	Política Corporativa	Código:	VFA-DCO-POL007
		Versão:	003
	Vice-presidência de Finanças e Administração	Público alvo:	Interno
		Páginas:	Page 1 of 14
	Política de Gestão ESG de Fornecedores	Data da criação:	01/03/2021
		Data da revisão:	29/12/2023

## SUMÁRIO

1.	OBJETIVO .....	2
2.	ABRANGÊNCIA .....	2
3.	REFERÊNCIAS .....	2
4.	DEFINIÇÕES/ GLOSSÁRIO .....	2
5.	PAPÉIS E RESPONSABILIDADES .....	4
6.	DIRETRIZES .....	4
6.1.	Desvio de processo .....	5
6.2.	Classificação de Risco dos parceiros comerciais.....	5
6.3.	Matriz de priorização de monitoramento .....	6
7.	PROCESSOS .....	7
7.1.	Homologação: Cadastro.....	7
7.2.	Ferramentas.....	8
7.3.	Monitoramento .....	8
7.3.1	Avaliação .....	8
7.3.2	Ciclos de monitoramento .....	10
7.3.3	Reincidência de rating D ou E .....	11
7.3.4	Status da empresa .....	11
7.3.5	Gestão de Terceiros .....	12
7.3.6	Avaliação de CNAE .....	12
8.	DESENVOLVIMENTO .....	12
9.	CANAL CONVERSA ÉTICA .....	12
10.	FLUXO DE SOLICITAÇÃO DE HOMOLOGAÇÃO DE FORNECEDORES.....	13
11.	ANEXO .....	13
12.	AUTORIDADE.....	14
13.	REGISTRO .....	14

## 1. OBJETIVO

Estabelecer diretrizes, responsabilidades e procedimentos que permitam a RD mapear, monitorar e desenvolver os seus parceiros comerciais, desde a homologação de novas empresas e durante toda a relação comercial com a RD, estabelecendo critérios para as atividades relacionadas a Governança ESG de Fornecedores.

## 2. ABRANGÊNCIA

O conteúdo desta política é aplicável e deve ser seguido por todos os envolvidos nas atividades correlacionadas aos parceiros comerciais da empresa, respeitando as diretrizes do Código de Ética e Conduta de Fornecedores da RD e as políticas pertinentes às relações comerciais, de governança e sustentabilidade da companhia, incluindo as empresas que prestam serviços indiretamente para a RD (subcontratados).

## 3. REFERÊNCIAS

- Código de Ética e Conduta de Fornecedores da RD
- Código da Gente - Código de Ética e Conduta da RD
- Programa de Integridade
- Política Anticorrupção, Antifraude e Relacionamento com Órgãos Públicos
- Política de Conflito de Interesses + Declaração de Conflito de Interesses e PPE
- Matriz de Criticidade de Fornecedores
- Compromissos da RD para 2030
- Política do Canal Conversa com Ética
- Política de Compras de Suprimentos
- Pedido de Compra
- Política de Gestão de Risco de Privacidade em Terceiro
- Política de Gestão de Risco de Segurança da Informação em Terceiro
- Termo de Adesão - Condições Gerais
- Matriz de priorização de monitoramento de fornecedores

## 4. DEFINIÇÕES/ GLOSSÁRIO

- **GF:** Governança de Fornecedores
- **Parceiros comerciais:** qualquer empresa que comercialize produtos e/ou serviços com, ou via, a RD, incluindo os *sellers* e subcontratados.
- **Fornecedor:** empresa proponente que possui relacionamento comercial com a RD (emite nota fiscal de produto/serviço para a RD).
- **Subcontratado:** empresa para a qual o fornecedor subcontrata sua produção e/ou prestação de serviço
- **Terceiros alocados:** pessoas atreladas aos fornecedores, que atuam em uma ou mais instalações da RD (matriz, escritórios administrativos, farmácias e/ou centros de distribuição).
- **ESG:** Environmental, Social, Governance (Ambiental, Social e Governança)
- **Temas ESG:** principais temas ambientais, sociais, de governança e compliance mapeados no relacionamento entre a RD e seus fornecedores, incluindo, mas não se limitando, a gestão de energia e água, impactos na biodiversidade, recursos renováveis, emissões e gases de efeito estufa

(GEE), resíduos, trabalho análogo ao escravo, trabalho infantil, exploração sexual de crianças e adolescentes, saúde e segurança do trabalho, práticas trabalhistas, práticas de remuneração, conduta de negócios, ecodesign, inclusão social, bem-estar animal, diversidade e inclusão.

