILIDADES

São atribuídas as seguintes responsabilidades:

MATRIZ DE RESPONSABILIDADE						
DESCRIÇÃO	Área de Compliance	Corretor	Envolvidos em processos comerciais	Diretoria da Companhia	Representante Comercial	Diretor de Compliance
Conduzir suas atividades profissionais com boa-fé, ética, transparência e estritamente de acordo com este procedimento, legislação vigente, o Código de Ética, e as normas internas da Companhia.	A	E	E	E	E	A
Aprovar candidato a representação.	-	-	-	D	A	-
Manter habilitação técnico-profissional e/ou registro profissional em conformidade	-	-	-	-	E	-
Ater-se única e exclusivamente às informações dos produtos contidas em documentos oficiais, materiais publicitários e em treinamentos específicos disponibilizados pela Companhia.	-	-	-	-	E	-
Emitir recomendações em caso de vendas para Agentes Públicos ou Pessoas Publicamente Expostas	-	-	-	-	-	E
Estar atentos a resolução do COFECI nº 458/95 que trata de anúncios para vendas de imóveis.	-	E	-	-	-	-
Arquivar a documentação referente à processos de vendas para Agentes Públicos ou Pessoas Politicamente Expostas	E	-	-	-	-	-
Recorrer à área de Compliance em caso de dúvidas ou incertezas.	-	-	E	E	E	-
D = Decide (autoriza / homologa a execução ou continuidade)	A = Apoia (está à disposição para ser consultado)					V = Analisa e Valida
S = Suporte (atua como parceiro, agregando Recursos Humanos, materiais ou Técnicos para a execução)	E = Executa a atividade					

Tabela 1 - Matriz de Responsabilidade

Área DIR	Emitente: Luiz Felipe Rocha Seabra	Área CAD	Aprovação: Conselho de Administração
--------------------	--	--------------------	--

	Título do Documento: POLÍTICA DE CONDUTA COMERCIAL (VENDA)	Código do Documento: CO-CMP-PO-0011	
		Revisão: 02	Página: 6/10

5. DESCRIÇÃO

5.1 Regras Gerais

É esperado que todos os envolvidos em processos comerciais pautem suas atividades em sólidos valores e comportamentos éticos, apresentados no Código de Ética da Companhia. Para tanto é vedada qualquer negociação que:

- Seja realizada através de Corretor, autônomo ou associado a Imobiliárias, que não possuam número de registro regular no CRECI (Conselho Regional dos Corretores de Imóveis), de acordo com o disposto na Lei 6.530/78 e regulamentado através do Decreto nº 81.871/78.
- Não esteja de acordo com as premissas definidas no Código de Ética da Companhia e na Política Anticorrupção.
- Não esteja plenamente de acordo com a Resolução nº 25 de outubro de 2013, do COAF (Conselho de Controle de Atividades Financeiras),
- Não esteja plenamente de acordo com a Lei 9613/98, legislação Federal que dispõe sobre crimes de lavagem e ocultação de bens, direitos e valores.
- Infrinja as leis concorrenciais e as disposições normativas do CADE.
- Seja realizada por Corretores que não possuam procuração outorgada pela Companhia.

5.2 Identificação e Representação

Antes de iniciar o processo de representação, será necessária identificação adequada e profissional do candidato a representação, cabendo à Diretoria da Companhia ou Representante Comercial por ela designado, sua aprovação.

O Representante Comercial deve se manter em conformidade com sua habilitação técnico-profissional e/ou registro profissional, de acordo com as disposições legais aplicáveis em vigor e em legislação posterior, tornando-o apto a comercializar Produtos da Companhia.


O Representante Comercial deve buscar conhecimento sobre os Produtos e capacitação constante, para que possa dar orientação adequada e representar os interesses e necessidades de todos os envolvidos. Deverá, ainda, ater-se única e exclusivamente às informações dos Produtos contidas em documentos oficiais, materiais publicitários e em treinamentos específicos disponibilizados pela Companhia.

5.3 Relacionamento com a Mídia

A divulgação de informações sobre os Produtos à imprensa deve ser realizada apenas por profissionais com nível hierárquico igual ou superior a Gerente.

Quanto às informações Institucionais, estas devem ser transmitidas apenas pela Diretoria da Companhia ou por Representante Comercial por ela designado e aprovado formalmente. Os demais funcionários e Terceiros

Área DIR	Emitente: Luiz Felipe Rocha Seabra	Área CAD	Aprovação: Conselho de Administração
-------------	---------------------------------------	-------------	---

	Título do Documento: POLÍTICA DE CONDUTA COMERCIAL (VENDA)	Código do Documento: CO-CMP-PO-0011	
		Revisão: 02	Página: 7/10

não poderão criar e/ou fornecer informações para qualquer publicação, tais como artigos, anúncios, catálogos, folhetos, encartes, filmes publicitários ou qualquer outra peça publicitária.