- **Gestão Origami:** consultoria especializada na área Socioambiental, que realizou trabalho de mapeamento dos riscos nos fornecedores da RD
- **Rating:** termo utilizado para se referir à classificação do fornecedor em questões socioambientais e de compliance, realizada pela área de Governança de Fornecedores
- **Onboarding:** processo de entrada de novos fornecedores
- **Fornecedores MP (Marca Própria):** fornecedores que fabricam produtos com as marcas da RD
- **Seller:** empresas que utilizam o marketplace da RD para comercializarem seus produtos
- **Intercompany:** empresas e marcas do grupo da RD
- **VP:** Vice-Presidente
- **Categoria crítica:** fornecedores que possuem maior risco nos temas de ESG (socioambientais)
- **Categoria não crítica:** fornecedores que possuem menor risco nos temas de ESG
- **Categorias especiais:** fornecedores e/ou prestadores de serviços que não são monitorados pela área de GF e também não passam pelo processo de homologação, como: órgãos/entes públicos, concessionárias de serviços públicos, sindicatos e associações de entidades de classes, locatários de imóveis, instituições financeiras e partes relacionada
- **Categoria pontual:** fornecedores que comercializam produtos/serviços em uma única ocasião, e que não estejam enquadrados nas categorias anteriores, e por isso, passam pelo processo mais simples de homologação. Exemplos de fornecedores pontuais: licenças de softwares, serviços de coffee breaks, palestrantes, aluguel de espaço de eventos, aluguel de equipamentos para eventos, entre outros enquadrados nestas características.
- **Cadastro:** registro do fornecedor no sistema de pagamento da RD (SAP), realizado pelo time de Governança de Fornecedores, após a homologação da empresa pela mesma área.
- **Homologação:** avaliação dos novos fornecedores previamente selecionados pelas áreas de negócio em relação aos temas de ESG
- **Monitoramento:** processo de acompanhamento dos fornecedores da RD em relação aos temas de ESG
- **Auditoria:** processo de avaliação (remota, presencial ou híbrida) dos fornecedores e subcontratados vinculados à RD em relação aos temas de ESG. A auditoria poder ser realizada pelo time da RD (área de GF) ou por empresa terceira contratada por esta área
- **Follow-up:** auditoria de acompanhamento do plano de ação (auditoria inicial, anual ou de follow-up) podendo ser realizada de forma remota, presencial ou híbrida
- **Desenvolvimento:** processo de adequação e capacitação dos fornecedores monitorados pela área de GF para atenderem aos maiores níveis de ESG esperados pela RD
- **Compliance:** Agir de acordo com uma ordem, um conjunto de regras ou um pedido, ou seja, é estar alinhado com as regras da empresa, com um conjunto de medidas e procedimentos internos, objetivando evitar, detectar e remediar a ocorrência de irregularidades e/ou infrações éticas.
- **Background check:** avaliação de risco documental, considerando riscos de imagem, reputação e financeira, realizada via parceiro externo, através de consultas automáticas (via CNPJ ou CPF) de certidões, restrições, entre outras bases de informações públicas.
- **Spend:** termo em inglês que significa pagamento, neste caso, valores pagos ao parceiro comercial pela RD
- **B2B:** operações realizadas entre empresas (CNPJs)

- **B2C:** operações realizadas entre pessoas (CPF) e empresas (CNPJs)
- **Matriz de priorização de monitoramento de fornecedores:** critérios (valor de spend e frequência de spend) considerados para a priorização dos parceiros comerciais quanto a existência e formato de monitoramento pela área de Governança de Fornecedores
- **Grandes marcas:** empresas conhecidas nacional e/ou mundialmente, com grande exposição no seu segmento, portanto, reduzindo o risco reputacional da RD em casos de exposição na mídia pelo próprio valor da marca e/ou independência financeira da RD
- **Pequenas marcas:** empresas pouco conhecidas no Brasil e/ou fora do seu ramo de atividade, tendo a RD entre seus maiores clientes e faturamento (maior dependência) elevando o risco reputacional e de responsabilidade da RD.

## 5. PAPÉIS E RESPONSABILIDADES

A seção papéis e responsabilidades traz a abertura das responsabilidades dos agentes envolvidos no processo de homologação, monitoramento e avaliação dos fornecedores da RD, sejam eles novos (entrantes) ou não.

As atividades de homologação, monitoramento, auditoria e desenvolvimento de fornecedores da RD (categorias críticas, não críticas, especiais, *sellers* e pontuais) dos tipos Direto, Suprimentos, RD Marcas e Marketplace, nos temas relacionados às práticas de ESG, são de exclusividade da área de GF, já os temas relativos à Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (“LGPD” ou “Lei Federal 13.709/2018”) serão tratados pela área de Privacidade e Governança de Segurança da Informação, evitando assim a sobreposição de ações. A área de Privacidade e Governança de Segurança da Informação verificará se os fornecedores da RD adotam medidas técnicas, de segurança e organizacionais capazes de assegurar um nível de proteção adequado aos Dados Pessoais e Dados Sensíveis que tratam, bem como se possuem, ou não, um programa de governança em privacidade compatível com o risco de suas respectivas atividades.

## 6. DIRETRIZES

A contratação de todo parceiro comercial (fornecedor, prestador de serviço, terceiro alocado ou *seller*), independentemente do valor contratado (inclusive valores inferiores a R\$ 100.000,00), **deve ocorrer mediante ao processo de homologação realizado pela área de Governança de Fornecedores**, que promoverá o cumprimento das premissas e regras estabelecidas nessa política (ANEXO 1).

Todas as áreas internas da RD, especialmente as áreas de Compras (Direto, RD Marcas, Suprimentos), Eventos, Expansão, Patrimônio, Logística, Marketplace, além das áreas de suporte, devem ajustar seus procedimentos internos para que antes de ser selecionado e/ou contratado qualquer parceiro comercial, tais proponentes sejam de conhecimento e passem pela classificação e avaliação da área de Governança de Fornecedores.

Os fornecedores ativos da RD passarão por avaliação de acordo com o critério de criticidade, conforme definido no item 7.3 (Monitoramento) desta política.

A área de GF tem como principais finalidades, (A) **formalizar** (B) **homologar conforme políticas**, (C) **qualificar** e (D) **proteger jurídica e financeiramente** os parceiros comerciais da RD nos temas relacionados a ESG (Ambiental, Social e Governança), sendo atribuições exclusivas desta área. Entregando como valor: a

**segurança reputacional**, o fortalecimento do **relacionamento com a cadeia de fornecimento** e a **ampliação de novos negócios**.

### 6.1. Desvio de processo

Os casos de contratação, cadastro ou pagamento de parceiros comerciais sem a homologação prévia de GF, deverão ser formalizados de acordo com as seguintes etapas:

- **Diretor da área solicitante:** formalizar por e-mail, para o Vice-Presidente Financeiro e Administrativo e gestores de Governança de Fornecedores o pedido de concessão para o não cumprimento do processo de homologação de parceiros comerciais, com a devida justificativa, caso aplicável, informando ainda o CNPJ e a razão social das empresas que não serão submetidas a estes processos de forma antecipada.
- **Vice-Presidente Financeiro e Administrativo:** formalizará, na resposta ao e-mail enviado na etapa anterior, a concessão ou não da solicitação.
- **Concessão realizada:** parceiro comercial deverá ser mapeado e cadastrado no sistema de governança de fornecedores (Sym Supply), sendo classificado de acordo com o risco identificado. O pedido de concessão deverá ser anexado no referido sistema. Em caso de continuidade da parceria, o fornecedor deverá cumprir as etapas de homologação, caso contrário, a empresa deverá ser bloqueada.
- **Concessão não realizada:** parceiro comercial não poderá ser cadastrado nem tampouco deverá receber pagamentos da RD.

Todos os casos de cadastro sem homologação prévia de Governança de Fornecedores serão estatisticamente medidos e reportados mensalmente para a Diretoria de Controladoria e Vice-Presidência Financeira e Administrativa.

### 6.2. Classificação de Risco dos parceiros comerciais

O processo de classificação de risco dos parceiros comerciais da RD, realizado pela área de Governança de Fornecedores, foi inspirado na ISO 20400 – Compras Sustentáveis, a partir da construção da Matriz de Risco Socioambiental da cadeia de suprimentos da RD.

Para tanto, uma primeira avaliação para a segmentação da base total de fornecedores da companhia e uma análise das categorias de compras sob a perspectiva socioambiental. A classificação de risco dos fornecedores foi feita considerando dois eixos: o nível de severidade e probabilidade de impacto socioambiental (definido pela sua macro categoria) e o nível de corresponsabilidade da RD (considerando o grau do impacto que é consequência da existência da empresa compradora).

Assim, com base nessa classificação, são definidos os processos de gestão de compras sustentáveis aplicáveis a cada nível de risco. Com base nesta análise, a área de Governança de Fornecedores traçou um planejamento, de acordo com a matriz de priorização (item 6.3), onde o escopo inicial é monitorar os parceiros comerciais classificados como categoria “Crítica”. Entretanto, de acordo com as situações identificadas ou não pela área de GF, o escopo de atuação poderá ser ampliado, mitigando desta forma, o risco para a reputação das marcas da RD, para as pessoas e/ou para o meio ambiente.