Em caso de dúvida quanto à divulgação de determinada informação, o Colaborador deve se reportar imediatamente ao gestor de sua área.

NOTA: Os Corretores de Imóveis deverão, ainda, estar atentos a Resolução do COFECI nº 458/95 que trata de anúncios para vendas de imóveis.

Além destas disposições, os Representantes Comerciais não estão autorizados a utilizar a logomarca da Companhia em peças publicitárias, com exceção dos materiais devidamente submetidos à apreciação e aprovação formal da Companhia.

5.4 Concorrentes

Os Concorrentes deverão ser sempre tratados com respeito e lisura, princípios básicos para uma competitividade sadia e que realce as nossas qualidades e diferenciais, sem, portanto, afetar a sua imagem. Por isso, a Companhia não incentiva nenhum tipo de argumento de venda comparativo ou que possa transparecer qualquer tipo de agressão à imagem/ reputação dos seus Concorrentes. Nas negociações/ argumentações, deve-se evitar o uso de comparações que possam vir a dar impressão diferente da realidade ou sejam incompatíveis com as regras de concorrência leal. Pontos de comparação não devem ser selecionados de maneira desleal e devem ser baseados em fatos que possam vir a ser comprovados.

É terminantemente proibida a divulgação ou propagação de boatos que influenciem negativamente a imagem dos Concorrentes de mercado.

Também é vedado qualquer tipo de compartilhamento de informações, tais como planos de comercialização ou promoções da Companhia ou de fornecedores, para quaisquer Concorrentes.


5.5 Direitos do Cliente

A Companhia não mede esforços para estar em conformidade com as regulamentações do mercado em que atua, como as que buscam o direito de nossos clientes. O respeito ao Consumidor é nossa premissa básica para criação, manutenção e comercialização dos Produtos. Informações adequadas e claras são fundamentais na oferta e venda dos Produtos comercializados. As informações dos Produtos ofertados devem ser precisas e completas, em particular no que se refere a preço, condições de pagamento, prazo de entrega, especificações, características e garantias.

Os Representantes Comerciais não devem induzir o cliente a adquirir bens com base na única perspectiva de obtenção de descontos ou recebimento de outros benefícios vinculados à indicação de outros clientes.

Os Representantes Comerciais só devem apresentar características que tenham sido estipuladas pela Companhia. Em hipótese alguma poderão ofertar ou prometer algo que não poderá ser cumprido posteriormente.

Área DIR	Emitente: Luiz Felipe Rocha Seabra	Área CAD	Aprovação: Conselho de Administração
--------------------	--	--------------------	--

	Título do Documento: POLÍTICA DE CONDUTA COMERCIAL (VENDA)	Código do Documento: CO-CMP-PO-0011	
		Revisão: 02	Página: 8/10

5.6 Vendas para Colaboradores

As vendas realizadas para Colaboradores da Companhia, suas coligadas e controladas, deverão estar de acordo com as regras corporativas vigentes no momento da negociação. Além disso, é importante esclarecer que os Colaboradores, na aquisição de nossos Produtos, possuem os mesmos direitos e deveres de todos os demais Clientes.

Todas as vendas para Colaboradores deverão ser devidamente aprovadas pelas alçadas responsáveis e sempre que houver negociação divergente de tabela de preço e política de desconto em vigor, **deverá ser solicitada aprovação formal do Gestor de Compliance da Companhia**. Esta aprovação deverá ser formalizada através de ATA entre a Diretoria Responsável pela área comercial, e o representante de *Compliance* da Companhia.

5.7 Vendas para Agentes Públicos ou Pessoas Politicamente Expostas

Todas as vendas para Pessoas Politicamente Expostas, deverão ser submetidas previamente para análise e recomendações do Diretor de Compliance, mediante encaminhamento de: (i) dados do potencial comprador, (ii) detalhes comerciais envolvendo a negociação, (iii) cópia da proposta de negociação, e (iv) análise de eventual vínculo ou interesse do Agente Público ou Pessoa Politicamente Exposta com algum negócio ou operação da Companhia, dentre outros.

As vendas realizadas para Agentes Públicos que não sejam enquadrados como Pessoas Politicamente Expostas deverão ser informadas, após a venda, para conhecimento do Diretor de Compliance, contendo as mesmas informações acima mencionadas.

Ao final do processo, a documentação referente ao processo deverá ser arquivada pela Área de *Compliance* da Companhia, contendo o instrumento contratual e documentação contábil pertinente. As vendas para Agentes Públicos ou Pessoas Politicamente Expostas, deverão estar alinhadas com as demais Normas Internas de *Compliance* da Companhia.