Após validação do time de Sustentabilidade e da consultoria Gestão Origami, foram consideradas como categorias críticas as seguintes atividades:

- Produtos personalizados (produtos que possuem alguma logomarca da RD);
- Empresas que fabricam e vendem diretamente para a RD;
- Empresas que realizam a gestão e/ou transporte de resíduos

Desta forma, as atividades classificadas como categorias críticas, ou seja, com maior risco de geração de impacto negativo nos temas socioambientais e de compliance, estão os parceiros comerciais que:

- Produzem RD Marcas
- Fabricam produtos personalizados com alguma logomarca da RD
- Utilizam terceiros alocados em algumas das instalações da RD
- Possuem processo produtivo (fabricam E vendem diretamente para a RD)
- Realizam serviços de manutenção/consertos
- Realizam obras de engenharia e/ou reformas
- Realizam gestão de resíduos (tratamento e/ou transporte)
- Realizam transporte (produtos ou pessoas)
- Realizam a distribuição B2B e/ou B2C
- Existência de tratativas com agentes públicos
- Existência de compartilhamento ou acesso a dados pessoais da RD (neste caso, é acionado o Escritório de Privacidade e Governança de Segurança da Informação para darem as devidas tratativas)

Além das categorias acima, a área de GF realiza o mapeamento e monitoramento dos *sellers*, porém dentro de um protocolo menor.

### 6.3. Matriz de priorização de monitoramento

O processo de monitoramento dos parceiros comerciais de categorias críticas, classificados no item 6.2 desta política, considerará o **score de pontuação** de cada empresa, composto por duas variáveis, tendo cada uma delas o seu peso, sendo: **valor do spend** e **frequência de spend**, priorizando o monitoramento das empresas com pontuação de 3 a 5 na escala da matriz.

Faixas de spend/ano (peso de 60%)	Classificação spend	Peso na matriz	Frequência spend/ano (peso de 40%)	Classificação frequência	Peso na matriz
Sem spend	Inexistente	1	0	Inexistente	1
Até 100k	Muito baixa		1	Baixa	2
De 100 a 500k	Baixa	2	2		
De 500k a 1MM			3		
De 1 a 10MM	Média	3	4	Média	3
De 10 a 50MM			5		
De 50 a 250MM			6		
De 250 a 500MM	Alta	4	7	Alta	4
De 500 a 1MM			8		
De 1 a 10MM			9		
De 10 a 50MM	Muito alta	5	10	Muito alta	5
De 50 a 250MM			11		
De 250 a 500MM			12		

Os parceiros comerciais que não se enquadrarem nos critérios acima serão monitorados via *background check* sem a obrigatoriedade de implantação e acompanhamento via plano de ação. Os casos mais críticos poderão ser sinalizados pela área de GF.

Todo e qualquer parceiro comercial terá seu processo de monitoramento encerrado quando o seu status no SAP e Sym Supply estiver como **bloqueado**, consequentemente, esta empresa não será considerada

para nenhum indicador de medição de acompanhamento, incluindo metas corporativas, projetos e/ou indicadores internos e/ou externos.

## 7. PROCESSOS

### 7.1. Homologação: Cadastro

Reforçamos que o cadastro de novos parceiros comerciais sem homologação de Governança de Fornecedores, deverá seguir o item 6.1 desta política.

A aprovação do cadastro de novos parceiros comerciais (fornecedores e/ou sellers) será feita pelo time de GF, de acordo com a classificação de risco e obedecendo os seguintes critérios:

Rating A, B ou C: aprovação automática (GF), pois nestes casos não há infrações classificadas como muito elevada e/ou elevada, diminuindo o risco reputacional para a RD e/ou suas marcas, para a vida das pessoas e/ou para o meio ambiente.

Rating D: aprovação dependerá do coordenador ou gerente (GF), pois neste caso foram identificados excesso de infrações e/ou infrações elevadas, aumentando o risco reputacional para a RD e/ou suas marcas, para a vida das pessoas e/ou para o meio ambiente.

*Rating E:* aprovação dependerá do coordenador, do gerente e do diretor da área de GF, pois neste caso foram identificados excesso de infrações e/ou infrações muito elevadas, trazendo maior risco reputacional para a RD e/ou suas marcas, para a vida das pessoas e/ou para o meio ambiente.

Nos casos de rating D ou E o time de Governança de Fornecedores realizará o upload das evidências de aprovação no sistema Sym Supply, garantindo a rastreabilidade do caso.

Os parceiros comerciais deverão aceitar o Código de Ética e Conduta de Fornecedores, Políticas de Compliance (Anticorrupção, Antifraude e Relacionamento com Órgãos Públicos, entre outras), e o Termo de Segurança e Privacidade das Informações, assim como declarar eventual Conflito de Interesses e PEP (Pessoa Exposta Politicamente), em consonância com o Programa de Integridade da RD. Os novos parceiros também deverão realizar o treinamento Boas-Vindas à RD.

O parecer referente a análise final de avaliação do parceiro comercial pela área de GF (SLA) será emitido **em até 7 dias corridos**, contados a partir do momento da solicitação realizada pelas áreas de negócios, via Service Now, desde que a área de GF tenha as informações mínimas necessárias para emissão do parecer **e principalmente, que o parceiro comercial cumpra integralmente com as etapas que são de sua responsabilidade.**

No momento do cadastro, todos os parceiros comerciais deverão informar (via Questionário de Integridade) se utilizarão ou não subcontratados e/ou filiais para a fabricação de produtos para a RD ou de RD Marcas, ou ainda para a prestação de serviços, em caso positivo, deverão inserir a lista de subcontratados utilizados, pois serão incluídos no processo de monitoramento de GF.

O time de GF realizará a classificação de risco ESG dos parceiros comerciais por meio de um questionário (conforme item 6.2 desta política). O processo de homologação contempla também a avaliação dos aspectos da LGPD e de Segurança e Privacidade de Dados, realizados pelo time responsável.



O prazo para o **parceiro comercial enviar a documentação completa** para análise e homologação por parte de GF **será de 30 dias corridos**, caso contrário o processo será encerrado pelo time de GF e comunicado à área solicitante, e a sua retomada retornará a etapa inicial.

## 7.2. Ferramentas

A área de GF utiliza as seguintes ferramentas para a realização dos seus processos:

- Sym Supply: realização do processo completo de governança de fornecedores;
- Sistema de avaliação automática de risco (background check – consultas de CNPJ ou CPFs);
- Service Now: chamado (solicitação) de cadastro de novos fornecedores pelas áreas de negócio
- SAP: base onde constam todos os fornecedores que receberam, ou não, spend
- Ariba: sistema de Suprimentos

## 7.3. Monitoramento

O processo de monitoramento e gestão dos planos de ação em relação aos parceiros comerciais da RD considerará o ano base anterior ao ano vigente, e os esforços serão concentrados nos fornecedores com maiores pontuações na matriz de priorização (conforme item 6.3) .

Tabela com as exigências aos compromissos que os parceiros comerciais da RD deverão se comprometer:

Todas categorias	Sym Supply	Classificação de Risco	Avaliação de Risco (Rating)	Auditoria GF	Plano de ação	Treinam. Onboarding	Termo de Compra	Contrato assinado	Código de Ética e Conduta	Política Anticorrupção	Política Conflito de Interesse e Órgãos Públicos	Declaração de PPE	Questionário Integridade	Partes Relacionadas	Termo de Seg. e Privacidade	Questionário ESG	Mudanças climáticas
<b>Crítica</b>	✓	✓	✓	✓	✓	✓	!	!	✓	✓	✓	✓	✓	✓	!	✓	!
<b>Subs*</b>	✓	✓	!	!	✓	!	!	✗	!	!	!	!	!	!	!	!	!
<b>Sellers**</b>	✓	✓	✓	!	!	!	✗	✓	!	✗	✗	✗	✗	✓	✗	✗	✗
<b>Não Crítica</b>	✓	✓	✓	!	!	!	!	!	✓	✓	✓	✓	✓	✓	!	!	✗
<b>Acompanhamento***</b>	✓	✓	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
<b>Especiais</b>	✓	✓	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗

\* Subs (Subcontratados ou Filiais): empresas declaradas pelos fornecedores como responsáveis por parte do processo produtivo  
 \*\*Sellers: não são de categoria crítica, mas são monitorados dentro de um protocolo menor  
 \*\*\* Acompanhamento (proposta a ser validada por Jurídico, Suprimentos, entre outras): Startups, Influenciadores, Licenças de softwares, Importados, etc.

✓ Totalmente aplicável    ! Parcialmente aplicável    ✗ Não aplicável

Os parceiros comerciais que não se enquadrarem nos critérios acima serão monitorados via *background check* sem a obrigatoriedade de implantação e acompanhamento de plano de ação, mas os casos mais críticos poderão ser sinalizados pela área de GF.

Todo e qualquer parceiro comercial terá seu processo de monitoramento encerrado quando o seu status no SAP e Sym Supply estiver como **bloqueado**, consequentemente, esta empresa não será considerada para nenhum indicador de medição de acompanhamento, incluindo metas corporativas, projetos e/ou indicadores internos e/ou externos.

### 7.3.1 Avaliação

São utilizados 3 formatos diferentes de avaliação dos parceiros comerciais referentes aos temas de ESG, conforme abaixo:



**Background check:** avaliação realizada por GF através de ferramentas de mercado por meio da consulta do CNPJ da empresa (varredura regulatória de dados públicos), ou quando necessário, via CPF (quadro societário);

**Autoavaliação:** o parceiro comercial responde aos questionários específicos, como Questionário de Integridade, Questionário ESG e outros questionários específicos para o seu segmento.

**Auditoria em parceiros comerciais:** realizada pelo time de GF, ou empresa designada pela RD. Podendo ser presencial, remota ou híbrida (presencial + remota). As auditorias podem acontecer de forma anunciadas, semi-anunciadas ou não anunciadas.