NOTA: Cabe ressaltar, que a definição de Pessoa Politicamente Exposta do item 3, abrange Familiares de Agentes Públicos.

Qualquer atitude em desacordo com as regras previamente estabelecidas deverá ser comunicada a Área de *Compliance*.


5.8 Ações Promocionais

A Companhia pode, como prática comercial para incentivo a vendas, oferecer algumas campanhas voltadas aos seus Representantes Comerciais. Respeitando-se as demais políticas de *Compliance*, estas campanhas **têm** o intuito de proporcionar um melhor resultado comercial, fortalecimento de relacionamento com a Companhia e, conseqüentemente, **maior visibilidade de nossos Produtos**.

São exemplos de campanhas:

- Campanhas de Premiação; e
- Meetings de lançamentos e treinamentos.

Área DIR	Emitente: Luiz Felipe Rocha Seabra	Área CAD	Aprovação: Conselho de Administração
-------------	---------------------------------------	-------------	---

 <p>CASAORANGE qualidade queiroz galvão</p>	Título do Documento: POLÍTICA DE CONDUTA COMERCIAL (VENDA)	Código do Documento: CO-CMP-PO-0011	
		Revisão: 02	Página: 9/10

Consulte o departamento de Marketing da Companhia para maiores informações e, em caso de dúvida procure a Área de Compliance.

A qualificação para participação de qualquer campanha de incentivo será publicada pela Companhia, sempre antes do início do período de veiculação. Tais regras deverão ser claras e objetivas.

Ao final da campanha, deverá ser feita publicamente a divulgação dos profissionais contemplados.

NOTA: A entrega/ concessão de Brindes, Presentes, Entretenimento e outras hospitalidades, deverá seguir as disposições da Política sobre Brindes, Presentes, Viagens e Entretenimento, exceções deverão ser submetidas a aprovação da Área de Compliance.

Qualquer atitude em desacordo com as regras previamente estabelecidas, deverá ser comunicada ao Comitê de Ética da Companhia através dos Canais de Denúncia.

6. COMUNICAÇÃO

Caso algum Colaborador da Companhia não tenha certeza de qual atitude correta deve adotar em uma determinada situação, deverá recorrer à Área de Compliance para as devidas orientações.

Além disso, caso algum Colaborador detecte ou suspeite, de boa-fé, que potencialmente há violação do Programa de Compliance, notadamente o Código de Ética ou as Políticas de Compliance da Companhia, deverá comunicar o fato ao canal de denúncia disponível para tanto.

7. SUPERVISÃO

Todos os Colaboradores da Companhia devem estar familiarizados com os princípios e regras contidos no Código de Ética, assim como nas Políticas de Compliance, observando-os no Brasil e/ou exterior.

Os gestores têm a obrigação de assegurar que sua equipe observe tais regras e princípios, buscando evitar que, no âmbito da sua área de responsabilidade, ocorram desvios de conduta que poderiam ter sido evitados com a devida supervisão.


8. SANÇÕES

O Colaborador ou Terceiro que descumprir quaisquer das determinações previstas neste documento estará sujeito às sanções previstas no Código de Ética da Companhia, como medidas disciplinares, incluindo a rescisão contratual.

Os colaboradores também poderão ser instados pelo Comitê de Ética a interromper, de forma imediata, condutas inadequadas ou inapropriadas nos termos do referido Código.

Além disso, Colaboradores e Terceiros devem estar cientes de que **qualquer** infração às determinações das Políticas de Compliance podem estar sujeitas **às** penalidades legais cabíveis.

Área DIR	Emitente: Luiz Felipe Rocha Seabra	Área CAD	Aprovação: Conselho de Administração
-------------	---------------------------------------	-------------	---

	Título do Documento: POLÍTICA DE CONDUTA COMERCIAL (VENDA)	Código do Documento: CO-CMP-PO-0011	
		Revisão: 02	Página: 10/10

9. EXCEÇÕES

Salvo se de outra forma expressamente prevista, apenas o Comitê de Ética poderá, diante **da** análise do caso concreto e **observados** políticas e procedimentos específicos, autorizar eventuais exceções ao disposto em qualquer das Políticas de *Compliance*, cabendo à área de *Compliance* **o suporte e as orientações necessárias**.

10. INFORMAÇÃO DOCUMENTADA RETIDA (REGISTRO)

- Documentação do processo de venda direta de Produtos para Agentes Públicos, ou Pessoas Politicamente Expostas

11. REFERÊNCIAS

- QGDI-CMP-PO-0001 - Código de Ética
- QGDI-CMP-PO-0002 - Política Anticorrupção

12. ANEXOS

- Não Aplicável

Área DIR	Emitente: Luiz Felipe Rocha Seabra	Área CAD	Aprovação: Conselho de Administração
--------------------	--	--------------------	--