A fim de trazer maior dinamismo e menores custos com a operação, sem comprometer a qualidade do processo, os follow-up de plano de ação de auditoria poderão ser realizados por analistas e de forma remota, desde que as evidências sejam documentais e/ou com baixa complexidade (Ex. AVCB, demais licenças, fotos de extintores, fotos de instalações elétricas, etc.) e sempre validadas pelo auditor que realizou a visita anterior.

Definimos os seguintes critérios na priorização do monitoramento e realização de auditorias presenciais:

- Categoria crítica
- Prazo de follow-up
- Pontuação de 3 a 5 pontos na matriz de priorização
- Produtos personalizados
- RD Marcas
- Atividades de > risco
- Subcontratados
- Pequenas marcas
- Diretos: indústria e distribuidores (Cativos e Não-cativos)
- Auditorias de obras (novas farmácias, novos Centros de Distribuição e Novos escritórios ou obras da RD);
- Reformas (farmácias, Centros de Distribuição e escritórios ou obras da RD)
- Grandes marcas: serão avaliadas exclusivamente via *background check*, as auditorias presenciais serão pontuais, mediante decisão de GF ou alinhado previamente com a diretoria de Controladoria.

Auditoria de obras e reformas de farmácias, Centros de Distribuição e escritórios da RD é realizada pelo time de GF, exclusivamente de forma presencial. As auditorias podem acontecer de forma anunciadas, semi-anunciadas ou não anunciadas.

A RD, através da área de GF, ou outro departamento definido pela companhia, poderá solicitar aos seus parceiros comerciais certificações específicas que tratam dos temas de ESG ou da atividade relacionada ao segmento da empresa.

No processo de monitoramento dos parceiros comerciais da RD são utilizadas ferramentas para a avaliação e geração de pontuação, seja via *background check*, autoavaliação e/ou auditoria. Cada uma das perguntas utilizadas possui a sua criticidade (peso), sendo: **Muito Elevada, Elevada, Média, Leve e Muito Leve.**

A nota da empresa (**rating**) é gerada com base em duas variáveis: 1. Quantidade de infrações e 2. Criticidade de cada uma das perguntas que gerou a não-conformidade, conforme tabela abaixo:

Rating	# Muito elevada	# Elevada	# Média	# Leve	# Muito leve
<b>A</b>	0	0	0	0	0 - 5
<b>B</b>	0	0	0	1 - 7	6 - 9
<b>C</b>	0	0	1 - 4	8 - 13	10 +
<b>D</b>	0	1 - 3	5 - 7	14 +	-
<b>E</b>	1 +	4 +	8 +	-	-

### 7.3.2 Ciclos de monitoramento

O rating das empresas determinará a frequência/ciclo de monitoramento a ser feito pela área de GF, seja em relação a avaliação remota, (background check) seja em relação às auditorias, conforme tabelas abaixo:

Rating/Ciclos	Background check (avaliação documental)	Auditoria* (avaliação documental e física)
<b>A ou B</b>	A cada 12 meses	Até 24 meses
<b>C</b>	A cada 6 meses	Até 12 meses
<b>D</b>	A cada 3 meses	Até 6 meses
<b>E</b>	A cada 3 meses	Até 3 meses

*\* Os ciclos das auditorias presenciais poderão variar em 2 meses (+ ou -), conforme fatores logísticos, verbas de viagem, etc.*

A área de GF possui autonomia para realizar ajustes nos ciclos de monitoramento, em relação aos prazos e/ou em relação aos itens a serem verificados, sem a necessidade específica de atualização, validação e republicação desta política, visando a mitigação de risco e a melhor eficiência operacional.

O acompanhamento (*in loco*) dos planos de ação de auditorias de expansão e reformas dependerá da fase em que estiver a obra e/ou da gravidade da não-conformidade identificada anteriormente, haja vista que o foco neste caso será a não recorrência do problema em obras futuras, pois o período de uma obra pode ser inferior ao prazo do ciclo de avaliação e follow-up, de qualquer forma, o acompanhamento do plano de ação via sistema deverá ser realizado conforme prazos da tabela acima.

A homologação/qualificação dos parceiros comerciais não possui data de validade, portanto, uma vez qualificado o parceiro comercial estará apto a fornecer produtos e/ou serviços para a RD, exceção aos prazos de avaliação do tipo *background check* e de auditoria (conforme rating), a reincidência de rating D ou E (item 7.2.2.1) ou em casos específicos reportados pelas áreas de negócio e/ou departamento Jurídico.

### 7.3.3 Reincidência de rating D ou E

A RD, via GF, buscará a melhoria contínua dos seus parceiros comerciais em relação às práticas socioambientais e de compliance, sendo assim, as reincidências de rating D ou E serão monitorados e reportados, podendo trazer impactos nas relações comerciais, evitando que desempenhos abaixo do esperado comprometam o engajamento das empresas com as melhores avaliações, além de elevar o risco para o negócio e para a reputação da marca.

Desta forma, a empresa que receber 4 ratings D ou E no período de 24 meses, de forma sequencial ou intercalada, independentemente do tipo de avaliação (background check, e/ou auditoria), **poderá ser suspensa por 12 meses para o recebimento de novos pedidos.**

### 7.3.4 Status da empresa

A área de GF tem autonomia para monitorar e solicitar alterações no status do fornecedor após as avaliações realizadas.

Os possíveis status são:

**Normal** – quando não há nenhum impacto comercial entre a RD e seus parceiros comerciais RD;

**Suspenso** – quando a RD realiza o recebimento de produtos e/ou pagamento aos parceiros comerciais, porém não é possível a emissão de novos pedidos. A suspensão pode ocorrer de duas formas:

1. Automática - de acordo com as regras de monitoramento de questões de ESG definidas pelo time de GF
2. Manual – realizada por GF ou solicitada pelas áreas de negócio, pelos fornecedores ou mesmo pelo departamento Jurídico e Compliance.

**Bloqueado** – quando não é possível realizar emissão de pedidos e/ou o recebimento de produtos e serviços. O bloqueio pode ocorrer de duas formas:

1. Automático - de acordo com as regras de monitoramento de questões de ESG definidas pelo time de GF
2. Manual – realizado por GF ou solicitada pelas áreas de negócio, pelos fornecedores ou mesmo pelo departamento Jurídico e Compliance.

Com o objetivo de tornar a cadeia de fornecimento da RD mais enxuta, eficiente, com menor risco e com redução de custos com o próprio monitoramento, a área de GF avaliará anualmente, no início de cada novo ano contábil (janeiro), o histórico de transações financeiras entre os parceiros comerciais e a própria RD, propondo o bloqueio das empresas com data de entrada igual ou superior a 12 meses e sem nenhum pagamento (spend) nos 12 meses anteriores. A reativação de parceiros comerciais bloqueados por esta condição necessitará de um novo processo de homologação, seguindo a classificação de risco de cada empresa.

**Restrito** – quando o parceiro comercial, por decisão da área de GF em conjunto com as áreas de negócio e/ou Jurídico e Compliance, bloquearem a empresa para negociações atuais e futuras. Bloqueio definitivo. **Importante:** apenas os VP Financeiro e Administrativo e o VP da área de negócio que pretende contratar o respectivo fornecedor pode aprovar a alteração deste status, e isto deverá ocorrer após formalização (via e-mail).

### 7.3.5 Gestão de Terceiros

Com o objetivo de mitigar riscos trabalhistas, previdenciários e de imagem institucional no tocante aos parceiros comerciais da companhia, a área de GF também realiza, em conjunto com as áreas de negócio, o monitoramento dos funcionários terceiros alocados nas unidades da RD.

### 7.3.6 Avaliação de CNAE

A análise do CNAE da empresa será baseada nos produtos comercializados e/ou na prestação de serviços realizada para a RD, considerando prioritariamente o CNAE do CNPJ, que não necessariamente será o da matriz do fornecedor. A responsabilidade de informar a mudança no escopo do serviço prestado ou do produto fornecido é da área contratante, pois as mudanças de escopo podem afetar a classificação de risco, e consequentemente, o formato de monitoramento realizado por GF.

## 8. DESENVOLVIMENTO

A área de GF possui dentro dos seus pilares de atuação a atenção para com o desenvolvimento dos parceiros comerciais, sempre com caráter consultivo, apoiando-os na melhoria contínua, visando os melhores desempenhos nos aspectos socioambientais e de compliance, representados pelos ratings A ou B.

A área de GF liderará a comunicação com os parceiros comerciais após as avaliações realizadas. Mais detalhes sobre este e demais processos de GF podem ser consultados no Manual de Governança de Fornecedores ou pelo Código de Ética e Conduta para Fornecedores RD.

Conforme mencionado no item 7.3.3 desta política, é importante ressaltar que a empresa que reincidir em notas D ou E no período de 24 meses, de forma sequencial ou intercalada, a contar da data da avaliação (automática, autopreenchimento ou auditoria), poderá ser suspensa por 12 meses para recebimento de novos pedidos.

## 9. CANAL CONVERSA ÉTICA

A RaiaDrogasil disponibiliza o Canal Conversa Ética como ferramenta para formalizar denúncias de condutas antiéticas e/ou atos que violem as políticas da RD, a Legislação e o Código de Ética e Conduta para fornecedores RD, e estará disponível ininterruptamente 24 horas por dia.

Diante de qualquer situação que configure as referidas violações, o colaborador, fornecedor, parceiro, prestador de serviços, clientes e outros, poderão registrar os fatos através dos seguintes meios de comunicação:

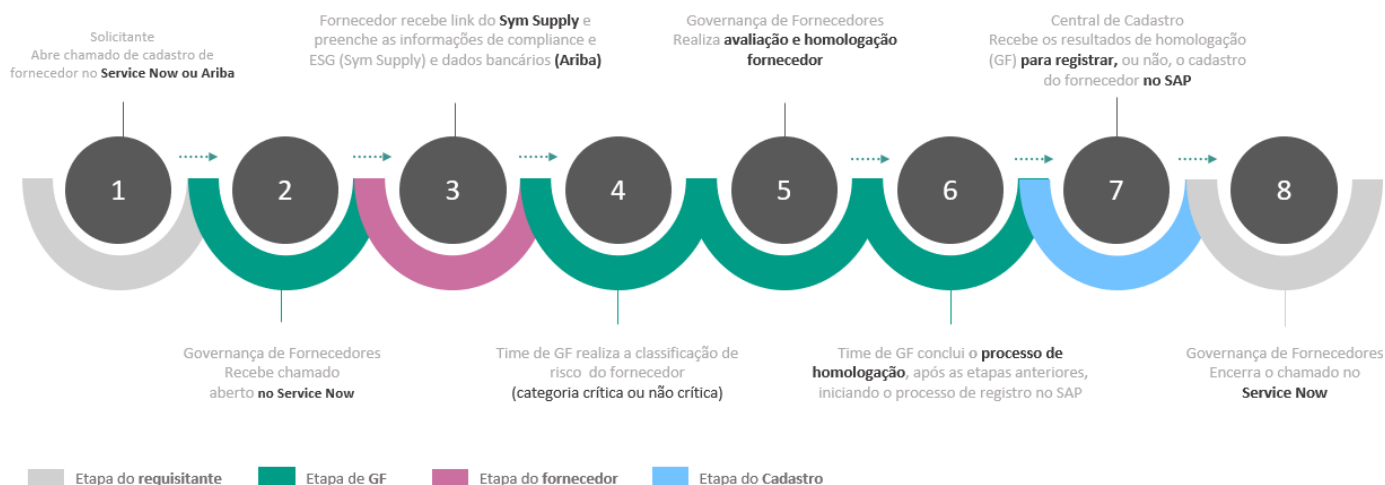
Site: [www.conversaetica.com.br](http://www.conversaetica.com.br)

E-mail: [contato@conversaetica.com.br](mailto:contato@conversaetica.com.br)

Telefone: 0800 778 9009

O Canal é sigiloso e independente, apoiado por uma empresa terceira que recebe as denúncias, garante o anonimato e o sigilo das informações. O funcionário que realizar uma denúncia não sofrerá qualquer tipo de ameaça, intimidação ou retaliação.

## 10. FLUXO DE SOLICITAÇÃO DE HOMOLOGAÇÃO DE FORNECEDORES



## 11. ANEXO

### Categorias especiais

Em virtude de sua característica de fornecimento e/ou de exclusividade em sua prestação de serviço/produto (quando não há nenhum concorrente), os fornecedores e/ou prestadores de serviços abaixo são classificados como “categorias especiais” e, portanto, são avaliados de forma diferente dos demais parceiros comerciais:

- Doações para instituições;
- Órgãos/Entes Públicos;
- Concessionárias de serviços públicos;
- Funcionários da RD;
- Pessoas físicas para fins de reembolsos;
- Pessoas físicas ou empresas para fins de pagamentos para acordos judiciais;
- Sindicatos e associações de entidades de classes;
- Locatários;
- Seguros;
- Instituições de ensino;
- Instituições financeiras; e
- Empresas para fins de *intercompany* e partes relacionadas.
- Pessoa Politicamente Exposta (PPE).

**Importante:** a lista de atividades acima classificadas como “Especiais” não é exaustiva, podendo sofrer alteração de acordo com o cadastro de novas empresas e novos segmentos que possuam esta mesma característica.

## 12. AUTORIDADE

Ato/motivo	Responsável	Aprovação
Elaboração da Política sobre os conceitos e regras do processo de monitoramento e homologação de fornecedores	Gerente de Governança de Fornecedores (GF)	Diretora de controladoria e/ou Vice-Presidência Financeira

## 13. REGISTRO

Número da versão	Data da criação/modificação	Data da aprovação	Acesso	Manutenção e atualização	Armazenamento
001	01/03/2022	21/04/2021	Corporativo	Diretoria de Controladoria	Work Place
002	16/02/2022	23/02/2022	Corporativo	Diretoria de Controladoria	Work Place
003	29/12/2023	04/01/2024	Corporativo	Diretoria de Controladoria	Work Place